



**UNIVERSIDAD DE OTAVALO**  
**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS**

**TÍTULO DEL PROYECTO DE GRADO:**

ESTUDIO Y APLICACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO PARA LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS DE LA UNIDAD ECONÓMICA, POPULAR Y SOLIDARIA DE QUIROGA (UEPQ) HACIA EL BLOQUE MERCOSUR.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**  
**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS.**

**AUTORA:**

**MARÍA ESTHER GUALACATA QUILUMBA**

**TUTOR: ANDRADE ORBE ADRIÁN MANUEL, MBA**

**OTAVALO-ECUADOR**

**2015**

## **AUTORÍA**

Yo, MARIA ESTHER GUALACATA QUILUMBA, portador de la cédula de ciudadanía No. 1003575410, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad de Otavalo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**MARÍA ESTHER GUALACATA QUILUMBA**

## **DEDICATORIA**

La presente tesis de grado está dedicada a Dios, por darme la vida a través de mis queridos PADRES, y siendo mi guía y fortaleza para enfrentar los problemas y retos que se presentaron en el transcurso de mi carrera.

A mis padres que han estado en todo momento, gracias papá y mamá por darme una carrera para mi futuro y creer en mí, y regalarme una familia hermosa, en especial a mi MADRE, que con su amor, paciencia y comprensión me ha dado la fortaleza para seguir adelante también por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

A mis hermanos, Marco, Norma Elizabeth, Alex y Evelyn por demostrarme su cariño y apoyo a lo largo de mi carrera universitaria.

A toda mi familia que con su preocupación y palabras de aliento lograron que no decaiga en los momentos difíciles, dando fuerza para ser constante en el largo camino que tuve para alcanzar mi sueño.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida en el transcurso de mi carrera a quienes agradezco su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida.

Quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco infinitamente a mis padres que han sido un pilar fundamental en mí carrera quienes con su apoyo han logrado que termine exitosamente este periodo de mi vida, sin ellos nada de esto fuera posible. Además a mis hermanos de las cuales he recibido ánimo y apoyo para lograr lo que me he propuesto, mi familia ha sido mi apoyo y hacia los cuales expreso mis más grandes agradecimientos.

A mis compañeras de tesis con las cuales he compartido esta gran experiencia y a las cuales agradezco todo el apoyo y comprensión.

A mis amigas que de una u otra forma siempre están conmigo y me han ayudado en todo momento en mi vida.

A mi asesor de tesis Mba. Adrián Andrade quién ha compartido su experiencia y conocimientos para poder realizarme como profesional, y del cual he recibido el apoyo y la ayuda necesaria para lograr mi objetivo.

A todos los docentes que fueron a lo largo de mi carrera mis profesores, quienes con su orientación y conocimiento supieron enseñarme e instruirme para ser una profesional de bien.

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

<b>PORTADA</b> .....	<b>I</b>
<b>AUTORÍA</b> .....	<b>II</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>IV</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>V</b>
<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	<b>VI</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>5</b>
<b>1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1 COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.1. Definición</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.2. Importancia</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.3. Fines del comercio internacional</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.4. Clasificación del comercio</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1.5. Ventajas fundamentales del comercio internacional</b> .....	<b>6</b>
<b>1.2 EXPORTACIÓN</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2.1 Definición</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2.2 Importancia</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2.3 Ventajas e inconvenientes del exportador</b> .....	<b>7</b>
<b>1.2.4 Recomendaciones para el exportador</b> .....	<b>8</b>
<b>1.2.5 Medios de pago para las exportaciones</b> .....	<b>8</b>
<b>1.2.6 Documentos necesarios para exportar</b> .....	<b>9</b>
<b>1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b> .....	<b>10</b>
<b>1.3.1 Organigrama</b> .....	<b>10</b>
<b>1.3.2 Investigación de Mercados Internacionales</b> .....	<b>11</b>
<b>1.3.3 Entorno de mercado</b> .....	<b>11</b>
<b>1.4 CADENA LOGÍSTICA</b> .....	<b>13</b>
<b>1.4.1 Distribución física internacional – DFI</b> .....	<b>13</b>
<b>1.4.2 Proceso de exportación</b> .....	<b>14</b>
<b>1.4.3 Pasos a seguir para el proceso de exportación</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE</b> .....	<b>16</b>

1.5.1 Relaciones internacionales/regionales (organismos adscritos, acuerdos comerciales) .....	17
1.5.2 INCOTERMS .....	18
1.5.2.3 Los INCOTERMS están divididos en dos grupos y son:.....	18
1.6 CRÉDITO DOCUMENTARIO .....	21
1.6.1 Definición .....	21
1.6.2 Las fechas claves en un crédito documentario.....	22
1.6.3 Las partes que intervienen en los créditos documentarios.....	22
1.6.4 Emisión del crédito documentario .....	23
1.6.5 Póliza de crédito para exportar .....	24
1.6.6 Tipos de créditos documentarios.....	24
1.6.7 Tipos especiales del crédito documentario.....	25
1.6.8 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO .....	27
1.6.9 PAGO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO .....	28
1.7 REGLAS DE LA UCP 600 .....	29
1.7.1 Análisis de la Publicación 600 .....	30
1.7.2 Documentos que pueden exigirse en un Crédito Documentario .....	31
1.7.3 Documentos de Transporte .....	31
1.7.4 Conocimiento de Embarque o Bill of Lading .....	31
1.7.5 Documentos de Seguro .....	32
1.7.6 Documento de información del crédito .....	33
1.7.7 Documentos de comprobación .....	33
1.8 MERCOSUR.....	34
1.8.1 Importancia.....	34
1.8.2 Países que integran el Mercosur.....	35
1.8.3 Cómo funciona el MERCOSUR.....	35
1.8.4 Objetivos: .....	36
1.9 LEY ECONÓMICA POPULAR Y SOLIDARIA .....	36
1.9.1 Importancia.....	37
CAPÍTULO II .....	40
2 DIAGNÓSTICO .....	40
2.1 INTRODUCCIÓN.....	40

<b>2.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>41</b>
2.2.1 Objetivo General.....	41
2.2.2 Objetivos Específicos .....	41
<b>2.3 VARIABLES .....</b>	<b>41</b>
<b>2.4 INDICADORES.....</b>	<b>42</b>
<b>2.5 MATRIZ DIAGNÓSTICA.....</b>	<b>43</b>
<b>2.6 MECÁNICA OPERATIVA .....</b>	<b>45</b>
2.6.1 Población o universo.....	45
2.6.2 Identificación de la muestra .....	46
2.6.3 Cálculo del tamaño de la muestra .....	46
<b>2.7 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN PRIMARIA .....</b>	<b>47</b>
2.7.1 Tabulación y análisis de encuesta.....	47
<b>2.7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN SECUNDARIA.....</b>	<b>59</b>
2.8.1 Producción del maíz amarillo en Imbabura .....	61
2.8.2 Investigación de la producción del maíz amarillo en la provincia de Imbabura .....	61
2.8.3 Investigación a los principales mercados de exportación de Ecuador .....	63
2.8.4 Investigación de las exportaciones de Ecuador a Venezuela por sector .....	65
2.8.5 ANÁLISIS F.O.D.A .....	67
2.8.5.1 Factores internos.....	67
2.8.5.2 Factores externos .....	68
2.8.5.3 Cruces estratégicos FODA.....	68
<b>2.9 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DEL DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>71</b>
<b>2.10 CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO.....</b>	<b>72</b>
<b>CAPITULO III.....</b>	<b>73</b>
<b>3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>73</b>
3.1.2 Introducción al capítulo.....	73
3.1.3 Justificación de la propuesta .....	74
3.1.4 Factibilidad de aplicación.....	75
<b>3.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>78</b>
3.2.1 FASE I: Descripción de la Asociación.....	78
3.2.2 FASE II: PRODUCTO QUE SE VA A EXPORTAR .....	82

<b>3.2.3 FASE III: ANÁLISIS DE MERCADO</b> .....	<b>91</b>
<b>3.2.3.4 PERFIL DEL PAÍS A EXPORTAR</b> .....	<b>96</b>
<b>3.2.4 FASE IV: APLICACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO</b> .....	<b>114</b>
<b>3.2.5 FASE V: RESULTADOS</b> .....	<b>137</b>
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>145</b>
<b>4. ANÁLISIS DE IMPACTOS</b> .....	<b>145</b>
<b>4.1 IMPACTO SOCIAL</b> .....	<b>146</b>
<b>4.2 IMPACTO ECONÓMICO</b> .....	<b>147</b>
<b>4.3 IMPACTO AMBIENTAL</b> .....	<b>149</b>
<b>4.4 IMPACTO ADMINISTRATIVO</b> .....	<b>151</b>
<b>4.5 IMPACTO EDUCATIVO</b> .....	<b>152</b>
<b>4.6 IMPACTO GLOBAL</b> .....	<b>154</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>155</b>
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>156</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>157</b>
<b>LINCOGRAFÍA</b> .....	<b>158</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>159</b>



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Estudio de Mercado .....	12
Gráfico N° 2. Cadena Logística .....	13
Gráfico N° 3. Distribución Física Internacional .....	14
Gráfico N° 4 Forma parte de alguna asociación con fines de producción y comercialización agrícola .....	48
Gráfico N° 5. ¿Qué productos se producen mayoritariamente en la UEPQ.....	49
Gráfico N° 6 Cuál es el destino para el consumo de los productos agrícolas que se producen en la UEPQ .....	50
Gráfico N° 7. Qué recurso es necesario para poder incrementar la producción de los productos agrícolas.....	51
Gráfico N° 8. Ha recibido apoyo y asesoramiento por parte de instituciones públicas, privadas para la producción y comercialización de sus productos .....	52
Gráfico N° 9 Considera usted que resultaría beneficioso exportar los productos agrícolas de la UEPQ para generar mayores utilidades .....	53
Gráfico N° 10 Ha recibido capacitación o asesoramiento en el área de Comercio Exterior .....	54
Gráfico N° 11 Conoce usted acerca del Crédito Documentario y sus beneficios para financiar las exportaciones .....	55
Gráfico N° 12 La interesaría utilizar los beneficios del Crédito Documentario para generar mayor utilidad a través de la exportación .....	56
Gráfico N° 13. Producción total del maíz amarillo en la Provincia de Imbabura .....	62
Gráfico N° 14. Principales productos de Ecuador – Total superficie cosechada.....	63
Gráfico N° 15. Principales mercados de exportación de Ecuador .....	63
Gráfico N° 16. Principales socios comerciales del Ecuador con respecto al sector agrícola .....	64
Gráfico N° 17 Exportaciones de Ecuador a Venezuela por sector .....	65
Gráfico N° 18. Principales países proveedores de Venezuela .....	66
Gráfico N° 19. Organigrama actual de la UEPQ .....	80
Gráfico N° 20. Organigrama funcional propuesto .....	81
Gráfico N° 21. Cadena de distribución.....	86
Gráfico N° 22. Logotipo a utilizar para exportar el maíz seco .....	86

Gráfico N° 23. Etiqueta para el saca de maíz .....	88
Gráfico N° 24. Modelo del saco de polipropileno de 50 Kg (110 libras) .....	89
Gráfico N° 25. Datos estadísticos del maíz .....	90
Gráfico N° 26 MERCOSUR.....	92
Gráfico N° 27. Principales socios comerciales de Venezuela .....	95
Gráfico N° 28. Balanza comercial de Ecuador y Venezuela .....	98
Gráfico N° 29. Pallet de madera .....	102
Gráfico N° 30 Proceso de registro del exportador .....	103
Gráfico N° 31 Proceso de exportación .....	104
Gráfico N° 32 Requisitos para ser exportador.....	104
Gráfico N° 33 Sistema Logístico .....	109
Gráfico N° 34 Termino a utilizar FCA.....	111
Gráfico N° 35 Distribución Física Internacional .....	113
Gráfico N° 36 Proceso de aplicación del crédito documentario para la UEPQ.....	125
Gráfico N° 37 Variación del maíz amarillo.....	139
Gráfico N° 38 Importaciones FOB miles usd.....	141

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Incoterms.....	19
Tabla 2 Incoterms 2010.....	20
Tabla 3 Matriz Diagnóstica.....	43
Tabla 4. Población total de Quiroga.....	45
Tabla 5 Forma parte de la alguna asociación con fines de producción y comercialización agrícola .....	47
Tabla 6. Que productos se producen mayoritariamente en el UEPQ.....	48
Tabla 7 Cual es el destino para el consumo de los productos agrícolas que se producen en el UEPQ .....	49
Tabla 8 Que recurso es necesario para poder incrementar la producción de los productos agrícolas en el UEPQ .....	50
Tabla 9 Ha recibido apoyo y asesoramiento por parte de Instituciones Públicas, privadas para la producción y comercialización de sus productos .....	51
Tabla 10 Considera usted que resultaría beneficioso exportar los productos agrícolas de la UEPQ para generar mayores utilidades.....	52
Tabla 11 Ha recibido capacitación o asesoramiento en el área de Comercio Exterior ...	53
Tabla 12 Conoce usted acerca del Crédito Documentario y sus beneficios para financiar las exportaciones .....	54
Tabla 13 Le interesaría utilizar los beneficios del Crédito Documentario para generar mayor utilidad a través de la exportación.....	55
Tabla 14 EPS de la Provincia de Imbabura .....	59
Tabla 15 Comunidades participantes de la UEPQ.....	60
Tabla 16 Provincia de mayor producción del maíz duro seco.....	61
Tabla 17 Exportaciones anuales del maíz amarillo.....	66
Tabla 18 Cruce estratégico fortalezas – oportunidades.....	69
Tabla 19 Cruce estratégico fortalezas – amenazas.....	69
Tabla 20 Cruce estratégico debilidades – oportunidades .....	70
Tabla 21 Cruce estratégico debilidades – amenazas .....	71
Tabla 22 Maíz amarillo.....	82
Tabla 23 Partida arancelaria sugerida: maíz 10.05.90.....	82
Tabla 24 Producto para la exportación maíz amarillo de primera .....	83

Tabla 25 Consumo del producto Maíz Seco a nivel local .....	84
Tabla 26 Cronograma de producción de maíz en la provincia de Imbabura y la Parroquia de Quiroga.....	85
Tabla 27 Producción del maíz amarillo tanto de la UEPQ y EPS .....	91
Tabla 28 Demanda del producto (maíz amarillo) .....	91
Tabla 29 Cuadrícula simplificada para comparar los países .....	93
Tabla 30 Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Venezuela, producto: 100590 de los demás maíces .....	96
Tabla 31 Indicadores socioeconómicos.....	97
Tabla 32 Principales datos de comercio exterior .....	97
Tabla 33 Relaciones Internacionales/regionales (organismos adscritos, Acuerdos Comerciales suscritos).....	98
Tabla 34 Principales productos exportados de Ecuador a Venezuela.....	99
Tabla 35 Los puertos más importantes en Venezuela .....	100
Tabla 36 Cotización del envío del contenedor desde Guayaquil hasta Puerto Caracas (Venezuela).....	101
Tabla 37 Contenedor utilizado para el traslado de la UEPQ – Guayaquil .....	102
Tabla 38 Factura Comercial.....	106
Tabla 39 Certificado de origen.....	108
Tabla 40 Matriz de exportación .....	112
Tabla 41 Normas UCP 600.....	118
Tabla 42 Créditos Documentarios.....	119
Tabla 43 Riesgos del Exportador .....	122
Tabla 44 Gastos del exportador e importador.....	123
Tabla 45 Explicación del proceso de aplicación de la Carta de Crédito para la Unidad (UEPQ) .....	126
Tabla 46 Cronograma de capacitación en la UEPQ.....	132
Tabla 47 EPS de Imbabura .....	133
Tabla 48 Fases para realizar consorcio de exportación.....	134
Tabla 49 Productos destacados por la provincia de Imbabura.....	138
Tabla 50 Variación del maíz amarillo UEPQ .....	138
Tabla 51 Variación de la producción del maíz en la provincia de Imbabura .....	139

Tabla 52 Determinación de la tendencia de la demanda en Venezuela .....	140
Tabla 53 Importación FOB miles USD .....	140
Tabla 54 Total producción, consumo y oferta exportable.....	141
Tabla 55 Oferta exportable .....	142
Tabla 56 Total a exportar maíz amarillo a Venezuela.....	142
Tabla 57 Oferta del maíz .....	142
Tabla 58 Proyección de venta.....	143
Tabla 59 Impacto Social .....	146
Tabla 60 Impacto Económico .....	147
Tabla 61 Impacto ambiental .....	149
Tabla 62 Impacto administrativo .....	151
Tabla 63 Impacto educativo.....	152
Tabla 64 Impacto Global .....	154

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad dar a conocer a los productores de la Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga (UEPQ) y en unión con otras asociaciones como: Centro Agrícola de Antonio Ante, Consorcio de Asociaciones Agrícolas y Pecuarias de Imbabura y Carchi COPCAVIC, Junta de Regantes Pueblo de Pimampiro Agrícola acerca del comercio exterior y sus procedimientos para exportar productos agrícolas (maíz amarillo) aplicando la carta de crédito para exportar al Mercosur (Venezuela). Para el desarrollo de la presente propuesta se tomó en cuenta la estructura de cuatro capítulos; fundamento teórico, diagnóstico, descripción del proceso de investigación y presentación de resultados y análisis de impactos.

En el primer capítulo se fundamenta teóricamente temas relacionado al proyecto que sustentan aspectos relacionados con el comercio exterior, mercado internacional, logística, distribución física internacional, barreras arancelarias y no arancelarias entre otras.

En el segundo capítulo se ha tomado en cuenta técnicas de investigación como encuestas y entrevistas. Las cuales están dirigidas a los productores de la unidad también administrador, inspector y al Director IEPS. Además se obtuvo información secundaria como documentos de la UEPQ quien facilitó para la realización de la investigación. Se investigó estadísticas del comercio y exportación del maíz amarillo en el que se incluyeron variables en cada uno de los países del Mercosur para identificar el mercado potencial para la exportación del maíz amarillo. Una vez obtenida la información se tabuló y analizó las encuestas para determinar las Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades y consecuentemente realizar el cruce estratégico del FODA.

Para el tercer capítulo se planteó la propuesta del proyecto en el cual se diseñó un plan de exportación que está compuesto por fases. La primera fase se trata de la descripción de la asociación, la segunda fase se detalla el producto que se va a exportar, en la tercera fase contiene el análisis del mercado meta, la cuarta fase se trata de la propuesta de aplicación del crédito documentario y en la quinta fase resultados en se determinara la oferta exportable del maíz amarillo y las proyecciones de ventas para los siguientes años. Se

realizó un análisis detallado para determinar si el proyecto es factible para la Unidad Económica de Quiroga.

En el último capítulo se realizó un análisis técnico de los impactos que el proyecto generara en el ámbito social, económico, ambiental y técnico para el análisis se ha tomado en cuenta indicadores en cada uno de los impactos dándoles ponderaciones que nos permiten identificar el nivel de impacto sea este positivo o negativo para cada uno de los impactos.

## EXECUTIVE SUMMARY

This project aims to inform producers Economic Unity , and People's Solidarity Quiroga ( UEPQ ) and in conjunction with other associations such as : Agricultural Center Antonio Ante, Consortium of Agricultural and Livestock of Imbabura and Carchi COPCAVIC , Pueblo Board of Irrigation agricultural Pimampiro about foreign trade and export procedures for agricultural products ( yellow corn ) applying the letter of credit for export to Mercosur ( Venezuela ) .For the development of this proposal took into account the structure of four chapters; theoretical foundation, diagnosis, description of the research process and presentation of results and impact analysis.

In the first chapter the theoretical foundations that support project-related aspects of the non-tariff trade, international market, logistics, international physical distribution, barriers tariff and among other topics.

In the second chapter it has been taken into account research techniques such as surveys and interviews. Which they are aimed at producing unit also administrator, inspector and director IEPS. Also secondary information was obtained as documents UEPQ who provided for conducting research. Export trade statistics and yellow corn in which variables in each of the Mercosur countries to identify the potential for yellow maize export market was investigated included. Once the information I was tabulated and analyzed surveys to determine the strengths, weaknesses, threats and opportunities and consequently realize the strategic crossroads SWOT.

For the third chapter the project proposal in which an export plan consists of steps designed arises. The first phase is the description of the association, the second phase of the product to be exported, in the third phase contains analysis of the target market, the fourth phase is the proposed distribution of the documentary credit and detailed in the fifth phase results in the exportable supply of yellow corn and sales projections for the following years is determined. A detailed plan to determine whether the project is feasible for Economic Unit Quiroga analysis was performed.



In the last chapter a technical analysis of the impacts that the project will generate social, economic, environmental and technical field for the analysis performed is taken

into account indicators in each of the impacts giving weights that allow us to identify the level of this impact is positive or negative for each of the impacts.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad Ecuador ha venido desarrollándose en el sector agrícola ya que el 62% de la población que habita en el sector rural se dedican a la agricultura según datos estadísticos de PETROECUADOR, cada año ha ido incremento la producción agrícola por lo que motiva a que los productores busquen alternativas de inversión para ingresar a nuevos mercados.

La apertura de mercados internacionales es primordial para el desarrollo de la economía ecuatoriana por las expectativas de crecimiento que estas generan, la creciente demanda de los mercados internacionales ha permitido la diversificación de productos ecuatorianos para la exportación y por ende su mejoramiento continuo, incrementado la producción y comercialización del maíz amarillo ya que van ganando mercados siendo potencialmente competitivos.

En Imbabura se encuentran asociaciones agricultoras, (EPS) Economías, Populares y Solidarias, en la parroquia de Quiroga existe la (UEPQ) en la cual su principal objetivo es aportar al desarrollo de la economía popular y solidaria, promoviendo iniciativas locales atadas a las dinámicas territoriales sostenibles, generando oportunidades y apoyando en el acceso de activos productivos en la población. Ecuador mediante el Plan Nacional del Buen Vivir que ha permitido un nuevo pacto social la cual fortalece la unión de los habitantes, con valores comunitarios y la participación activa de los que conforman la unidad económica y las asociaciones agrícolas de Imbabura.

La UEPQ se dedica a la producción y comercialización de productos agrícolas principalmente del maíz amarillo ya que es el producto de mayor demanda y consumo por sus clientes por sus altos beneficios, la unidad realiza la venta local y además cuenta con clientes ya establecidos.

Mediante este proyecto se propone exportar el maíz amarillo al bloque económico Mercosur (Venezuela) aplicando la carta de crédito como medio de pago para la exportación, ya que conjuntamente con otras asociaciones de la provincia de Imbabura si

abastece la demanda internacional ya que se cuenta con un total de 6.720 sacos de maíz amarillo para la exportación.

## **CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN**

En Imbabura se encuentran asociaciones agrícolas que se dedican a la producción y comercialización de productos agrícolas la cual generan ingresos por medio de la venta de sus productos y además tiene una ventaja competitiva que es que sus productos son 100% orgánicos. Dentro de estas asociaciones esta la Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga que está ubicada en la provincia de Imbabura, Cantón Cotacachi, parroquia de Quiroga se dedica a la producción y comercialización de productos agrícolas (maíz amarillo). La unidad está conformada por 432 familias, y además cuenta con socios que esta ubicadas en los diferentes cantones de Imbabura y son el cantón de Otavalo, Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Urcuqui y Pimampiro dedicadas a la producción del maíz amarillo siendo el este el producto de mayor producción.

Mediante la investigación se determino que la unidad económica de Quiroga busca un incremento económico para su asociación y en especial para sus productores ya que ven de la agricultura un medio de trabajo para sustentar a sus familias por tal razón los productos ven una oportunidad exportar el maíz amarillo como centro de acopio permite que las EPS de la provincia de Imbabura puedan comercializar sus productos agrícolas (maíz amarillo) dándoles un total de 57.554 sacos de maíz, para la venta local e internacional, por tal razón la unidad económica de Quiroga al realizar un consorcio de exportación con las EPS de la provincia se puede cumplir con la oferta para la exportación ya que se cuenta con un total de 6.720 sacos lo cual si cubre la oferta exportable.

Para la exportación del maíz amarillo tanto los productores como los que integran la unidad deberán conocer el tema de comercio exterior, todo lo referente al proceso de exportación, como también en los medios de pago que existen, ya que hoy en día se utiliza la carta de crédito como un instrumento garantizado para realizar la negociación internacional, mediante este medio los productores podrán garantizar el crédito, lo cual representa confianza y ventaja en una exportación.

## **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

La unidad económica como centro de acopio se identifica por la comercialización y producción de productos agrícolas siendo el maíz amarillo su producto principal ya que a nivel mundial es el producto de mayor consumo por sus altos beneficios.

Por lo que los productores que integran directamente a la unidad ven una oportunidad exportar sus productos en especial el maíz amarillo ya que su valor agregado les facilitara ingresar al mercado internacional porque su producto cuenta con una ventaja competitiva que es 100% orgánicos.

Siendo así el maíz amarillo el producto de mayor comercialización ya que cuneta con un total de 57.554 sacos de maíz cada ano, la unidad como centro de acopio considera que el producto puede ser exportable ya que las EPS de la provincia tiene la oferta exportable de 6.729 sacos, lo que se puede realizar la exportación al mercado internacional.

Para la exportación los productores de la unidad tienen que conocer sobre el tema de comercio exterior principalmente del proceso de exportación, lo cual es necesario que los productores tengan capacitaciones en el tema.

Se propone exportar el maíz amarillo aplicando el crédito documentario ya que en la actualidad es un medio de pago muy utilizado en una negociación internacional porque es un medio seguro y ágil. A la vez se realizará capacitaciones para dar a conocer sobre el tema, de producción agrícola orgánica y se llevara a cabo por parte de un profesional en el tema como es un Ing., Agrónomo.

### **Idea a defender**

La aplicación del crédito documentario permite mejorar la situación económica mediante la exportación de productos agrícolas (maíz amarillo) desde la UEPQ hacia el Mercosur (Venezuela).

## **OBJETIVOS**

### Objetivo general

- ✓ Realizar un estudio para la aplicación del crédito documentario en la exportación de productos agrícolas (maíz amarillo) de la UEPQ hacia el Mercosur (Venezuela).

### Objetivos específicos

- ✓ Sustentar teóricamente los conceptos aplicados al diseño del modelo para la propuesta de exportación que permita conceptualizar en forma clara la investigación.
- ✓ Elaborar un diagnóstico situacional mediante el análisis de factores internos para determinar la situación actual de la unidad económica de Quiroga.
- ✓ Desarrollar mediante fases un modelo para la aplicación del crédito documentario.
- ✓ Establecer las proyecciones de venta, oferta y demanda para la exportación.
- ✓ Plantear una estrategia comercial para la exportación.
- ✓ Analizar los impactos que genere la investigación en aspectos como: Impacto Social, Impacto Económico, Impacto Ambiental, Impacto Administrativo y Impacto Educativo.

## CAPÍTULO I

### 1 FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 1.1 COMERCIO INTERNACIONAL

##### 1.1.1. Definición

(Según Alfonso J. Ballesteros Román, 2da Edición 2005, Libro Comercio Exterior, pg. 11). “El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”.

Si bien las relaciones comerciales en el campo productivo, ha alcanzado a nivel mundial intercambios de bienes económicos, ya sea de productos o bienes entre países, gracias al comercio internacional se ha permitido un crecimiento económico de la salida de mercancías de un país, y también las entradas de diferentes productos procedentes de otros países.

##### 1.1.2. Importancia

El comercio internacional permite el intercambio de bienes económicos que se realiza entre los habitantes de dos o más naciones, ya que permite la salida de mercancías de un país, mediante las importaciones y exportaciones que exigen mantener una permanente actualización en normas, requisitos y reglamentos.

##### 1.1.3. Fines del comercio internacional

- Satisfacer la necesidad del consumidor
- Alcanzar utilidades económicas para el comerciante
- Relacionar dos sectores fundamentales dentro de la actividad económica:

#### 1.1.4. Clasificación del comercio

El comercio se puede clasificar por:

- **El objeto.**- Cuando se entrega o se recibe un bien o servicio, se recibe dinero, cuando el momento de entregar el bien no se recibe dinero en efectivo sino una letra de cambio, pagares, etc.
- **Los medios de transporte.**- Los diferentes medios de transporte que utiliza el comerciante son: el fluvial, terrestre, marítimo y aéreo, lo que facilita el transporte de productos dentro y fuera del país. En la actualidad es posible transportar grandes volúmenes de mercancías por una de las vías mencionadas, con servicios de seguridad y rapidez.
- **La cantidad.**- El comercio se realiza al por mayor y al por menor. El comerciante se abastece en cantidades mayores en el sector de la producción para distribuir a los comerciantes en pequeñas cantidades.
- **Los lugares donde se realiza.**- Los consumidores pueden adquirir los bienes en el interior del país o fuera de él, así como también los productores nacionales venden sus productos para los consumidores nacionales o internacionales.

#### 1.1.5. Ventajas fundamentales del comercio internacional

Las ventajas fundamentales del comercio internacional son:

- ✚ 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.

- ✚ Posibilita la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados.
- ✚ Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- ✚ Los movimientos d entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en los mercados internacionales

## 1.2 EXPORTACIÓN

### 1.2.1 Definición

La exportación es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o hacia una zona franca industrial de bienes y servicios para permanecer en ella de manera definitiva.

En efecto las exportaciones es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero, ya que la mercancía es enviada a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo.

### 1.2.2 Importancia

En tal sentido, en la actualidad exportar debe ser parte de las actividades prioritarias de las empresas, ya que les permitirá establecer planes de negocios más estables y de largo plazo. La empresa que decide exportar debe contar con motivos sólidos para internacionalizarse y buscar mercados externos, haciendo de la exportación una actividad estratégica de la empresa.

### 1.2.3 Ventajas e inconvenientes del exportador

- **VENTAJAS**
  - Cobro avalado por el banco
  - Entrega de la mercancía si se realiza el pago.



- **INCONVENIENTES**

- Pago de comisiones

- Posibilidad de extravío de la documentación

#### **1.2.4 Recomendaciones para el exportador**

1. La clave del crédito documentario es la documentación que se debe presentar, ya que es importante que el exportador analice bien el condicionado del crédito antes de su aprobación.
2. La elaboración de los documentos requeridos no debe ser algo administrativo y rutinario para el exportador, debe poner mucha importancia, en un mínimo error ya que de esto depende su cobro.
3. Nunca se debe aceptar un crédito revocable, ya que no supone ninguna garantía para el exportador.
4. No se debe aceptar un crédito revocable sin confirmar cuando exista dudas de la solvencia del país o del banco ordenante.
5. Se debe trabajar siempre con bancos de reconocido prestigio internacional.
6. El crédito debe ser utilizable en las cajas de un banco, de esta forma se ganarán días para presentar la documentación y para cobrar.
7. Se debe procurar que el crédito documentario sea pagadero por aceptación y tendrá una letra de cambio aceptada por un banco solvente que podrá negociar fuera de balance.

#### **1.2.5 Medios de pago para las exportaciones**

El exportador tiene opciones y facilidades de pago para realizar la exportación ya que con estos medios de pago se puede realizar la exportación, por lo que los pagos de realizaran conforme se hayan comprometido tanto el exportador e importador.

##### **1. Transferencia\orden de pago**

Es una transferencia de fondos que el importador le evita al exportador mediante los bancos comerciales ya sea por adelantado o al momento de recibir la mercadería.

## **2. Cheque**

Se define un mandato de pago a favor de una persona, emitido por el librador que será atendido con cargo a los fondos que tiene depositados en poder del librado que es necesariamente una Caja de Ahorro o un Banco.

## **3. Cobranza Documentaria**

En este caso el exportador se encarga de la gestión de cobro a un banco comercial, el exportador entrega documentos como factura comercial, certificado de origen, conocimiento de embarque y letra de cambio indicando las condiciones de pago que debe realizar el importador.

## **4. Descuento de facturas**

El exportado puede utilizar el esquema de Factoring cuando sea descontar la factura en una exportación, de esta forma adelanta el cobro de la operación.

## **5. Carta de Crédito**

Es una de las modalidades más utilizadas en casos donde la empresa no tiene relación comercial previa con el importador y existe desconfianza. Los bancos comerciales certifican documentación que certifiquen la relación de la operación de compra-venta.

## **6. Seguro de crédito a la exportación**

El seguro de crédito tiene como objeto dotar la cobertura del vendedor frente a los riesgos a los que se enfrenta al realizar una operación de venta al crédito.<sup>1</sup>

### **1.2.6 Documentos necesarios para exportar**

#### **Factura comercial:**

Es emitido por el exportador. Es el documento probatorio de la compra y venta de un producto sea un bien o servicio. Lo emite el exportador. Las facturas deben contener todos los detalles de las mercancías objeto del contrato, con las respectivas condiciones de la unidad de medida y cantidad de unidades que se está facturando.

#### **Póliza de seguro:**

Es un documento de acompañamiento en la cual asegura y protege la inversión que hacemos en la compra de la mercadería.

---

<sup>1</sup>Guía para la primera exportación

### **Certificado de Origen**

Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios.

## **1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

Es la distribución formal de los empleos en una organización. Cuando los gerentes desarrollan o cambian la estructura, participan en el diseño de la estructura organizacional proceso que involucra decisiones sobre seis elementos claves: especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control, centralización y descentralización (Stephen P. Robbins, Mary Coulter, 2005).

### **1.3.1 Organigrama**

El organigrama representa la estructura formal de una empresa. Es una gráfica compuesta por una serie de rectángulos que representan los organismos o cargos, los cuales se unen entre sí por líneas, que representan a las relaciones de comunicación y autoridad dentro de la organización.

### **Importancia**

El organigrama representa gráficamente la estructura formal de una organización, sirve para diagnosticar y analizar esas mismas estructuras con miras a replantearlas y adecuarlas a las necesidades del momento.

### **Clases de organigramas**

- **Organigrama Vertical.**- Tiene forma de pirámide regular. Es el más utilizado en la diagramación de las estructuras organizacionales.
- **Organigrama horizontal.**- Tiene forma de pirámide pero acostada, El máximo órgano jerárquico se ubica en el vértice izquierdo de la pirámide.

- **Organigrama circular.**- muestra la ubicación de los destinos cargos de una organización en un círculo compuesto por varios anillos que representan a los niveles jerárquicos.

### **1.3.2 Investigación de Mercados Internacionales.**

#### **Demanda**

La demanda tiene como objeto demostrar y cuantificar la existencia, en ubicaciones geográficas definidas, de individuos o entidades organizadas que son consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se piensa ofrecer.

#### **Oferta**

Uno de los aspectos del estudio de mercado que suele ofrecer mayores dificultades prácticas es la determinación de la oferta de los bienes o servicios que se están analizando, y principalmente la estimación de su oferta futura, y se basan en informaciones sobre volúmenes de producción, capacidad de producción, planes de ampliación, costos actuales y futuros.

### **1.3.3 Entorno de mercado**

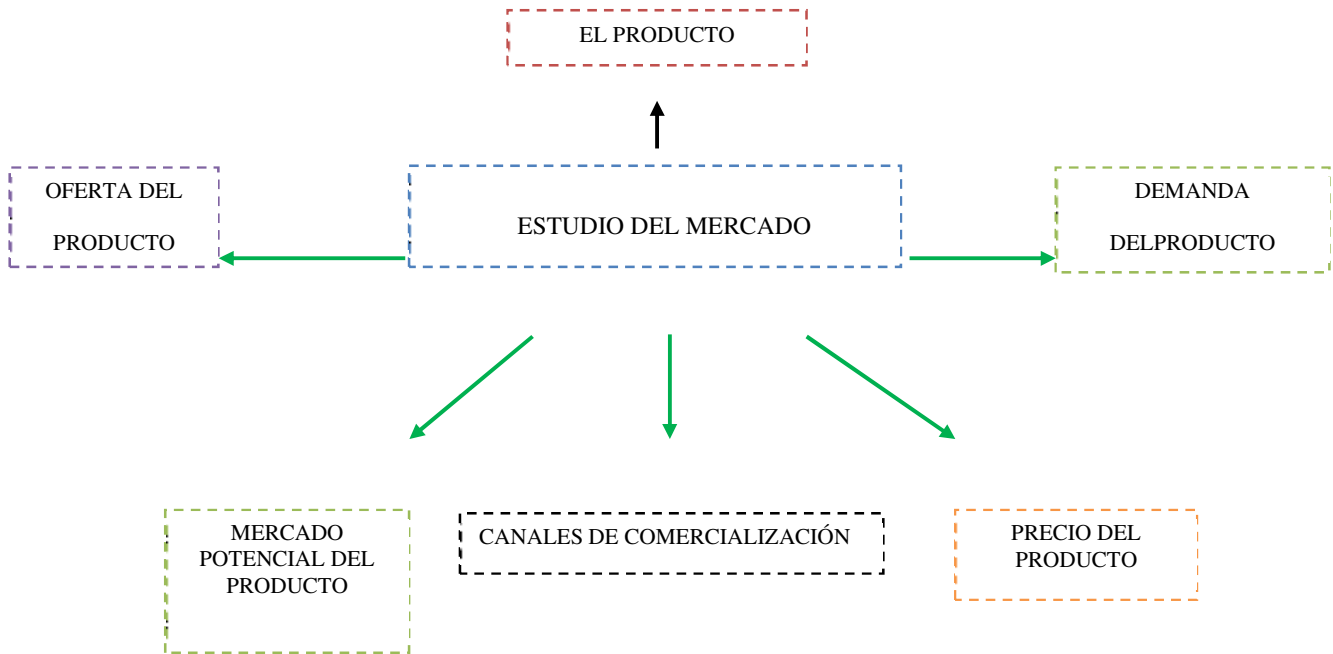
El estudio del mercado es de suma importancia en una investigación porque con ella se podrá determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. (PONCE DE LEON, María del Socorro, 2002)

El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.(Domingo Carrasquero R., 2004).

Por lo citado anteriormente se puede inferir en la gran importancia de hacer un estudio de mercado por lo que se plantea el siguiente esquema en el cual se va a basar el estudio:

*Gráfico N° 1 Estudio de Mercado*



**FUENTE:** Esquema Estudio de Mercado

Tomando en cuenta el esquema del Estudio de mercado se realizara el análisis e investigación de cada uno los elementos que conforman para de esta manera contar con información congruente e integral acerca del tema de investigación.

### **Mercado Potencial**

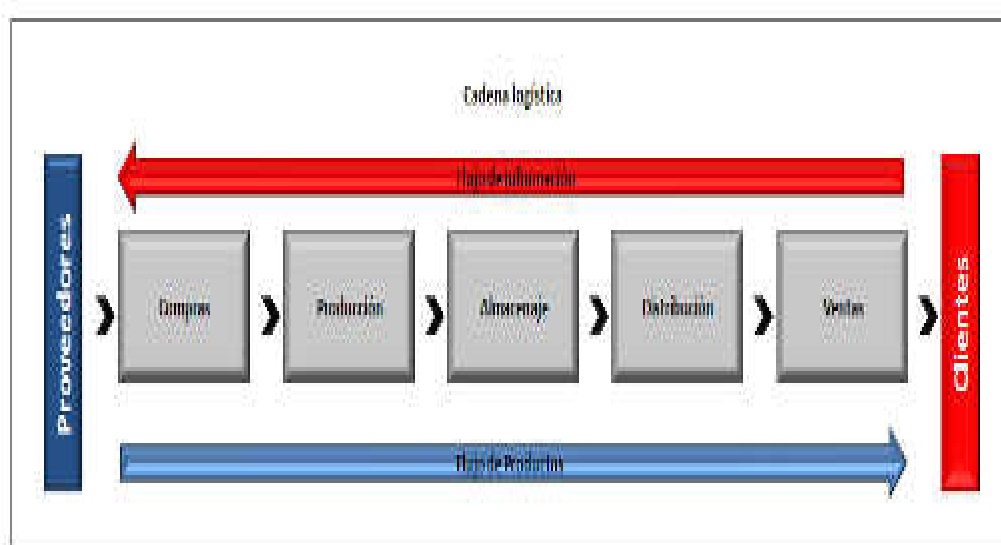
El objetivo del estudio de mercado es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos. en este sentido, es necesario calcular la demanda insatisfecha.

Por esta razón la importancia de haber seleccionado el mercado Otavaleño como mercado meta para la aplicación de este estudio, de esta forma se podrá calcular la demanda insatisfecha.

## 1.4 CADENA LOGÍSTICA

Logística es el proceso de planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos.

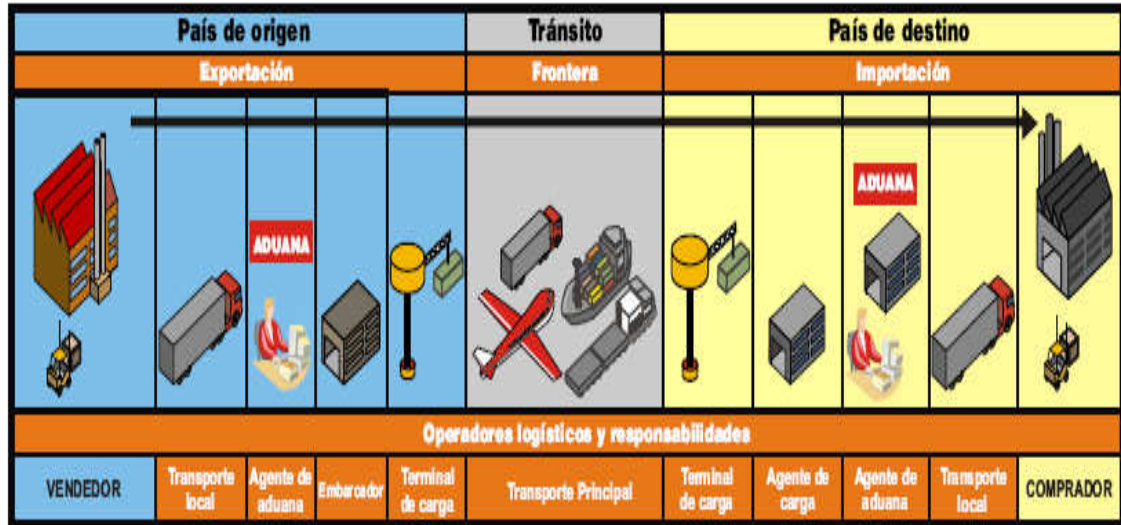
Gráfico N° 2. Cadena Logística



### 1.4.1 Distribución física internacional – DFI

**La distribución física internacional**, conocida por sus siglas **DFI**, es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.

Gráfico N° 3. Distribución Física Internacional



FUENTE: Aduana del Ecuador

### 1.4.2 Proceso de exportación

Para las exportaciones es importante tomar en cuenta el proceso que debe seguir el exportador, por parte de la Declaración Aduanera de Exportación, que también incluye el nuevo sistema ECUAPAS, la cual también permite la ayuda y a la vez un medio para exportar.

### 1.4.3 Pasos a seguir para el proceso de exportación

- La Trasmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación DAE en el nuevo sistema ECUAPASS.
- El acompañamiento ante una factura o proforma y documentación que debe ser presentada antes del embarque.
- Datos que se asignarán en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) son:
  - Del exportador o declarante
  - Descripción de mercancía por ítem de factura
  - Datos del consignante
  - Destino de la carga
  - Cantidades
  - Peso

**Documentos digitales que acompañan al DAE a través del ECUAPASS son:**

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas
- Certificado de Origen electrónico

Una vez que es aceptada la DAE:

- La mercancía puede en si ingresar a la Zona Primaria
- La mercancía puede ser embarcada
- El depósito temporal le registra
- Almacena previo a su exportación

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- **Canal de Aforo Documental.**- se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.
- **Canal de Aforo Físico Intrusivo.**-se procede según el descrito adicional al proceso y la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.
- **Canal de Aforo Automático.**- con el canal de aforo documental se concede a la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

**Requisitos para ser exportador**

Una vez gestionado El RUC en el Servicio de Rentas Internas

1.- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica o autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador
- Security Data



## 2.- Registrarse en el portal de ECUAPASS

Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

## 1.5 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

- **Conocimiento de embarque:** se utiliza para el transporte marítimo y es el título que presenta la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.
- **Guía aérea:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería, es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o agente de carga, es el equivalente del conocimiento del embarque.
- **Carta Porte:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que conoce la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo, por lo general es emitido por la compañía de transporte terrestre.
- **Manifiesto de carga Internacional:** Documento físico o electrónico que contiene información respecto del medio de transporte, número de bultos, peso de identificación genérica de la mercancía que comprende la carga, que debe presentar todo transportista internacional o su operador de transporte en la entrada o salida del país a la aduana.
- **Lista de Empaque – PackingList.-** Su finalidad es informar el contenido, pero bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada, la emite el exportador en hoja membrete de la empresa.
- **Autorizaciones Previas.-** En el caso que emite, un producto necesita de las siguientes autorizaciones previas:
- **Certificado de Origen:** Documento expedido por la autoridad u órgano competente, para dar fe de que determinado artículo es producido, cosechado, etc., en determinado región o país, se utiliza con finalidad de aprovechar ventajas impositivas o preferencias arancelarias.

- **Certificado Zoosanitario:** Para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga Agro Calidad.
- **Certificado sanitario:** Este documento es necesario para la exportación de los productos alimenticios.
- **Certificado Fitosanitario:** Es un documento necesario para exportar productos de origen vegetal.
- **Certificado Ictosanitario:** Es un documento necesario para exportar productos de mar.
- **Certificado de Inspección:** Es aquel que garantiza las condiciones de seguridad, salubridad, etc.
- **Certificado de Calidad:** Certificado entregado por una entidad certificadora internacional reconocida y acreditada que reconoce como resultado de las auditorías de suficiencia y cumplimiento que la empresa posee un sistema de gestión de la calidad que está funcionando de forma adecuada.

### **1.5.1 Relaciones internacionales/regionales (organismos adscritos, acuerdos comerciales)**

Ecuador es parte de importantes organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Organización de Estados Americanos (OEA), Organización de Naciones Unidas (ONU), Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

Además, Ecuador forma parte de acuerdos regionales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina (CAN), Alternativa

Bolivariana para las Américas (ALBA), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y Banco del Sur. Ecuador, también es un país asociado de MERCOSUR.

## **1.5.2 INCOTERMS**

### **1.5.2.1 Definición**

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, ya que cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

### **1.5.2.2 Propósito de los Incoterms**

Es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

#### **Los Incoterms determinan:**

- El alcance del precio.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

### **1.5.2.3 Los INCOTERMS están divididos en dos grupos y son:**

1. En el primer grupo incluyen las 7 reglas Inconterms 2010 que pueden utilizarse es:

Independencia del modo de transporte y son:  
EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP Y DDP.

Tabla 1. Incoterms

<b>REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE</b>					
<b>NÚMERO DE SIGLA</b>	<b>NOMBRE EN INGLÉS</b>	<b>EN</b>	<b>NOMBRE ESPAÑOL</b>	<b>EN</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
EXW	EX WORKS		En fábrica		El vendedor entrega cuando coloca la mercadería a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado.
FCA	FREE CARRIER		Franco porteador		El vendedor entrega la mercadería, lista para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar designado.
CPT	CARRIAGE PAID TO		Transporte hasta	pagado	El vendedor entrega la mercadería al transportista nombrado por él pero el vendedor debe además pagar el costo de transporte necesario para llevar la mercadería al destino designado.
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO		Transporte y seguro hasta	pagado	El vendedor entrega la mercadería al transportista nombrado por él pero el vendedor debe además pagar el costo del transporte necesario para llevar la mercadería al destino designado.
DAT	DELIVERED AT TERMINAL	AT	Entregada terminal	en	Los vendedores pagan el transporte hasta el puerto, excepto los gastos relacionados con la autorización de importación, y asume todos los

				riesgos hasta el punto en el cual los bienes están descargados en el puerto.
DAP	DELIVERED AT PLACE	Entregada en lugar		El vendedor paga para el transporte hasta el destino establecido, excepto los gastos relacionados con la autorización de importación, y asume todos los riesgos anteriores hasta el punto en el cual los bienes están listos para ser descargados por el comprador
DDP	DELIVERED DUTY PAID	Entregada derechos pagados		Que el vendedor entrega la mercadería al comprador, lista para la importación, y sin descargar de los medios de transporte en el lugar de destino designado.

FUENTE: Comercio y aduanas

ELABORADO POR: La autora

2. En el segundo grupo de las reglas de Incoterms 2010 tenemos los siguientes:  
FAS, FOB, CFR, CIF.

Tabla 2 Incoterms 2010

Para el transporte marítimo y vías navegables internas.			
Sigla	Nombre en ingles	Nombre en español	Responsabilidades
FAS	Free AlongsideShip	Franco al Costado del Buque	El vendedor entrega cuanto la mercadería se coloca al costado del buque en el puerto de embarque designado. El comprador tiene que pagar todos los costos y riesgos de pérdida o daños a la mercadería a partir de ese momento.

FOB	Free OnBoard	Franco a Bordo	El vendedor entrega cuando la mercadería pasa la baranda del buque en el puerto de embarque designado. El comprador tiene que pagar todos los costos y riesgos de pérdida o daños a la mercadería a partir de ese punto.
CFR	Cost and Freight	Costo y Flete	El vendedor entrega cuando la mercadería pasa la baranda del buque en el puerto de embarque.
CIF	Cost, Insurance And Freight	Costo, Seguro y Flete	El vendedor entrega cuando la mercadería pasa la baranda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para llevar la mercadería al puerto designado de destino y pagar todos los riesgos de pérdida o daños a la mercadería.

FUENTE: Comercio y aduanas

ELABORADO POR: La autora

## 1.6 CRÉDITO DOCUMENTARIO

### 1.6.1 Definición

Según Alfonso J. Ballesteros Román, 2da Edición 2005, Libro Comercio Exterior, pg269)

“El crédito documentario es un medio de pago internacional, mediante el cual una entidad financiera (entidad emisora) siendo las instrucciones de su cliente (ordenante) se compromete a:

- Pagar a un tercero (beneficiario) o a su orden
- Pagar, aceptar o negociar letras de cambio libradas por el beneficiario

Autorizar que estos pagos, aceptaciones o negociaciones sean realizadas por otra entidad financiera, y todo ello contra entrega de los documentos exigidos por el ordenante, y siempre y cuando se cumplan los términos y condicione en que el crédito documentario quedo establecido”.

El crédito documentario es hoy en día, un instrumento esencial en el desarrollo del comercio internacional, tanto como instrumento de crédito, como de medio para asegurar el pago y la entrega de la mercancía o servicios amparados por el mismo.

Permitiendo así la consolidación de los intereses del comprador y vendedor en un contrato de compraventa, teniendo así el comprador la seguridad de que no pagara al vendedor hasta tener la seguridad de que los documentos hayan cumplido todas las obligaciones correspondientes.<sup>2</sup>

### 1.6.2 Las fechas claves en un crédito documentario

- **Fecha máxima para embarcar la mercadería.-** Se utiliza cuando el importador quiere asegurarse de que la mercadería va a ser enviada antes de una fecha determinada.
- **Fecha de validez del crédito.-** Es la fecha más importante de un crédito documentario, ya que es la fecha tope hasta la que el exportador puede presentar la documentación, en las oficinas del banco donde sea utilizable el crédito.
- **Fecha de vencimiento del crédito.-** Esta fecha indica si el crédito es contra pago a la vista o es un crédito con apago aplazado.

### 1.6.3 Las partes que intervienen en los créditos documentarios

- **EL ORDENANTE.-** Es la persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador o un agente.
- **EL BANCO EMISOR.-** El banco elegido por el comprador que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.
- **EL BANCO AVISADOR O NOTIFICADOR.-** Es el banco corresponsal del banco emisor en el país del exportar. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito sin establecer ningún otro compromiso que del propio aviso.
- **EL BANCO PAGADOR.-** Es el banco, situado generalmente en el país del

---

<sup>2</sup>Ballesteros Román, (2005), Libro Comercio Exterior, pg. 269) .Segunda edición

exportador, que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago del vencimiento contra presentación de los documentos en los términos y condiciones del crédito.

- **EL BANCO ACEPTADOR.**- Tiene un papel similar al del banco pagador, el exportador dispone de un compromiso de pago documental mientras que el banco pagador en un pago diferido se compromete al pago de forma no documental.
- **EL BANCO NEGOCIADOR.**- El pago suele ser diferido, el exportador cobra a la vista, soportando o no los intereses de descuento de acuerdo con las condiciones del crédito.
- **EL BANCO CONFIRMADOR.**- Garantiza el pago por parte del Banco emisor. Suele ser el Banco avisador.
- **EL AVALISTA.**- Es la persona que garantiza el pago por parte del banco emisor.
- **EL BENEFICIARIO.**- Es el exportador o vendedor de la mercadería y el receptor del documento que sustenta el crédito.

#### 1.6.4 Emisión del crédito documentario

La emisión de un crédito documentario ocurre una vez que el exportador y el importador se han puesto de acuerdo en torno a todos los elementos que involucra a una negociación comercial de cualquier tipo de bienes y servicios.

El comprador y vendedor se han puesto de acuerdo en lo que concierne a:

- **Producto.**- Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización a su mercado meta para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue.
- **Calidad.**-La calidad del producto influye en la formación de expectativas acerca del precio del mismo, pero a la vez, el precio utilizado como un indicador en la formación de la [percepción](#) de la calidad del producto una mejora en la calidad puede modificar la [elasticidad](#) de la [demanda](#).
- **Empaque.**- es un [recipiente](#) o envoltura que contiene productos de manera temporal



principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, [transporte](#) y [almacenaie](#).

- **Origen.**- Es el país de fabricación, producción o crecimiento de donde un artículo o producto proviene. Hay diferentes normas de origen en virtud de diversas leyes nacionales y tratados internacionales.
- **Cantidad.**- La cantidad demandada de un producto es la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio dado.
- **Despachos.**- Establecimiento donde se venden ciertas mercancías.
- **Precios.**-Es el pago o recompensa asignado a la obtención de un [bien económico](#) o [servicio](#) o, más en general, una [mercancía](#) cualquiera.

#### 1.6.5 Póliza de crédito para exportar

La póliza de crédito existe cuando hay confianza entre el exportador e importador por lo tanto instrumentan la venta internacional mediante un cheque o una orden de pago, el exportador no tiene ningún efecto que pueda transferir al banco como una garantía.

La póliza de crédito es más habitual que la del préstamo y se deben diferenciarlas:

- **La póliza de préstamo.**- es un contrato mediante el cual la entidad financiera y el exportador formalizan el préstamo para financiar las exportaciones.
- **La póliza de crédito.**- es un contrato por el cual una entidad financiera realiza la apertura de una cuenta de crédito a favor del exportador por un importe de disponibilidad, con un plazo de vencimiento y con cancelaciones parciales. préstamo  
crédito

#### 1.6.6 Tipos de créditos documentarios

Los créditos documentarios garantizan el cobro de la exportación, pero no proporcionan ningún tipo de financiación al exportador, ya que debe embarcar la mercadería antes de poder exigir su cobro a la presentación de los documentos especificados en el condicionado del crédito.

- **Los créditos documentarios según plazo de pago.**- Todo crédito documental debe incluir un plazo que determine el tiempo de validez de pago. Hay que tener en cuenta que la documentación tiene que ser presentada dentro del plazo, las cajas del banco determinado en el crédito, este banco deberá enviar al banco emisor antes de la caducidad del plazo.
- **Crédito documental a la vista.**- Se utiliza en las operaciones en las que el exportador no concede ningún aplazamiento de pago al comprador extranjero.
- **Crédito documental a plazo.**- El comprador concederá un aplazamiento de pago a su comprador extranjero, esto le concede una financiación que es recogida en el propio crédito.
- **Dentro del pago diferido** a su vez se distingue dos modalidades más habituales:
  - **A LA ACEPTACIÓN.**- El exportador presenta los documentos exigidos en el crédito a efectos con vencimientos aplazados. Una vez que el banco examine los documentos y los encuentre conformes, en lugar de pagar el importe del crédito, acepta formalmente la letra de cambio presentada por el exportador.
  - **A LA NEGOCIACIÓN.**- El tipo de crédito documental a la negociación es el menos utilizado por los bancos. Ya que el banco confirmador o emisor está obligado al descuento de la letra contra el exportador.<sup>3</sup>

### 1.6.7 Tipos especiales del crédito documental

LAS ALTERNATIVAS MÁS USADAS SON:

#### 1. CRÉDITOS DOCUMENTARIOS CON CLÁUSULA ROJA (RED INK CLAUSE)

Implica que el importador otorga una financiación parcial o total, al exportador que le permita realizar la exportación y siempre con el compromiso de devolver la cantidad anticipada. Su utilización puede hacerse:

- El beneficiario solicita anticipos en el banco negociador o pagador le entrega contra recibos de los cuales se reembolsa al final de la operación.
- El beneficiario solicita anticipos que le banco negociador o pagador le entrega contra giros que emita el propio beneficiario a cargo del banco emisor del crédito.

---

<sup>3</sup> De Jaime Eslava, José; Gómez, Diego, (2012): Financiamiento internacional de la empresa

## **2. Crédito con cláusula verde (greeninclause)**

Se diferencia del crédito con cláusula roja en que el exportador tiene que justificar ante el banco la utilización de los fondos obtenidos para preparación la exportación.

Su utilización puede hacerse:

- El beneficiario puede cobrar primero un anticipo y después presentar el documento justificativo.
- El beneficiario deberá presentar siempre, antes de cobrar, el documento justificativo.

## **3. Crédito transferido**

Cuando el exportador debe comprar parte de la mercadería a sus proveedores, puede dar instrucciones al banco para que el crédito del que es primero beneficiario sea transferible y pueda ser utilizado por varios proveedores, ya que es divisible con la misma garantía de cobro.

## **4. Crédito respaldo – subsidiario (backto back credit)**

Se utiliza en operaciones en las que el exportador quiere transferir el crédito emitido a su favor con el objetivo de pagar la compra de mercancía. En este tipo de crédito el exportador beneficiario del crédito principal es el ordenante del crédito respaldado por Back to Back y el banco avisador o confirmador en el primer crédito se convierte en el banco emisor del back to back.

## **5. Crédito renovable ( revolvingcredit)**

Es un crédito documentario que se establece por un determinado importe y una vez utilizada por el exportador, dentro del plazo de validez queda renovado por un importe igual y por el plazo que determina el crédito hasta una cantidad máxima autorizada.

## **6. Carta de crédito comercial (versus standby-by)**

Las cartas de crédito standby- by, al igual que el crédito documentario, son representativas del compromiso contraído del banco del importador (banco emisor) al exportador, garantizado el compromiso de pago del comprador extranjero.

### 1.6.8 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Los créditos documentarios según compromisos bancos

- **CRÉDITOS SEGÚN COMPROMISOS BANCO EMISOR.-** Los créditos documentos pueden ser revocables e irrevocables:
  - **Créditos revocables.-** Este tipo de crédito no supone ninguna garantía para el exportador, ya que no se establece un compromiso jurídico que obligue al banco emisor.
  - **Créditos irrevocables.-** Son los más adecuados para el exportador, ya que una vez emitidos y avisado el beneficiario, no pueden ser modificados ni anulados sin la autorización expresa de todas las partes que intervienen.

### CRÉDITOS SEGÚN CONFIRMACIÓN BANCO AVISADOR

- **Crédito confirmado.-** Lleva añadida la garantía del banco avisador o de un tercer banco (banco confirmador), la cual consiste en el compromiso de asegurar el reembolso del crédito en caso de que el banco emisor no lo hiciera.
- **Crédito no confirmado.-** El banco intermediario solamente tiene la obligación de verificar la autenticidad del crédito, avisar al beneficiario de su apertura, recibir los documentos que presente el exportador y enviarlos al banco emisor.

### CRÉDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN OFICINAS DE PAGO

- **Pagadero en las oficinas del banco emisor.-** Si el crédito es pagadero en las oficinas del banco emisor, el exportador entregará los documentos en dicho banco mediante su banco avisador. Si el banco emisor los encuentra conformes, efectuará el pago al beneficiario.
- **Pagadero en las oficinas del banco avisador.-** Puede ser confirmados y no confirmados. Si es confirmado el pago lo realiza el banco confirmador sin recurso contra el beneficiario. Si es sin confirmación el banco avisador o el intermediario no tiene obligación de pagar.

## **1.6.9 PAGO DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO**

### **EL MOMENTO DE PAGO**

Las formas de pago tanto como el momento de pago son condiciones más complejas y seguras, requieren un alto grado de confianza tanto del importador como el exportador.

El pago de la mercancía adquirida en otro país se efectúa en tres momentos y son:

- Antes de la entrega de la mercancía
- Con posterioridad a la recepción de la mercadería
- Simultáneamente a la entrega de la mercancía

### **PAGO EFECTUADO ANTES DE LA ENTREGA DE LA MERCANCÍA**

#### **Vendedor-exportador**

Al recibir el pago anticipado obtiene una prefinanciación que le permitirá aplicar los fondos a la fabricación de la mercadería y así elimina el riesgo de impago.

#### **Comprador-importador**

Podrá ser remitida parcialmente aunque no existiese un acuerdo previo, o incluso ser suministrada fuera de fechas, perdido ya su interés comercial.

### **PAGO EFECTUADO DESPUÉS DE LA RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA**

#### **Vendedor-exportador**

El vendedor ya ha entregado la mercancía y carece el control sobre el cobro de la misma.

#### **Comprador-importador**

El comprador tiene todo el control de la operación y si la mercancía le satisface procederá al pago de la misma.

### **PAGO CONTRA ENTREGA DE LA MERCANCÍA**

Es la misma situación que debe satisfacer los requerimientos de ambas partes, el pago contra de documentos que permite el despacho y toma de posesión de la misma.

### **MEDIOS DE PAGO UTILIZADOS DE FORMA INCONDICIONAL**

- ✓ **Los billetes.**- dinero en efectivo
- ✓ **Los cheques personales y bancarios.**- nominativos o la portador
- ✓ **Las órdenes de pago simple.**- entrega de efectivo por ventanilla
- ✓ **Las transferencias.**- pago de cuenta a cuenta

### **MEDIOS DE PAGO Y COBRO CONDICIONALES**

Son aquellos que para hacerse efectivo requieren el cumplimiento de algún requisito de carácter documental por parte del acreedor.

### **LOS MEDIOS DE PAGO CONDICIONALES SON:**

- **La orden de pago documentaria.**- pago contra documentos se trataran como un crédito documentario.
- **La remesa documentaria.**- envió de documentos para entregar contra pago o aceptación d un efecto.
- **Los créditos documentarios.**- pagos contra documentos que deben cumplir los requisitos predeterminados.<sup>4</sup>

### **1.7 REGLAS DE LA UCP 600**

Significa Uniform Customs and Practices for Documentary Credit más conocidas como Reglas y Usos Uniformes, han sido durante muchos años la columna vertebral de las

---

<sup>4</sup> Molina, RTINEZ. (2012): Crédito documentario y sus documentos

cartas de crédito y han facilitado el crecimiento del comercio internacional entre compradores y vendedores en el mundo.

(Patricio Estrada Heredia 2010)

### **1.7.1 Análisis de la Publicación 600**

A continuación, se hace un breve análisis de las UCP con la finalidad de entender en forma clara, precisa y concreta todo el reglamento de las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, revisión 2007 de la Cámara de Comercio Internacional. (Patricio Estrada Heredia 2010)

Para una mejor comprensión de la publicación 600 hemos consolidado los 39 artículos de la misma en 15 apartados más o menos homogéneos con la finalidad de entender las nuevas reglas y estos apartados son los siguientes:

1. Aplicación de las UCP
2. Definición
3. Interpretación
4. Créditos frente a contratos
5. Documentos frente mercancías servicios o prestaciones
6. Disponibilidad y prestación
7. Compromisos del Banco emisor y Confirmador
8. Notificación del crédito y modificaciones
9. Normas para los exámenes de documentos
10. Documentos de transporte y seguro
11. Fecha de vencimiento y día de
12. Tolerancias
13. Utilizaciones
14. Exoneraciones
15. Créditos transferibles

### **1.7.2 Documentos que pueden exigirse en un Crédito Documentario**

Los documentos que debe presentar el exportador deben cumplir dos condiciones:

1. Ser capaces de transmitir la propiedad de la mercancía enviada.
2. Garantizar que la mercancía es conforme a las características de cantidad, peso, calidad, precio y entrega, establecidas en el contrato de compraventa internacional.

### **1.7.3 Documentos de Transporte**

Según libro Instrumentos financieros del Comercio Internacional, pg. 75). Los documentos de transporte junto con el documento de seguro son considerados los documentos básicos en un crédito documentario, ya que certifican que una mercancía ha sido embarcada por el exportador y permiten al importador recogerla y obtener su propiedad.

Los documentos de transporte permiten obtener la constancia y seguridad de la mercancía que va a ser exportada, partiendo del punto de origen al punto del destino del transporte, por lo que permite que el importador pueda asegurar todas las condiciones realizadas en la negociación.

### **1.7.4 Conocimiento de Embarque o Bill of Lading**

Es un documento que materializa la prestación del servicio de transporte de mercancías, por tanto, es el documento que prueba que el exportador contratado un buque para que transporte las mercancías y que las mismas han sido entregadas al transportista y embarcadas.

El conocimiento de embarque debe incluir los siguientes datos:

- Nombre y dirección el exportador, del destinatario (importador) y del capitán del navío.
- Nombre, tonelaje, nacionalidad y matrícula del buque.
- Especificaciones de los puertos de salida y destino.
- Precio del transporte.
- Marcas y números que distingan a la mercancía transportada.



El crédito documentario en si exige que el conocimiento de embarque confirme todos los requerimientos para el transporte de la mercancía, ya que con todo lo requerido de la mercancía permite que el capitán del buque puede certificar que la mercancía ha sido embarcada con todo los elementos necesarios para la exportación.

1. **Transporte por ferrocarril:** pueden ser exigidas las cartas de porte ferroviario, sus copias o los talones de ferrocarril.
2. **Transporte por carretera:** pueden ser exigidas las cartas de porte emitidas por los transportistas en carrera y sus duplicados.
3. **Transporte aéreo:** pueden ser exigidos los conocimientos de embarque aéreo, la carta de porte aéreo o los resguardos de transporte aéreo.<sup>5</sup>

#### 1.7.5 Documentos de Seguro

Los documentos de seguro son solicitados en un crédito documentario dependiendo de las condiciones de entrega acordadas en el contrato comercial (clausula Incoterm).

#### Cuando la exportación se realiza en términos CIF

En términos CIF el exportador debe contratar y pagar el seguro mínimo de la carga, el exportador deberá presentar cualquiera de los dos tipos de documentos de seguro junto con los demás documentos solicitados.

Existen dos tipos de documentos de seguro:

- **Póliza de contrato:** es el contrato de seguro que cubre los riesgos expresamente pactados para una mercancía determinada y pueda ser sencilla o global.
- **Certificado de seguro:** cuando se ha concertado una póliza global, la compañía aseguradora expedirá para cada envío un certificado de seguro como resguardo acreditativo de cobertura de dicho envío, los cuales son admitidos si lo autoriza el condicionado del crédito documentario.

---

<sup>5</sup> Molina, RTINEZ. (2012): Crédito documentario y sus documentos

### 1.7.6 Documento de información del crédito

**Factura comercial:** es un documento informativo realizado por el exportador y posee las siguientes características:

- Hace una descripción detallada de la mercancía y permite al importador comprobar que todas sus especificaciones se ajusten a lo pactado en el contrato de compraventa.
- Es el documento de venta de las mercancías y determina el cambio de propiedad de las mismas.
- Representa la entrega de las mercancías por parte del exportador y su aceptación comparte un compromiso de pago por parte del importador.

### Datos que debe incluir una factura comercial

- Nombre del exportador e importador.
- Cantidad, calidad y tipo de mercancía.
- Forma y fecha de envió.
- Condiciones de entrega.
- Precio unitario, gastos adicionales e importe total.
- Plazo y medio de pago.
- Marcas de embalaje y número de bultos.

### 1.7.7 Documentos de comprobación

**Certificado de origen.**-es un documento presto por el organismo del país exportador, como también la Cámara de Comercio o delegaciones comerciales. Su función es certificar al importador que la mercancía ha sido producida en el país del exportador.

**Packing-List.**- es una lista con los contenidos de la exportación elaborada por el exportador cuando la mercancía que envía se transporta en diferentes embalajes, ya que certifica el número de bultos, el peso de cada uno de ellos, peso total, de la mercancía transportada.

**Factura consular.-** la expide el consulado del país del importador en el país del exportador. En ella se describe la mercancía e información necesarias para autorizar su entrada o fijar sus derechos arancelarios en el país del importador.

**Certificado de calidad.-** es emitido por empresas o instituciones de reconocida autoridad en sus competencias.

**Certificado de análisis.-** lo emiten las propias empresas exportadoras o algún organismo competente de la confianza del importador y acredita la composición química del producto que se envía.

**Certificado sanitario.-** certifica la condición sanitaria en la que se encuentra la mercancía exportada. Debe ser emitido por autoridades sanitarias facultadas por ello.

**Certificado de agreeage.-** es un certificado de conformidad que se extiende cuando el comprador desea que una persona de confianza inspeccione la mercancía.

**Certificado negativo de “lista negra”.-** es un certificado que declara que el buque que transporta una exportación no está incluida en ninguna lista negra o de exclusión del país donde van dirigidas las mercancías.

**Resguardo de almacenaje.-** es el resguardo que extiende las compañías de depósitos como justificante de que las mercancías quedan depositadas en sus almacenes.

## 1.8 MERCOSUR

Los Estados Partes que conforman el MERCOSUR comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable.

### 1.8.1 Importancia

El Mercosur es un bloque regional muy importante para la región, ya que ha intentado concretar una unión aduanera con fines a largo plazo de establecer un mercado común, además dentro de su acuerdo ha llegado a mayores fases de integración económica.

El Mercosur cobra importancia ya que ha sido gran promotor de estabilidad, seguridad y desarrollo en la región al haber fomentado lazos en materia política, económica y social entre sus países miembros.

### **1.8.2 Países que integran el Mercosur**

El MERCOSUR está integrado por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela.

El Estado Plurinacional de Bolivia solicitó su ingreso al bloque y a partir de diciembre de 2012 se encuentra en proceso de adhesión. Además, existen otros países de América del Sur que han hecho acuerdos con el MERCOSUR, ellos son: Chile, Colombia, Ecuador y Perú. A estos países los llamamos “Estados Asociados”.

### **ANTECEDENTES DEL MERCOSUR**

El MERCOSUR nació de un encuentro entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, el día 26 de marzo de 1991, en Asunción, capital de Paraguay. De ahí los cuatro países firmaron un acuerdo que se llamó “Tratado de Asunción”, mediante el cual se creó el Mercado Común del Sur – MERCOSUR.

Su propósito es promover el libre intercambio y movimiento de bienes, personas y capital entre los países que lo integran, y avanzar a una mayor integración política y cultural entre sus países miembros y asociados.

### **1.8.3 Cómo funciona el MERCOSUR**

Para que el MERCOSUR pueda funcionar es necesario que varias personas trabajen en conjunto para organizar todos los temas que el MERCOSUR abarca. Así, personas de los cuatro países que integran el MERCOSUR se reúnen con frecuencia para negociar en común. Lo importante es que en las negociaciones se defiende el interés de todos.

#### 1.8.4 Objetivos:

Conforme el artículo 1º del Tratado de Asunción, tratado constitutivo del bloque, el MERCOSUR implica:

1.- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente.

2.- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foro económico comercial regionales e internacionales.

3.- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetario, cambiario y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes.

4.- El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

El Mercosur promueve:

- La competitividad de sus países miembros
- El incremento de su comercio
- La diversificación de sus relaciones internacionales.

### 1.9 LEY ECONÓMICA POPULAR Y SOLIDARIA

Art. 1 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, aprobada en 2011, la define como “una forma de organización económica en la que sus integrantes se unen para producir, intercambiar, comercializar, financiar, y consumir bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades y generar ingresos”

El Art. 283 de la Constitución establece el sistema económico es popular y solidario. Propone una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

### **1.9.1 Importancia**

En el Ecuador mediante las políticas y leyes de la nueva constitución se establece la construcción de sistemas económicos sociales y solidarios como un sector de la economía ecuatoriana, esto conlleva a la integración de todo un grupo de pequeños y medianos campesinos agricultores de la zona de Imbabura, que buscan mejores condiciones de vida para sus familias. La forma de integración y organización, inicia con la creación de asociaciones en cada una de las comunidades o sectores, para posteriormente crear alianzas entre estas agrupaciones y lograr una potencial participación en la Economía Popular y Solidaria.

### **Principios de la economía popular y solidaria**

Entre los principios de la economía popular y solidaria establecidos en la ley se destacan:

- La búsqueda del Buen Vivir y el bienestar común.
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.
- El comercio justo y el comercio ético y responsable.
- La equidad de género.
- El respeto a la identidad cultural.
- La autogestión.
  
- La responsabilidad social y ambiental.
- La solidaridad y rendición de cuentas.

### **Formas organizativas de la economía popular y solidaria**

La ley reconoce como formas de organización de la economía popular y solidaria al sector comunitario, sector asociativo, sector cooperativo (relacionado con producción,

consumo, vivienda, ahorro y crédito, y servicios) y a las unidades económicas y populares.

### **¿Qué son las Unidades Económicas Populares (UEP)?**

Los artículos 73, 74, 75, 76 y 77 de la ley establecen la creación de las Unidades Económicas Populares (UEP) que son “emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y artesanos.

## **PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR**

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017 impulsado por el gobierno de Rafael Correa es un instrumento creado para articular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública. El Plan cuenta con 12 Estrategias Nacionales; 12 Objetivos Nacionales, cuyo cumplimiento permitirá consolidar el cambio que los ciudadanos y ciudadanas ecuatorianos con el país que anhelamos para el Buen Vivir.

### **El Socialismo del Buen Vivir**

El Sumak Kawsay fortalece la cohesión social, los valores comunitarios y la participación activa de individuos y colectividades en las decisiones relevantes, para la construcción de su propio destino y felicidad. Se fundamenta en la equidad con respeto a la diversidad, cuya realización plena no puede exceder los límites de los ecosistemas que la han originado. No se trata de volver a un pasado idealizado, sino de encarar los problemas de las sociedades contemporáneas con responsabilidad histórica.

### **Objetivos nacionales para el Buen Vivir**

- **Objetivo 1.-** Consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular
- **Objetivo 2.-** Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad
- **Objetivo 3.-** Mejorar la calidad de vida de la población
- **Objetivo 4.-** Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía

- **Objetivo 5.-** Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad
- **Objetivo 6.-** Consolidar la transformación de la justicia y fortalecer la seguridad integral, en estricto respeto a los derechos humanos
- **Objetivo 7.-** Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global
- **Objetivo 8.-** Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible
- **Objetivo 9.-** Garantizar el trabajo digno en todas sus formas
- **Objetivo 10.-** Impulsar la transformación de la matriz productiva
- **Objetivo 11.-** Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica
- **Objetivo 12.-** Garantizar la soberanía y la paz, profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana



## CAPÍTULO II

### 2 DIAGNÓSTICO

#### 2.1 INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país rico en recursos naturales, con diversidad de pisos climáticos y biológicos como bosques tropicales y andinos. Especialmente en la provincia de Imbabura Cantón Cotacachi, parroquia de Quiroga ya que se caracteriza por diversidad en la producción de productos agrícola principalmente del maíz amarillo.

La unidad económica de Quiroga como centro de acopio se encuentra ubicada en la parroquia de Quiroga, actualmente la asociación cuenta socios EPS de la provincia de Imbabura que se dedican a la producción de productos agrícolas (maíz amarillo).

Para el presente proyecto se realiza alternativas del mercado Internacional para la exportación del maíz amarillo de la unidad económica de Quiroga, se planteará los objetivos diagnósticos los cuales ayudan a conocer el nivel de conocimiento que tienen los productores sobre el crédito documentario y identificar el mercado potencial para la negociación internacional del maíz amarillo al Mercosur.

Una vez formulado los objetivos, se prosigue con la elaboración de las preguntas de la encuesta y entrevistas, los cuales ayuden a conocer más a fondo datos sobre el conocimiento sobre el crédito documentario para exportar productos agrícolas, y su comercialización, además información de la unidad económica como centro de acopio, la capacidad de producción, la situación económica y el FODA.

La encuesta está dirigida a los productores de la unidad ya que ellos son los que conforman directamente a la producción y comercialización de los productos agrícolas (maíz amarillo) ya que pueden facilitar la información necesaria.

Para la investigación de mercado se recolectará información secundaria como es de libros, revistas, páginas web. Después de analizar detalladamente la información se procede a elegir el mercado meta para realizar la exportación.

## **2.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **2.2.1 Objetivo General**

Determinar la capacidad de exportación y el conocimiento del crédito documentario para la exportación de productos agrícolas (maíz amarillo) de la Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga hacia el Mercosur (Venezuela).

### **2.2.2 Objetivos Específicos**

- Determinar los clientes potenciales y frecuencia de compra a Ecuador de productos agrícolas.
- Determinar la capacidad de producción que tienen la UEPQ y EPS para la venta local y exportación.
- Investigar el nivel de Asociatividad productiva dentro de la UEPQ.
- Establecer los niveles de producción de la Unidad Económica de Quiroga.

## **2.3 VARIABLES**

Para operativizar los objetivos planteados anteriormente se han determinado una serie de aspectos o indicadores. Las variables planteadas son:

- **Variable 1:** Demanda-Mercado
- **Variable 2:** Producción
- **Variable 3:** Asociatividad
- **Variable 4:** Oferta

## 2.4 INDICADORES

Los componentes que permitirán conocer, analizar y determinar cada una de las variables son los siguientes indicadores:

**Demanda - Mercado.-** Para esta variable se consideró los siguientes indicadores:

- Principales mercados de exportación del Ecuador
- Evolución de exportaciones del Sector Agrícola.

**Producción.-** Para esta variable se determinó los siguientes indicadores:

- Repartición de la producción de maíz en la unidad
- Exportaciones anuales del maíz amarillo.
- Potencial de crecimiento de las exportaciones anuales

**Asociatividad.-** Para esta variable se ha considerado los siguientes indicadores.

- Integración
- Participación
- Comunicación

**Oferta.-** Para esta variable se ha considerado los siguientes indicadores.

- Principales productos del Ecuador total superficie cosechada

## 2.5 MATRIZ DIAGNÓSTICA

Tabla 3 Matriz Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	FUENTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar los clientes potenciales y frecuencia de compra a Ecuador de productos agropecuarios.</li> </ul>	Demanda-Mercado	-Principales mercados de exportación del Ecuador .Evolución de exportaciones del Sector Agroindustrial	Observación	-Banco Central del Ecuador -Magap -SIICEX
<ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar la capacidad de producción que tienen los productores para la venta local, nacional y exportación.</li> </ul>	Producción	-Repartición de la producción de maíz en la unidad .Exportaciones anuales del maíz seco .Potencial de crecimiento de las exportaciones anuales	Observación	-Banco Central del Ecuador

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar el nivel de Asociatividad productiva dentro de la UEPQ.</li> </ul>	Asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Integración</li> <li>.Participación</li> <li>-Comunicación</li> </ul>	Encuesta Entrevista	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Productores de la UEPQ</li> <li>-Administrador en la UEPQ</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer los niveles de producción de la Unidad Económica de Quiroga.</li> </ul>	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Principales productos del Ecuador total cosechada</li> </ul>	Encuesta	Magap

ELABORADO: Por la Autora

AÑO:2015

## 2.6 MECÁNICA OPERATIVA

### 2.6.1 Población o universo

El tamaño de la muestra constituye un factor de importancia en el desarrollo de este trabajo es por esto que al tratarse de un universo amplio se tomó la técnica de la encuesta como un herramienta para poder tener un resultado representativo de la población.

En la parroquia de Quiroga la mayor parte de la población es indígena con un 60% y la presencia de población mestiza con un 35% y con un apenas 5% gente blanca, se encuentra bien definida en las comunidades.

Según SIISE, la población total de Quiroga es de 5.561 habitantes, de los cuales el 37% de la población es desempleada, un 16% trabaja en la albañilería, un 8% trabaja en artesanía y solo el 25% trabaja en la producción agrícola, es fundamental tomar en cuenta que las personas indígenas han hecho una actividad económica a través de la producción de los productos agrícolas la cual les ha permitido mantener una sustentación económica para sus familias.

Tabla 4. Población total de Quiroga

INDICADORES DEMOGRÁFICOS	
POBLACIÓN INDIGENA	60%
POBLACIÓN MEZTIZA	35%
POBLACIÓN BLANCA	5%
TOTAL	100%
POBLACIÓN FEMENINA	2.841
POBLACIÓN MASCULINA	2.720
<b>TOTAL</b>	<b>5.561</b>

FUENTE: SIISE

Para la investigación estará dirigida a la siguiente población:

**Universo 1.-** El universo 1 está conformado por 432 productores los cuales están relacionados directamente en la producción de los productos agrícolas, especialmente de la población económicamente activa de la parroquia de Quiroga.

### 2.6.2 Identificación de la muestra

#### Muestra 1 del Universo 1:

En la parroquia de Quiroga la población económicamente activa asciende a **432** familias las que están relacionadas directamente con la UEPQ.

Para el cálculo de la muestra se utilizará la siguiente fórmula:

$$= \frac{Nd^2 Z^2}{(N-1)E^2 + d^2 Z^2}$$

En donde:

**n**= Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

**N**= Universo o población a estudiarse.

**d<sup>2</sup>**= Varianza de la población respecto a las principales características que se van a representar. Es un valor constante que equivale a 0.25, ya que la desviación típica tomada como referencia es =0.5

**N-1**= Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades.

**E**= Límite aceptable de error de muestra que varía entre 0.01-0.06 (1% y 9%).

**Z**= Valor obtenido mediante niveles de confianza o significación con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones. Es un valor constante que si se lo toma en relación al 95% equivale a 1.96.

### 2.6.3 Cálculo del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra reemplazamos los valores en la fórmula.

**Reemplazo de fórmula:**

$$\frac{432(0.25)^2(1.96)^2}{(432 - 1)(0.09)^2 + (0.25)^2(1.96)^2}$$

$$n = \frac{432(0.25)(3,8416)}{(432 - 1)(0,0081) + (0,25)(3,8416)}$$

$$n = \frac{414.8928}{3,4911 + 0,9604}$$

$$n = \frac{414,8928}{4,4515}$$

$$n = 93,20$$

$$n = 93 \text{ Productores}$$

## 2.7 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN PRIMARIA

### 2.7.1 Tabulación y análisis de encuesta

Se realizaron encuestas a los productores de la Unidad Economía, Popular y Solidaria de Quiroga (UEPQ).

**ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PRODUCTORES DE LA UEPQ**  
**OBJETIVO ESPECÍFICO.-** Determinar la capacidad de producción que tienen los productores para la venta local y la exportación.

### 1.- ¿Forma parte de alguna asociación con fines de producción y comercialización agrícola?

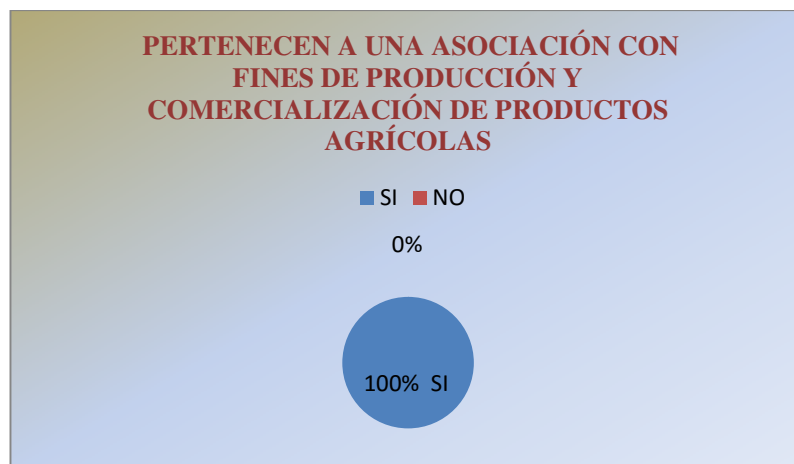
*Tabla 5 Forma parte de la alguna asociación con fines de producción y comercialización agrícola*

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	93	100%
NO	0	0%
A CUAL	0	0%
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores  
 ELABORADO: Por la autora  
 AÑO: 2015



Gráfico N° 4 Forma parte de alguna asociación con fines de producción y comercialización agrícola



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores\UEPQ

ELABORADO: Por la Autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

La encuesta realizada a los productores de la UEPQ, que representan 93 productores la cual teniendo como referencia de un 100% que si forman parte de una asociación, en este caso son pertenecientes a la UEPQ, aportando a la parroquia con sus productos agrícolas también siendo así entes productivos en la economía de sus familia y aportando con el bienestar de los habitantes de Quiroga.

## 2.- ¿Qué productos se producen mayoritariamente en la UEPQ?

Tabla 6. Que productos se producen mayoritariamente en el UEPQ

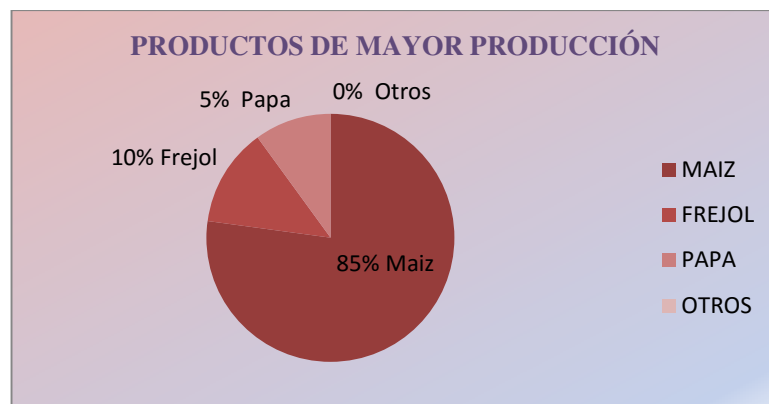
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÍZ	79	85%
FRÉJOL	9	10%
PAPA	5	5%
OTROS	0	0%
CUALES	0	0
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 5. ¿Qué productos se producen mayoritariamente en la UEPQ



FUENTE: Encuestas realizadas a los productores

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Mediante la encuesta realizada a 93 productores de la unidad, observamos que 79 personas encuestadas representan el 85% que cosechan maíz, siendo este producto el más beneficioso para exportarlo por sus cualidades y calidad, 9 personas que representa el 10% cosechan frejol debido a su producción ya que es un producto seleccionado, 5 personas que representan 5% cosechan la papa siendo un producto con riesgo de dañarse debido al mal tiempo.

### 3.- ¿Cuál es el destino para el consumo de los productos agrícolas que se producen en la UEPQ?

Tabla 7 Cual es el destino para el consumo de los productos agrícolas que se producen en el UEPQ

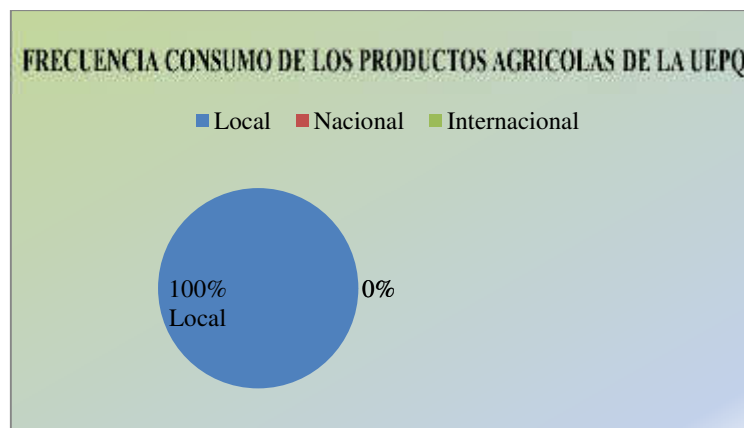
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Local	93	100%
Nacional	0	0%
Internacional	0	0%
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 6 Cuál es el destino para el consumo de los productos agrícolas que se producen en la UEPQ



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

En la encuesta realizada a los miembros de la UEPQ, el 100% de las personas encuestadas nos informan que los productos agrícolas que tienen mayor producción son consumidos en su totalidad dentro de la misma parroquia, ya que sirve una parte como alimento y otra para la siembra del próximo año, siendo así el producto de mayor consumo tanto de los productores de la unidad como para la venta local.

## 4.- ¿Que recurso es necesario para poder incrementar la producción de los productos AGRÍCOLAS en la UEPQ?

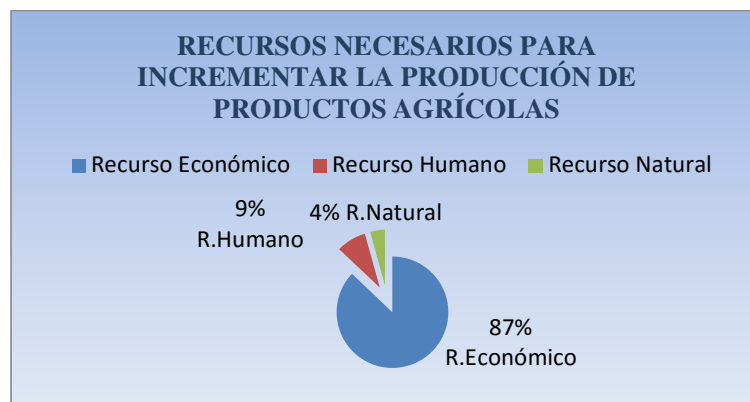
Tabla 8 Que recurso es necesario para poder incrementar la producción de los productos agrícolas en la UEPQ

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Recurso Económico</b>	81	87%
<b>Recurso Humano</b>	8	9%
<b>Recurso Natural</b>	4	4%
<b>TOTAL</b>	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 7. *Qué recurso es necesario para poder incrementar la producción de los productos agrícolas*

FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Al realizar la encuesta a 93 productores, 79 personas representan el 85% establece que el recurso de mayor importancia es el recurso económico, ya que es importante para incrementar este recurso con un financiamiento para la agricultura, que les permitirá seguir con su producción, 9 personas que representan el 10% están dirigidas al recurso humano, y 5 personas que representan el 5% respondieron el recurso humano, ya que por el cambio continuo del mal tiempo, la producción puede variar.

### 5.- ¿Ha recibido apoyo y asesoramiento por parte de Instituciones Públicas, Privadas para la producción y comercialización de sus productos?

CUAL.....

Tabla 9 *Ha recibido apoyo y asesoramiento por parte de Instituciones Públicas, privadas para la producción y comercialización de sus productos*

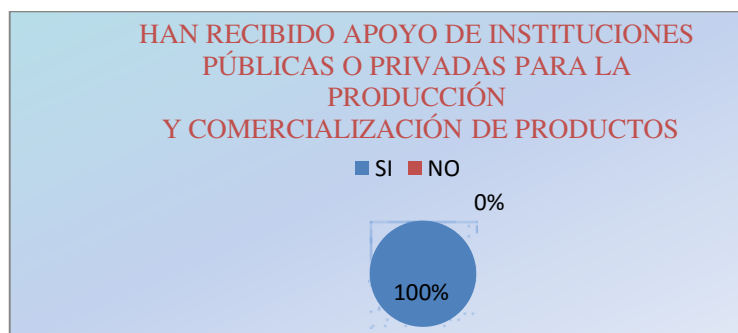
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	93	100%
NO	0	0%
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 8. Ha recibido apoyo y asesoramiento por parte de instituciones públicas, privadas para la producción y comercialización de sus productos



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Observando el gráfico se obtuvo como resultado el 100% el total de las encuestas a los productores de la unidad, que dan a conocer que no han tenido apoyo de otras Instituciones Públicas o Privadas, recibe ayuda de la asociación CHAKRATA la cual le ha permitido tener una buena producción y comercialización de sus productos, y así mejorando la calidad de vida de los productores ya que han encontrado una fuente de trabajo en la producción de sus productos.

## 6.- ¿Considera usted que resultaría beneficioso exportar los productos agrícolas de la UEPQ para generar mayores utilidades?

Tabla 10 Considera usted que resultaría beneficioso exportar los productos agrícolas de la UEPQ para generar mayores utilidades

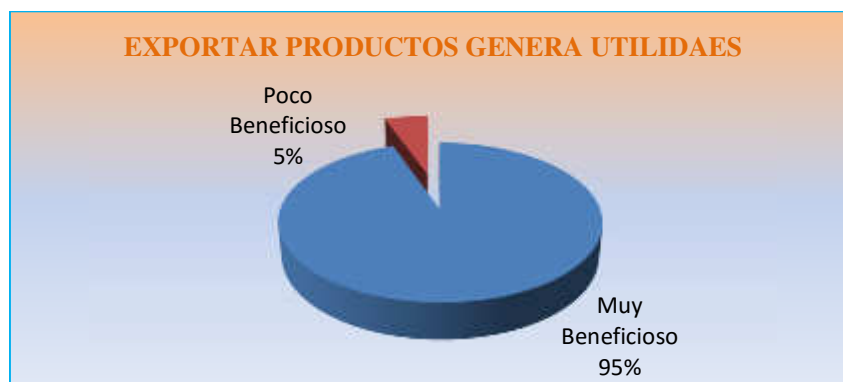
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Muy Beneficioso</b>	88	95%
<b>Poco Beneficioso</b>	5	5%
<b>Nada Beneficioso</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 9 Considera usted que resultaría beneficioso exportar los productos agrícolas de la UEPQ para generar mayores utilidades



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores\

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Según la encuesta realizada a 93 personas que son parte de la muestra, 88 personas que representan 95% consideran que es beneficioso exportar sus productos ya que son 100% orgánicos y esto permitirá ingresar al mercado internacional por sus beneficios y calidad en su producto, 5 personas que representan 5% piensan que sería poco beneficioso exportar los productos de la UEPQ ya que la mayor parte de los productores no tienen conocimiento acerca de la exportación.

## 7.- ¿Ha recibido capacitación o asesoramiento en el área de Comercio Exterior?

Tabla 11 Ha recibido capacitación o asesoramiento en el área de Comercio Exterior

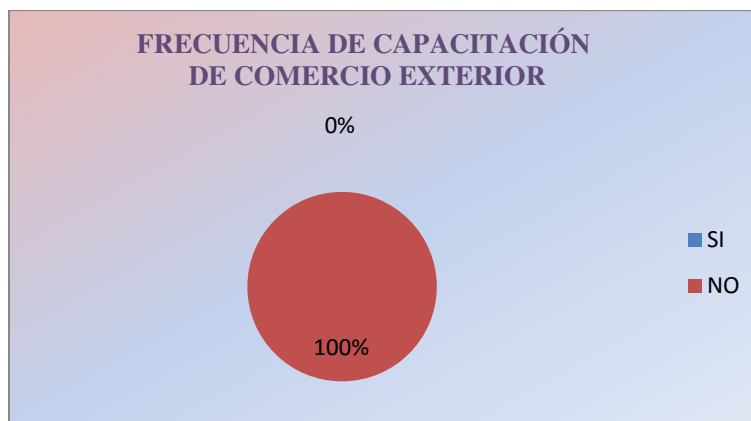
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	93	100%
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Gráfico N° 10 Ha recibido capacitación o asesoramiento en el área de Comercio Exterior



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores\  
 ELABORADO: Por la autora  
 AÑO: 2015

### ANÁLISIS

Como se observa en el gráfico de los 93 productores de la UEPQ, el 100% de los encuestados, no tienen conocimiento acerca del comercio exterior, y se propone dar capacitaciones y asesoramiento acerca del tema por lo que les permitirá saber acerca de cómo es el proceso de exportación, y principalmente los beneficios que esto brindara a los productores y sus familias.

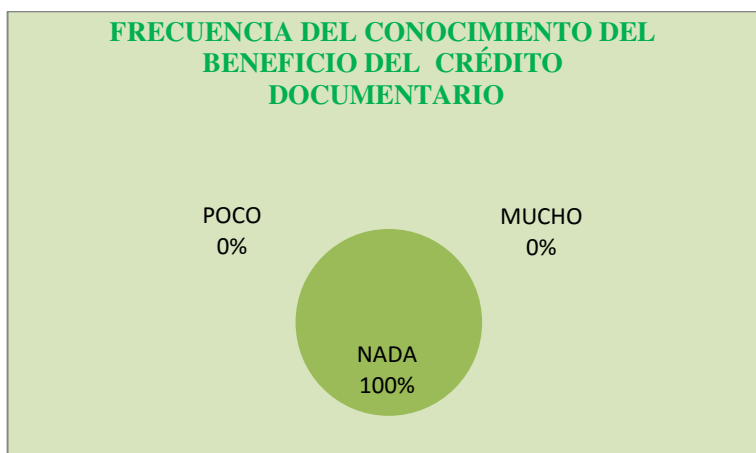
### 8.- ¿Conoce usted acerca del Crédito Documentario y sus beneficios para financiar las exportaciones?

Tabla 12 Conoce usted acerca del Crédito Documentario y sus beneficios para financiar las exportaciones

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	0	0%
POCO	0	0%
NADA	93	100%
TOTAL	93	100%

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores  
 ELABORADO: Por la autora  
 AÑO: 2015

Gráfico N° 11 Conoce usted acerca del Crédito Documentario y sus beneficios para financiar las exportaciones



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores\  
 ELABORADO: Por el Autor  
 AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Mediante las encuestas a los productores de las 11 comunidades de la parroquia de Quiroga, se obtuvo que el 100% no conozcan de los beneficios que tiene el crédito documentario para las exportaciones, los productores dieron a conocer que si les interesaría saber acerca del tema del comercio exterior y los beneficios que pueden representar sus productos.

### 9.- ¿Le interesaría utilizar los beneficios del Crédito Documentario para generar mayor utilidad a través de la exportación?

Tabla 13 Le interesaría utilizar los beneficios del Crédito Documentario para generar mayor utilidad a través de la exportación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	4%
NO	89	96%
<b>TOTAL</b>	<b>93</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuestas realizadas a los productores  
 ELABORADO: Por la autora  
 AÑO: 2015



Gráfico N° 12 La interesaría utilizar los beneficios del Crédito Documentario para generar mayor utilidad a través de la exportación



FUENTE: Encuestas dirigidas a los productores

ELABORADO: Por el Autor

AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Según las encuestas realizadas a 93 personas que son parte de la muestra, de las cuales el 88 personas que representan el 95% que no están interesados en utilizar los beneficios del crédito documentario ya que no tienen conocimiento acerca del crédito documentario, y 5 personas que representan el 5% si están interesados por las ventajas para exportar sus productos agrícolas también así ayudaría a generar sus utilidades por lo que en su mayoría de los productores se sustentan por medio de la producción de los productos agrícolas por medio de la UEPQ

## ENTREVISTAS

Se realizó una entrevista estructurada, para lo cual se diseñaron una serie de preguntas destinadas a obtener información en lo referente a la producción de los productos agrícolas (maíz amarillo) que tiene la parroquia de Quiroga.

## ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL COORDINADOR E INSPECTOR ENCARGADOS DE LA UEPQ.

**OBJETIVO ESPECÍFICO.-** Investigar el nivel de Asociatividad productiva dentro de la UEPQ.

## ANÁLISIS

Según el Ing. Carlos Pérez coordinador e inspector de la UEPQ, los productores que pertenecen directamente a la unidad en la producción de productos agrícolas en la parroquia de Quiroga, tienen destacados productos como vegetales, hortalizas, granos entre los principales y de mayor demanda son el maíz, frejol y la papa, los que han tenido mayor producción, menciona que los productores no han tenido capacitaciones sobre el comercio exterior y de cómo sería el proceso para exportar los productos que tienen la unidad, lo cual sería ventajoso tanto para los productores y la unidad exportar los productos, pero las dificultades son grandes para exportar los productos ya que la unidad no cuenta con una producción suficiente de los productos para ser exportados aunque esto traería beneficios a los productores para mejorar la calidad de vida de los integrantes de la unidad.

En la actualidad la unidad tiene un consorcio de exportación con otras asociaciones EPS ya que permite cubrir la demanda para la comercialización local, además con la unidad como centro de acopio mejora demanda la comercialización de los productos principalmente del maíz amarillo con la unión con las EPS de Imbabura si se podrá cubrir la demanda internacional.

También da a conocer el coordinador que la unidad ha recibido apoyo de otras asociaciones como CHACRATA es quien actualmente está administrando la UEPQ dentro del convenio firmado con el Gobierno Parroquial de Quiroga, razón por la cual en la actualidad las actividades de la Unidad se realizan en torno a los direccionamientos estratégicos de su miembro asociado lo que ha ayudado a una buena administración en la unidad.

Explica también que para una producción la unidad utiliza el canal directo que es productor-consumidor, los productos que tiene la unidad son 100% orgánicos lo cual beneficia a los productores, y consumidores que prefieren adquirir productos orgánicos.

Agrega que el objetivo de la UEPQ es, mejorar la alimentación de la población meta a través del autoabastecimiento y diversificación de alimentos culturalmente apropiables y saludables.

Es importante destacar que las condiciones climáticas de la zona son ideales para el cultivo de los productos agrícolas, ya que se adaptan perfectamente en las tierras de la provincia de Imbabura.

Bueno sería beneficioso hacer conocer a los productores de la unidad sobre el beneficio que tiene el crédito documentario ya que permitiría exportar nuestros productos porque tienen las condiciones para que los productos puedan ser exportados al mercado internacional y esto permitirá dar a conocer a la provincia de Imbabura y en si ayudara al bienestar de los productores directos de la UEPQ.

#### **ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA AL DIRECTOR DE LA ZONA I DEL INSTITUTO NACIONAL DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA - IEPS SR. ANTONIO SANTILLÁN.**

El Director del IEPS manifiesta que el desarrollo de la economía popular y solidaria, promueve iniciativas de diferentes formas de organización económica, permitiendo desarrollar capacidades, generando oportunidades y apoyando en el acceso de activos productivos en la población, en el área de la agricultura de la provincia de Imbabura menciona que el Fomento Productivo permite el Fortalecimiento de los actores de la Economía Popular y Solidaria que impulsa la participación, educación, formación y organización de los diferentes actores, con enfoque de equidad, derechos, transparencia y eficiencia en el manejo de los recursos económicos, sociales, culturales y ambientales.

La participación comprende todas las Asociaciones, Comunidades, Cooperativas y Unidades Económicas Populares, en Imbabura, en síntesis, es una provincia con potencial en producción agroecológica, pero con limitaciones en la identificación de actores especialmente a nivel de productores con los que se podría trabajar.

Sería ventajoso que los productores de la UEPQ reciban capacitaciones acerca del comercio exterior y lo principal en lo referente a la exportación de los productos agrícolas principalmente el maíz amarillo, ya que si tienen condiciones de ser exportados.

## 2.7 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se detalla a continuación las EPS participantes:

*Tabla 14 EPS de la Provincia de Imbabura*

N°	EPS- IMBABURA	VOLUMEN OFERTA PRODUCTIVA
1	Otavalo	3121
2	Ibarra	12834
3	Antonio Ante	3591
4	Cotacachi	14058
5	Urcuqui	13186
6	Pimampiro	10764
	<b>TOTAL</b>	<b>57.554</b>

FUENTE: U.O  
AÑO: 2015

Como se observa en la tabla las EPS de la provincia de Imbabura son las cuales entregan los productos agrícolas (maíz amarillo) a la UEPQ para su comercialización ya que las EPS tienen un total de 57.554 sacos de maíz de los cuales se observa que el cantón de mayor producción del producto es Cotacachi ya que cuenta con la mayor producción del maíz con un total de 14.058 sacos anualmente, permitiendo así que la unidad económica tengan la demanda suficiente para cubrir la comercialización del maíz amarillo a nivel local, además con el total de sacos se puede exportar el maíz.

## COMUNIDADES PARTICIPANTES EN EL PROYECTO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN UEPQ

*Tabla 15 Comunidades participantes de la UEPQ*

No	COMUNIDADES	Familias Participantes
	Nombres	N°.
<b>1</b>	Ucshapungo	12
<b>2</b>	San Martín.	34
<b>3</b>	Guitarra Uko	27
<b>4</b>	Domingo Sabio	43
<b>5</b>	Cuicocha Centro	56
<b>6</b>	Cuicocha Pana	30
<b>7</b>	San Antonio	48
<b>8</b>	Cumbas Conde	60
<b>9</b>	S. José del Punge	52
<b>10</b>	Arrayanes	28
<b>11</b>	San Nicolás	42
	<b>TOTAL</b>	<b>432</b>

FUENTE: UEPQ  
ELABORADO: Por el autor

Con las comunidades participantes en la UEPQ permite cubrir la demanda local ya así comercializar sus productos agrícolas principalmente el maíz amarillo siendo este el producto de mayor producción y consumo a nivel de la Provincia se determina que el total de sacos de maíz amarillo que es de 57.554 esta ya incluido con lo que la UEPQ cuenta por parte de las comunidades participantes en la comercialización del producto ya que en unió tanto como las EPS y la UEPQ permitirá cubrir tanto la demanda nacional como internacional.

### 2.8.1 Producción del maíz amarillo en Imbabura

Para la investigación del presente estudio se tomó en cuenta la información de la página web del INEC en donde se detalla la provincia de mayor producción de productos agrícolas (maíz amarillo). Como se puede observar en los siguientes gráficos:

### 2.8.2 Investigación de la producción del maíz amarillo en la provincia de Imbabura

Tabla 16 Provincia de mayor producción del maíz duro seco

Región y provincia	Superficie de labor agrícola (Ha)				Total	Participación nacional
	Cultivos permanentes	Cultivos Transitorios y Barbecho	Pastos Cultivados	Pastos Naturales		
Chimborazo	2.187	69.545	74.959	92.360	239.051	3,27%
Santo Domingo de los Tsáchilas	57.482	5.736	150.527	2.731	216.476	2,96%
Cañar	26.526	10.641	39.623	64.296	141.086	1,93%
Imbabura	18.840	17.404	51.941	46.434	134.619	1,84%
Carchi	4.811	20.245	25.149	69.891	120.096	1,64%
Tungurahua	8.530	19.369	39.358	25.512	92.769	1,27%
Santa Elena	2.608	4.477	11.962	31.182	50.229	0,69%
Cultivos transitorios de mayor producción						
Cultivos transitorios	Superficie plantada (Ha)		Superficie cosechada (Ha)		Producción (TM.) anual	
<b>Maíz duro seco</b>	56.394		48.913		98.740	
<b>Arroz</b>	14.375		13.524		47.354	
<b>Otros</b>	11.460		10.082		18.888	

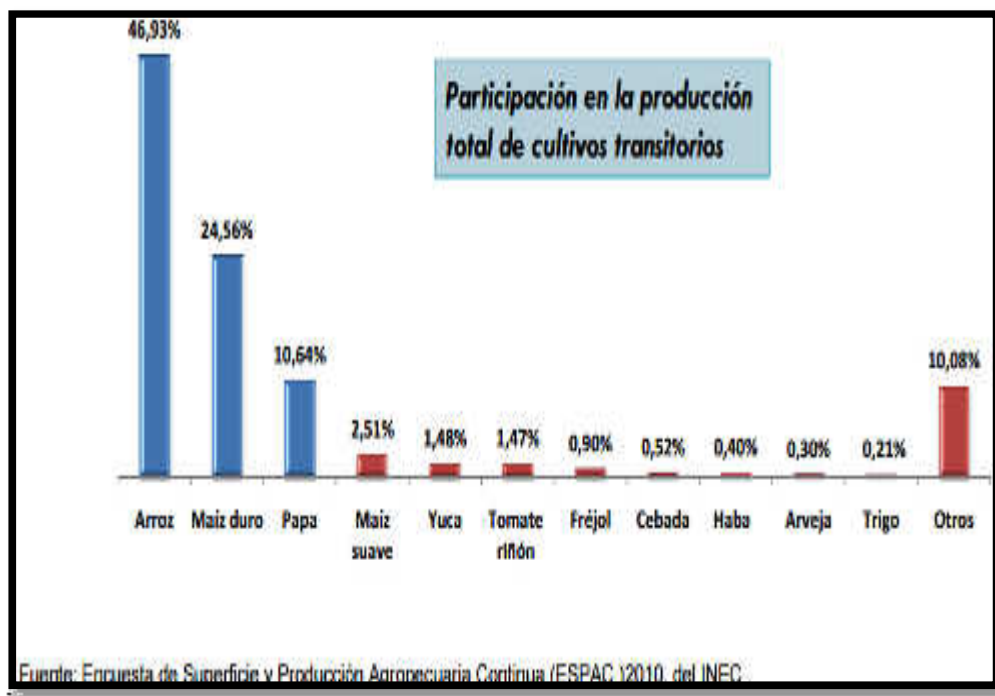
FUENTE: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua (ESPAC) 2013, del INEC

## ANÁLISIS

Se observa en la tabla las provincias de mayor producción del maíz amarillo, principalmente la provincia de Imbabura la cual cuenta con un participación nacional de producción del 1,84% lo que permite a la mayor población dedicarse a la agricultura siendo este una fuente de trabajo para el sector rural de la provincia, como por ejemplo la UEPQ como un centro de acopio permite que mediante la comercialización del maíz amarillo tato para los productores como los que integran directamente a la unidad y a las

EPS de la provincia puedan incrementar sus ingresos económicos ya que les permite sustentar a sus familias por medio de la agricultura.

Gráfico N° 13. Producción total del maíz amarillo en la Provincia de Imbabura



## ANÁLISIS

Como se puede observar en la tabla número 16 en la provincia de Imbabura el cultivo del maíz duro seco en el año 2013 ha tenido el cultivo permanente en el sector agrícola siendo el maíz su principal producto en la cosecha con 18.840 cultivos, ya que en la producción el maíz duro seco tiene 24,56% de participación en lo referente al total de la producción destacando así a la provincia de Imbabura en la producción de productos orgánicos.

Gráfico N° 14. Principales productos de Ecuador – Total superficie cosechada



FUENTE: MAGAP/ 2015

**ANÁLISIS**

Como se observa en el gráfico en Ecuador existen varios productos con un total de superficie cosechada de 400.000,00, ya que el país se destaca entre sus principales productos que son el arroz, banano, café, maíz, palma son productos con oportunidad de ser exportados por que son productos orgánicos y tienen potencial para introducirse en el mercado extranjero.

**2.8.3 Investigación a los principales mercados de exportación de Ecuador**

Gráfico N° 15. Principales mercados de exportación de Ecuador



FUENTE: Banco Central del Ecuador

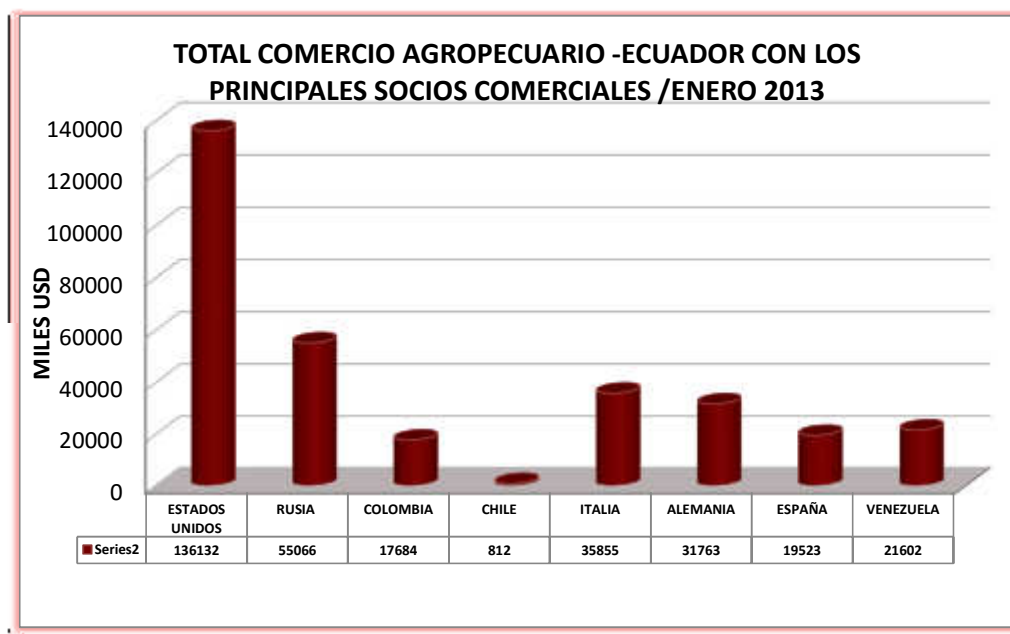
AÑO: 2015



## ANÁLISIS

Como observamos los principales mercados que tiene Ecuador con las exportaciones son, Estados Unidos siendo el país con mayor porcentaje con un 35%, así también el principal socio comercial que tiene Ecuador, mientras que Panamá y Perú tiene un % mayor de participación, seguido por Venezuela que ha mantenido su participación comercial con Ecuador con el 6% de las exportaciones ecuatorianas ya que está conformado principalmente por el petróleo siendo así el tercer destino de las exportaciones de crudo el año anterior.

Gráfico N° 16. Principales socios comerciales del Ecuador con respecto al sector agrícola



FUENTE: MAGAP/ MARZO

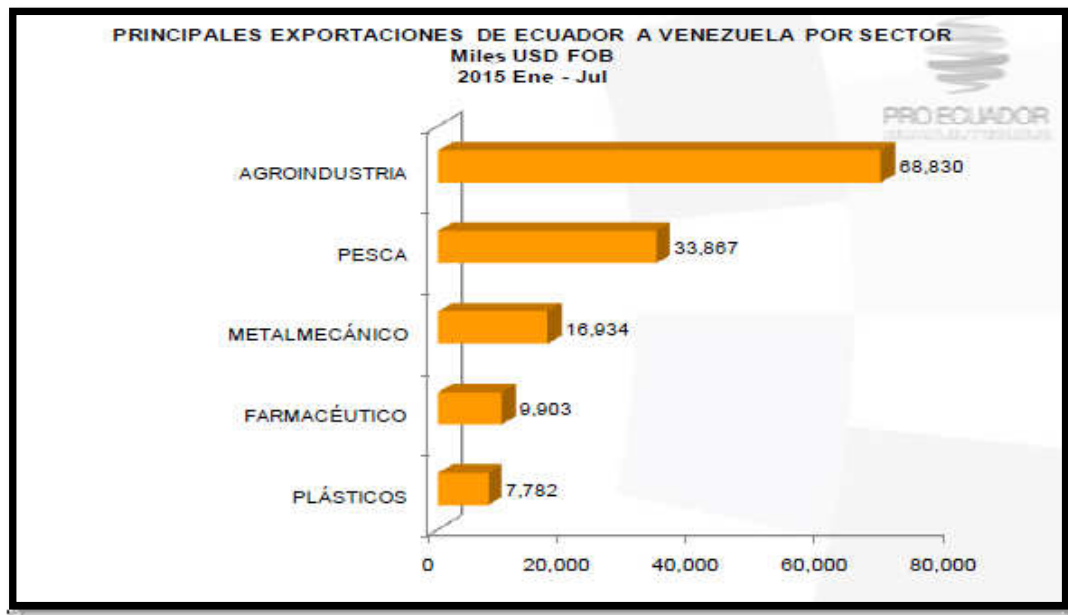
AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Al encontrarse Venezuela como socio comercial de Ecuador y ser parte del Mercosur; ya que es un mercado potencial el cual podemos ofertar productos como el maíz amarillo siendo el principal producto de mayor producción que tiene Ecuador y principalmente la provincia de Imbabura la cual cuenta con el producto de calidad y con la ventaja que les identifica que es producido 100% orgánico siendo así nuestro producto de primera calidad para ser exportado

### 2.8.4 Investigación de las exportaciones de Ecuador a Venezuela por sector

Gráfico N° 17 Exportaciones de Ecuador a Venezuela por sector



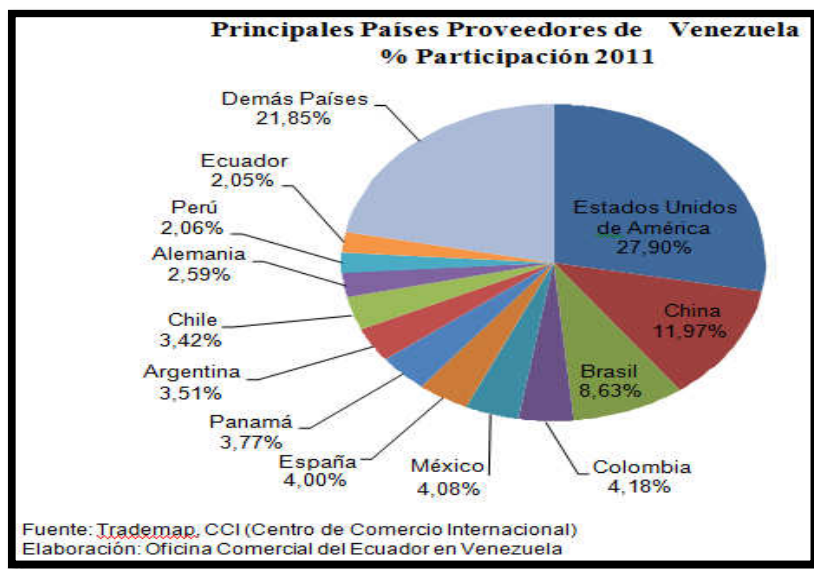
FUENTE: PROECUADOR

AÑO: 2015

### ANÁLISIS

Las exportaciones de Ecuador en el año 2015 han tenido un crecimiento en los diferentes sectores siendo el agroindustrial el principal sector de exportación a Venezuela con un total de 68.830 millones de dólares de participación en el sector, siendo el maíz amarillo un producto con ventajas competitivas para ser exportado a Venezuela ya que cumple con sus requerimientos para ingresar al mercado venezolano.

Gráfico N° 18. Principales países proveedores de Venezuela



## ANÁLISIS

Entre los países proveedores de Venezuela con una participación del 2,05% está Ecuador siendo socio comercial en las exportaciones, ya que existe el comercio bilateral, en ambos países de la oferta y demanda de los productos con potencial para ser comercializados entre los dos países, lo cual permite en los próximos años contar una herramienta más detallada sobre las necesidades, particularidades, de los productos a comercializarse.

Tabla 17 Exportaciones anuales del maíz amarillo

Exportaciones Anuales 1005901100			
Año	Cantidad	USD FOB (miles)	Crecimiento
2005	32.845,71	4.610,37	
2006	39.034,71	5.634,52	22%
2007	16.714,58	2.707,19	-52%
2008	18.560,46	4.521,35	67%
2009	44.601,78	12.370,85	174%
2010	3.812,29	1.117,99	-91%
2011	4.021,41	1.166,12	4%
2012	2.749,26	812,02	-27%
2013*	279,82	78,35	-93%

FUENTE: Banco Central Ecuador  
ELABORACIÓN: Subsecretaría de Comercialización

## **ANÁLISIS**

Ecuador ha tenido crecimiento en las exportaciones ya que existe demanda en sus productos siendo el maíz amarillo su principal producto con tendencia a ser exportado por sus cualidades y ventaja de producción que son 100% orgánicos esto permite que la provincia de Imbabura se desarrolle en la producción y comercialización del maíz, viendo así una oportunidad para exportar el producto ya que en el 2013 las exportaciones crecieron con un 93% de crecimiento.

### **2.8.5 ANÁLISIS F.O.D.A**

Una vez analizada la información se procederá a realizar un análisis F.O.D.A tomando en cuenta varios aspectos sobre los beneficios del crédito documentario para exportar productos maíz amarillo a Venezuela.

El objetivo de este análisis se debe a que este trabajo de investigación debe fundamentarse en las fortalezas que tiene la Unidad Económica de Quiroga, para así poder aprovechar y explotar sus oportunidades, contrarrestar las amenazas y corregir las debilidades.

#### **2.8.5.1 Factores internos**

##### **Fortalezas**

- F1- Productos con valor agregado para exportar
- F2- Comercialización local adecuada
- F3- Personal organizado
- F4- Infraestructura adecuada para un mayor acopio

##### **Debilidades**

- D1- Falta de conocimiento del mercado a exportar
- D2- Falta de procesos eficientes para el servicio
- D3- Falta de adecuados sistemas de producción
- D4- Elevados costos de producción

### 2.8.5.2 Factores externos

#### Oportunidades

- O1- Preferencias de productos orgánicos
- O2- Acceso a capacitación y asistencia técnica dirigida a productores
- O3- Apoyo de Asociaciones en temas de comercio exterior
- O4- Acuerdos comerciales MERCOSUR

#### Amenazas

- A1- Política cambiante
- A2- Ingreso de nuevos competidores
- A3- Oferta de productos similares
- A4- La inflación

### 2.8.5.3 Cruces estratégicos FODA

#### PUNTUACIÓN INSIDENCIAS O IMPACTOS

IMPACTOS	PUNTUACIÓN
Ninguna	0
Baja	1
Media	2
Alta	3
Muy Alta	4

### CRUCE ESTRATÉGICO FORTALEZAS-OPORTUNIDADES

Tabla 18 Cruce estratégico fortalezas – oportunidades

<b>FORTALEZAS OPORTUNIDADES</b>	Productos con valor agregado para exportar	Comercialización local adecuada	Personal organizado	Infraestructura adecuada para un mayor acopio	<b>TOTAL</b>
Preferencias de productos orgánicos	4	3	2	3	<b>12</b>
Acceso a capacitación y asistencia técnica dirigida a productores	4	4	2	3	<b>11</b>
Apoyo de Asociaciones en temas de comercio exterior	2	3	1	3	<b>9</b>
Acuerdos comerciales MERCOSUR	4	1	3	1	<b>5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>37</b>

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### CRUCE ESTRATÉGICO FORTALEZAS-AMENAZAS

Tabla 19 Cruce estratégico fortalezas – amenazas

<b>FORTALEZAS AMENAZAS</b>	Productos con valor agregado para exportar	Comercialización local adecuada	Personal organizado	Infraestructura adecuada para un mayor acopio	<b>TOTAL</b>
Política cambiante	2	4	4	1	<b>11</b>
Ingreso de nuevos competidores	3	4	2	2	<b>11</b>
Oferta de productos similares	3	2	4	4	<b>13</b>
La inflación	2	2	1	2	<b>7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>42</b>

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

**CRUCE ESTRATÉGICO DEBILIDADES –OPORTUNIDADES***Tabla 20 Cruce estratégico debilidades – oportunidades*

<b>DEBILIDAD OPORTUNIDAD</b>	<b>Falta de conocimiento del mercado a exportar</b>	<b>Baja posibilidad de seleccionar las características de los productos</b>	<b>Falta de adecuados sistemas de producción</b>	<b>Elevados costos de producción</b>	<b>TOTAL</b>
Preferencias de productos orgánicos	4	4	3	3	<b>14</b>
Acceso a capacitación y asistencia técnica dirigida a productores	3	3	2	3	<b>11</b>
Apoyo de Asociaciones en temas de comercio exterior	4	3	3	1	<b>11</b>
Acuerdos comerciales MERCOSUR	2	1	1	1	<b>5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>41</b>

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## CRUCE ESTRATÉGICO DEBILIDADES –AMENAZAS

*Tabla 21 Cruce estratégico debilidades – amenazas*

<b>DEBILIDAD AMENAZAS</b>	<b>Falta de conocimiento del mercado a exportar</b>	<b>Baja posibilidad de seleccionar las características de los productos</b>	<b>Falta de adecuados sistemas de producción</b>	<b>Elevados costos de producción</b>	<b>TOTAL</b>
Política cambiante	3	4	2	3	<b>12</b>
Ingreso de nuevos competidores	3	2	4	4	<b>13</b>
Oferta de productos similares	2	1	2	3	<b>8</b>
La inflación	2	1	1	2	<b>6</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>39</b>

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### 2.9 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA DEL DIAGNÓSTICO

En base a la recolección de información y análisis del diagnóstico elaborado con varias herramientas y recursos tales como las variables, indicadores, técnicas de investigación buscando información específica y general se concluye que la UEPQ como base de estudio y focalización se ha podido determinar el problema diagnóstico el cual es que los productores de la unidad económica no tienen conocimiento en el tema de comercio exterior principalmente de exportar productos agrícolas con un medio de pago que el crédito documentario tanto sus beneficios y seguro que tiene.

En el estudio realizado se debe tomar en consideración la base organizativa que tiene la Unidad, el mercado local ya establecido, su infraestructura física y el equipamiento para los volúmenes de producción actual, así como la posibilidad de brindar productos orgánicos altamente demandados en otros países.



Solucionando el problema del diagnóstico concluimos que es necesario que representantes de las EPS de Imbabura tengan capacitaciones en el tema de producción orgánica que permita a las EPS tener productos de calidad y 100% orgánicos, la capacitación estará a cargo de un profesional agrónomo.

## **2.10 CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO**

Una vez realizado el análisis de la información primaria recopilada a través de encuestas y entrevistas, como también la información secundaria a través de páginas web, libros y fichas comerciales, se puede concluir que:

- Ecuador tiene establecido ya sus clientes potenciales en exportaciones del maíz amarillo entre los principales países está Venezuela que es el país al que se va a realizar la exportación.
- La unidad económica como centro de acopio actualmente tiene un total de 57.554 sacos de maíz amarillo anuales de los cuales para la oferta exportable cuenta con 6.720 sacos, permite cubrir la oferta para la exportación.
- Se concluye que la finalidad de la unidad es que todos los productores tengan un nivel de vida favorable tanto para ellos como para sus familias ya que busca la equidad entre todas las personas y a la vez existe un nivel de Asociatividad alto.
- Los niveles de producción del maíz amarillo se determina mediante las ventajas competitivas que tiene al ser un producto 100% orgánico su demanda crece cada año permitiendo a la unidad tener un crecimiento económico favorable.
- Con la investigación realizada se concluye el mercado meta tomando en cuenta principales indicadores económicos, hábitos de consumo, niveles de consumo, gustos y preferencias en productos orgánicos se determinó que Venezuela es el país con gran potencial para la exportación del maíz amarillo de la unidad económica de Quiroga.

## CAPITULO III

### 3.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

#### 3.1.2 Introducción al capítulo

El desarrollo del presente capítulo se realiza a través de la investigación, con sustento del diagnóstico elaborado en el capítulo II, ya que da como resultado que los productores de la Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga (UEPQ), no cuentan con el conocimiento en temas: comercio exterior, proceso de exportación y principalmente sobre la carta de crédito para aplicar en la exportación del maíz amarillo a Venezuela.

En la actualidad la unidad como centro de acopio con la participación de las Economías ,Populares y Solidarias (EPS) de la provincia de Imbabura y están ubicadas en las ciudades de Otavalo, Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Urcuqui y Pimampiro, en el proyecto sistema de comercialización de la UEPQ desarrollando un consorcio de exportación que permita que la unidad cubra la demanda tanto a nivel local como internacional ya que para exportar el maíz amarillo la unidad tiene que cubrir la demanda que Venezuela solicita, la UEPQ como centro de acopio permite que los productores de la provincia de Imbabura incrementen sus ingresos y la vez que la agricultura sea una fuente trabajo, para sustentar a sus familias ya que ven una oportunidad exportar el maíz amarillo.

Esta investigación se sustenta a través de un análisis de la aplicación del crédito documentario, también con de datos estadísticos de la página web de Petroecuador en donde se obtuvo información de la balanza comercial de Venezuela en donde se observa los principales productos exportados, hacia el mundo ya que presenta una Tasa de Crecimiento Promedio Anual de 3.05% en el período 2008-2012, también información sobre los principales mercados de exportación (Países) entre ellos esta Ecuador como principal socio comerciales de Venezuela con una participación del 3,4%. También se recopila información sobre los requisitos de ingreso a Venezuela, normas de etiquetado, y los respectivos pasos y requerimientos a seguir para la exportación del maíz amarillo aplicando el crédito documento para la exportación.

En conclusión permite sustentar la factibilidad mediante la aplicación del crédito documentario para exportar el maíz amarillo, y el reconocimiento de los recursos que actualmente tiene la unidad como es la capacidad de producción.

### **3.1.3 Justificación de la propuesta**

Con la propuesta del proyecto de exportación de productos agrícolas (maíz amarillo) de la Unidad Económica de la Parroquia de Quiroga se busca dinamizar la economía doméstica, mediante la introducción a nuevos mercados internacionales, ya que mediante datos estadísticos de la página web de Petroecuador Venezuela tiene como principal país proveedor a Ecuador con el 2,05% con productos como: el maíz amarillo siendo este el principal en el consumo diario en los venezolanos por sus altos beneficios en la salud.

También en la página web de Petroecuador se observa que para Ecuador es importante exportar productos hacia Venezuela considerando el comercio bilateral que ayuda a incrementar las exportaciones en productos agrícolas entre ellos está el maíz amarillo lo que permite al país tener negociaciones internacionales, los productores de la unidad económica de Quiroga consideran una oportunidad exportar su producto de mayor demanda (maíz amarillo) que tiene la unidad, también permite lograr un mayor aprovechamiento de la producción nacional y con ello el incremento de la capacidad de oferta ya que tanto para el consumo y la oferta exportable la unidad como centro de acopio cuenta con 57.554 sacos de maíz amarillo de los cuales para la exportación la unidad dispone de 6.720 sacos para la exportación el mercado internacional (Venezuela).

Con esta investigación como una guía para los productores se espera que el coordinar y los productores de la unidad conozcan de todos los pasos a seguir para la aplicación del crédito documentario, ya que es una herramienta fundamental para la exportación, y que debe seguir para lograr la obtención del instrumento de crédito en una forma sencilla, rápida y segura.

A la vez conocer el proceso de negociación que se realizará con el Mercosur ya que es el bloque comercial al cual se va a realizar la negociación, siendo Venezuela el principal país para la exportación del maíz amarillo.

Sin duda el proyecto constituye una significativa acción para promover la estabilidad socio-económica de la Unidad y sus familias, así como el desarrollo de la comunidad mediante la generación de nuevas plazas de empleo, equidad entre los integrantes y estabilidad económica.

#### **3.1.4 Factibilidad de aplicación**

Después de realizar un estudio de toda la información recopilada tanto primaria como secundaria podemos concluir que si es factible la exportación del maíz amarillo aplicando el crédito documentario de la unidad económica de Quiroga.

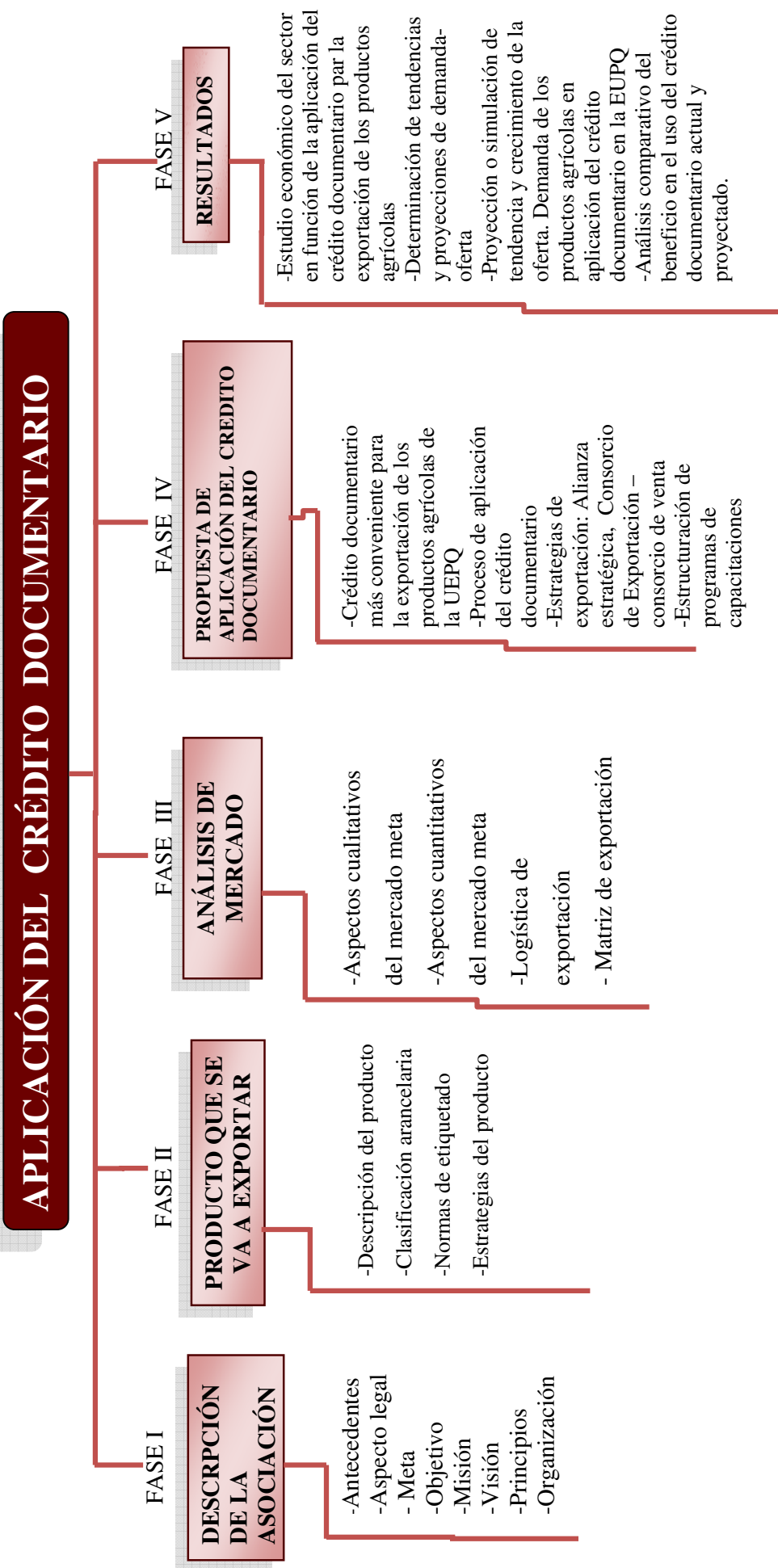
En el aspecto técnico el proyecto es viable ya que la unidad económica como centro de acopio cuenta con una oferta exportable de 6.720 sacos de maíz amarillo además cuenta con una ventaja competitiva que es la producción orgánica, la cual permite que el producto sea exportado, el bloque económico Mercosur hoy en día dicho mercado está valuado en el mundo en una cifra cercana a los U\$S 23 mil millones en el consumo de productos orgánicos principalmente Venezuela por sus altos beneficios que tienen los productos orgánicos según la pagina web del Mercosur.

En cuanto a lo administrativo se requiere que la unidad económica capacite al coordinador e inspector y representantes de las EPS de la provincia de Imbabura en temas de la producción orgánica que permitirá obtener un producto de calidad, la capacitación lo realizará un profesional como es un Ing. Agrónomo.

En el ámbito legal el proyecto también es factible ya que para la realización de la exportación se requiere de trámites legales como el registro de exportador, realizar los contratos internacionales de compra y venta de acuerdo a los requerimientos del país al que se realizará la exportación que es a Venezuela y además cumplir con normas y leyes internacionales.

Todo este proceso se puede realizar con una debida organización en la unidad y con el personal adecuado.

El proyecto también es factible en el ámbito financiero ya que los ingresos se van a incrementar y la unidad económica será más rentable, ya que permite además que los productores se motiven mediante la exportación tanto en la provincia como en la unidad ya que la agricultura hoy en día es una fuente de trabajo que permite sustentar a sus familiar por medio de esta actividad.



## **3.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **3.2.1 FASE I: Descripción de la Asociación**

#### **3.2.1.1 Antecedentes la Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga**

La Unidad Económica Popular de Quiroga nace a partir del apoyo y colaboración de La Asociación de Producción y Comercialización Agrícola y Agroindustrial de Quiroga “CHACRATA TARPUSHUN”, esta organización conformada por 14 socios, tiene como finalidad establecer alianzas estratégicas con entidades públicas, privadas, nacionales e internacionales

La unidad tiene funcionamiento mediante un convenio de cooperación, ya que ha trabajado conjuntamente con el Gobierno Parroquial de Quiroga desde el 20 de enero del 2012 en la implementación y funcionamiento de la UEPQ.

Actualmente la uepq está integrada por 11 comunidades de Quiroga y cuenta con la participación de las economías, populares y solidarias (EPS) de la provincia de Imbabura de las diferentes ciudades como Otavalo, Ibarra, Antonio ante, Cotacachi, Urcuqui, Pimampiro en el proyecto de comercialización de los productos agrícolas (maíz amarillo) y ha implementado un centro de acopio que está ubicado en la parroquia de Quiroga, este centro de acopio funciona como un sistema productivo agrícola y de comercialización, que permite obtener mayores ingresos y precios más justos para los productores.

#### **3.2.1.2 Aspecto legal actual de la UEPQ**

La unidad económica, popular y solidaria de Quiroga(UEPQ), cuenta con la figura y estructura legal como persona jurídica, ya que cuenta con la propuesta realizada por la consultoría de la Universidad de Otavalo en el documento Modelo de Gestión y Personería Jurídica, que está bajo el sustento de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria.

La propuesta realizada por la consultoría de la Universidad de Otavalo, no se lleva acabo pero en la actualidad la unidad económica cuenta con el apoyo de la Asociación Chacrata

la cual ha permitido que la unidad desarrolle sus actividades mediante la siguiente personería jurídica:

<b>ASOCIACIÓN CHACRATA TARPUSHUN</b>	
Número de Acuerdo Ministerial	09337 - mediante el Ministerio de Industrias y Competitividad
Número del RUC	109171296900

FUENTE: ASOCIACION CHACRATA TARPUSHUN

La UEPQ actualmente está dirigida por la Asociación Chacrata que por medio del convenio firmado con el Gobierno Parroquial de Quiroga ya que las actividades de la unidad se realizan en torno a los direccionamientos estratégicos de su miembro asociado.

La unidad cuenta con una meta, objetivo, misión, visión y principios los cuales se detallan a continuación.

### **Meta**

La unidad económica, popular y solidaria de Quiroga tiene como meta alcanzar el desarrollo económico de la zona.

### **Objetivo**

Aportar al desarrollo de la economía popular y solidaria, promoviendo iniciativas locales atadas a las dinámicas territoriales sostenibles, desarrollando capacidades, generando oportunidades y apoyando en el acceso de activos productivos en la población.

### **MISIÓN**

La Asociación para el desarrollo integral de Quiroga, es una organización, que propicia la gestión de proyectos productivos y sociales para sus asociados, coordinando las actividades institucionales de apoyo integral, canalizando recursos de manera eficiente y permanente, con el fin de mejorar las condiciones de vida de los pequeños productores de las comunidades de influencia, buscando la sostenibilidad económica, social y ambiental.



## VISIÓN

Ser una organización sólida administrativa, social y económicamente; regida por valores de responsabilidad, respeto, honestidad y participación; especializada en la gestión de proyectos de desarrollo sociales y económicos, capaz de generar y consolidar recursos y proyectos que respondan a mejorar el nivel de vida de sus asociados, desde el desarrollo personal, familiar, grupal con la generación de fuentes de trabajo, procesos de producción, y comercialización en el cantón, y la región Norte del país.

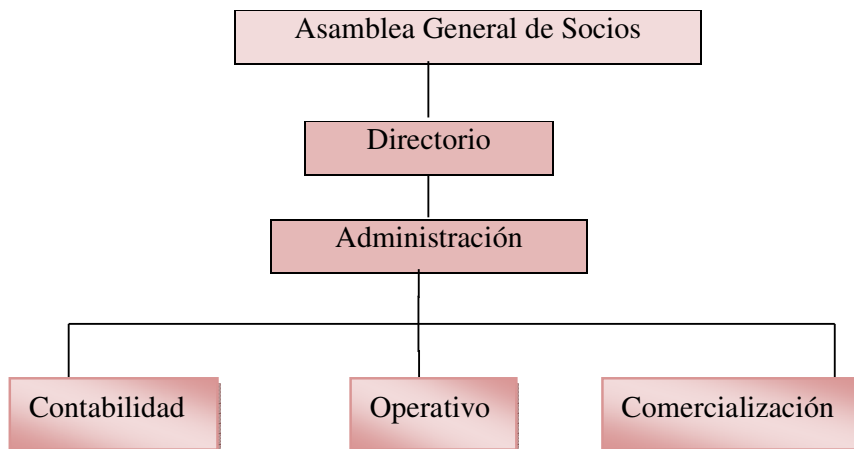
## PRINCIPIOS

- El respeto a la identidad cultural
- La responsabilidad social y ambiental
- La distribución equitativa y solidaria

### 3.2.1.3 Organigrama

Actualmente la unidad económica de Quiroga cuenta con el siguiente esquema:

Gráfico N° 19. Organigrama actual de la UEPQ

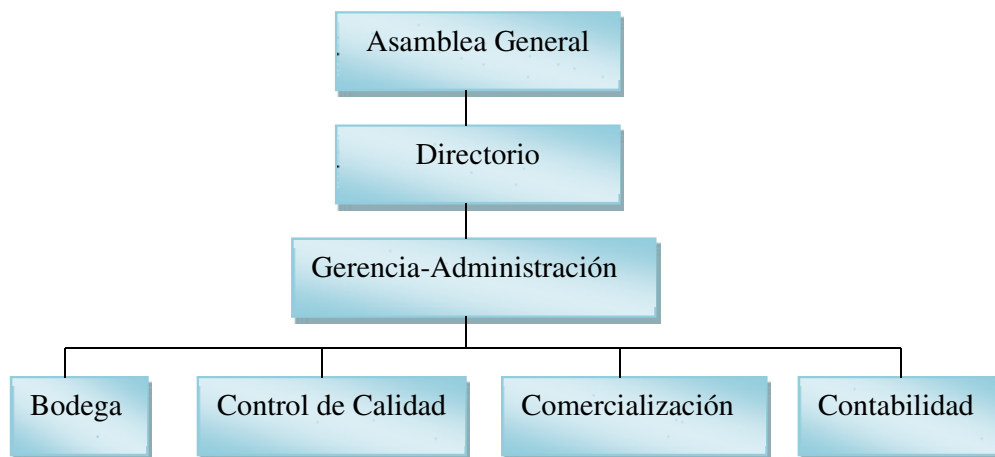


FUENTE: UEPQ

## PROPUESTA

Se propone un organigrama funcional para la UEPQ la cual permita tener un mejor funcionamiento para la unidad.

Gráfico N° 20. Organigrama funcional propuesto



ELABORADO: Por la autora

Año: 2015

### **Funciones Claves del Organigrama Funcional Propuesto.**

#### **Asamblea General**

- Máxima autoridad
- Aprueba estatutos y reglamentos
- Elige a los miembros de la directiva

#### **Directorio**

- Nombra al gerente
- Aprueba el plan y presupuesto anual
- Hace seguimiento de estatutos y reglamento

#### **Gerente-Administrador**

- Toma de decisiones administrativas
- Coordinar equipos de trabajo para un buen ambiente laboral
- Crear y desarrollar proyectos que permitan el crecimiento de la unidad


#### **Mercadeo, producción y Finanzas**

- Realizan la revisión constante del progreso de la unidad
- Buscan llegar al cliente y satisfacer sus necesidades
- Desarrollan las objetivos de la empresa buscando resultados

### 3.2.2 FASE II: PRODUCTO QUE SE VA A EXPORTAR

#### 3.2.2.1 Descripción del producto-maíz.

Tabla 22 Maíz amarillo

Producto – Maíz amarillo	Producto
<p><b>Nombre científico:</b> Zea mays</p> <p><b>El Maíz constituye:</b> Alimento muy completo.</p> <p><b>Aporta:</b> Elementos nutritivos y materiales</p>	

ELABORADO: Por la autora

En Quiroga se centra sus actividades productivas en el cultivo del maíz, la mayoría de las comunidades se dedican a la agricultura, en la actualidad los productores de unidad de las diferentes comunidades se dedican a producir distintos productos en especial el maíz siendo el producto de mayor producción la cual ha permitido a la unidad a abastecer a nivel local este producto.

#### PARTIDA ARANCELARIA

Tabla 23 Partida arancelaria sugerida: maíz 10.05.90

<p><b>Sección II:</b></p> <p><b>Capítulo 10:</b></p> <p><b>Partida Sist. Armonizado 1005:</b></p> <p><b>Subpartida Sist. Armoniz. 100590:</b></p>	<p>Productos del reino vegetal</p> <p>Cereales</p> <p>Maíz</p> <p>Los demás</p>
---	---

FUENTE: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

ELABORADO: Por la autora

#### 3.2.2.2 Características del maíz

En la parroquia de Quiroga las características que tiene el maíz amarillo son importantes para sus productores y para sus clientes. Entre las principales características que tienen el producto son:

- La mazorca es grande
- Utilizan abono de sus animales
- El grano es grueso
- Y su característica principal que su producto es 100% orgánico.


### 3.2.2.3 Clasificación del maíz

La unidad económica de Quiroga representa un centro de acopio del maíz amarillo, las cantones que son socios directos para la unidad económica son los cantones de la provincia de Imbabura como Otavalo, Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Urcuqui y Pimampiro EPS que entregan el producto a la unidad económica de Quiroga.

A continuación se detalla la clasificación del maíz amarillo:

#### Clasificación del maíz amarillo

Tabla 24 Producto para la exportación maíz amarillo de primera

MAIZ	CANTIDAD	DETALLE	CUALIDADES	PRODUCTO
MAIZ DE PRIMERA	6.720	Producto seleccionado y listo para la venta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es grueso</li> <li>• El grano es Grande</li> <li>• Rico en <a href="#">vitamina E</a></li> <li>• Aporta proteínas vegetales de calidad.</li> <li>• Rico en potasio, hierro y <a href="#">fósforo</a>.</li> </ul>	
TOTAL	6.720			

FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### 3.2.2.4 CLIENTES PERMANENTES

La unidad de Quiroga en la actualidad cuenta con clientes ya establecidos que consumen sus productos son:

- Un total de 24 Centros infantiles del Buen Vivir del Cantón Cotacachi
- Hospital de Otavalo.

*Tabla 25 Consumo del producto Maíz Seco a nivel local*

<b>CLIENTES</b>	<b>COMPRA</b>	<b>TOTAL</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centros infantiles del Buen Vivir del Cantón Cotacachi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La compra es cada mes durante tres meses, en junio, julio y agosto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquieren un total de 2.550 quintales de maíz seco cada mes, un total de quintales por los tres meses 7.650</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospital de Otavalo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El hospital hace la compra del maíz seco el mes de julio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un total de 1.800 quintales de maíz seco por un mes</li> </ul>
<b>TOTAL</b>		9.450

FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la Autora

AÑO: 2015

Como podemos observar la unidad económica ya tiene establecido los clientes que cada año adquieren el maíz amarillo con un total de 9.450 sacos los cuales la unidad tiene para la venta local y nacional ha permitido que la unidad tenga una utilidad positiva generando la estabilidad económica, productiva formando fuentes de trabajo proyectándose para las demás parroquias de la provincia de Imbabura.

Tabla 26 Cronograma de producción de maíz en la provincia de Imbabura y la Parroquia de Quiroga

ACTIVIDADES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Preparación del suelo.							X	X				
Arado.								X	X			
Siembra.										X		
Mantenimiento del cultivo											X	X
Fiestas culturales		X	X									
Verificación del producto				X								
Cosecha					X	X						

FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la Autora

AÑO: 2015

### 3.2.2.5 CADENA DE DISTRIBUCIÓN

#### 1. PLAZA.

La cadena de distribución dentro del país de Venezuela siendo el mayor demandante del maíz dentro del bloque del Mercosur, no es diferente a los existentes en otros países. Esto facilita el movimiento del producto o del bien entre los productores y consumidores para un mejor manejo al momento de realizar la venta y compra como un canal.

Primero, deben facilitar el flujo de comercio en su carácter de intermediarias. En segundo lugar, a fin de facilitar el flujo de comercio, desempeñan una variedad de labores que incluyen el financiamiento, la asunción del riesgo, el desarrollo de recursos, el comercio, la organización y la inversión.

La mejor cadena de distribución que se puede utilizar dentro de la Unidad económica y popular de Quiroga es la siguiente:

Gráfico N° 21. Cadena de distribución.



## 2. PRECIO

El precio del quintal de maíz amarillo duro para este mes se mantiene en 15.90 dólares de 50 Kg, con 13% de humedad y 1% de impurezas, en condiciones de bodega/vendedor, el mismo valor al que estuvo el año anterior, según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), a través de la Subsecretaría de Comercialización.

## 3. PROMOCIÓN

La estrategia promocional incluye el uso de medios impresos tales como afiches, trípticos que incluyen logo y slogan de la UPEQ.

Con el apoyo de Pro – Ecuador y MAGAP se prevé participar en ferias internacionales de alimentos.

Gráfico N° 22. Logotipo a utilizar para exportar el maíz seco



ELABORADO: Por la Autora  
AÑO: 2015

Se propone para la exportación del maíz amarillo el logotipo que representa el nombre y el producto que se va exportar siguiendo los pasos y requisitos para la elaboración del logotipo la cual será favorable para posesionarnos en el mercado internacional.

### **Que significan los colores**

El logotipo que se va a utilizar en la exportación del maíz amarillo lleva dos colores principales que son el verde y amarillo la cual permitirá ser fácilmente reconocida en el mercado internacional a continuación se detalla los colores y el significado:

- **Color verde:** representa *Frescura, Medio ambiente, Armonía, Salud, Curación, Inexperiencia, Dinero, Naturaleza, Renovación y Tranquilidad.*
- **Color amarillo:** Representa *Precaución, Alegría, Cobardía, Curiosidad, Felicidad, Gozo, Broma, Positivo y Sol.*

### **Porque el nombre**

El nombre del logotipo representa el producto que en este caso la unidad va a exportar, que es maíz amarillo con el nombre Maíz Real, también es el producto que de mayor producción y comercialización tiene la unidad, es tanto para la unidad como para los productores un producto con cualidades y ventajas en donde en la actualidad es una fuente de trabajo para habitantes de la parroquia de Quiroga.

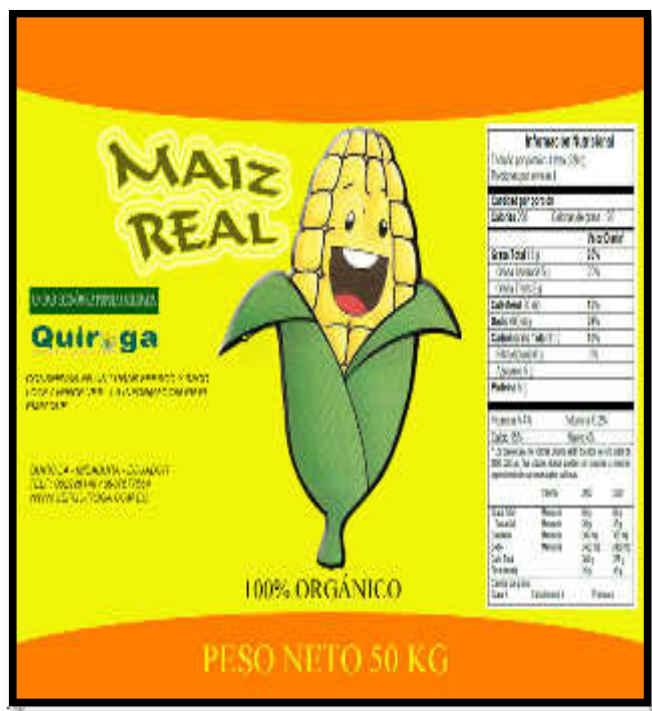
#### **3.2.2.6 Normativa de etiquetado**

Para el ingreso del maíz amarillo la unidad debe acogerse a los requisitos de etiquetado de Venezuela:

- Nombre y la marca del producto
- Denominación comercial
- Domicilio del fabricante
- Ingredientes que lo componen,
- Fecha de elaboración y caducidad
- Naturaleza de los materiales empleados en la manufactura de los envases o envoltorios.



Gráfico N° 23. Etiqueta para el saca de maíz



ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### Adaptación del Producto al mercado meta

La etiqueta del producto se la ha diseñado de acuerdo a las especificaciones de la normativa del país meta ya que de esta manera el producto no tenga inconvenientes para ingresar a Venezuela (PROECUADOR FICHA COEMRCIAL).

### Empaque y etiquetado

La UEPQ contrata a la empresa HBGH que es líder en Ecuador en la comercialización de sacos, telas, fibras, mallas, piolas de polipropileno. Ubicada en el centro histórico de quito: Roca fuerte oe9-75 y Chimborazo Gracias a su tesón y visión, trabajo y responsabilidad, HBGH se ha consolidado en el mercado nacional. Por la disponibilidad de sacos de polipropileno en todas las medidas y entrega inmediata,<sup>6</sup>aplicando el término del “Justo a Tiempo” sin importar la cantidad de sacos que necesiten.

<sup>6</sup> Empresa HBGH

El procedimiento será de la siguiente manera:

1. La unidad realiza el contacto con la empresa HBGH la cual se encargará de entregar el total de sacos de polipropileno que son los adecuados para el empaque del maíz seco.
2. El costo de cada saco de polipropileno de 0,24 centavos incluido el IVA incluye el Logo tipo de la unidad.
3. La HBGH entrega los sacos de polipropileno en un tiempo de 3 días a la unidad.

*Gráfico N° 24. Modelo del saco de polipropileno de 50 Kg (110 libras)*



FUENTE: UEPQ

AÑO: 2015

### **Empaque**

De acuerdo a la normativa existente en Venezuela el maíz amarillo se va a empaquetar en un saco de polipropileno muy bien sellados para que el producto se conserve hasta llegar a su destino y además que su presentación sea agradable frente a sus consumidores.

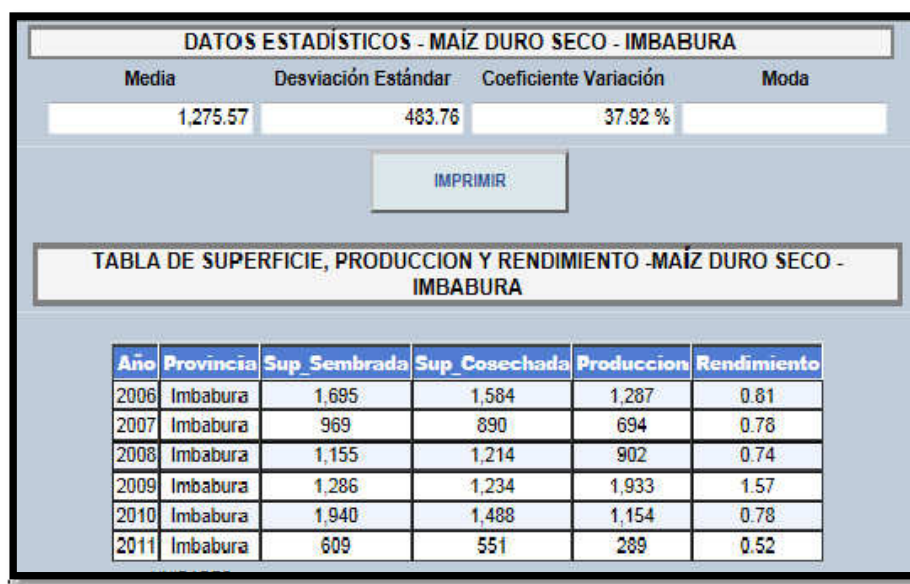
### **OFERTA Y DEMANDA**

#### **Oferta**

Desde el punto de vista de la producción del maíz dentro de la provincia de Imbabura se observa que hay un incremento en los últimos años para poder ofertar a los consumidores

del sector agrícola. Con esto facilita el movimiento de los bienes entre los productores y los consumidores por que el producto es destinado para el sembrado y el consumo en productos derivados.

Gráfico N° 25. Datos estadísticos del maíz



Fuente:<http://servicios.agricultura.gob.ec/sinagap/index.php/superficie-produccion-y-rendimiento>

Año: 2013

Con relación a la superficie cosechada de Imbabura, esta ha tenido una reducción en lo referente al maíz amarillo, pero a pesar de ello existen terrenos destinados al cultivo de este producto. Por lo tanto se puede determinar que existe oferta de maíz amarillo que puede ser comercializado.

### Capacidad de producción

En la actualidad la unidad cuenta con socios que permite cubrir la oferta del maíz amarillo con la participación del cantones de la provincia de Imbabura y son Otavalo, Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi, Urcuqui y Pimampiro son los que conforman directamente en la producción del maíz amarillo, la unidad como centro de acopio cuenta con 57.554 quintales de maíz cada año, el saco de maíz tiene 50 kilos (110 libras), la producción está clasificada de la siguiente manera:

Tabla 27 Producción del maíz amarillo tanto de la UEPQ y EPS

Productores	Producción (quintales)	Consumo	Oferta	Total kilos
EPS	57.554	50.834	6.720	14.784

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Como se observa la tabla la unidad económica de Quiroga cuenta con un total de 57.554 sacos de maíz, para el consumo y venta local tiene 50834, además cuenta con 6720 para la oferta exportable ya por medio de los socios que tiene la unidad económica permite cubrir la demanda para la exportación del maíz amarillo a Venezuela.

### **Demanda**

La demanda que tiene la unidad y las EPS depende de los meses de cultivo y cosecha pero el maíz es uno de los productos más consumidos localmente ya sea para la siembra o sus derivados.

La unidad económica y popular de Quiroga (EPS) tiene una producción de 57.554 quintales de las cuales se reparte de la siguiente manera:

Tabla 28 Demanda del producto (maíz amarillo)

PRODUCTO – MAÍZ	QUINTALES
Venta y consumo	50.834
Oferta exportable	6.720
<b>Total</b>	<b>57.554</b>

FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la Autora

AÑO: 2015

## **3.2.3 FASE III: ANÁLISIS DE MERCADO**

### **3.2.3.1 Aspectos cualitativos del mercado**

El Mercosur es un bloque regional económico integrado por cinco países que son: Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Venezuela.

Gráfico N° 26 MERCOSUR



FUENTE: MERCOSUR

AÑO: 2015

El bloque económico del MERCOSUR representa un proceso abierto y dinámico, desde su creación tuvo como objetivo principal propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. El MERCOSUR también ha firmado acuerdos de tipo comercial, político o de cooperación con una diversa cantidad de naciones y organismos en los cinco continentes.

## 3.2.3.2 Análisis cuantitativo del mercado

Tabla 29 Cuadrícula simplificada para comparar los países

VARIABLES	VALOR	BRASIL	ARGENTINA	URUGUAY	PARAGUAY	VENEZUELA
Acuerdos comerciales	0-5	5	5	3	5	5
Barreras comerciales	0-5	5	5	4	4	5
Fiscalidad	0-5	4	4	4	4	4
Población	0-5	5	4	4	5	5
Pib per cápita	0-5	5	5	4	4	5
Crecimiento del Pib	0-3	3	3	4	4	4
Inflación	0-4	5	3	4	3	4
Participación en el mercado	0-5	4	5	4	4	5
Tamaño del mercado actual	0-5	4	5	4	5	5
Riesgo país -	0-4	4	4	3	4	4
Inestabilidad jurídica –política etc.	0-4	4	5	4	4	4
Afinidad	0-4	4	4	4	5	5
Distancia	0-4	5	4	4	4	4
Nivel impositivo	0-5	5	5	4	5	4
Subsidios	0-5	4	4	5	3	4
TOTAL VALOR PONDERADO		66	65	59	60	67

FUENTE: PROECUADOR, actualizada al 22 de agosto de 2015.

ELABORADO: Por la autora

Para analizar la cuadrilla simplificada de los países del Mercosur se tomo en cuenta las variables más importantes de cada uno, como se observa Brasil, Argentina y Venezuela tienen un valor ponderado mayor a los otros países, tanto en los acuerdo comerciales, PIB, la inflación, etc. toman un valor de 5 a 4 lo permite conocer los países más destacados del Mercosur, también conocer las posibilidades comerciales para exportar productos agrícolas (maíz amarillo) de la unidad económica de Quiroga.

Mediante la investigación de las variables tomando en cuenta los indicadores económicos se determina que Venezuela es el país con mayor oportunidad para ingresar al mercado Venezolano considerando que entre Ecuador y Venezuela existe el comercio binacional

y generar iniciativas a corto plazo para abastecer a Venezuela de la sobreproducción para cubrir la demanda venezolana del maíz amarillo. A la vez cumplir con los requerimientos que dispone como es las barreras arancelarias y no arancelarias.

La mayor parte del gasto familiar en Venezuela se destina a la compra de alimentos, seguida de los gastos de vivienda y servicios básicos. Ante la reducción del presupuesto familiar, el consumidor reacciona ante el mercado dependiendo del estrato socioeconómico y de la categoría de bienes y servicios.

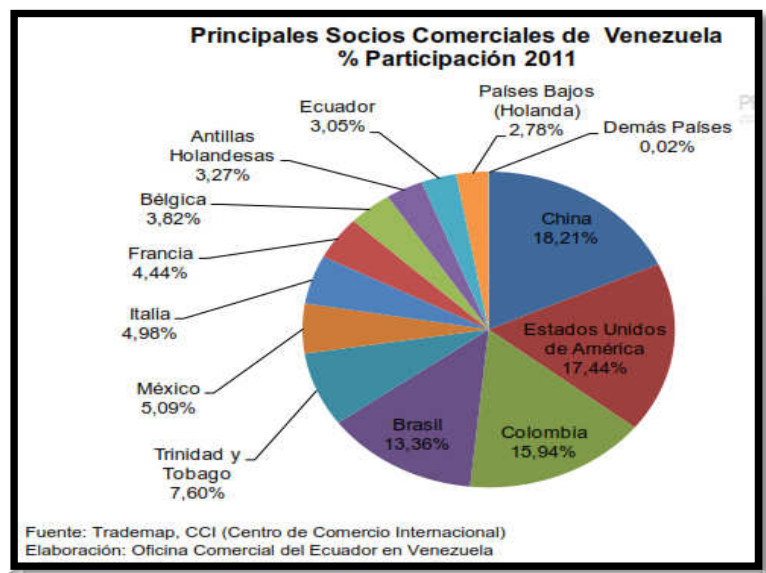
Generalmente, el consumidor acostumbra a elaborar un presupuesto de gastos, compara precios por lo que para los habitantes en Venezuela adquieren productos de calidad ya que son exigentes a la hora de comprar los productos extranjeros.

La unidad económica ve una oportunidad exportar el maíz amarillo a Venezuela ya que cumple con las exigencias en el consumo diario en los venezolanos ya que la unidad tiene una ventaja competitiva de su producto ya que es 100% orgánico lo que permitirá la aceptación del producto.

### **3.2.3.3 Determinación del mercado potencial extranjero**

Analizando los socios económicos y comerciales de Venezuela se determina que la producción de maíz amarillo en el país Venezolano no abastece la demanda local por lo que tiende a exportar el producto desde todas las partes del mundo y en especial de Ecuador por su alta concentración de nutrientes.

Gráfico N° 27. Principales socios comerciales de Venezuela



## ANÁLISIS

Se observa los principales socios comerciales, Venezuela representa un país con potencial a las exportaciones de Ecuador como socio comercial con la participación del 3,05% en al año 2011, mediante la exportación de sus principales productos que tiene el Ecuador entre ellos se encuentra el maíz amarillo lo que ha permitido aumentar su participación cada año.



Tabla 30 Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Venezuela, producto:  
100590 de los demás maíces

Exportadores	Valor importada en 2008	Valor importada en 2009	Valor importada en 2010	Valor importada en 2011	Valor importada en 2012	Valor importada en 2013
<b>Mundo</b>	321130	283124	249818	276583	517970	784423
<b>Estados Unidos de América</b>	317509	275256	226343	119395	285941	354239
<b>Argentina</b>	3609	7819	14744	95054	136405	201620
<b>México</b>	0	0	0	38409	32016	112365
<b>Brasil</b>	0	0	8700	11609	22666	63548
<b>Uruguay</b>	0	0	0	7780	14677	33699
<b>Ecuador</b>	0	0	0	0	0	14754
<b>Paraguay</b>	0	0	0	4325	0	4131
<b>España</b>	0	0	0	10	0	46
<b>Perú</b>	11	49	28	0	16	20
<b>Nicaragua</b>	0	0	0	0	12707	0
<b>Panamá</b>	0	0	2	1	0	0
<b>Sudáfrica</b>	0	0	0	0	13543	0


Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística (INE) desde enero de 2013.

### 3.2.3.4 PERFIL DEL PAÍS A EXPORTAR

#### VENEZUELA

Venezuela es el quinto productor mundial de petróleo. Por esta altísima concentración se considera que es un país mono productor. Por tal razón, los esfuerzos del país se han centrado en la exportación del petróleo, y su producción local no alcanza a abastecer su demanda por lo cual importa muchísimos productos de diversa índole. Además, su tierra tiene muchos minerales: petróleo, gas natural, hierro, oro, bauxita, energía hídrica, diamantes, etc.

Tabla 31 Indicadores socioeconómicos

	Capital	Caracas
	Moneda	BOLÍVAR
<b>DEMOGRÁFICO</b>	Población (julio 2015 est)	29,275,460
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2015)	1.39%
<b>SOCIAL</b>	Indice de GINI - Distribución del Ingreso (2011) Puesto 67	39
	Indice de Desarrollo Humano (2014)	0.764 (Puesto 67) Desarrollo Humano Elevado
	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2014 est.	8.0%
<b>ECONÓMICO</b>	PIB (miles de millones de dólares americanos, est. 2014)	205.80
	PIB per cápita (dólares, est. 2014)	7,030
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2014)	-4%
	Composición del PIB por sector (2014):	
	Agricultura	3.8%
	Industria	35.4%
	Servicios	60.8%
	Inflación anual (est. 2014)	62.2%
Tipo de Cambio (VEB por USD 2014)	6.28	

FUENTE: PRO ECUADOR  
AÑO: 2015

Tabla 32 Principales datos de comercio exterior

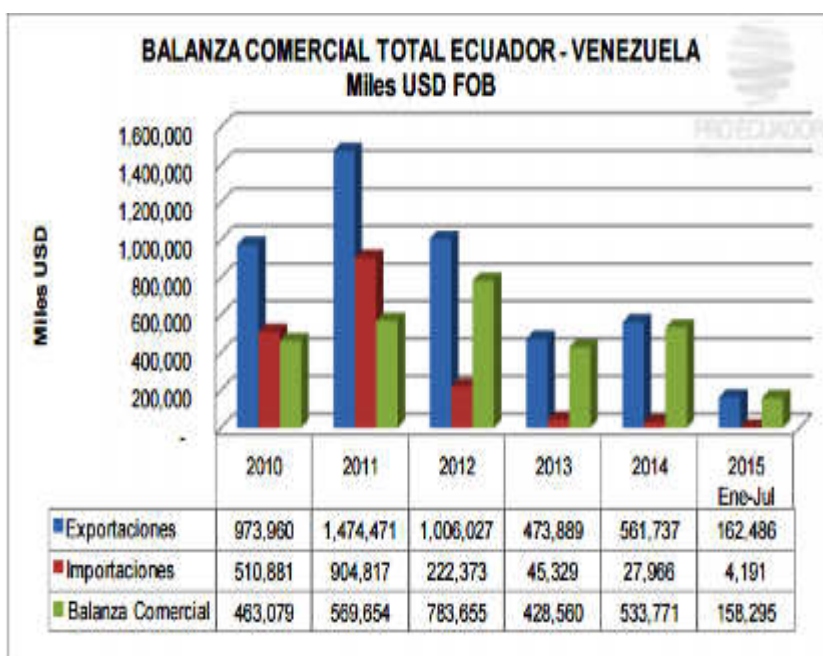
Balanza Comercial	Superávit: USD 34.62 mil millones (2013)
<b>Importaciones totales</b>	USD 32.34 mil millones (2013 est.)
<b>Principales productos importados</b>	Maquinarias, fármacos, productos agrícolas, vehículos
<b>Principales proveedores</b>	Estados Unidos, Colombia, China, Brasil, México, Alemania, Argentina (2013)
<b>Exportaciones totales</b>	USD 66.96 mil millones (2013 est.)
<b>Principales productos exportados</b>	Petróleo 95%.
<b>Principales destinos</b>	Estados Unidos, Colombia, México, Holanda, China, Ecuador, Brasil (2013)

FUENTE: United Nations Commodity Trade Statistics Database COMTRADE, [www.comtrade.un.org](http://www.comtrade.un.org)  
ELABORACIÓN: PRO ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones

Tabla 33 Relaciones Internacionales/regionales (organismos adscritos, Acuerdos Comerciales suscritos)

Acuerdos Multilaterales	Acuerdos Regionales	Uniones Aduaneras
<p><u>OMC</u> Miembro - 10 de enero de 1995</p>	<p><u>ALADI</u> Miembro - 12 de agosto de 1980</p>	<p><u>Comunidad Andina</u> Suscripción: 26 de mayo de 1969</p> <p>13 de febrero de 1973. Ingreso de Venezuela al Acuerdo de Cartagena</p> <p>Publicación: Gaceta Oficial N° 33.958 del 04 de mayo de 1982</p> <p>Denuncia: El 22 de abril de 2006, Venezuela anuncia formalmente su decisión de no pertenecer a la CAN</p> <p>El 13 de agosto de 2006, se suscribe el Memorando de Entendimiento para mantener en plena vigencia las ventajas recibidas y otorgadas según el Programa de Liberación de la Subregión Andina, por un plazo de cinco años a partir de la denuncia</p>
<p>Fuente: "Perfil País Venezuela" Elaboración: Banco de Comercio Exterior de Venezuela</p>		

Gráfico N° 28. Balanza comercial de Ecuador y Venezuela



FUENTE: Ficha técnica PETROECUADOR  
AÑO: 2015

## ANÁLISIS

Como se observa en el gráfico la balanza comercial entre Ecuador y Venezuela es positivo las exportaciones ya que han ido creciendo en los últimos años, hasta el 2015 se observa un crecimiento anual importante en las exportaciones, así como en el saldo comercial alcanzado en el 2015 a pesar que el valor exportado sea menor al año anterior se mantiene la balanza comercial tanto en las exportaciones y importaciones entre los dos países.

Tabla 34 Principales productos exportados de Ecuador a Venezuela

EXPORTACIONES TOTALES DE ECUADOR A VENEZUELA								
FOB Miles USD								
Subpartida	Descripción	2004	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	% Perten. 2012
2708000000	ACEITES OBLICIONADOS DE PETRÓLEO CRUDO MINERAL (EXCLUIDO)	125,851	0	123,824	657,807	86,572	-8.47%	9.50%
1604140000	ATUNES EN CONSERVA	38,825	77,188	71,888	72,763	168,873	48.77%	16.73%
1511000000	ACEITE DE PALMA EN BRUTO	49,252	31,253	33,874	56,008	46,000	-0.14%	3.87%
1604200000	LOS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	62,747	63,121	46,734	43,901	23,447	-26.81%	2.53%
8704911000	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE PESO TOTAL CON CARGA MÁXIMA INFO IGUAL A 4,537 T, NO CONTEMPLADAS EN OTRA PARTE	72,023	0	30,758	28,461	136,279	10.08%	10.54%
8705224000	LOS DEMÁS VEHÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE 1 000 CMS Y 1 500 CMS, NO CONTEMPLADOS EN OTRA PARTE	28,045	21,848	63,201	77,861	44,345	12.52%	4.48%
8408110000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
8408120000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
8408130000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
8408140000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
8408150000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
8408160000	MAQUINARIAS DE COCINA, EXCEPTO LAS DE PREPARACIÓN DE PAN, PASTELERÍA, HELADERÍA, HELADOS, HELADOS EN BARRAS, HELADOS EN BARRAS DE PALMA	27,851	18,893	17,870	16,154	23,282	4.42%	8.97%
5911220000	PRODUCTOS Y ARTÍCULOS TEXTILES DE PESO SUPERIOR O IGUAL A 300 G/M2	0	758	27,128	30,438	502	-	0.05%
9021101000	ARTÍCULOS Y APARATOS DE ORTOPEDIA	0	1,828	40,858	2,740	89	-	0.01%
4011010000	NEUMÁTICOS (LLANTAS); RADIALES PARA AUTOMÓVILES DE TURISMO	5,816	4,513	3,941	14,321	16,300	23.78%	1.52%
0401100000	LECHE Y NATA, SIN CONCENTRAR, SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE, CON UN CONTENIDO DE MATERIAS GRASAS SUPERIOR O IGUAL AL 1% EN PESO	351	1,800	6,431	10,708	12,086	143.11%	1.23%
2008110000	MALTA DE CEREALES EN CONSERVA	8,884	6,432	5,472	5,838	5,309	-12.80%	0.50%
	DEMÁS PRODUCTOS	177,744	177,873	383,406	317,708	394,240	22.14%	35.12%
	TOTAL	719,951	363,933	973,980	1,474,471	1,097,803	8.73%	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

## ANÁLISIS

Como se observa en la tabla entre los principales productos de exportación hacia Venezuela, sobresalen aceites y crudo de petróleo, los atunes y preparados de pescado, aceites de palma y sus derivados, vehículos, cocinas y textiles (incluso por piezas).

Además, resaltan otros productos automotrices, de la metalmecánica y petroleros que constan en el abanico de exportación hacia Venezuela y que poseen participación importante en el total. Los productos que han presentado una mayor tasa de crecimiento promedio anual en el período 2008-2012 son atunes en conserva, vehículos, neumáticos, demás aceites de palma y sus fracciones.

### 3.2.3.5 Medio de transporte para la exportación

*Tabla 35 Los puertos más importantes en Venezuela*

<b>Puerto Cabello (estado Carabobo)</b>	<b>Puerto de La Guaira (estado Vargas)</b>	<b>Puerto de Maracaibo (estado Zulia)</b>
Es el puerto más importante y de mayor valor económico del país, debido a su gran actividad de importación de materias primas para el sector industrial venezolano, que normalmente se trasladan hacia la ciudad de Valencia (capital del estado Carabobo) y otras regiones del país.	Ubicado a 30km de la ciudad de Caracas es considerado como la puerta de Venezuela por su conexión directa con el océano Atlántico.	Se encarga de transferir, cargar, descargar y realizar servicios a buques o a las carga de los mismos. Permite la entrada de buques de hasta 36,0 pies de calado, su ubicación facilita el acceso a los mercados de los países andinos, caribeños, océano Atlántico, Canal de Panamá, Sur de los Estados Unidos y Centroamérica.

FUENTE: GUÍA COMERCIAL VENEZUELA

ELABORADO: Por la autora

### **Del Ecuador al puerto de destino**

A continuación se detalla una cotización del envío de contenedores desde Guayaquil hasta Puerto Cabello (principal puerto venezolano)

Tabla 36 Cotización del envío del contenedor desde Guayaquil hasta Puerto Caracas (Venezuela)

Tipo de embarcación: PCL		
Tiempo de tránsito: 10 días aproximadamente		
Comentarios	Plazo de entrega	Cantidad de contenedores
	USD x cont.	USD x cont.
CARGA MÁXIMA		USD

Contenedor para la exportacion del maiz amarillo

MEDIDAS INTERIOR CONTENEDORES	
	40 pies
TARA	3.750 kg / 8.265 lb
CARGA MÁXIMA	28.750 kg / 63.385 lb
PESO BRUTO	32.500 kg / 71.650 lb
LARGO	12.025 mm / 39'6"
ANCHO	2.352 mm / 7'9"
ALTURA	2.393 mm / 7'10"
CAPACIDAD	67,7 m3 / 2.390 ft3



FUENTE: PROECUADOR  
AÑO: 2015

El contenedor de 40 pies standard será utilizado para el traslado del producto al ser exportado (maíz amarillo) desde la UEPQ en la provincia de Imbabura al puerto de Guayaquil y se realizara de la siguiente manera:

Tabla 37 Contenedor utilizado para el traslado de la UEPQ – Guayaquil

Contenedor a utilizar	Traslado	Ruta	Tiempo	Cantidad	Total contenedores
Contenedor de 40 pies Standard 40' x 8' x 8'6"	Desde la UEPQ en la provincia de Imbabura, parroquia de Quiroga a Guayaquil al puerto	-Otavalo-Quito -Quito se toma la vía Aloag hasta llegar a Santo Domingo -Luego el desvío a Quevedo, Babahoyo, Yaguachi y se llega a <i>Guayaquil</i>	10 a 12 horas	En cada contenedor se traslada 56 sacos de maíz.	Se utilizará 3 contenedores cada contenedor 560 sacos, con un total de 1680 sacos de maíz amarillo.

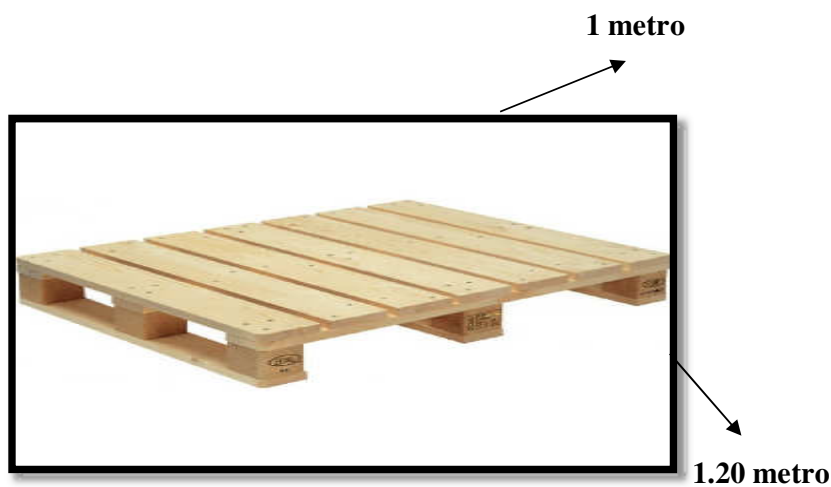
ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

## UNITARIZACIÓN

### Pallet a utilizar para la exportación del maíz amarillo

Gráfico N° 29. Pallet de madera



FUENTE: PROECUADOR

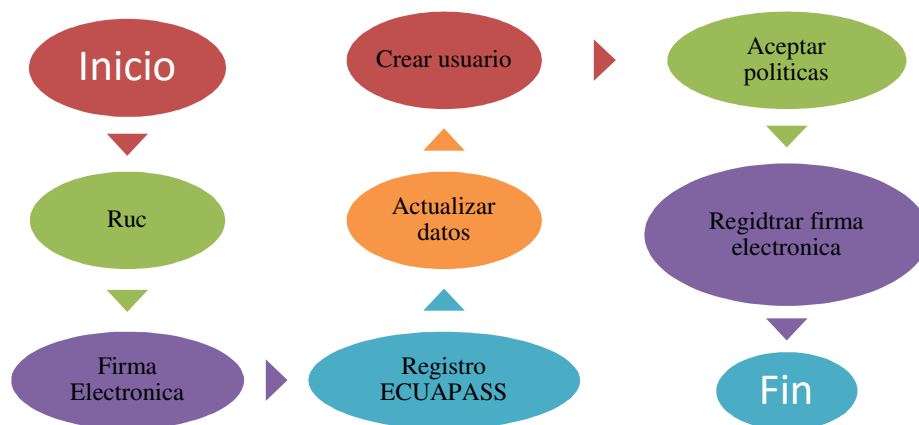
AÑO: 2015

### La carga se lo realizara de la siguiente manera:

1.- En el pallet de 1 m x 1.20 m se realiza el apilamiento de 14 niveles, cada nivel de 2 sacos con un total de 28 sacos por pallet.

- 2.- En cada pallet se ubica 28 sacos de maíz amarillo, 50 Kg cada saco.
- 3.- En el primer nivel se ubica 2 sacos con un peso de 100 Kg por cada pallet de los 14 niveles da un total de 1400 Kg.
- 4.- Cada pallet de madera pesa 1400 kilos (1,4 toneladas).
- 5.- En el contenedor de 40 pies se coloca 20 pallet de 28 sacos de maíz cada uno con un total de 560 sacos por contenedor y su peso es de 28.000 kilos. (28 toneladas)
- 5.- Se utiliza tres contenedores con un total 1680 sacos, con un peso total de contenedores de 84.000 kilos
- 6.- La exportación se lo realizara trimestralmente y el primer embarque saldrá el 20 de Diciembre 2015.

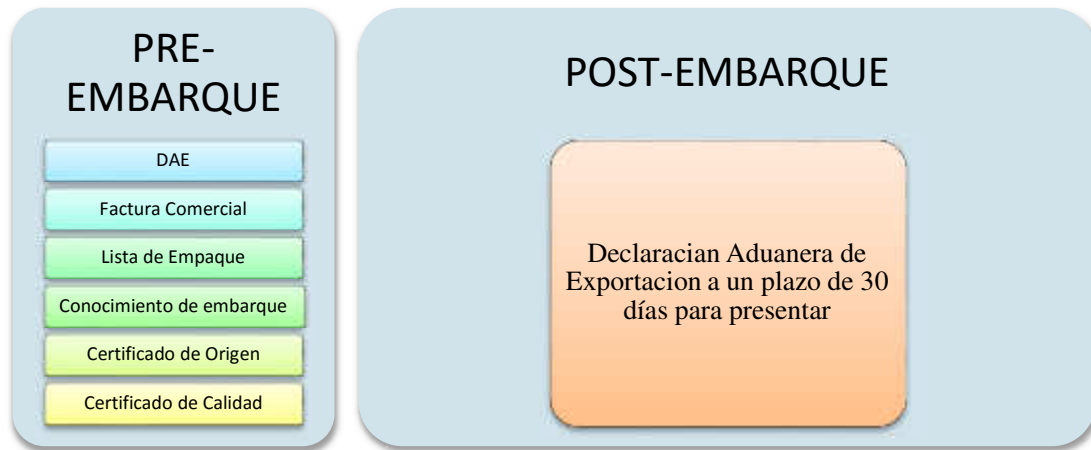
Gráfico N° 30 Proceso de registro del exportador



ELABORADO: Por la autora  
AÑO: 2015



Gráfico N° 31 Proceso de exportación



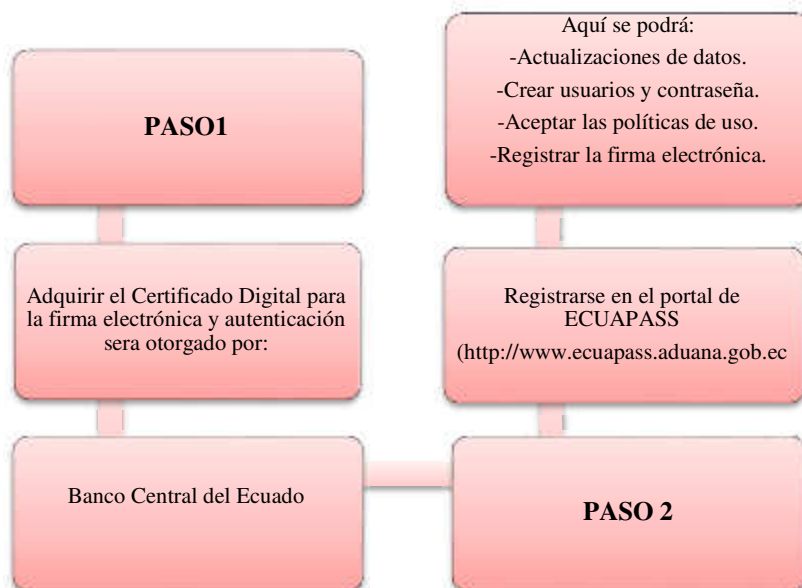
ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### 3.2.3.6 Requisitos para ser exportador

Al momento de contar con el RUC del beneficiario en el Servicio de Rentas Internas, se llevará a cabo el siguiente proceso:

Gráfico N° 32 Requisitos para ser exportador



FUENTE: Aduana del Ecuador

ELABORADO: Por la autora

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Conocimiento de embarque

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

### **Factura comercial**

Salvo estipulación en contrario, deben emitirse por el beneficiario designado en el crédito y a nombre del ordenante del mismo, debiendo contener como mínimo:

- La descripción de las mercancías conforme a lo especificado en el crédito como el Maíz
- Los precios unitarios y el importe expresado en la moneda del crédito
- Las condiciones de entrega
- Todas las observaciones especiales, confirmaciones y legalizaciones que se exijan en el crédito, y, siempre que se exija, todas ellas firmadas.

Tabla 38 Factura Comercial

<b>FACTURA COMERCIAL</b>							
<b>Factura N° 001-001-00001</b> <b>Fecha: 17 de Mayo 2013</b>							
<b><u>Dirección (no privado individuales):</u></b> Puerto de caracas : Paola Aleyda Cepeda Cárdenas					<b><u>Condición de entrega (Incoterms)</u></b> Franco a Bordo (FCA PTO GYE)		
<b><u>Dirección de entrega (no privado individual):</u></b> Puerto de destino CARACAS  <b><u>Nombre y apellido del importador:</u></b> Paola Aleyda Cepeda Cárdenas <b><u>Teléfono:</u></b> 058989575390					<b><u>Número de contrato:</u></b> Contrato de Compra venta N° 1  <b><u>Forma de Pago</u></b> L/C 30 DIAS		
No item	Descripción	País de Origen	Peso neto/kg	Partida arancelaria	Qty(pieces)	Precio unitario, USD	Precio Total, USD
1.	Producto agrícola  MOTIVO DEL ENVIO Exportación  Maíz amarillo	Ecuador  NOMBRE DEL FABRICANTE Unidad Económica Popular de Quiroga (UEPQ)	3696 kilos	APORTAR PARTIDA ARANCELARIA	1680 quintales	137	230.160
2.							
<b>Total, USD</b>						<b>230.160</b>	

<b>Costo de seguro, USD:</b>	<b>23.016</b>
<b>Costo de transporte, USD:</b>	<b>1680,00</b>
<b>Total for payment, USD:</b>	<b>254.856</b>

<b>Peso total, kg (total) :</b>	<b>3696 kilos</b>
---------------------------------	-------------------

<b>Firma :</b>	Paola Aleyda Cepeda Cárdenas
----------------	------------------------------

ELABORADO: Por la autora

### **Obtención del Certificado de Origen**

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) es la autoridad gubernamental competente para verificar y certificar el origen de las mercancías ecuatorianas de exportación y se deberá seguir el siguiente proceso:

**Paso1.**-El exportador debe registrarse en ECUAPASS como exportador a través:

- Del sitio web: <https://portal.aduana.gob.ec/>
- La opción “Solicitud de Uso”

**Para registrarse en Ecuapass deberá contar previamente con la firma digital.**

**Paso2.**- Generación de la declaración juramentada de origen

Dentro de ECUAPASS, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”. El usuario deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen.

**Paso 3.- Generación del certificado de origen**

Si va a exportar a países de la CAN, ALADI O MERCUSUR, el Certificado de Origen puede ser emitido por las siguientes entidades habilitadas: Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias de Tungurahua, etc. El exportador deberá seguir el procedimiento de la entidad seleccionada, llenar el formulario y presentar documentación solicitada, para posteriormente retirar el certificado físico.

El certificado se determina para ver el origen de los productos dentro de la asociación ya que es un requisito indispensable para ingresar al bloque de Mercosur y por ende al país de Venezuela donde se exportara el maíz.

Tabla 39 Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN		
 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO		
PAÍS EXPORTADOR: Ecuador		PAÍS IMPORTADOR: Venezuela
No. De Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
1	10.05.90.	Maíz amarillo
DECLARACION DE ORIGEN		
<p><b>DECLARAMOS</b> que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la <b>Factura Comercial No 001-001-00001</b> cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2). . De Complementación Económica y la Comunidad Andina. ....de conformidad con el siguiente desglose:</p>		
No. de Orden	N O R M A S (3)	
1		
<p><b>Fecha:</b> 20-12-105</p> <p><b>Razón social:</b> UEPQ</p>		
OBSERVACIONES (4)		
CERTIFICACION DE ORIGEN		
<p><b>Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de:</b> Otavalo</p>		
<p><b>A los:</b> 15:00</p> <p><b>Nombre, sello y firma Entidad Certificadora:</b></p>		
<p>Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.</p>		
<p>(2) <b>Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando número de registro.</b></p> <p>(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.</p> <p>(4)</p>		
FUENTE: MIPRO		

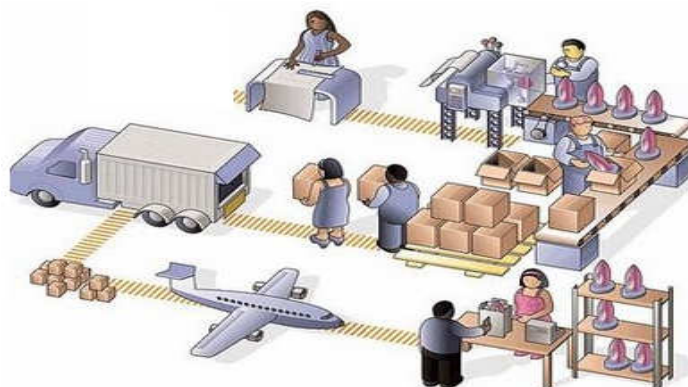
### Certificado de calidad

Otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) para ingresar a otros países, debido a exigencias de reglamentos técnicos de esos países.

### 3.2.3.7 LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

Están relacionados con el manejo físico de las mercancías, es decir, el manejo óptimo del producto de modo que llegue a su lugar de destino en las condiciones óptimas y en el menor tiempo posible, los aspectos a considerar en esta etapa son: el transporte, almacenaje, embarque, envase y embalaje.

Gráfico N° 33 Sistema Logístico



Fuente: Pro- Ecuador.

### Cadena logística

- ✓ **Los proveedores:** Con los proveedores se negociará el aprovisionamiento de materia prima como la semilla y la materia prima. Esta negociación será de 6 meses que es el tiempo de producción del maíz, con la información de venta y se manejará las condiciones de pago para un mes puesto que de esta manera se recogerá el dinero para el pago.
- ✓ **Compras:** Se realizará el pedido a los proveedores ya sea independientes y en organizaciones para las semillas de acuerdo a las temporadas de cultivo, este tiempo será de 8 días, puesto que se realizará el pedido y luego la entrega de materia prima,

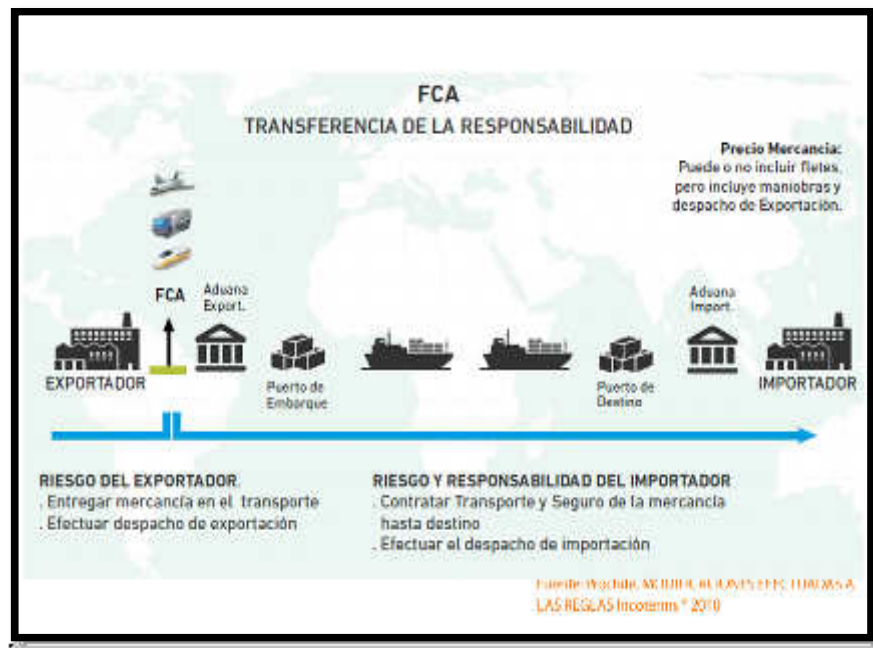
con el flujo de información de compras-proveedor-finanzas a un costo de 137 dólares el quintal.

- ✓ **Producción:** Se seleccionará la materia prima para comenzar a realizar el cultivo del maíz, se mantendrá el sembrío hasta su posterior cosecha, con un tiempo de 5 días, con el flujo de información almacenaje-producción-compras.
- ✓ **Almacenaje:** Una vez realizado todo los últimos detalles de la mercancía se almacenará el maíz que van a ser comercializados en el mercado nacional e internacional para posteriormente programar su despacho. Con un tiempo de 5 días, con el flujo de información de producción-almacenaje-ventas, el costo del almacenaje será de 2 dólares el quintal de maíz y esto será por parte del importador.
- ✓ **Distribución:** Se realiza la entrega al señor transportista que llevará los bultos de maíz para su embarcación al mercado Venezolano. Con un tiempo de 1 día, con el flujo de información almacenaje-transporte interno-embarque.
- ✓ **Venta:** Se encargará al importador Venezolano la venta directa al consumidor final y el precio para el importador será de acuerdo al incremento en la importación a través del Incoterms FCA.

### **Término de Negociación**

El término de negociación que se va utilizar es FCA mediante vía marítima puesto que nos ayuda a reducir costos y el producto que estamos exportando es perecible, esto llegara al puerto de Caracas.

Gráfico N° 34 Termino a utilizar FCA



## OBLIGACIONES PARA LA NEGOCIACIÓN

### VENDEDOR

- Entregar de la mercancía y documentos necesarios.
- Especificar el lugar de entrega.
- Entregar la mercancía en el lugar acordado.
- Cubrir costos y riesgos hasta el punto de entrega.
- Cargar la mercancía al medio de transporte cuando se entregue en su local
- Entregar la mercancía en el medio de transporte sin descarga cuando el lugar acordado es distinto a su local.
- Pagar operaciones de verificación, comprobación de calidad, medida, peso.
- Embalaje requerido para el transporte.
- Realizar el despacho aduanero (documentos, permisos, requisitos, impuestos, etc.).

### COMPRADOR

- Pagar el precio de la mercancía.
- Pagar el flete del lugar de exportación al lugar de importación.
- Pagar el precio de las mercancías.



- Cubrir gastos y riesgos a partir de la entrega.
- Contratar al transportista para que recoja las mercancías en el lugar convenido.

### Forma de Pago

El pago se realiza mediante una carta de crédito el 50% del pago se realiza una vez el banco corresponsal verifique la garantía de pago, para empezar a realizar los trámites de exportación y el otro 50% al momento que la mercancía llegue a su destino.

Tabla 40 Matriz de exportación

CONCEPTO	OPERACIONES		COSTO EMPRESA	COSTO UNITARIO
	Cantidad en sacos 50 kilos	Valor		
COSTO	1680	48	80.640	48
<b>Costo de oportunidad</b>				
Embalaje unitario-saco de polipropileno	1680	0,24	403.20	
Embalaje global – sacos de polipropileno	1680	0,24	403.20	
Rótulos de exportación	1680	0,5	840	
Verificación previa				
Estibaje	1680	0,25	403.20	
Transporte interno	1680	1,20	2016	
<b>EXW – Quiroga</b>			<b>84.705.60</b>	<b>62.40</b>
Estiba de contenedor	1680	0,15	252	
<b>Documentos de exportación</b>				
Certificado de origen	1	5.00	5.00	
Certificado de calidad				
Ticket salida de Aforo				
Agente afianzado	1	50	50	
<b>FCA</b>			<b>85.012.60</b>	<b>81.12</b>
Garantía contenedor	3	500	1500	
Estiba contenedor	3	25	75	
Almacenaje hasta diez días	1680	2,00	3360	
Aforo físico del contenedor	3	30	90	
<b>FAS</b>			<b>103.537.60</b>	<b>105.46</b>
Documentos de embarque			100	
Notificación reembarque			150	
<b>FOB</b>			<b>103.787.60</b>	<b>137</b>

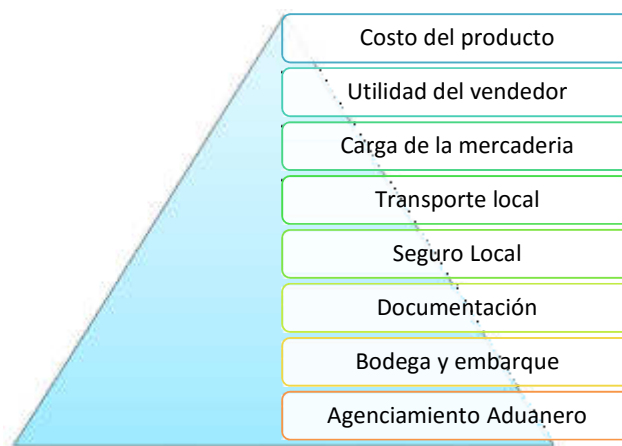
FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la autora

### Distribución Física Internacional

Se desarrollara la Distribución Física Internacional en el término de negociación FCA para la determinación del precio de exportación del maíz.

Gráfico N° 35 Distribución Física Internacional



ELABORADO: Por la Autora

- ✓ **Costo del producto:** Se determinarán todos los gastos que incurran desde la producción, hasta su comercialización con la aplicación de la carta de crédito; el precio de venta en el mercado externo será de 137 dólares el quintal. Se determinó el valor del quintal del maíz por la utilidad que será del 30% por saco.
- ✓ **Utilidad del vendedor:** La utilidad se determinará un porcentaje de utilidad que se verá incrementado en el valor del maíz, para la determinación del precio final será el 30% de la venta en cada quintal para poder recuperar los gastos que se genera al momento de exportar.
- ✓ **Carga de la mercancía:** Se tomará en cuenta el valor de carga de la mercancía al transporte interno para ser llevado al lugar de embarque dependerá también de la cantidad que se estará enviando hasta la aduana.

- ✓ **Transporte local:** Es el valor que se pagará por trasladar el maíz por vía terrestre, desde la bodega hasta el lugar convenido para el embarque y el costo del transporte será 1,20 dólar por saco, teniendo un total de 16.80 sacos en el primer trimestre el costo total del transporte es de 2.016 por lo 1.680 sacos.
- ✓ **Seguro Local:** Es uno de valores que se paga para que la mercancía que cuente con un seguro por cualquier inconveniente que pueda suceder al momento de transportar hasta llegar el embarque, el costo será de 1% del total de la carga para la importación.
- ✓ **Documentación:** Son todos los documentos que en este caso de la exportación del maíz se debe tener el DAE, factura Comercial, lista de empaque, lista de embarque, certificado de calidad, certificado de origen para que no exista ningún inconveniente al momento de realizar el embarque.
- ✓ **Bodega y embarque:** Es el valor que se paga en el punto de embarque hasta que la mercancía se la coloque en el transporte.
- ✓ **Agenciamiento Aduanero:** Se pagará un valor por el despacho de la mercancía en el punto de embarque este valor deberá ser cancelado en el banco.

### **3.2.4 FASE IV: APLICACIÓN DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL CREDITO DOCUMENTARIO.**

#### **Solicitud de compra y venta**

#### **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS**

Contrato de compra-venta que celebran por una parte la Unidad Económica Popular de Quiroga, que será el coordinador de la unidad y por la otra la empresa Impovenezuela S.A. representada en este acto por Paola Aleyda Cepeda Cárdenas a quienes en lo sucesivo se les denominará como “El Vendedor” y “El Comprador” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

## DECLARACIONES

### **Declara “El Vendedor”**

- Que es una asociación por acciones simplificadas legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador y la ley orgánica de la economía popular y solidaria del año 2014.
- Que dentro de su objeto social es aportar al desarrollo de la economía popular y solidaria, productos agrícolas como el maíz amarillo.
- Que cuenta con la capacidad de conocimientos e iniciativas y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- Que el Gerente general es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.
- Que tiene su domicilio en la Provincia de Imbabura del Cantón Cotacachi de la Parroquia de Quiroga. Mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

### **Declara “El Comprador”**

- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en Venezuela y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “El Vendedor”.
- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- Que el Srta. Paola Aleyda Cepeda Cárdenas en su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.
- Que tiene su domicilio en la Ciudad de Caracas, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**Ambas partes declaran:** Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

## CLAÚSULAS

**PRIMERA.-** Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “El Vendedor” se obliga a vender y “El Comprador” adquiere 1.680 sacos de maíz amarillo trimestralmente con un total de 5.720 sacos anualmente.

**SEGUNDA.-** Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “El Comprador” se compromete a pagar será la cantidad de 137 dólares por quintal.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

**TERCERA.-** Condiciones de pago.- “El comprador” se obliga a pagar a “El vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante el crédito documentario, confirmado e irrevocable y pagadero a la vista. El pago se realiza de la siguiente manera:

1. Un 50%, vía transferencia bancaria, en el momento de la firma del presente contrato.
2. El resto, mediante Carta de Crédito “Irrevocable” aceptado por el comprador y avalado por el Banco Emisor, y este será cancelado en la cuenta del Banco de Corresponsal, el día de la recepción de la mercancía.

**CUARTA.-** Envase y embalaje de las mercancías. “El Vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: El producto debe entregarse al comprador en buen estado sellado de acuerdo a las indicaciones del comprador si es embalado en sacos.

**QUINTA.-** Fecha de entrega. “El Vendedor” se obliga a entregar la mercancía a que se refiere este contrato dentro de los 30 días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito, que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

**SEXTA.-** Patentes y marcas. “El Vendedor” declara y “El Comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) y la marca (s), ante el Superintendencia de industria y comercio.

“El Comprador” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “El Vendedor” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en Venezuela.

Asimismo, “El Comprador” se compromete a notificar a “El Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “El Vendedor” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

**SEPTIMA.-** Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “El Vendedor” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “El Comprador” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

**OCTAVA.-** Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

**NOVENA.-** Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, encaso que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**DÉCIMA.-** Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

**DÉCIMA PRIMERA.-** Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

**DÉCIMA SEGUNDA.-** Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

**DÉCIMA TERCERA.-** Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República del Ecuador, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

**DÉCIMA CUARTA.-** Arbitraje. La Asamblea nacional del Ecuador expidió en la constitución del Ecuador, por la cual se regula el arbitraje internacional y se dictan otras disposiciones.

El presente contrato se regirá por la versión redactada en idioma español.

**DÉCIMA QUINTA.-** Incoterms. El Incoterms aplicado al contrato será el FCA.

Este Incoterms representa hasta que suba la mercancía al transporte con toda la documentación ya legalizada al transportista, por lo que la responsabilidad del exportador es hasta entregar la mercancía en el puerto de Guayaquil.

Se firma este contrato en la Provincia de Imbabura de la Parroquia de Quiroga a los 22 días del mes de diciembre de 2013.

### **NORMAS UCP 600 CCI 2010**

*Tabla 41 Normas UCP 600*

<b>QUE SIGNIFICA</b>	<b>REVISIÓN DE LA PUBLICACIÓN</b>	<b>SE APLICA</b>	<b>SU VIGENCIA</b>
Reglas y Usos Uniformes	Las reglas y Usos Uniformes para crédito Documentario se las conoce como la publicación N° 600 de la Cámara de Comercio internacional	Son aplicadas a cualquier tipo de crédito documentario	Su versión titulada UCP 600 consta de 39 artículos

FUENTE: COMEX 2015

ELABORADO: Por la autora

Las UCP 600 han sido durante muchos años base para el crédito documentario ya que han facilitado el crecimiento del comercio internacional entre compradores y vendedores en el mundo ya que por medio de la aplicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional permite la aplicación de reglas UCP las cuales han fortalecido las negociaciones internacionales.

### 3.2.4.1 Tipos de Créditos Documentarios

Tabla 42 Créditos Documentarios

TIPOS DE CRÉDITOS DOCUMENTARIOS	PARA QUE SE UTILIZAN Y BENEFICIOS
Según contratan las partes	
<b>Revocables</b>	Son modificados o cancelados
<b>Irrevocables</b>	No tienen opción a modificación ni cancelación
<b>Viajero</b>	Expedidas por comerciantes y bancos para personas que viajan
Según el compromiso	
<b>Confirmadas</b>	El riesgo es asumido por el Banco Confirmador
Según la forma de pago	
<b>A la vista</b>	Pagaderas contra la documentación formal
<b>Con aceptación</b>	A cambio de un plazo cierto, con fecha fija
<b>Mixtas</b>	Combinación de las anteriores
<b>Pago diferido</b>	Semejantes a las establecidas pero con ciertos requisitos extra, sobre plazo y montos
Según las cláusulas	
<b>Rotativo</b>	Su monto se reinstala automáticamente al ser utilizado
<b>Con cláusula roja</b>	El beneficiario puede recibir anticipos
<b>Con cláusula verde</b>	Financiamiento por mercaderías aún no despachadas
<b>Transferibles</b>	El beneficiario puede transferirlo
Según su finalidad	
<b>Cartas de Crédito de garantía</b>	Objetivo de consolidar el pago, función básica
<b>Crédito Back to Back:</b>	Sustitución de facturas comerciales para cobro de crédito
<b>Carta de Crédito “Stand-By”</b>	Caracterizadas por ser similares a la fianza, con el fin de avalar la operación
<b>Cartas de Crédito comerciales</b>	Emitidas por los bancos a sus clientes para poder financiar sus operaciones

FUENTE: Banco del Pacífico

ELABORADO: Por la autora



Analizando los tipos de créditos documentarios elegimos la carta de crédito irrevocable la cual es favorable para exportar ya que mediante las condiciones de la carta irrevocable no pueden ser alteradas sin el consentimiento de las partes involucradas en la negociación como: ordenante (importador), beneficiario (exportador), banco emisor (banco del importador) y banco corresponsal (banco del exportador).

## **CARTA DE CRÉDITO MÁS CONVENIENTE PARA LA EXPORTACIÓN**

### **Carta de Crédito Irrevocable confirmada**

Esta carta de crédito permite que las condiciones del crédito no sean alteradas sin el consentimiento de las partes involucradas (ordenante, beneficiario, banco emisor y banco corresponsal).

Se realiza el siguiente proceso cuando el pago se lo hace por medio de una carta de crédito irrevocable confirmada por un banco:

- 1.- El comprador y el cliente acuerdan los términos de la venta
- 2.- El comprador solicita a su banco que abra una carta de crédito
- 3.- El banco del comprador prepara una carta de crédito irrevocable (letter of credit, LC) incluyendo todas las instrucciones y envía la carta de crédito irrevocable a un banco.
- 4.- El banco del vendedor revisa prepara una carta de crédito de confirmación y carta de crédito y las envía al vendedor.
- 5.- El vendedor revisa la carta de crédito si es aceptable arregla con el transportista la entrega de los bienes el puerto de entrada designada.
- 6.- los bienes son cargados y enviados.
- 7.- Al mismo tiempo el transportista completa los documentos necesarios y envía los documentos el vendedor.
- 8.- El vendedor presenta los documentos indicando el cumplimiento completo, al banco confirmador.
- 9.- El banco del exportador revisa los documentos. Si están en orden, emite un cheque al vendedor por la cantidad de la venta.

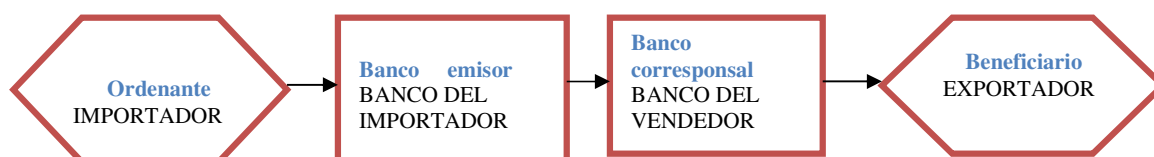
10.- Los documentos se envían por correo aéreo al banco del comprador para que los revise.

11.- Cuando los documentos cumplen con los términos, el banco envía los documentos al comprador.

12.- Para reclamar los bienes, el comprador presenta los documentos con el agente de la aduana.

13.- Los bienes son liberados y entregados al comprador.

### Esquema de una carta de crédito irrevocable



El banco emisor adquiere un compromiso firme, antes de la fecha de vencimiento, la cual permite de pagar el valor de los giros librados por el beneficiario (exportador), esta carta brindará mejor garantía para la exportación ya que es favorable para la unidad como exportador.

### Disposición del crédito documentario.

Una vez que se han cumplido los términos especificados en el crédito el banco emisor procederá a su pago determinando cual es el tipo de pago de la carta de crédito.

- En un determinado vencimiento.
- A partir de la fecha de embarque de la mercancía.
- Fecha de entrega de los documentos al banco intermediario.
- Fecha de recepción de los documentos por el banco emisor.

### Tramitación del crédito documentario

- El importador solicita su apertura en el banco emisor.
- Estudio de garantías y emisión de carta de crédito al beneficiario.
- El banco pagador comunica al beneficiario la apertura del crédito.
- El exportador embarca las mercancías hacia el país de destino.
- El beneficiario entrega los documentos al banco pagador

- El beneficiario recibe el cobro.
- El pagador remite al emisor los documentos y se reembolsa el pago.
- El emisor adeuda al ordenante y le entrega los documentos.
- El ordenante retira la mercancía de la aduana con los documentos.

### Entrega de documentos

- El banco emisor entregará los documentos al ordenante cuando ha comprobado que están cumplimentados correctamente y contra el pago del crédito o el compromiso por parte del ordenante del pago.

### Riesgos para el exportador al momento del pago con el crédito documentario

*Tabla 43 Riesgos del Exportador*

<b>Riesgos para el exportador</b>	Debe cumplir todas las condiciones del crédito, por lo que su claridad y previa negociación es básica para que beneficie a la UEPQ.
<b>Banco emisor</b>	Riesgo puro, cuando el banco y desde el momento de apertura del crédito se comprometa a realizar el pago
<b>Banco intermediario</b>	Cualquier error en la revisión de la documentación puede hacer que el banco emisor o el ordenante rechacen el pago

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

### Gastos que deben cumplir el exportador e importador

Tabla 44 Gastos del exportador e importador

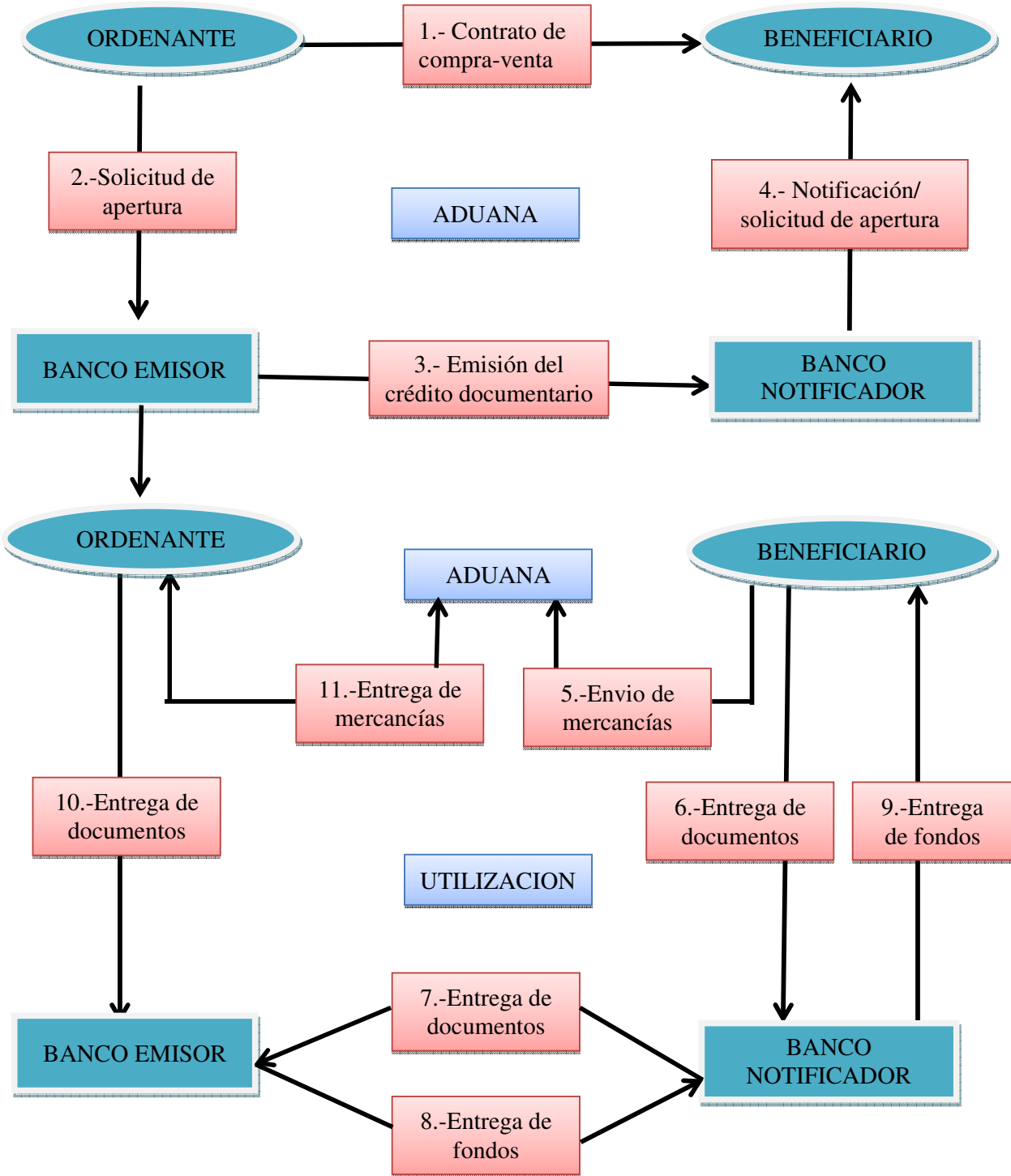
<b>Gastos</b>	<p><b>Por su formalización.</b>-El 1 %, mínimo con independencia de su carácter y el tipo de crédito que se está utilizando.</p> <p><b>Por riesgo trimestral</b></p> <p><b>Irrevocable:</b> 0,5 %, mínimo Trimestral en cada pago que se realiza a la UEPQ</p> <p><b>Revocable:</b> exento de los gastos que genera la anterior.</p> <p><b>Por su modificación.</b>-5,03 dólares por cada una de las modificaciones que se realice analizando la situación de cada parte como el importador como el exportador.</p> <p><b>Por cancelación.</b>- 15,03 dólares por expediente que se cancela el total del crédito.</p> <p><b>Intereses.</b>- Desde el momento en que nuestro banco adquiere las divisas y las pone en cobertura del crédito y hasta que se realiza el pago efectivo por el corresponsal se devengarán intereses con independencia del saldo en la cuenta del ordenante.</p>
<b>Importador</b>	
<b>Exportador</b>	<p><b>Por notificación al beneficiario.</b>- El 1 %, mínimo 24,04 dólares que se gasta al momento que el banco avisa a la UEPQ que se ha dado el crédito.</p> <p><b>Por tramitación de la documentación.</b>- El 1,5 %, mínimo 42,07 dólares del total de crédito que se realiza</p> <p><b>Por preaviso.</b>- 18,03 dólares por operación prevista</p>

### Proceso operativo del crédito documentario

1. El comprador y el vendedor concluyen un contrato de compraventa estipulado el pago mediante crédito documentario.
2. El comprador da instrucciones a su banco para que emita el crédito a favor del vendedor.
3. El banco emisor abre o emite el crédito y solicita otro banco generalmente situado en el país del vendedor que notifique o confirme el crédito.
4. El banco confirmador informa al vendedor de la emisión del crédito a su favor

5. Tan pronto conozca el vendedor el crédito considera que puede cumplir sus términos y condiciones.
6. A continuación el vendedor presenta los documentos requeridos al banco en el cual el crédito está disponible, banco que será el emisor, el confirmador o designado.
7. El banco confirma si los documentos se ajustan a los requisitos del crédito. Si es sí el banco pagará a la vista o a plazo, aceptará o negociará, según términos del crédito.
8. Si el banco designado no fue el emisor enviará a este los documentos.
9. El banco emisor verifica los documentos y si son conformes con los requisitos del crédito:
  - Bien rembolsa de la manera convenida al banco designado o confirmador que ha efectuado el pago a la vista.
  - Bien efectúe el pago al banco designado confirmador que pagar a su vencimiento bien por pago diferido, bien por haber aceptado, bien por haber negociado.

Gráfico N° 36 Proceso de aplicación del crédito documental para la UEPQ



FUENTE: Cajastur  
ELABORADO: Por la autora

Tabla 45 Explicación del proceso de aplicación de la Carta de Crédito para la Unidad (UEPQ)

	DETALLE	BANCO EMISOR	ADUANA	BANCO NOTIFICADOR
O R D E N A N T E	Solicitud de la carta de crédito	ImpoVenezuela realiza la apertura en el banco De Caracas donde le facilite el crédito.		
	Entrega de documentos	ImpoVenezuela SA entrega toda la documentación al banco y así poder realizar la transacción comercial		
	Entrega de fondos	Impovenezuela SA entrega todos los fondos necesarios para poder importar la mercancía del país de origen.		
	Retiro de mercancías		Impovenezuela SA retirará la mercancía después de haber realizado toda la documentación necesaria en la apertura del crédito y en la aduana.	

B E N E F I C I A R I O	Notificación de la solicitud de apertura			El banco del Pichincha notifica al exportador de que hay una apertura del crédito documentario para el importador.
	Entrega de documentos			La UEPQ entrega la documentación para poder beneficiarse del crédito documentario.
	Retiro de fondos			La UEPQ retira los fondos del producto que está exportando de acuerdo a lo convenido con el importador
	Entrega de mercancía		Una vez que tenga los fondos de la UEPQ entregaría la mercancía en la aduana para la disposición del importador.	

ELABORADO: Por la autora

El proceso que se va a utilizar en la aplicación de la carta de crédito es a plazo, el mismo que seguirá el proceso mencionado anteriormente; en el cual si los requisitos se cumplen, se procederá al pago.



**Documentos de transporte**

- Conocimiento de embarque
- Conocimiento de transporte combinado en este caso se utilizará el transporte por carretera hasta el puerto de embarque que se realiza de la siguiente manera:
  - 1.- La carga de la mercancía (maíz amarillo) se lo realiza desde la provincia de Imbabura, Cantón Cotacachi, parroquia de Quiroga, Unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga (UEPQ).
  - 2.- Se transporta la mercancía desde Quiroga hasta el puerto de Guayaquil ruta Otavalo-Quito, Otavalo-Quito, -Quito se toma la vía Aloag hasta llegar a Santo Domingo, Luego el desvío a Quevedo, Babahoyo, Yaguachi y se llega a *Guayaquil*.

**TRAMITE OPERATIVO DE EXPORTACIÓN (ECUAPASS DECLARACION  
ADUANERA DE EXPORTACIÓN-DAE)**



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

Consulta del detalle de la declaración de la exportación

**Número del DAE**

Informacion General

<b>Codigo del distrito</b>	Guayaquil	<b>Codigo de regimen</b> Exportación definitiva
<b>Tipo de despacho</b> normal	Despacho	<b>Codigo del declarante</b>

Informacion del exportador

<b>Nombre del exportador</b> Asociación Agricola UEPQ	<b>Teléfono del exportador</b>	0969994650
<b>Direccion del exportador</b>	Quiroga	
<b>Numero de documento de</b> <b>CIU</b>	RUC 1091741535001 Maiz amarillo	<b>Ciudad del exportador</b> <b>Número de documento de</b>
<b>Nombre del declarante</b>	Esther Guandinango	
<b>Direccion del declarante</b>	Parroquia de Quiroga	
<b>Codigo de forma de pago</b>	Giro directo	<b>Código de moneda</b> Dólar estadounidense

Información de carga

<b>Puerto de carga</b>	Ecuador-Guayaquil	<b>Puerto privado desde</b>
<b>Puerto de llegada o de</b>	Venezuela-Caracas	<b>Fecha de carta de</b>
<b>Nombre del consignatario</b>	Paola Ayala	
<b>Dirección del</b>	Av. San Martín con calle Av. La paz 237	
<b>Ciudad del contribuyente</b>	Caracas	<b>Tipo de carga</b> Craga contenerizada
<b>Almacén de lugar de</b>	S.A	<b>Medio de transporte</b> Marítimo
<b>Pais de destino final</b>	Venezuela	

Totales

<b>Código de moneda</b>	Dólar estadounidense	<b>Tipo de cambio</b>	0
<b>Total moneda transacción (FOB) FACTURA</b>		<b>Cantidad de item</b>	
<b>Peso neto total</b> 14.784		<b>Peso total</b>	14.784
<b>Cantidad total bultos</b>	6.720	<b>Cantidad de contenedores</b> trimestral	
<b>Cantidad total de unidades físicas</b> 6.720		<b>Cantidad total de unidades comerciales</b>	6.720
<b>Código de la mercadería de desnacho umgente</b>		<b>Código de solicitud de aforo</b>	
<b>Fecha de primer ingreso</b>		<b>Fecha de primer embarque</b> 10 DICIEMBRE	

**Documentos de seguro**

Los documentos de seguro deben haber sido expedidos y firmados por las compañías de seguros, aseguradores o por sus agentes. Si el documento de seguro indica que se ha expedido en más de un original, deberán ser presentados todos los originales, salvo que en el crédito se autorice lo contrario. El documento de seguro se ha de extender en la misma moneda del crédito y, salvo estipulación en contrario, con una cobertura igual al valor CIF de la mercancía más un 10%, además de indicar aquellos riesgos cuya cobertura se exige en el propio crédito.

**Políticas y medidas a adoptar la Unidad Económica y Popular de Quiroga.****Políticas.**

- Solicitar las mercancías para la exportación con un tiempo mínimo de 30 días para tener la producción a disposición del importador.
- Tener una negociación favorable para las dos partes, pero tomando en cuenta los riesgos que se pueda adquirir al momento de cobrar los créditos documentarios.
- Potencializar la negociación más a fondo para asegurar la óptima comercialización de los productos para la exportación tanto internamente en la organización.
- Tener personas capacitadas al momento de realizar las exportaciones tanto en la organización y en la aduana para una mejor comercialización.
- Evitar la incursión de un tercer banco por falta de fondos del banco emisor por parte del importador.

**Medidas.**

- Hacer respetar las cláusulas tomadas en la aceptación del crédito documentario al momento de exportar los productos.
- Pedir al importador los estados financieros que posee para analizar de mejor forma la exportación de los productos.
- Pedir ayuda a una entidad financiera para analizar el banco emisor y ver la solvencia de dinero de la misma.
- El pago inmediato de los recursos al momento que llegue la mercancía al puerto de destino.

- Investigar el nivel político que asume las riendas del país a donde se está exportando las mercancías, para poder saber la economía del país.

### MODELO DE CESIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO

Banco: Banco De Caracas

Localidad: Caracas

**Asunto:** Crédito documentario de exportación número 001-001

Beneficiario: Unidad Económica Popular de Quiroga

Importe Crédito: 93.739,00

Número de Factura: 001-001-00001

Importe de Factura: 105.137,00

Quito a 23 días del mes de mayo del 2013.

Señores de mis consideraciones:

Por medio del presente escrito, y de conformidad en el Artículo 49 de las Reglas y Usos Uniformes de Créditos Documentarios, procedemos de forma irrevocable a efectuar la cesión del crédito documentario de referencia a favor de:

Nombre: Unidad Económica Popular de Quiroga.

Dirección: Imbabura Quiroga

Cuenta numero: 440601005789

Importe factura: 93.739,00

Firma

Unidad Económica Popular de Quiroga

Firma

Paola Aleyda Cepeda Cárdenas

### Estructuración de programas de capacitación a los representantes de los Cantones participantes al proyecto comercialización de la UEPQ

Se convocará al coordinador de la unidad y a un representante de cada EPS que conforman directamente el centro agrícola en la producción del maíz amarillo, la capacitación se lo realizara en temas de calidad de producción, para mejorar la siembra del maíz amarillo para obtener productos 100% orgánicos.

Se aplicará el siguiente cronograma de capacitación:

Tabla 46 Cronograma de capacitación en la UEPQ

N°	ACTIVIDAD	ENERO 2014						Responsable Profesional en el tema
		Sábado 4	Domingo 5	Sábado 11	Domingo 12	Sábado 18	Domingo 19	
1	Establecer contacto el presidente del Centro Agrícola	X						Ing. Agrónomo
2	Socialización a los socios sobre la importancia de la producción orgánica y sus beneficios		X					Ing. Agrónomo
3	Dar a conocer sobre el suelo, y la tierra para mejorar las condiciones de siembra en la producción orgánica.			X				Ing. Agrónomo

4	Aplicar instructivos para el mejoramiento sobre la producción para aumentar el maíz amarillo					X		Ing. Agrónomo
5	Describir los resultados ante los socios						X	Ing. Agrónomo

ELABORADO: Por la autora

### CONSORCIO DE EXPORTACIÓN

Con la participación de las EPS de la provincia de Imbabura se realiza el consorcio de exportación la cual permite que la unidad tenga mayor demanda del maíz amarillo para la exportación al mercado venezolano.

Se detalla a continuación las EPS participantes:

Tabla 47 EPS de Imbabura

N°	EPS-IMBABURA	VOLUMEN OFERTA PRODUCTIVA
1	Otavalo	3121
2	Ibarra	12834
3	Antonio Ante	3591
4	Cotacachi	14058
5	Urcuqui	13186
6	Pimampiro	10764
	<b>TOTAL</b>	<b>57.554</b>

FUENTE: U.O  
AÑO: 2015

Como se observa en la tabla las EPS participantes pertenecientes a la parroquia de Quiroga y sus alrededores que se dedican a la producción del maíz amarillo siendo el

producto 100% orgánico, lo cual ha permitido tener aumentar su producción cada año para la comercialización a nivel local.

La unidad económica de Quiroga para realizar el consorcio de exportación con las EPS se considero lo siguiente datos:

- Comunidades que tiene mayor producción del maíz amarillo
- Ubicación de las comunidades
- Si ya han tenido alianzas estratégicas con otras asociaciones
- Estarían dispuestos a vender su producto de mayor producción

La UEPQ mediante la información de las EPS participantes de la provincia de Imbabura se concluye que son adecuadas para realizar el consorcio de exportación ya que por la distancia, la producción y la experiencia en tener consorcio de exportación con otras asociaciones se procede a realizar el proceso de la demanda del producto de mayor producción el maíz amarillo.

Para realizar el consorcio de exportación con las comunidades participantes se seguirá las siguientes fases:

*Tabla 48 Fases para realizar consorcio de exportación*

<b>FASE I</b>	<b>FASE II</b>	<b>FASE III</b>	<b>FASE IV</b>	<b>FASE V</b>
Reconsideración de la estrategia	Elección del socio	Construcción de la alianza estratégica	Determinación de la estructura de la alianza estratégica	Formalización del acuerdo

FUENTE: LEGALECUADOR

EÑABORADO: Por la autora

### **Reconsideración de la estrategia**

En esta fase la unidad económica toma la decisión de crear de realizar el consorcio de exportación con las EPS participantes en comercialización del maíz amarillo del la

UEPQ, considerando la necesidad de realizar ya que la unidad como centro de acopio en la producción del maíz amarillo podrá cubrir la demanda local e internacional del producto ya que si es considerable la alianza con el fin de facilitar el acceso a los mercados extranjeros

Para dirigir el consorcio de exportación la unidad económica debe nombrar un director encargado de la alianza: la UEPQ cuenta con el coordinador encargado de la unidad la cual es la persona indicada para llevar a cabo el consorcio de exportación permitiendo así la unión entre las EPS participantes, siendo así el encargado en dirigir las funciones importantes para el buen desarrollo de la misma, entre los cuales deben destacar la siguientes:

- ✚ Crear un clima de confianza entre las EPS participantes de la provincia de Imbabura.
- ✚ Revisar continuamente el consorcio de exportación, para adaptarla a un entorno en continuo cambio.
- ✚ Mantener relaciones a todos los niveles: alta dirección, directivos medios, investigadores, etc.

### **Elección del socio**

Tanto la unidad económica en conjunto con las EPS participantes deben elegir socios adecuados para el buen funcionamiento del consorcio de exportación ya que es posible mediante la selección de socios con valores principalmente con la honradez y la responsabilidad para que así se lleve a cabo la alianza y sea beneficioso para las dos asociaciones.

Para hacer que funcione el consorcio de exportación se considera tres características importantes que son:

- 1.- La ayuda a la asociación a alcanzar metas estratégicas
- 2.- Un buen socio comparte la visión de la asociación respecto al objetivo de la alianza
- 3.- Un buen socio no intentara explotar la alianza, para sus propios beneficios



### **Construcción de la alianza estratégica**

Ya establecido el consorcio de exportación la unidad económica promueve confianza y cooperación con las EPS participantes de la parroquia de Quiroga y sus alrededores, ya que en conjunto se podrá llevar a cabo la exportación del maíz amarillo, en conclusión la unidad económica cuenta con una ventaja competitiva la cual permitirá la facilidad de ingresar el mercado extranjero ya que su producto es 100% orgánico lo que cumple con ciertos requisitos del país importador.

### **Determinación de la estructura de la alianza estratégica**

Una vez realizada el acuerdo los representantes de las EPS participantes y la unidad económica determinan los puntos importantes al llevar a cabo en el consorcio de exportación, ya en conjunto se define la cantidad de 57.554 sacos, tenido para la venta, consumo y siembra un total de 50.834 sacos, y para la oferta 6.720 sacos permitiendo así cubrir la oferta exportable, Siendo el principal objetivo aplicar el crédito documentario para la exportación ya que permitirá tener confianza, rapidez y agilidad al momento del pago de la exportación.

### **Formalización del acuerdo**

Una vez fijado los aspectos principales del consorcio de exportación la unidad económica realiza el desarrollo de cada una de las fases para determinar la factibilidad que tiene con las EPS participantes al realizar el consorcio de exportación tomando en cuenta el compromiso que tiene con los productores quienes son parte fundamental para cumplir con la negociación internacional, también considerando la responsabilidad que conlleva el consorcio de exportar para tener nuevos mercados ya que cuenta con producción orgánica que es un valor agregado lo que hace ingresar el mercado extranjero con facilidad.

### 3.2.5 FASE V: RESULTADOS

#### Sector agrícola en el Ecuador

En el Ecuador, el cultivo de maíz representa uno de los más importantes para salvaguardar la seguridad alimentaria de sus habitantes; ya sea para el consumo humano o para el consumo animal a través del balanceado. Esto es un producto que no es permanente por que se da en épocas de invierno en la costa y en verano en la sierra.

#### PRODUCCIÓN DE MAÍZ EN IMBABURA

AÑO	En miles				
	Superficie (Ha)		Producción (tm)	Ventas (tm)	Vtas/Prod
	Plantada	Cosechada			
2012	361,35	330,06	1.215,20	1.126,48	92,70%
2011	302,00	263,00	830,15	758,81	91,41%
2010	315,22	293,90	868,03	788,40	90,83%

FUENTE: ESPAC, INEC 2012

La oportunidad de crecimiento dentro de la provincia de Imbabura será del 6% para el año 2013 según datos del Institución Nacional de Estadísticas y Censo.

#### OFERTA EXPORTABLE DEL MAÍZ

Dentro de la unidad económica popular de Quiroga la producción de maíz es el producto con más aceptación y la más favorable para el cultivo.

Tabla 49 Productos destacados por la provincia de Imbabura

PRODUCTO	Datos SIISE 2010 HA/ EN PRODUCCION IMBABURA	Superficie Sembrada Has productores de EPS. 1-3 HA	Unidad de medida	Volumen Oferta Real – actores EPS
Frejol seco	7921/ha	1998/ha	qq	51.955
Trigo	2984/ha	1432/ha	qq	114.138
Maíz amarillo	2582/ha	1175/ha	Sacos	57.554
Papa	1458/ha	694/ha	Qq	416.538
Maíz suave choclo	954/ha	422/ha	Sacos	45.685
Arveja Tierna	679/ha	356/ha	Sacos	67.726
Aguacate	479/ha	168/ha	Kg.	86.690
Chocho	124/ha	72/ha	Qq	2.172
Tomate riñón	72/ha	48/ha	Cajas	40.213

Fuente: EPS de Imbabura / U. Otavalo.

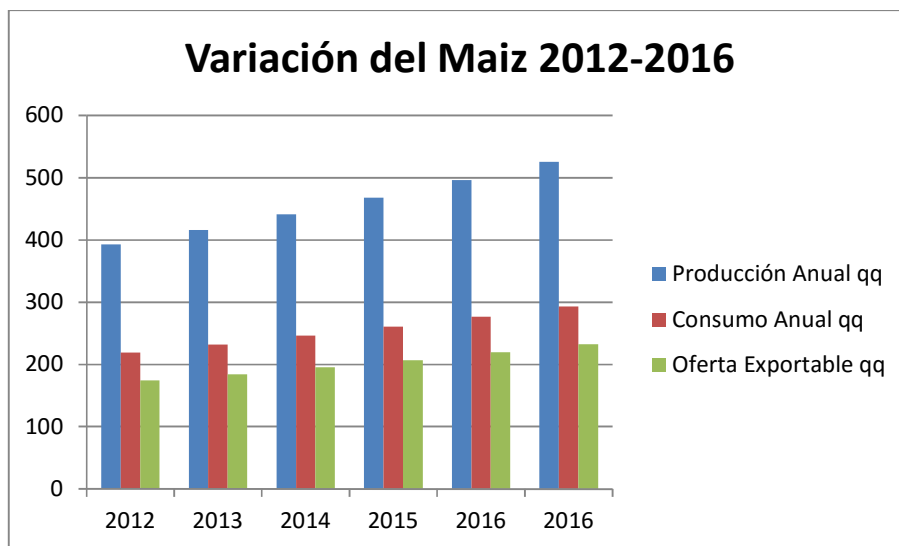
Tabla 50 Variación del maíz amarillo UEPQ

AÑO	Producción Anual sacos	Consumo Anual sacos	Oferta Exportable sacos
2012	51.227	48.119	3.108
2013	52.417	48.532	3.885
2014	52.888	48.746	4.142
2015	57.554	50.834	6.720
2016	57.996	51.006	6.990
2017	58.569	51.320	7.249

FUENTE: U.O

ELABORADO: Por la autora

Gráfico N° 37 Variación del maíz amarillo



FUENTE: UEPQ

ELABORADO: Por la autora

Con datos de la UEPQ la producción anual del maíz amarillo es de 57.554 quintales anualmente, para el consumo 50.834 sacos, para la oferta exportable 6.720 para el año 2015 ya que tiene crecimiento en la producción del producto como se observa en el gráfico existe variación en el año 2012-2016 en donde se le incrementa los volúmenes de producción, consumo y oferta exportable que posee la unidad.

Tabla 51 Variación de la producción del maíz en la provincia de Imbabura

AÑO	Producción Anual Quintales	Consumo Anual Quintales	Oferta Exportable Quintales
<b>2015</b>	57.554	50.834	6.720
<b>2016</b>	57.996	51.006	6.990
<b>2017</b>	58.569	51.320	7.249
<b>2018</b>	59.990	52.360	7.630

FUENTE: ESP/ UEPQ

ELABORADO: Por la autora

Con los datos obtenidos de la unidad Economía Popular y Solidaria como centro de acopio sobre la producción del maíz amarillo en la provincia de Imbabura es de 57.554

sacos anualmente a donde se le incrementa el 6% de aumento en los volúmenes de producción, consumo y oferta exportable que posee el sector agrícola.

Tabla 52 Determinación de la tendencia de la demanda en Venezuela

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE VENEZUELA DESDE EL MUNDO					
Millones USD					
2008	2009	2010	2011	2012*	TCPA 2008-2012
36,500	38,289	32,932	34,861	47,310	6.70%

\*Valor estimado  
Fuente: Instituto Nacional del Estadísticas (INE)  
Elaboración: Oficina Comercial del Ecuador en Venezuela

Dentro de Venezuela la participación de las importaciones desde Ecuador es del 3.05% del total en millones de dólares. El producto que más importan es del sector agrícola con lo que se determina que es una ventaja para el país ya que contiene un incremento del 6,7%.

Tabla 53 Importación FOB miles USD

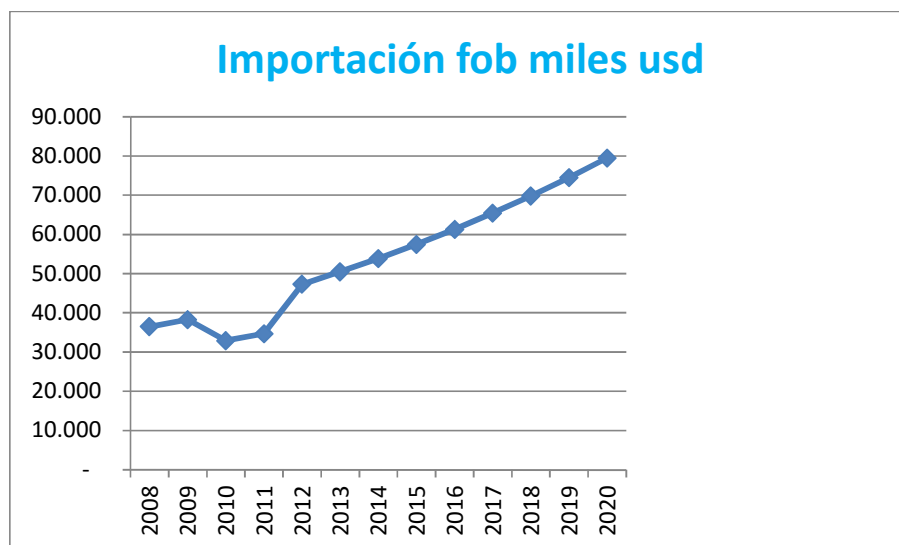
AÑO	IMPORTACIÓN FOB MILES USD
2008	36.500
2009	38.289
2010	32.932
2011	34.681
2012	47.310
2013	50.480
2014	53.862
2015	57.471
2016	61.321
2017	65.430
2018	69.814

<b>2019</b>	74.491
<b>2020</b>	79.482

FUENTE: INEC

ELABORADO: Por la autora

Gráfico N° 38 Importaciones FOB miles usd



FUENTE: INEC

ELABORADO: Por la autora

### Proyección de la oferta y demanda del maíz en el mercado Venezolano.

La oferta de la provincia de Imbabura analizando la producción y el consumo proyectaron una producción ofertable de kilos porque la Unidad económica popular de Quiroga no puede abastecer el mercado con la producción ya que tiene una oferta de sacos.

Tabla 54 Total producción, consumo y oferta exportable

Productores	Producción	Kilos	Consumo	Kilos	Oferta	Kilos
	n		o		a	
<b>EPS</b>	57.554	126618.	50.834	111834.	6.720	14.784
<b>IMBABURA</b>		8		8		

FUENTE: U.O

ELABORADO: Por la autora

Tabla 55 Oferta exportable

Sacos trimestral	1.680
Kilos	3.696
Contenedor	3

ELABORADO: Por la autora

Como se observa en la tabla la unidad económica como centro de acopio tiene para la oferta exportable 6.720 sacos de maíz amarillo para exportar a Venezuela ya que mediante el contrato de compra-venta se realizará la exportación trimestralmente.

Tabla 56 Total a exportar maíz amarillo a Venezuela

Producto	Cantidad-un contenedor	Kilos	Total Contenedor	Total a Exportar
Maíz amarillo	560 sacos	1.232	3 cada trimestre	6.720

ELABORADO: Por la autora

AÑO: 2015

Tabla 57 Oferta del maíz

Años	Oferta sacos	Kilos anuales
2012	3.108	6837.6
2013	3.885	8547
2014	4.142	9112.4
2015	6.720	14784
2016	6.990	15378
2017	7.249	15947.8
2018	7.670	16874
2019	7.990	17678
2020	8.089	17795.8

FUENTE: EPS

ELABORADO: Por la autora

La Unidad Económica y Popular de Quiroga va a exportar un total de 3 contenedores a Venezuela.

### **Demanda**

El país Venezolano es el país que mayormente consume el maíz dentro del continente de América después de Colombia y por ende es el lugar donde se pretende exportar analizando la economía que posee que es la cuarta más grande del continente de Sudamérica.

### **Proyección de venta.**

En esta fase se desarrolla la proyección de las ventas con la utilización de la carta de crédito, se proyecta de acuerdo a valores históricos, tomando en consideración los valores de años anteriores para el análisis de la propuesta.

*Tabla 58 Proyección de venta*

<b>Año</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>VENTAS</b>	17,22	10,78	46,1	56,34	27,07	45,21	12,37	35,56	42,65	78,9

ELABORADO: Por la autora

La proyección de la oferta se lo realiza con el PIB del 3,90% para proceder al análisis, teniendo como una tendencia de crecimiento eso es lo que se espera con la carta de crédito tener una mayor apertura en el mercado y permanecer en ellos.

Es así que para los próximos años con la utilización de este medio de pago se pretende incrementar las ventas y cubrir la demanda del mercado nacional e internacional.

### **Análisis de los resultados para la Unidad Económica Popular y solidaria de Quiroga.**

#### **Situación en la exportación del maíz por la UEPQ**

El maíz es un producto ancestral que es consumida en todos los países de América del sur por su alta concentración de proteínas y que es indispensable en la mesa del hogar ya sea en productos derivados.

Por esta razón que la propuesta de exportar el producto al mercado venezolano será beneficioso para los productores de la unidad económica de Quiroga.



Analizando la demanda de Venezuela que aumenta en un 6 %, se observara un incremento en la unidad económica por la exportación del maíz para la economía de los productores y que será un beneficio muy alto para ellos.

Por el tipo de cambio que existe el país en base al dólar y el peso venezolano es de 6, 30 bolívares por cada dólar, esto sería una desventaja para la unidad económica si no se puede negociar correctamente el producto a un precio que abarque el mercado de ese país.

### **Consecuencia**

La alta demanda del país por la comercialización del producto al mercado exterior haría que se comience a importar el producto y así vender, y esto afectaría el cultivo a nivel nacional.

También afectaría a la economía del país porque esto trae un aumento de los precios del producto ya que el país colocaría impuestos a la entrada del producto para proteger la producción nacional.

### **Propuesta**

Con los tratados y convenios que tiene el país el gobierno tendrá que apoyar a los productores del país ya sea en asociaciones o independientes y a la vez al aumentar la producción con capacitaciones y así ayudará a obtener tecnología para el cultivo y mantenimiento del producto y así abastecer el mercado local e internacional.

### **Conclusión**

La aplicación de la carta de crédito en la Unidad Económica Popular y Solidaria de Quiroga favorecerá de manera positiva al incremento de la economía de los productores que intervengan de manera directa e indirectamente a la organización, también esta propuesta será un incentivo para que se mejore la producción y así poder buscar nuevos mercados y comercializar los productos agrícolas para incrementar la economía del país.

## CAPÍTULO IV

### 4. ANÁLISIS DE IMPACTOS

En este capítulo se analizará los aspectos que favorecen o desfavorecen a la ejecución del proyecto, para ello es necesario considerar todos aquellos impactos que pueden influir en el éxito o fracaso de la propuesta.

Los impactos pueden estar relacionados con las diferentes áreas o aspectos, en este caso los impactos que están directamente relacionados a este trabajo investigativo son el impacto Social, Económico, Ambiental y Técnico que para mayor comprensión e interpretación serán analizados en una matriz de impactos con la siguientes técnicas o aplicación.

**Selección de los niveles de impacto con su respectiva ponderación numérica de acuerdo a la siguiente tabla**

<b>IMPACTOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Impacto alto positivo	<b>3</b>
Impacto medio positivo	<b>2</b>
Impacto bajo positivo	<b>1</b>
Punto de indiferencia	<b>0</b>
Impacto alto negativo	<b>-3</b>
Impacto medio negativo	<b>-2</b>
Impacto bajo negativo	<b>-1</b>

#### 4.1 IMPACTO SOCIAL

Tabla 59 Impacto Social

No	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Mejorara la calidad de vida de los productores							X
2	Incremento de fuentes de trabajo						X	
3	Productores Capacitados							X
	TOTAL						2	6
<p><math>\Sigma = 8</math>  <b>NIS= (<math>\Sigma</math> Nivel de Impacto/Número de Indicadores)</b>  <b>NIS= 8/3</b>  <b>NIS= 2,67</b>  <b>NIS= 3 Impacto Alto Positivo</b></p>								

#### ANÁLISIS

##### 1.- Mejorar la calidad de vida de los productores

Esta investigación tiene la finalidad de realizar una negociación internacional por lo tanto es necesario incrementar los conocimientos de cada uno de los productores en temas de producción orgánica, con la comercialización en mercados internacionales las ventas aumentaran para la unidad económica y se obtendrá mejores ingresos tanto para la unida como para las familias de los productores.

##### 2.- Incremento de fuentes de trabajo

Uno de los principales objetivos de la presente investigación es brindar servicios laborales y productivos a la población de la parroquia contribuyendo así a la erradicación de desempleo, mediante la unidad se contribuye al desarrollo sostenible de la parroquia promoviendo una vida digna y estable de los productores directos de la unidad.

### 3.- Productores capacitados

Mediante la aplicación del crédito documentario en la exportación del maíz amarillo permite que la negociación sea segura, rápida y conveniente tanto para el exportador e importador al realizar el pago por medio del crédito documentario.

## 4.2 IMPACTO ECONÓMICO

Tabla 60 Impacto Económico

No	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Incremento en la utilidad							X
2	Aumento de producción							X
3	Incremento en ventas							X
4	Crecimiento económico en las comunidades participantes							X
	<b>TOTAL</b>							12
<p><math>\Sigma = 12</math>  <b>NIS= (<math>\Sigma</math> Nivel de Impacto/Número de Indicadores)</b>  <b>NIS= 12/4</b>  <b>NIS= 3</b>  <b>NIS= 3 Impacto Alto Positivo</b></p>								

## ANÁLISIS

### 1.- Incremento en la utilidad

Mediante la exportación del maíz amarillo la UEPQ incrementara sus ingresos, lo cual ayudara a que la unidad económica crezca y se desarrolle siendo está más rentable, además esto beneficiara a cada uno de los productores, contribuyendo de esta manera a mejorar el estilo de vida de los integrantes que conforman directamente a la unidad.

**2.- Aumento de producción**

Con la implementación del proyecto se observa una variable positiva ya que permitirá el incremento en ventas, por ende, existirá un aumento de producción teniendo esta variable una calificación de alto positivo.

**3.- Incremento en ventas**

Para la negociación internacional es necesario incrementar los niveles de producción para satisfacer la demanda exigente del país importador (Venezuela). Al cumplir con esto las ventas de la unidad económica irán aumentando y el producto podrá introducirse en los mercados internacionales.

**4.- Crecimiento económico en las comunidades participantes**

Mediante la ejecución del proyecto se pretende incrementar las ventas y los beneficiarios directos serán los productores de la UEPQ, los cuales son los que conforman directamente a la unidad y sus comunidades de la parroquia de Quiroga, quienes son los proveedores del maíz amarillo, así aumentara la comercialización del producto tanto a nivel local como internacional permitiendo mayor ingresos económicos.

### 4.3 IMPACTO AMBIENTAL

Tabla 61 Impacto ambiental

N o	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Conservación del medio ambiente							X
2	Tratamiento del suelo						X	
3	Producción agroecológica						X	
4	Rotación de cultivos							X
	TOTAL						4	6
<p><math>\Sigma = 10</math></p> <p><b>NIS= (<math>\Sigma</math> Nivel de Impacto/Número de Indicadores)</b></p> <p><b>NIS= 10/4</b></p> <p><b>NIS= 2,5</b></p> <p><b>NIS= 2 Impacto Medio Positivo</b></p>								

### ANÁLISIS

#### 1.- Conservación del medio ambiente

Para la UEPQ la agricultura comprende una serie de técnicas que tienen que permite conservar, mejorar y hacer un uso más eficiente de los recursos naturales desarrollando un manejo integrado del suelo, agua, agentes biológicos e insumos externos ya que los productores de la unidad cumplan con la conservación del medio ambiente.

#### 2.- Tratamiento del suelo

El suelo siendo un recurso fundamental para la producción de los productos agrícolas está expuesto a diversos elementos naturales que pueden causar su degradación o ser vectores de contaminación de la producción.

Por lo tanto, en la producción agrícola el manejo y tratamiento del suelo es un campo que requiere gran atención, y por eso es necesario que los productores de la unidad conozcan

muy bien las características agroecológicas de sus tierras e identifiquen los riesgos que amenazan la producción.

### **3.- Producción agroecológica**

En las comunidades por generaciones los alimentos son producidos por los agricultores en el marco de una equilibrada interacción con la naturaleza. La agricultura es una actividad en gran escala humana, los productores de la UEPQ, han hecho de esta una actividad en sus vidas diarias, también satisface las necesidades de las personas respetando el medio ambiente.

### **4.-Rotación de cultivos**

La unidad cuenta con la rotación de los cultivos en los productos como son vegetales, hortalizas y granos los cuales los productores realizan una técnica consistente en no cultivar los mismos productos. La rotación de cultivo ha sido siempre como un método tradicional para evitar desgastar el suelo y para que no se desarrollen tanto las plagas o enfermedades de las plantas.

#### 4.4 IMPACTO ADMINISTRATIVO

Tabla 62 Impacto administrativo

No	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Aplicación del crédito documentario							X
2	Utilización de las formas de pago							X
3	Capacitación en temas como el crédito documentario							X
	<b>TOTAL</b>							9
<p><math>\Sigma = 9</math>  <b>NIS= (<math>\Sigma</math> Nivel de Impacto/Número de Indicadores)</b>  <b>NIS= 9/3</b>  <b>NIS= 3</b>  <b>NIS= 3 Impacto Alto Positivo</b></p>								

#### ANÁLISIS

##### 1.-Aplicación de la carta de crédito

Mediante el desconocimiento y beneficios de la carta de crédito por parte de los productores de la unidad, es fundamental que conozcan acerca de este medio de pago. Ya que su finalidad es facilitar el comercio externo e interno, eliminado así la desconfianza y riesgos que pudieran existir entre comprador y vendedor. Para la exportación de los productos agrícolas de la parroquia de Quiroga.

##### 2.-Utilización de las formas de pago en una exportación

Es necesario que los productores de la unidad conozcan las formas de pago que existen al realizar una negociación mediante una exportación, es especial la carta de crédito ya que es uno de los medios principales de pago/cobro internacional. Este instrumento ayudará a los productores de la UEPQ, porque es un instrumento que permite que una



persona indique a un banco que se concrete un pago a un tercero, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

### 3.-Capacitaciones en temas como el crédito documentario

Es importante que se dé a conocer el tema del crédito documentario todo lo referente a su proceso ya que en la actualidad es el medio de pago seguro y ágil que permitirá al exportador y importador tener garantía al utilizar este medio por tal razón es importante que se dé la capacitación al coordinador e inspector de la unidad ya son las personas encargadas que tiene la unidad.

## 4.5 IMPACTO EDUCATIVO

Tabla 63 Impacto educativo

No	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Aplicación de la metodología de investigación							X
2	Formación Académica							X
3	Conocimientos obtenidos							X
4	Experiencia adquirida							X
	<b>TOTAL</b>							9
<p><math>\Sigma = 9</math>  NIS= (<math>\Sigma</math> Nivel de Impacto/Número de Indicadores)  NIS= 9/  NIS= 3  NIS= 3 Impacto Alto Positivo</p>								

## **ANÁLISIS**

### **1.- Aplicación de la metodología de la investigación**

El proyecto se lo realizado con varios métodos de investigación que permitirá que tenga veracidad en la investigación.

### **2.- Formación Académica**

La formación académica se obtendrá a través de las capacitaciones a los productores tanto de la unidad como de las EPS, se obtendrá a través de un profesional en el tema de producción de los productos agrícolas.

### **3.- Conocimientos adquiridos**

A ejecutar el proyecto con la aplicación del crédito documentario para exportar el maíz amarillo a Venezuela permitirá que los productores de la UEPQ mediante las capacitaciones obtengan más conocimientos en temas como la producción de los productos agrícolas y también que conozcan sus responsabilidades y obligaciones.

### **4.- Experiencia obtenida**

La aplicación del crédito documentario para exportar el maíz amarillo permitirá tener experiencia en el proceso de exportación y medios de pago, para realizar negociaciones internacionales aplicando el crédito documentario.

#### 4.6 IMPACTO GLOBAL

Tabla 64 Impacto Global

No	INDICADORES	NIVELES DE IMPACTOS						
		-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Impacto Social						X	
2	Impacto Económico							X
3	Impacto Ambiental							X
4	Impacto Administrativo							X
5	Impacto Educativo							X
<b>TOTAL</b>							2	12
<p><math>\sum = 14</math></p> <p><math>NIS = (\sum \text{ Nivel de Impacto} / \text{Número de Indicadores})</math></p> <p><math>NIS = 14/5</math></p> <p><math>NIS = 2,80</math></p> <p><math>NIS = 2,80</math> Impacto Alto Positivo</p>								

#### ANÁLISIS

Previo a un análisis de indicadores y niveles de impactos social, económico, ambiental, administrativo y educativo se ha logrado determinar un nivel de impactos general medio alto positivo lo que nos lleva a determinar la factibilidad de la aplicación del crédito documentario para exportar el maíz amarillo a Venezuela de la unidad Económica, Popular y Solidaria de Quiroga, ya que no únicamente se busca obtener y conseguir rentabilidad económica sino a la vez contribuir al desarrollo social y educativo de la población en general, y brindar apoyo a los productores de la unidad por medio de la exportación de sus productos.

## CONCLUSIONES

Una vez realizada la investigación necesaria se puede determinar que

- La propuesta realizada se sustenta una base teórica científica por medio de una investigación bibliográfica como son: acuerdos comerciales, tratados comerciales, exportaciones e importaciones, que sirvió de referencia conceptual y técnica de todas las fases del estudio y diseño de la propuesta.
- Del diagnóstico general ejecutado se pudo establecer el interés de realizar la exportación por medio del crédito documentario, así como también; la necesidad de realizar un consorcio de exportación con las Economías, Populares y Solidarias de Imbabura (EPS). Se determina la necesidad de realizar un modelo para la aplicación del crédito documentario ya que existe desconocimiento acerca de este medio de pago por parte del coordinador, inspector y productores de la UEPQ.
- Se propone un modelo para de aplicación del crédito documentario, la cual se puede establecer en cinco fases que son: Descripción de la Asociación, Producto que se va a exportar, Análisis del mercado, Propuesta de la aplicación del crédito documentario y Resultados.
- Mediante la realización de un análisis de proyecciones de la oferta del maíz amarillo se puede determinar que la cantidad a exportar es de 6.720 sacos, lo que representa un incremento en las ventas para el año 2016 será de 46,55%.
- Con la aplicación del crédito documentario se logra importantes impactos positivos para a unidad, siendo el más importante el impacto económico con un valor ponderado de 3 impacto lato positivo ya que genera beneficios en el incremento en las ventas mismo que permite contar con una utilidad para la UEPQ la cual ayudará a mejorar su economía.

## RECOMENDACIONES

Una vez realizada las conclusiones se establece las siguientes recomendaciones:

- Permanentemente se debe revisar los acuerdos comerciales, tratados y convenios internacionales los cuales se necesite actualizar en caso que exista cambios con para asegurar ejecución adecuada en la exportación.
- Al realizar alianzas la exportación permitirá un incremento económico para la unidad y sus socios (EPS) por lo que deberán aumentar la producción ofreciendo un producto de calidad como hasta la actualidad ofrecen.
- Se recomienda la socialización para la propuesta del negocio por parte de la UEPQ a las EPS de la provincia de Imbabura para ejecutar el consorcio de exportación mismo que permite realizar la negociación.
- Aplicar el crédito documentario de acuerdo al proceso establecido porque este permite aplicar mejor medio para la exportación del maíz amarillo hacia Venezuela.
- Se recomienda contratar expertos para verificar que los impactos expertos se cumplan de acuerdo a lo establecido.

**BIBLIOGRAFÍA**

(Román, Comercio Exterior, 2005)

- Macroeconomía, (2002), segunda edición
- Ballesteros Román, Alfonso J., (2005), Libro Comercio Exterior, pg. 11)
- Caballero, Miguez;Padin, Fabeiro: Comercio Internacional
- Castro Figeroa, Andrés: Manual de exportaciones
- Guía para la primera exportación
- De Jaime Eslava, José; Gómez, Diego, (2012): Financiamiento internacional de la empresa
- Molina, RTINEZ. (2012): Crédito documental y sus documentos
- Ascodes,Asmer, (2005): Instrumentos financieros de comercio internacional
- Diccionario de Marketing de Cultural S.A.
- Antonio Borello; El Plan de Negocios; 2000.

**LINCOGRAFÍA**

- <http://wiki-finanzas.com/index.php?title=Valor>
- [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)
- [http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/PROEC\\_GC201\\_EC\\_UADOR.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC201_EC_UADOR.pdf)
- [http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/PROEC\\_GC2013\\_EC\\_CUADOR.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_EC_CUADOR.pdf)
- [http://www.aduana.gob.ec/pro/special\\_regimes.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action)
- <http://www.agricultura.gob.ec/>
- <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- <http://www.bancodevenezuela.com/>
- <http://www.mercosur.int/>
- <http://www.bcv.org.ve/>

