



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA; UNIVERSIDAD OTAVALO

TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS

KAREN VANESSA ORTEGA SALAS

LUIS DAVID VÉLEZ LÓPEZ

TUTOR:

Msc. EDWIN SANTIAGO NÚÑEZ NARANJO

OTAVALO, AGOSTO 2019

DECLARACIÓN

Nosotros, LUIS DAVID VÉLEZ LÓPEZ con número de cedula 0503144693 y KAREN VANESSA ORTEGA SALAS, con número de cedula 1004187306, declaramos que este trabajo es de nuestra total autoría, que no ha sido previamente presentado para grado alguno o calificación profesional.

La Universidad de Otavalo puede hacer uso de los derechos correspondientes, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Luis David Vélez López

C. I. 0503144693

Karen Vanessa Ortega Salas

C. I. 1004187306

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Certifico que el proyecto de investigación titulado “MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR, Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo” bajo mi dirección y supervisión, constituye el trabajo de titulación para aspirar al título de Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas de los estudiantes Luis David Vélez López y Karen Vanessa Ortega Salas los mismos cumplen con las condiciones requeridas por el Reglamento de Trabajos de Titulación (Art.16 y 25).

Msc. Edwin Santiago Núñez Naranjo

CI. 1716395221

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo investigativo lo agradecemos principalmente a Dios, por ser el inspirador y proporcionar fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de nuestro sueño. A nuestra familia por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta el final de nuestra carrera. De igual manera queremos expresar nuestra profunda gratitud a todos los docentes de la carrera de Comercio Exterior y Finanzas que durante nuestro lapso universitario se pueda terminar con éxito, en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos, y poder culminar con éxito mis estudios universitarios.

Agradecemos a nuestro tutor de tesis, Msc. Edwin Santiago Núñez Naranjo pues sus orientaciones han sido valiosas para el desarrollo de la misma.

DEDICATORIA

Todo este esfuerzo está dedicado a mi Madre amada porque sé que ella me ayudó en las buenas y en las malas y lo sigue haciendo, además de haberme dado la vida, siempre confió en mí y nunca me abandonó por más que existieron tropiezos a lo largo de mi carrera. Te quiero mamita.

DEDICATORIA

Este trabajo de grado está dedicado en primer lugar a Dios, porque me ha dado lo primordial que es la salud. A mis padres y hermanos, que son mi motivación para superarme, sus consejos, amor y ayuda en los momentos difíciles han sido guía y apoyo fundamental en cada etapa de mi vida.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
Antecedentes y situación problemática	1
Problema científico	2
Objetivo general.....	2
Objetivos Específicos.....	3
Hipótesis.....	3
Declaración de variables.....	3
Métodos de investigación.....	3
Aportes de la investigación	4
Estructura capitular	4
MARCO TEÓRICO.....	5
1.1 OBSERVATORIOS	5
1.1.1 OBSERVATORIOS EN EL MUNDO	5
1.1.2 DEFINICIÓN DE OBSERVATORIO.....	6
1.1.3 IMPORTANCIA.....	7
1.1.4 FUNCIONES DE UN OBSERVATORIO	8
1.2 COMERCIO EXTERIOR	10
1.2.1 ANTECEDENTES Y ORÍGENES DEL COMERCIO EXTERIOR.....	10
1.2.2 CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR.....	11
1.2.3 INSTITUCIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	12
1.2.4 IMPORTACIONES.....	14
1.2.5 LOS INCOTERMS	20
1.2.5 EXPORTACIONES.....	23
1.2.6 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y EL TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	26
1.3 MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS PARA EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	28
1.3.1 ¿QUÉ ES UN MANUAL DE PROCESO?.....	28
1.3.2 OBJETIVO DE LA EXISTENCIA DE UN MANUAL DE PROCESO.....	28
1.4 CONCLUSIONES PARCIALES CAPÍTULO I.....	29
CAPÍTULO II.....	29

MARCO METODOLÓGICO	29
2.1 PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO.....	29
2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	30
2.2.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	30
2.2.2 INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA	31
2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	32
2.3.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	32
2.3.2 INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL.....	33
2.4 MÉTODOLOGÍA	34
2.4.1 MÉTODO INDUCTIVO	34
2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	35
2.5.1 POBLACIÓN.....	35
2.5.2 MUESTRA	36
2.6 INSTRUMENTO PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN	37
2.6.1 LA ENTREVISTA.....	37
2.6.2 VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS UTILIZADOS	38
2.6.3 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS	38
2.7 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE NFORMACIÓN	38
2.7.1 TRIANGULACIÓN	38
2.8 CONCLUSIONES PARCIALES CAPITULO II	39
CAPÍTULO III	39
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	39
INTRODUCCIÓN	43
OBJETIVOS.....	44
Objetivo general.....	44
Objetivos específicos	44
PROCESO: COMERCIO EXTERIOR	45
Procedimiento 1: Asesoramiento técnico en Importaciones	45
Procedimiento 2: Asesoramiento técnico en Exportaciones.....	45
Propósito.....	46
Alcance	46
Procesos Operativos:	46

Inversión Extranjera.....	46
Relaciones Internacionales.....	46
Referencias.....	47
Definiciones.....	48
Responsabilidades.....	50
Métodos.....	50
Políticas y lineamientos.....	50
Flujograma de Importación.....	51
Procedimiento: Importación.....	52
FORMATOS E INSTRUCTIVOS.....	54
Flujograma de Exportación.....	76
Procedimiento: Exportación.....	79
FORMATOS E INSTRUCTIVOS.....	82
CONCLUSIONES.....	107
RECOMENDACIONES.....	108
Anexos.....	109

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tuvo como finalidad elaborar un manual de proceso y procedimientos de Comercio Exterior para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo, que sirva de base para la concreción del observatorio junto a los demás procesos y así poder brindar la asesoría a los pobladores de la provincia de Imbabura y de la zona norte del Ecuador, en el desarrollo de indagación para que el sector exportador e importador del lugar, así tengan los instrumentos necesarios y que les permitan plasmar las actividades de su trabajo de una forma más eficiente y eficaz y puedan diariamente crecer en sus negocios comerciales.

Dentro de la investigación se ha trazado el investigar la importancia y los componentes de dicho manual, es por ello que la misma se compone de tres capítulos, marco conceptual donde se detalla las definiciones y conceptos que sirvieron de gran ayuda para el conocimiento y el presente trabajo investigativo, el Marco metodológico donde se ubican los paradigmas, es decir donde se utilizó un enfoque cualitativo, además de una investigación de campo y documental para extraer datos anteriores o históricos que sirvan de base, una población y muestra que fueron los docentes de la universidad a los cuales se tomaron dos para una entrevista luego de ser validada. El capítulo final que constan los resultados de toda la investigación y es en sí donde se lleva acabo el Manual de proceso y procedimientos de Comercio Exterior, que será adecuado para el Observatorio de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo.

ABSTRACT

The purpose of this research work was to prepare a Foreign Trade process and procedures manual for the Foreign Trade and Foreign Investment Observatory of the University of Otavalo, which serves as a basis for the observatory's realization together with the other processes and thus provide the advice to the inhabitants of the province of Imbabura and of the northern zone of Ecuador, in the development of inquiry so that the exporting and importing sector of the place thus have the necessary instruments and that allow them to capture the activities of their work from a more efficiently and effectively and can grow daily in your business.

Within the investigation the investigation of the importance and the components of this manual has been traced, that is why it is composed of three chapters, a conceptual framework where the definitions and concepts that were of great help for knowledge and the present are detailed research work, the methodological framework where the paradigms are located, that is, where a qualitative approach was used, in addition to a field and documentary research to extract previous or historical data that serve as a base, a population and shows that they were the teachers of the University to which two were taken for an interview after being validated. The final chapter that shows the results of all the research and is in itself where the Manual of processes is carried out that will be suitable for the Observatory of Foreign Trade of the University of Otavalo.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como fin desarrollar el contenido de un manual de proceso y procedimientos de comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo.

Dentro de la investigación se ha planteado investigar la importancia y los componentes de dicho manual, es por ello que el presente documento se compone de tres capítulos, que se los puede resumir de la siguiente manera:

Capítulo uno: se detalla la parte correspondiente al marco teórico, donde se hace un análisis sobre los diferentes conceptos, definiciones y antecedentes relativos a la temática que darán soporte al desarrollo de la investigación.

Capítulo dos: trata sobre el marco metodológico; es decir, implica la determinación del tipo, paradigma y nivel de investigación que se va a desarrollar, así como la clarificación de ciertos parámetros relacionados con la determinación de la población objeto de estudio y las técnicas e instrumentos de levantamiento de información, lo cuales son validados de acuerdo al método científico.

Capítulo tres: En esta parte se desarrolla el contenido del manual de proceso y procedimientos que se aplicará en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo. Dicho manual incluye el proceso operativo de comercio exterior, que incluye el asesoramiento a usuarios en temas de exportación e importación.

Al final de la tesis, se tiene un documento que servirá de base para la concreción del observatorio planteado, como una institución que pueda coadyuvar en el desarrollo de información para que el sector exportador e importador de la localidad, la cual se beneficiará de insumos que le permitan ejercitar sus actividades de una forma más dinámica y con visión permanente de mejorar y crecer en sus diarias actividades comerciales.

Antecedentes y situación problemática

Las empresas en su afán por diversificar su mercado objetivo buscan nuevos horizontes que brinden mayores oportunidades ayudado por la creciente etapa de globalización actual, es por eso por lo que se encuentra pertinente que existan organismos

académicos que se encarguen de facilitar los procedimientos de exportaciones e importaciones, lo que permitirá desarrollar productos acordes a los retos de un mundo globalizado.

A nivel global, existen varios organismos encargados de establecer normas y promoviendo el intercambio comercial, su objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de manera más fácil, entre el que destaca es la Organización Mundial de Comercio (OMC). En el Ecuador, existe un observatorio de comercio exterior (OCE) en la ciudad de Quito, que se encarga de brindar información estadística detallada del país, además de los productos que se están intercambiando de manera cronológica, el estado si bien aporta a fortalecer los intercambios comerciales no es suficiente por la diversidad productiva que existe en cada región del país, en la provincia de Imbabura no existe ninguna entidad encargada en desarrollar investigaciones sobre temas de comercio exterior, esto impide que a nivel de la localidad no exista el fomento al intercambio de bienes y servicios.

Entendiendo la problemática con la poca oferta de entidades a nivel regional local, orientadas a ofrecer un espacio para la evaluación permanente de la situación del comercio exterior, se observa que en Ecuador existe una alta demanda insatisfecha de servicios de asesoría en materia de comercio exterior, por lo que se concluye que la tendencia a nivel global y en especial la nacional, de crear organismos académicos estratégicos, especializados en la investigación y comunicación estratégica de temas relacionados con el comercio exterior de Ecuador puede solucionar la baja oferta de centros de investigación especializados en comercio exterior y satisfacer la alta demanda de asesoría por parte de la comunidad.

Problema científico

¿Cómo gestionar las actividades de comercio exterior para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?

Objetivo general

Elaborar el manual de proceso y procedimientos de comercio exterior para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo.

Objetivos Específicos

Analizar las bases conceptuales y los antecedentes para la creación de un manual de proceso y procedimientos de comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo.

Diseñar el marco metodológico que respalde el desarrollo de un manual de proceso y procedimientos de comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo.

Presentar un manual de proceso y procedimientos de comercio exterior para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo.

Hipótesis

El manual de proceso y procedimientos de comercio exterior permite gestionar la investigación y asesoría en exportaciones e importaciones en la zona norte del Ecuador.

Declaración de variables

Variable independiente: Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo.

Variable dependiente: Manual de proceso y procedimientos de comercio exterior.

Métodos de investigación

La presente investigación es de carácter cualitativa ya que por medios teóricos y conceptuales se recolectará información procedente de fuentes primarias y secundarias y de esta manera sintetizar evidencias que nos permitan obtener conclusiones válidas de nuestra hipótesis formulada, deseando saber cuáles son los procedimientos que sigue el comercio exterior con respecto a las exportaciones e importaciones.

La población que se determinó mediante profesionales expertos en el tema comercio exterior dentro de la Universidad de Otavalo y la muestra para realizar la entrevista son dos docentes de la Universidad de Otavalo.

Aportes de la investigación

El presente Manual de proceso y procedimientos de comercio exterior para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo, es una herramienta que permitirá garantizar la organización y mejorar la calidad del servicio de consultoría para las empresas y microempresas del entorno local del Cantón Otavalo y sus alrededores. Así, la estructura del presente manual se identificará con los procesos macro del Observatorio, conformado por el conjunto de procesos y procedimientos, la información y los diagramas de flujo en los que se describirán los procedimientos a seguir por parte de cada asesor y/o consultor.

Estructura capitular

La estructura formal de este documento consta de una introducción, tres capítulos, conclusiones y recomendaciones. En la introducción se redacta los antecedentes de dicho tema a estudiar. El capítulo I se encuentra dividido en tres partes que son observatorios de comercio exterior, comercio exterior, y manuales de procesos. El Capítulo II se detalla la parte metodológica en el cual se puede observar, diseño, tipo, método, población, muestra y los instrumentos para el levantamiento de información. El Capítulo III se presenta el Manual de proceso y procedimientos de comercio exterior para el Observatorios de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad de Otavalo. Y por último las conclusiones y recomendaciones

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 OBSERVATORIOS

1.1.1 OBSERVATORIOS EN EL MUNDO

A lo largo de la historia de la humanidad, ésta misma, se ha convertido en su propia observadora, crítica de sus mismos actos y de sus excesos.

Desde la antigua Grecia y en Roma, y luego en diversas dinastías, fueron los filósofos, Aristóteles, Sócrates, entre otros, los que criticaron los excesos de los monarcas y esclavistas, en una especie de observatorio, a la antigua.

Luego en la edad media y posteriormente, en los inicios del capitalismo, igualmente fueron los filósofos, los académicos y cierta clase económica burguesa emergente quienes encabezaron las críticas a los monarcas y papas, posteriormente organizaron las luchas revolucionarias, en alguna medida, inducidos por las ansias de obtener, el nuevo poder. Luego con el surgimiento de los socialistas utópicos y posteriormente con el socialismo científico (o marxismo) con Marx y Engels la crítica social contra la desigualdad y las injusticias fue avanzando en el tiempo. Algo de ello se expresó en la práctica revolucionaria con la revolución francesa y la bolchevique.

Ya en el siglo XX, en la medida en que el mismo capitalismo fue generando una clase media profesional, de alguna manera, ésta misma se fue organizando para no solamente criticar las injusticias sino para pronunciarse de una manera técnica, explicando lógicamente y científicamente los hechos que suceden en el capitalismo. Es decir, fue gestionando, de alguna manera, ideas, teorías, estudios, comentarios sustentados, datos reales y contrastados, es decir, conocimiento. Entonces, las personas, en definitiva, empezaron a observar cómo se producen los hechos, en sus diferentes partes y componentes.

Sin embargo, vale entender claramente lo que es el conocimiento. Al respecto, un estudio del instituto de la administración pública lo define como "... el conjunto de experiencias, saberes, valores, información, percepciones e ideas que crean determinada estructura mental en el sujeto para evaluar e incorporar nuevas ideas, saber y experiencias. Por lo tanto, es importante hacer una breve referencia con

respecto a la gestión del conocimiento, la cual se vuelve imprescindible para la operación, difusión e impacto deseado del Observatorio” (Iniap, 2014).

Entonces hay que reflexionar sobre el origen y la evolución de la gestión del conocimiento, la cual aparece históricamente como una toma de conciencia del valor del conocimiento como recurso y producto de la economía del conocimiento en la sociedad de la información.

Pero ese conocimiento, no tiene que considerarse propiedad privada de nadie, y mucho menos de una élite intelectual, tiene que ser difundido, explicado, socializado y en definitiva, dado a conocer a la ciudadanía. Debe convertirse entonces, en un conocimiento para los ciudadanos comunes y corrientes.

De allí surge entonces en primera instancia, el concepto de observatorio, y segundo, la terminología de observatorio ciudadano. Pues, en definitiva, un observatorio debe ser ciudadano (Apperti, 2014).

Es importante entonces en esta parte, por todo lo expuesto, empezar definiendo lo que es un observatorio.

1.1.2 DEFINICIÓN DE OBSERVATORIO

“El observatorio ciudadano es un mecanismo y herramienta que promueve la participación ciudadana y busca el empoderamiento de la sociedad a través de transparentar y legitimar la información disponible respecto de las diferentes actividades de la administración pública” (Iniap, 2014).

Desde la perspectiva anterior, un observatorio busca articular a las diferentes organizaciones sociales a fin de que incidan verdaderamente en las acciones de las autoridades y ayuden a marcar el rumbo que se quiere para su comunidad.

En la medida que se logre una participación activa y decidida de la sociedad en general, la problemática específica que se quiera resolver, cuenta con un foro adecuado y muy representativo que permite que las acciones a implementar sean acordadas y consensuadas previamente. Le exige, entonces, un marco de transparencia a la acción gubernamental al contar con información que se hace pública respecto de los diferentes temas que atañen a la administración e impactan a la comunidad.

Desde siglos atrás, ha existido una tenencia al facilismo de cómo los seres humanos tenemos, a esperar que alguien más resuelva nuestros problemas, hoy la dimensión y el número de problemas que enfrentamos, requieren de una participación activa de toda la sociedad; entonces, no vamos a poder resolver de fondo lo que nos aqueja, sin esta participación activa y decidida, a través de un observatorio.

El observatorio ciudadano genera un espacio de convergencia a esa participación de toda la sociedad, el único requisito es que la sociedad se presente de manera organizada y con temas específicos a resolver, es por ello que los observatorios han nacido en función de uno o dos temas que por su urgencia han requerido ser tratados de manera única, sin embargo, la herramienta funciona para cualquier propuesta ciudadana que podamos elevar al interés público. Es de vital importancia generar una herramienta así en nuestra comunidad y pedir a la sociedad entera se sume a este esfuerzo colectivo, por lo tanto, tenemos una responsabilidad enorme con las nuevas generaciones a las que estamos heredando un mundo con problemas y sin oportunidades. Se debiera reconocer que al no generar expectativas de desarrollo y crecimiento para los ciudadanos en general, ellos se vuelven presa fácil de la delincuencia, del narcotráfico y de la corrupción.

Otra visión parecida de lo que es un observatorio, nos plantea Noel Angulo en la revista Innovación educativa, del Instituto Politécnico Nacional de México, cuando señala que: "... es un organismo creado por un colectivo, con el fin de seguir la evolución de un fenómeno, normalmente de carácter social, desde una posición ventajosa (...)" (Angulo, 2009).

1.1.3 IMPORTANCIA

El término observatorio no es nuevo. Desde 1962 el pensador Robert C. Wood, propone que las políticas urbanas sean tratadas como un fenómeno científico y sometidas a la observación. El mismo autor define a los observatorios urbanos como estaciones de campo, centros de información y áreas de monitoreo bajo la supervisión de los científicos y académicos. Pese a éste y a otros antecedentes, la palabra observatorio solo se vuelve tema de moda en las últimas décadas, como lo advierten varios escritores y científicos como G. Téllez y C. Prieto quienes señalan que diversas

organizaciones sociales y académicas se han ocupado en crear espacios interdisciplinarios que posibiliten el seguimiento a distintos objetos de estudio (Angulo, 2009).

Hoy, el término se emplea para denominar a las entidades que se dedican a explorar la red, sumergirse y desentrañar sus dinanismos y misterios, alcanzando sus más recónditos escondrijos. Advierte Angulo (2009), que la mayoría de los observatorios son operados por organizaciones o instituciones con un interés especial en determinado tema, como son universidades, institutos de investigación, organismos públicos, gremiales, internacionales y sociales.

1.1.4 FUNCIONES DE UN OBSERVATORIO

Básicamente, los observatorios cuentan con tres elementos característicos, a saber: una organización que dinamiza el quehacer investigativo del observatorio, la presencia de sistemas que favorecen la calidad en su operación y, un método propio para construir el conocimiento que posteriormente será socializado para conocimiento de la comunidad interesada en la temática en particular y la comunidad en general.

Sin embargo, independientemente de su naturaleza, todo observatorio cumple dos funciones básicas o busca ejercitar dos propósitos elementales: (1) Investigar —revisar, describir, caracterizar, evaluar, discutir, cuestionar, sugerir— los contenidos que aparecen en el espacio de observación pertinente a su área de interés; e, (2) Informar a la comunidad los hallazgos que ocurren en ese proceso.

A menudo, ofrecen espacios abiertos para los aportes de otros interesados a fin de conocer el tema que se está trabajando y al mismo tiempo publicarlo a través de cualquier medio o en la red.

Los observatorios, entonces, se constituyen en lugar de encuentro entre personas que comparten su interés por un determinado tema; con frecuencia se conforman como versión acotada y especializada de las comunidades y foros virtuales.

“Los observatorios de internet son también un espacio de difusión de una determinada manera de analizar el tema que lo motiva; es decir, constituyen una ventana editorial del grupo u organización que le da vida, respecto del tema que deciden observar” (Angulo, 2009).

1.1.5 OBSERVATORIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

En el Ecuador existen algunos observatorios del comercio exterior. Uno de ellos es el Observatorio de comercio exterior (OCE) (Observatorio de comercio exterior, 2015), que se encuentra en Quito, el cual cuenta con un objetivo general que es analizar y evaluar las mejores opciones de política y negociaciones comerciales para el Ecuador, considerando criterios de equidad, sostenibilidad y competitividad.

La Cámara de Comercio de Quito tiene múltiples servicios para sus socios y entre ellos están algunos que se pueden catalogar como parte de un observatorio de comercio exterior (Cámara de comercio de Quito, 2019); sin embargo, no le da precisamente el nombre de observatorio. Otro observatorio que realiza actividades de promoción del comercio exterior en el Ecuador, existe en el Ministerio de Relaciones Exteriores (2019), pero no con tanto énfasis como aquel. Allí se puede determinar por ejemplo que, el llamado “observatorio” de la cancillería es solo una herramienta informática para procesar noticias del Ministerio de Relaciones Exteriores y de los migrantes, y no precisamente en temas relacionados al comercio exterior.

Además, han existido proyectos de creación de observatorios de comercio exterior, especialmente para la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha pero que no se han concretado, entre ellos un estudio particular desarrollado en el año 2013 (ESPE, 2013).

Dadas dichas condiciones se puede determinar que, el campo de los observatorios, todavía está limitado en el Ecuador y muy específicamente, en el campo del comercio exterior todavía es muy escaso.

Lo importante, al momento de crearse uno de dichos observatorios, es tener bien claro cuál va a ser su objetivo y qué funciones específicas va a realizar para que no sean muy amplias y con pocos resultados efectivos, de acuerdo a la conceptualización propia de los que es un observatorio, tal como se ha visto en líneas anteriores.

Lo que sí hay que tener claro, es que el objetivo de la comunicación estratégica de los Observatorios de Comercio Exterior es relacionar actores claves, formadores de opinión, investigadores, docentes y dirigentes sociales, políticos, dirigentes gremiales y empresariales en un sistema de flujo e intercambio de información, de visiones y de

opiniones que sirva de base a un diálogo social permanente, sin premisas ni exclusiones (ESPE, 2013).

Se busca sentar así las bases de una evaluación constante de los impactos socioeconómicos, ambientales y culturales del comercio exterior, como punto de encuentro nacional y regional tomando como base una información veraz y actualizada, con investigaciones objetivas y no ideológicas para la definición de políticas por parte de los gobiernos y de los sectores productivos (agroexportadores, industriales, exportadores e importadores).

En el caso de la propuesta que se plantea, se trata, en definitiva, de establecer un Observatorio de Comercio Exterior en la Universidad de Otavalo que sirva de monitor para toda la región norte del Ecuador, es decir que no solo estudie el desarrollo de las exportaciones e importaciones de Otavalo sino de toda la región que forma parte de la zona 1 (Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Sucumbíos).

1.2 COMERCIO EXTERIOR

1.2.1 ANTECEDENTES Y ORÍGENES DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior es tan antiguo como la humanidad misma. Los seres humanos, así como han sido migrantes también han sido comerciantes y vendedores.

Por la limitación histórica y tecnológica, los primeros negocios internacionales se desarrollaron en los mares; fenicios, sumerios, indios, chinos, egipcios, entre otros, fueron los primeros grandes navegantes de la humanidad que dieron origen al comercio internacional.

Un poco más adentrados ya, en la civilización, en los orígenes del capitalismo principalmente con el mercantilismo, el comercio internacional más actualizado –si así se lo quiere llamar- tiene sus orígenes con la actividad del intercambio de bienes entre dos o más países con la finalidad de obtener ingresos para satisfacer sus necesidades, y también obtener ganancias que permitieran crecer a las empresas comerciantes y navieras. Con el paso de los años el comercio exterior se fue situando en Europa donde se introdujeron especies, maderas, metales preciosos, y otros bienes, todo esto porque ya se había adoptado un sistema de comercio, el cual se basaba en su situación economía, política y social dentro de las cuales surgieron medidas para la protección de

ciertos sectores económicos. Si seguimos avanzando en la historia, ya en el siglo XX después de las dos guerras mundiales el capitalismo era remplazado por el proteccionismo por la influencia del estado y sus creencias socialistas, especialmente por la influencia del gran pensador económico inglés Jhon Maynard Keynes.

1.2.2 CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR

Todos los libros de economía, en mayor o menor grado, se refieren como un conjunto de actividades que realizan las empresas y los estados vendiendo o comprando bienes y/o servicios, es decir, exportando o importando. Así mismo los economistas clásicos y famosos en sus tratados o estudios mencionan algo del comercio exterior como parte de sus temáticas de análisis. Entre ellos tenemos a David Ricardo (1937), Ramón Tamamés (1985), entre otros.

Sin embargo, el comercio internacional o comercio exterior que es lo mismo, hoy en día, no es solo exportar e importar, sino que tiene una connotación mucho más amplia, y hay que verlo desde una perspectiva integral, como un componente del análisis macroeconómico, por ello, para Caballero (2012) “(...) al analizar la economía, debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales” (Caballero, 2012).

Según dicho autor las relaciones internacionales hoy día trascienden el ámbito comercial o político, por lo que no existen –según el mismo-, solo un intercambio de bienes, sino también programas de integración.

Otro criterio sobre el comercio internacional nos manifiesta el autor español Francisco Mochón, cuando dice que: “el comercio internacional consiste en el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los diferentes países. La justificación de los intercambios internacionales descansa fundamentalmente en que los países poseen recursos muy distintos y capacidades tecnológicas muy diferentes (...) y dichos recursos condicionan la producción de los diferentes países y propician a que tiendan a especializarse” (Mochón, 2014).

1.2.3 INSTITUCIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En 1946 después de la segunda guerra mundial lo que se pretendía era lograr una recuperación en la economía mundial y para ello, aparecieron instituciones como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el cual nació en el año 1947; así mismo el Fondo Monetario Internacional (FMI); también el Banco Mundial cuyo propio nombre es Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), buscando ellos un nuevo orden internacional, todos eso sí, dentro del capitalismo y con la finalidad de liberar e incrementar el comercio internacional en favor de alguna manera, de las multinacionales y los grandes bancos internacionales.

Surge entonces una pregunta: ¿cómo se ha logrado aquello? Por medio de la realización de rondas de negociaciones se han logrado cambios en la materia del comercio internacional, sea con concesiones políticas y económicas otorgando beneficios para los países miembros, siempre con el objetivo de brindar mayores posibilidades relativas de desarrollo a los países más pobres, lo que sucedió por ejemplo, con la Ronda de Uruguay donde se dio inicio a la extensión del acceso al mercado y al acuerdo para establecer la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual se creó en 1995. OMC que se encargaría de controlar, aplicar leyes y reglamentos comerciales nacionales a los distintos gobiernos (Puga, 2009).

1.2.3.1 La Organización Mundial del Comercio (OMC)

Por sus siglas (OMC, 2011), es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible.

La Organización Mundial del Comercio inició sus actividades el 1º de enero de 1995 y desde entonces ha actuado como la principal instancia para administrar el sistema multilateral de comercio. La organización tiene como objetivo establecer un marco institucional común para regular las relaciones comerciales entre los diversos Miembros que la componen, establecer un mecanismo de solución pacífica de diferencias

comerciales, teniendo como base los acuerdos comerciales actualmente en vigor, y crear un ambiente que permita la negociación de nuevos acuerdos comerciales entre los Miembros (OMC, 2011).

Actualmente, la OMC cuenta con 164 Miembros, siendo el Brasil uno de los Miembros fundadores. La sede de la OMC está ubicada en Ginebra (Suiza). Las tres lenguas oficiales de la organización son el inglés, el francés y el español.

Los orígenes de la OMC se remontan a la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947, mecanismo que fue responsable, entre 1948 y 1994, por la creación y gestión de las reglas del sistema multilateral de comercio. En el ámbito del GATT fueron realizadas ocho rondas de negociaciones comerciales, que tuvieron como objetivo promover la progresiva reducción de tarifas y otras barreras al comercio. La octava ronda, conocida como Ronda de Uruguay, culminó con la creación de la OMC y de un nuevo conjunto de acuerdos multilaterales que formaron el cuerpo normativo de la nueva Organización.

1.2.3.2 La Organización Mundial de Aduanas (OMA)

La Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental independiente cuya misión es incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus miembros, favoreciendo de esta forma un entorno aduanero honesto, transparente y previsible. Esto permite el desarrollo del comercio internacional lícito y lucha eficaz contra las actividades ilegales (OMA, 2012).

Fue creada en 1952 bajo el nombre de Consejo de Cooperación Aduanera y actualmente cuenta con 165 Miembros, siendo la única organización intergubernamental mundial idónea para abordar materias aduaneras.

1.2.3.3 La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (según sus siglas UNCTAD) se estableció en 1964 y promueve la integración de los países en desarrollo a la economía mundial.

La organización ha evolucionado gradualmente hasta convertirse en una prestigiosa institución basada en el conocimiento, cuya labor tiene por objeto orientar los debates actuales sobre las políticas y reflexión en materia de desarrollo, velando especialmente porque las políticas nacionales y la acción internacional se complementen mutuamente para lograr un desarrollo sustentable.

El alcance y contenido de la labor de la UNCTAD abarca temas como las mercancías, envíos y transporte, tecnología, ley de competencia, comercio en bienes y servicios, y la Inversión Extranjera Directa. La UNCTAD es conocida ampliamente por publicar el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, el Informe Mundial sobre Inversiones y otras publicaciones.

1.2.4 IMPORTACIONES

La profesora de Economía y escritora mexicana Ana Graue, que señala que “Las importaciones, son los productos que se compran en el extranjero y se venden en un país distinto de aquel en el que se realizó la producción” (Graue, 2014).

Desde el punto de vista económico las importaciones son vitales pues con las mismas se satisface las necesidades, tanto de bienes como de servicios, que un país no puede producirlos o crearlos por sus limitaciones de materia prima, tecnología, mano de obra calificada, recursos naturales, entre otros aspectos.

En cambio, desde el punto de vista comercial las importaciones excesivas son negativas para un país pues debilitan la balanza comercial y ello genera, entre otros aspectos, fuga de divisas y capitales.

Lo que se debe impulsar es un proceso de importaciones racional que no merme ingresos para el país y que no sean solamente suntuarias, sino vitales para el desarrollo como, por ejemplo, la compra de maquinaria, equipos, tecnología, vehículos y herramientas, conocimiento, etc., es decir capital que es vital para la industria que produce nuevos bienes para la comunidad.

Según la Cámara Marítima del Ecuador (2019), en los inicios del año ya se vio mayores importaciones que exportaciones. “Ecuador importó más bienes de los que vendió al exterior. Esto originó que la balanza comercial cerrara ese mes con un saldo negativo

de USD 248 millones, la primera cifra en rojo si se compara iguales meses de los dos años previos” (Cámara marítima del Ecuador, 2019).

La actividad importadora de bienes y/o servicios lo puede realizar cualquier persona natural o jurídica que esté en goce de los derechos de ciudadanía.

El desarrollo de las actividades de importación, sea como actividad propia, o como asesoría, requiere de una serie de requerimientos legales. A continuación, se ve muy rápidamente, algo de la base legal para poder importar desde el extranjero para el país.

1.2.4.1 Base legal de las importaciones en el Ecuador

En primera instancia, hay que remitirse al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones que fue publicado en el Registro Oficial (RO) N. 351 del 29 de diciembre del 2010. Este instrumento legal sirve de guía base para cualquier operación de importación (e incluso de exportaciones). A este documento, hay que agregarle sus respectivos reglamentos, por ejemplo, el Reglamento de aplicación del libro IV del Código orgánico anterior expedido el 27 de abril del 2011 en el R.O. No. 435 y el Reglamento de aplicación del libro V del Código orgánico de la producción expedido, el 19 de mayo del 2011 en el R.O. No. 453. A estos documentos legales hay que agregarles los respectivos acuerdos ministeriales y resoluciones de las entidades vinculadas a las importaciones como, el Ministerio de Comercio Exterior, el Comité de Comercio Exterior, la Aduana del Ecuador (SENAE), entre otros.

Ya en la parte operativa, si se quiere empezar con la actividad de importaciones de bienes se puede empezar adquiriendo el Registro Único de contribuyentes (RUC) emitido por la entidad de Servicio de Rentas Internas (SRI). Luego se procede a adquirir el certificado digital para la firma electrónica proporcionada por el Banco Central del Ecuador o también por Security Data. Una vez realizado este paso se continúa con el registro en el ECUAPASS, en el cual se procede a actualizar una base de datos, crear un usuario, aceptar las políticas establecidas y por finalmente se registra la firma electrónica (SENAE, 2019).

1.2.4.2 Base legal de los regímenes de importación en Ecuador

Continuando con el estudio de las importaciones en el Ecuador, es de vital importancia el describir una parte fundamental de la base legal que sustenta el desarrollo de las mismas hacia el país, a través del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). A continuación, por ejemplo, se menciona los principales artículos del COPCI que tienen que ver con la parte de importación. Siendo ellos los más importantes los señalados, entre los artículos 147 al 153.

En forma resumida según se expresa dicho código, se entiende que los mismos hacen alusión a la parte conceptual y legal y también los diversos procedimientos que se relacionan con la importación para el consumo, la admisión temporal para reexportación en el mismo estado, el cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras, el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, la Reposición de mercancías con franquicia arancelaria, la transformación bajo control aduanero, depósito aduanero y la Reimportación en el mismo estado (Asamblea Nacional, 2010).

Dentro del proceso operativo de desarrollo de las importaciones tienen que darse una serie de procedimientos y pasos para poder ejecutar las mismas. Uno de esos procedimientos es la certificación de las mercancías. Dicha actividad se encuentra normada, entre otros documentos legales, en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), sus reglamentos y resoluciones de las diferentes instancias públicas vinculadas al comercio internacional. Para tener dicha situación, a continuación, se va a revisar algunos articulados que se refieren a la misma, los que se encuentran en el COPCI (Asamblea Nacional, 2010).

1.2.4.3 Certificación de origen de mercancías

Dentro del régimen de las importaciones hay una parte que es vital para el desarrollo de las mismas y es el tratamiento de la certificación de origen de las mercancías. Dicho cuerpo legal se encuentra normado entre los artículos 84 al 87, y tiene que ver principalmente con las normas de origen, con la certificación de origen, con la verificación del origen, y finalmente con las discrepancias sobre el origen (Asamblea Nacional, 2010).

Como comentario general se puede manifestar que, la normativa en relación al comercio exterior en el Ecuador y muy específicamente a las importaciones es muy clara, y esto permite que las actividades económicas fluyan normalmente todo el tiempo.

Algo que es muy importante, es el hecho de que las normativas no estén cambiando a cada rato, pues dicha situación ocasionaría contratiempos, costos y gastos a los diversos actores del comercio internacional.

1.2.4.4 Proteccionismo Económico

La actividad económica del comercio internacional por el hecho mismo de ser económica, conlleva una serie de intereses personales y/o corporativos. Es decir, no es una actividad perfecta, ni tampoco con la cual se van a solucionar los problemas del mundo. Y es por ello que a lo largo de la historia económica que las empresas y Estados, que han defendido los intereses de éstas, han establecido determinadas acciones que desfiguran las actividades económicas por sí mismas. Una de esas acciones es el proteccionismo económico, el cual no es sino una política comercial que sirve para la defensa de intereses económicos de ciertos sectores económicos y empresas (Mochón, 2014).

Los argumentos empleados para justificar el establecimiento de las medidas proteccionistas son, entre otros:

Proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Este sería el caso de las industrias relacionadas con la defensa nacional (Mochón, 2014).

Fomentar la industrialización y la creación de empleo mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país.

Hacer posible el desarrollo de industrias nacientes, esto es, de nuevas fábricas que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado con anterioridad.

Combatir el posible déficit que se presenta entre las exportaciones e importaciones.

1.2.4.5 Principales medidas proteccionistas

Basándose en los argumentos señalados anteriormente, los gobiernos y estados de una u otra manera, han producido diversos tipos de intervenciones en el comercio

internacional, que se han manifestado en las siguientes medidas: Aranceles, Cuotas a la importación, subsidios a la exportación, subsidios a determinadas actividades económicas consideradas poco productivas, o estratégicas, barreras no arancelarias.

1.2.4.6 Medidas Arancelarias a las importaciones en el Comercio Exterior

Un arancel “es impuesto que el gobierno exige a los productos extranjeros con el objetivo de elevar el valor del precio de su venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos” (Mochón, 2014).

Los aranceles como se ve teóricamente, son beneficiosos para los productores mayormente, y algo para los consumidores nacionales (llámese así a los del país que impone el arancel). El productor puede vender sus productos a nivel nacional o interno, el consumidor puede comprar sus bienes a precios equitativos o un poco más baratos que los importados, pero en cambio, los países o empresas extranjeras pueden ver mermados drásticamente sus ingresos.

Ahora en el caso del consumidor local, puede darse otra situación, que como el producto externo es más caro por el arancel, esté comprando un producto no necesariamente bueno o de calidad, por un lado. Y por el caso externo, el vendedor o productor extranjero puede perder muchos ingresos o simplemente quebrar y cerrar sus empresas con las consecuencias sociales negativas (cierre de empresas, aumento del desempleo, etc.), en su país de origen. Como se puede ver los aranceles tienen consecuencias positivas y negativas, y no son tan compatibles con una economía de libre comercio o de competencia, o donde aparentemente se pregone la competencia.

En el caso ecuatoriano, más adelante se verá la normativa vigente sobre los aranceles en sus diferentes articulados mismos que están en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (Asamblea Nacional, 2010).

1.2.4.7 Medidas no arancelarias y otros obstáculos para el comercio internacional

El comercio exterior debido a su dinámica y complejidad no solo tiene los obstáculos económicos y políticos anteriores, como de los aranceles.

Hay más problemas todavía. Además de los aranceles y las cuotas de exportación, hay otras formas más sutiles de poner obstáculos al comercio exterior, como por ejemplo, el establecer procedimientos aduaneros muy complejos y costosos, el establecer ciertas normas de calidad rigurosas para los productos importados (bajo el pretexto de que los consumidores tienen el derecho de gastar en productos buenos), el imponer normas sanitarias y de salud muy estrictas para los productos (cuando son mayormente perecibles), y en general, el uso discriminador de regulaciones administrativas que se denominan barreras no arancelarias

A veces estas medidas pueden ser más efectivas, y se pueden incluso justificar más acertadamente, operativamente hablando, antes que los mismos aranceles, pues estos generan de hecho controversias, pero, por ejemplo, el imponer medidas sanitarias a ciertos productos, incluso desde la argumentación puede ser incluso más viable.

En el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) se encuentra parte de la normativa básica que se puede implementar como medidas no arancelarias, específicamente, entre los artículos 78 al 83, que en resumen señalan que las mismas se pueden establecer a la importación y exportación de mercancías, para proteger la salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional, y para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal, entre otros aspectos. También para corregir ciertos desequilibrios en la balanza de pagos, o para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas, entre otros aspectos (Asamblea Nacional, 2010).

Dichas medidas no arancelarias pueden ser establecidas a través de tasas y la misma ley señala los procedimientos, los mecanismos y la nomenclatura que se utilizarán para operatividad (Asamblea Nacional, 2010).

Dentro de las actividades comerciales de importación y exportación se utilizan a diario, ciertas “normativas” o reglas de operación universales que son de aceptación de todos los involucrados en el negocio del comercio exterior. Ellos son los INCOTERMS, que a continuación se explican muy resumidamente.

1.2.5 LOS INCOTERMS

Los Incoterms son unas reglas creadas por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) cuya finalidad es delimitar con precisión las obligaciones de vendedores (exportadores) y compradores (importadores) en una compraventa internacional.

Es decir, son términos de negociación donde se reflejan las aceptaciones tanto del importador como del exportador, las cuales son detalladas en un contrato de compraventa, donde se señala los costes y riesgos a los que se encuentra expuesto cada parte. Es recomendable escoger bien el término con el que se va a negociar, el incoterm elegido debe acogerse al tipo de mercancía y al medio de transporte.

La Cámara de Comercio Internacional (por sus siglas ICC) ha llevado a cabo 8 revisiones de los INCOTERMS al largo de los años, para la adecuación y mejor interpretación de los términos comerciales. De la siguiente manera:

1. 1936-Primera versión; 2. 1953; 3. 1967; 4. 1976; 5. 1980; 6. 1990; 7. 2000; 8. 2010 (entro en vigencia el 01/Ene/2011). Es decir, la Cámara de comercio internacional se ha ido adecuando a los cambios económicos y productivos que han ido dándose a lo largo de la historia universal, pues con ella ha evolucionado también la tecnología y el comercio internacional con un crecimiento exponencial de la población mundial que cada vez requiera más bienes y servicios.

Entonces los INCOTERMS que están vigentes al año 2019 son los adecuados en el año 2010 y que en total son 11, de los cuales siete son utilizados para todo tipo de transporte y cuatro solo para el transporte marítimo (Icontainers, 2019).

1.2.5.1 INCOTERMS para todo transporte

Entre los INCOTERMS del año 2010, se encuentran los que son para todo tipo de transporte, y están:

1.- EXW (Ex Works) En fábrica, lugar convenido. - Término en el que el vendedor se compromete a entregar la carga en el lugar convenido, el cual es generalmente las instalaciones del importador. Todos los costos y riesgos de la exportación los asume el comprador (Icontainers, 2019).

2.- FCA (Free Carrier) Franco transportista, lugar convenido. - El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen,

ya sea en una bodega o en aduana, pero siempre en un lugar de tránsito. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor. (Icontainers, 2019).

3.- DAT (Delivered at Terminal) Entregado en terminal, puerto de destino convenido. - El vendedor se hace cargo de todo tipo de costo y riesgo. Envía las mercancías cubriendo valores de flete, seguro y trámites de importación hasta entregar la carga en el punto convenido con el comprador incluso contratando el servicio de transporte. El vendedor entrega la mercancía descargada en un lugar del país de destino que sea terminal o infraestructura de transportes (puerto, aeropuerto, etc.). El riesgo del transporte se transmite en el momento de la entrega en el país de destino. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor y el de importación el comprador (Icontainers, 2019).

4.- DAP (Delivered at place) Entregado en un punto, puerto de destino convenido. - El vendedor se hace cargo de todo tipo de costo y riesgo. Envía las mercancías cubriendo valores de flete, seguro, pero no de trámites de importación hasta entregar la carga en el punto convenido con el comprador incluso contratando el servicio de transporte. Es decir, el vendedor entrega la mercancía preparada para la descarga en un lugar del país de destino que no sea terminal o infraestructura de transportes. El riesgo se transmite en el momento de la entrega en el país de destino. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor y el de importación el comprador (Moreta Bedoya, 2014).

5.- CPT (Carriage pay to) Transporte pagado hasta el lugar convenido. - El vendedor se hace cargo de los gastos de transporte principal, sin embargo, el momento de la entrega de la carga al transportista los riesgos pasan a responsabilidad del comprador. El vendedor contrata y paga el transporte hasta el lugar de entrega convenido en el país del comprador. El riesgo del transporte se transmite cuando la mercancía se entrega al primer transportista de la cadena. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor (Moreta Bedoya, 2014).

6.- CIP (Carriage and Insurance paid to) Transporte y Seguro pagado hasta puerto de destino convenido. - El vendedor se hace cargo de todos los costos de transporte y seguro hasta que la mercadería es entregada en el punto convenido con el comprador en el lugar de origen. Este Incoterm implica las mismas obligaciones para el vendedor

que el Incoterm CPT y, además, el vendedor tiene que contratar un seguro de transporte, si bien, sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima (Moreta Bedoya, 2014).

7.- DDP (Delivered Duty paid) Entrega de derechos pagados, lugar de destino convenido. El vendedor se hace cargo de todos los gastos y de los trámites de importación hasta entregar en las instalaciones de la empresa del importador. el vendedor realiza la entrega de la mercancía preparada para la descarga en un lugar del país de destino, normalmente, las instalaciones (fábrica o almacén) del comprador. Todos los costes y riesgos, incluidos el despacho aduanero de exportación e importación, los asume el vendedor (Moreta Bedoya, 2014).

1.2.5.2 INCOTERMS para transporte marítimo

1.- FAS (Free Alongside Ship) Franco al costado del buque, puerto de carga convenido. - Se utiliza siempre en los embarques marítimos. El vendedor entrega la carga en el muelle del puerto de destino. Los riesgos y costos corren a cargo del comprador desde el momento de la entrega. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor.

2.- FOB (Free on Board) Franco a Bordo, puerto de carga convenido. - Es uno de los más utilizados, la carga es entregada a bordo del buque; y, los riesgos y costos de nacionalización corren por cuenta del comprador. El riesgo de transmite cuando la mercancía se entrega a bordo del barco. El despacho de aduana de exportación lo realiza el vendedor (Icontainers, 2019).

3.- CFR (Cost and Freight) Costo y Flete, puerto de destino convenido. - La responsabilidad de los costos de flete hasta la llegada de la mercancía a puerto de destino, va por cuenta del vendedor. El vendedor asume los costes de transporte (flete) hasta el puerto de destino designado, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite de vendedor a comprador una vez que la mercancía se ha colocado a bordo del barco en el puerto de embarque. El vendedor realiza el despacho de aduana de exportación (Icontainers, 2019).

4.- CIF (Cost Insurance and Freight) Costo, Seguro y Flete, Puerto de destino convenido. - En este término de negociación el vendedor se hace cargo de los costos

de Flete y seguro. Este seguro lo paga el vendedor hasta puerto de destino, pero el único beneficiario de la póliza es el comprador. Este Incoterm implica las mismas obligaciones para el vendedor que el Incoterm CFR y, además, el vendedor tiene que contratar un seguro de transporte, si bien, sólo está obligado a contratar un seguro con cobertura mínima (Icontainers, 2019).

1.2.5 EXPORTACIONES

1.2.5.1 Definiciones de exportación

Uno de los temas que más interés trae a un análisis es el de las exportaciones, por su importancia e impacto, en el desarrollo de una economía.

Recordemos que las exportaciones son un componente de la balanza comercial, o de lo llamado también, exportaciones netas.

Es decir que tienen un interés muy vital en el desarrollo de un país, especialmente cuando son mayores que las importaciones. Cuando sucede esto, dicho país se encuentra con una balanza comercial positiva, y, en caso de que las importaciones sean mayores que las exportaciones, estamos ante un déficit comercial, lo cual es negativo, pues supone que hay egreso de divisas, así como estancamiento económico, desempleo, falta de inversión posiblemente, entre otros aspectos, pues las exportaciones son generadas por la industria nacional, y si esta no exporta, tenemos exportaciones netas negativas.

El término exportaciones es fácil definir. Así, por ejemplo, la economista y autora mexicana Ana Graue la entiende como “(...) los bienes y servicios que se producen en un país y se venden en el extranjero” (Graue, 2014).

El economista Alberto Acosta, en varios de sus estudios y principalmente en su Breve Historia Económica del Ecuador la define como la “Venta que realiza un país (...) en un mercado extranjero de bienes y servicios” (Acosta, 2012).

Finalmente se tiene otra definición:

“La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen la exportación lo hacen sobre todo para para incrementar sus ingresos de ventas, para

conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas” (Daniels & Radebaugh, 2013, pág. 714).

Como se dijo anteriormente, las exportaciones desempeñan un papel muy importante en la economía de cualquier país, y por ende también en el Ecuador.

El problema en el caso ecuatoriano, y es por todos conocido, que en los últimos años se ha tenido una balanza comercial negativa, salvo excepciones.

1.2.5.2 Marco legal para las exportaciones

El proceso operativo y legal para poder desarrollar en la práctica las exportaciones se resume de la siguiente manera:

Hay que empezar con el registro como exportador tomando en cuenta en primer lugar la obtención del registro único de contribuyente (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI), para operar en el comercio exterior y previamente solicitar la emisión de facturas por medio de una imprenta autorizada. Después hay que registrarse en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) como exportador: esto se realiza a través de la página oficial de la Aduana del Ecuador. Este procedimiento lo puede realizar una persona natural o jurídica, donde se envía el formulario respectivo y se llena la solicitud, la cual debe se debe presentar con la copia de la cedula o en caso de ser extranjero presentar el pasaporte (PROEcuador, 2019).

1.2.5.3 Subsidios a las exportaciones

Según Mochón (2014) los subsidios “son ayudas a los fabricantes nacionales de determinados bienes para que puedan exportarlos a precios menores y más competitivos” (Mochón, 2014).

Los subsidios son medidas económicas que, por teoría económica, deben ser temporales, como lo manifestaron en su tiempo los pensadores económicos David Ricardo y Adam Smith, hace cientos de años atrás.

Además, los subsidios, si se los aplica mal, pueden generar distorsiones y hasta actos de corrupción.

Cuando la industria nacional ve reducida su demanda y no puede incrementarla en el mercado local, recurre a mercados extranjeros y para poder penetrar más fácilmente,

tiene que hacerlos con precios más baratos que la competencia interna, o sea, con precios inferiores a sus costos, o con precios más bajos que los de la competencia local.

1.2.5.4 Fomento y promoción de las exportaciones

Como se indicó anteriormente, las exportaciones son vitales en una economía cualquiera, pues hoy en día casi la totalidad de los países en el mundo –por no decir todos-, viven en economías abiertas. Por lo tanto, dependen de las exportaciones, como un aporte vital y con las cuales generan divisas de las que se nutren para sus presupuestos estatales. A partir de allí se pueden hacer determinadas obras sociales, trabajar la educación y la salud, entre otros aspectos.

Ahora, trabajar en el sector exportador no es fácil, pues hay que empezar como productor nacional y luego como productor para el extranjero y como exportador. Es decir, es un proceso quizá largo, en muchos casos.

Por otro lado de la orilla, es decir cuando ya se tiene como país un aparato exportador, lo que queda es apoyarlo y promocionarlo. Para ello existen varios mecanismos legales y operativos.

Entre los mecanismos legales están la misma Constitución del 2008, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) (Asamblea Nacional, 2010), sus reglamentos y los diversos acuerdos ministeriales y resoluciones del Comité de comercio exterior, entre otros aspectos.

También existen varias entidades públicas y privadas nacionales como el Ministerio de comercio exterior, el Comité de comercio exterior, PROECUADOR, e internacionales como el Banco Mundial, la OMC, entre otras.

En el caso particular de la parte legal la base preliminar para la promoción de las exportaciones se encuentra en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), y en sus articulados. En forma específica desde el art. 93 al art. 95, se habla de dicha situación. Dichos artículos, en forma general, tratan sobre cómo se fomentará a las exportaciones a través de ciertas preferencias arancelarias, créditos preferenciales para las actividades exportables, ciertos procesos de devolución de

impuestos a las importaciones o lo que se conoce comúnmente como drawback, entre otros aspectos (Asamblea Nacional, 2010).

1.2.5.5 Regímenes Aduaneros en las exportaciones

En la parte operativa cuando se trabaja en el sector exportador, hay que considerar muy detenidamente el tipo de producto que se exporta y su calidad, el mercado internacional en el cual se desenvuelve, el transporte y la logística internacional de las mercancías, su normativa y los trámites aduaneros.

La normativa aduanera ecuatoriana es clara y sus preceptos y actividades se hacen cumplir a través de la SENAE.

En forma concreta, al articulado referente a los regímenes aduaneros, el mismo se explica en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Sus artículos desde el 154 al 156 nos dan una guía para poder entender su funcionamiento y operatividad, relacionándose con temas como la exportación efectiva, así como con la exportación temporal para reimportación en el mismo estado, y la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (Asamblea Nacional, 2010).

1.2.6 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE Y EL TRANSPORTE INTERNACIONAL

El transporte internacional de mercancías lleva implícito varios elementos: carga y transporte interior en origen, despacho aduanero de exportación, estiba en vehículo internacional, transporte internacional, desestiba en destino, despacho aduanero de importación e impuestos interiores (aranceles, etc.), transporte interior y descarga en destino (DORTA, 2013).

El transporte juega un papel importante dentro de la cadena logística, básicamente en los procesos de aprovisionamiento y distribución; sin embargo, éstos a la vez guardan estrecha relación con los procesos productivos y, por esa razón, no puede aislarse el transporte de la cadena logística: cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución.

La logística tiene una importancia estratégica en las empresas. Existen estudios que reflejan que la ventaja competitiva de algunas de ellas reside precisamente en sus

operaciones logísticas. Este es el caso de la cadena internacional de moda ZARA y del resto de marcas de la multinacional española Inditex (IPLACEX, 2018).

Los altos niveles de competencia en algunos mercados llevan a algunas empresas a iniciar relaciones de intercambio de información, materiales y recursos con los proveedores y clientes, en una forma mucho más integrada. La gestión de la cadena de suministro incluye las actividades asociadas desde la obtención de materiales para la producción, hasta su colocación en el mercado, es decir, la cadena de suministro se extiende desde el proveedor hasta el cliente.

La logística se desarrolla mediante una serie de actividades en cadena y de forma interrelacionada. La manera de llevar a cabo una de las actividades logísticas influye en las demás. Por ejemplo, la utilización de un determinado medio de transporte determina el tiempo de almacenamiento de los productos en los mercados de destino, la gestión del control de inventarios y pedidos, los embalajes a utilizar, etc. (DORTA, 2013).

Como consecuencia del gran desarrollo de las comunicaciones y la tecnología, en los últimos años se ha producido una reducción de los costos y se ha mejorado el servicio al cliente. El control de inventarios y el procesado de los pedidos son cada vez más eficientes. Los costos de transporte se han reducido a través de mejoras técnicas como el uso del contenedor multimodal o la simplificación documental a través del transporte combinado multimodal Intermediarios (IPLACEX, 2018).

Así pues, cuando ya se está registrado como exportador, hay que considerar otros elementos como son los del transporte de las mercancías para llevar al extranjero.

Estos son destinados para cada modalidad empleada: marítimo (bill of lading), siendo este un contrato de transporte entre el expedidor y la naviera, la cual emite haciendo constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de destino dependiendo de las condiciones de la negociación realizada entre el exportador y el importador. Aéreo (air way bill) acredita el contrato aéreo internacional el cual señala que el transportista acepta las condiciones de una lista de bienes y así se compromete a llevar él envió al aeropuerto de destino. Carta Porte, es un documento que detalla la mercancía a ser transportada vía terrestre la cual se deberá presentar en las Zonas de Control Aduanero (COMEX, 2015).

1.3 MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS PARA EL OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA

1.3.1 ¿QUÉ ES UN MANUAL DE PROCESO?

El manual de procesos, también conocido como manual de procedimientos, es aquel documento que permite que una empresa funcione de manera correcta, debido a que, en dicho documento se establecen claramente los estamentos, políticas, normas, reglamentos, sanciones y todo aquello concerniente a la gestión de la organización.

Este manual debe estar escrito en un lenguaje sencillo, llano y lógico. También debe establecer estipulados aplicables para los trabajadores y ser flexible, por si en determinado momento hay que modificarlo de acuerdo a nuevas políticas de la compañía.

Un punto importante, es que esta guía debe ser leída por todo el personal de la empresa, principalmente por aquellos que se reintegran a la institución y debe contener básicamente: la misión, visión, valores, políticas, estrategias, principios, objetivos, funciones y los productos o servicios (Ortiz, 2016).

1.3.2 OBJETIVO DE LA EXISTENCIA DE UN MANUAL DE PROCESO

Las empresas y las personas que se dedican a lo largo del tiempo a las actividades de importación y exportación de bienes y mercancías, han logrado una interesante experticia en el desarrollo de sus actividades productivas además de poder convertirse en agencias asesoras y de consultoría; hecho que lo han conseguido, en parte, por haber realizado una creación estratégica de un manual de proceso y procedimientos, con el fin mejorar la externalización de servicios administrativos, operativos y tecnológicos complementarios en las Gestiones del Comercio Exterior, claves para el buen desempeño de estas actividades productivas.

En cualquier caso, importar o exportar, no es lo mismo según la literatura propia del comercio internacional. La primera está relacionada con cubrir la demanda interna de cualquier bien, insumo o servicio que localmente no existe o está agotado, en otro país. La segunda actividad, está relacionada con la de suplir, mediante la incorporación de ciertas normas de calidad y demás estándares, insumos primarios o de productos

específicos que no existen en otros países sea, porque allí no se los produce, no existen, o han escaseado (Ortiz, 2016).

1.4 CONCLUSIONES PARCIALES CAPÍTULO I

El marco teórico desarrollado fue muy importante ejecutarlo, pues permitió recordar y reflexionar sobre la terminología y la normativa básica que se utiliza y necesita para desarrollar las actividades del comercio exterior, sean de exportación o de importación. Por ejemplo, se repasó sobre parte de la normativa del comercio exterior ecuatoriano, expresada en Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Dicho código y sus reglamentos más las resoluciones de otras instituciones afines (Ministerio de comercio exterior, SENA, Comité de comercio exterior, etc.) orientan claramente las actividades del comercio exterior en el Ecuador.

Asimismo dentro de la perspectiva teórica estudiada se tiene claro que dicha normativa anterior se aplicará en la elaboración del manual de proceso y procedimientos para un observatorio de comercio exterior, para lo cual se comprende que un proceso está constituido por una serie de actividades planificadas para poder producir un nuevo bien o servicio para los demás.

CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

2.1 PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN

Toda investigación desde su inicio hasta su finalización debe estar claramente identificada, es decir, entendida sobre qué tipo de investigación es. Por lo expuesto, y por la amplitud de la temática investigativa, es necesario reflexionar sobre los diversos tipos de investigación que existen y sobre la metodología que se utilizará finalmente para el desarrollo de la misma.

2.1.1 ENFOQUE CUALITATIVO

Según algunos autores reconocidos a nivel internacional en la temática de investigación, el enfoque cualitativo: “utiliza la recolección y análisis de los datos para

afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernandez Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2014).

Es decir, es una investigación que permite recopilar datos no estandarizados ni predeterminados completamente, basados en el comportamiento de las personas por medio de instrumentos como encuestas, entrevistas, discusión en grupos, revisión de documentos, etc., para la posterior interpretación de significados. Es un conjunto de prácticas que transforman la realidad observable en una serie de representación documental.

De hecho, según Monje (2011), “la investigación cualitativa se plantea, por un lado, que observadores competentes y cualificados pueden informar con objetividad, claridad y precisión acerca de sus propias observaciones del mundo social experiencias, así como de las experiencias de los demás”.

Dicho enfoque cualitativo tiene una serie de etapas para iniciar y ejecutar la investigación cualitativa, mismas que son: a) Etapa preparatoria; b) El trabajo de campo; c) El análisis de la información. Y, d) La información de los resultados.

En esta parte, es importante señalar que la investigación cualitativa no necesariamente conlleva el desarrollo de observaciones objetivas, sino solo observaciones contextualizadas socialmente en los mundos del observador y de lo observado.

2.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas (Hernandez Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2014).

Al hablar de una investigación descriptiva, el autor Francisco Leiva Zea señala que es aquella investigación “(...) que estudia, analiza, o describe la realidad presente, actual, en cuanto a hechos, personas, situaciones, etc.” (Leiva Zea, 2006).

La investigación descriptiva se encarga entonces, de puntualizar las características de la población que está estudiando. Esta metodología se centra más en el “qué”, en lugar

del “por qué” del sujeto de investigación. En otras palabras, su objetivo es describir la naturaleza de un segmento demográfico, sin centrarse en las razones por las que se produce un determinado fenómeno.

2.2.2 INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura revela que tan solamente hay guías no investigadas, e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio. (Hernandez, Sampieri, Baptista., 2010, pág. 79) Consiste en proveer una referencia general de la temática, a menudo desconocida, presente en la investigación a realizar.

Entre sus propósitos podemos citar la posibilidad de formular el problema de investigación, para extraer datos y términos que nos permitan generar las preguntas necesarias. (Morales, 2014) Asimismo, proporciona la formulación de hipótesis sobre el tema a explorar, sirviendo de apoyo a la investigación descriptiva. Este tipo de investigación puede ser cuantitativa, cualitativa o histórica.

Se distingue de las demás investigaciones por la flexibilidad en la metodología aplicada. Dentro de sus posibilidades trata de descubrir todas las afirmaciones o pruebas existentes del fenómeno que se estudia. Como consecuencia, involucra cierto riesgo, paciencia y predisposición por parte del investigador.

No obstante, conviene destacar que este tipo de investigación exploratoria no pretende determinar las conclusiones del tema estudiado, sino servir de fundamento a otras investigaciones para que éstas se encarguen de extraer los resultados que conlleven a las conclusiones pertinentes.

2.2.2.1 Objetivo de la investigación exploratoria

El objetivo de una investigación exploratoria es, como su nombre lo indica, examinar o explorar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado nunca antes. Por lo tanto, sirve para familiarizarse con fenómenos relativamente desconocidos, poco estudiados o novedosos, permitiendo identificar conceptos o variables promisorias, e incluso identificar relaciones potenciales entre

ellas. La investigación exploratoria, también llamada formulativa, permite conocer y ampliar el conocimiento sobre un fenómeno para precisar mejor el problema a investigar. (Cazau, 2006) Puede o no partir de hipótesis previas, pero al científico aquí le exigimos flexibilidad, es decir, no ser tendencioso en la selección de la información. En la investigación exploratoria se estudian qué variables o factores podrían estar relacionados con el fenómeno en cuestión, y termina cuando uno ya tiene una idea de las variables que juzga relevantes, es decir, cuando ya conoce bien el tema. Por ejemplo, cuando apareció por primera vez el Sida hubo que hacer una investigación exploratoria, porque había un desconocimiento de este tema. Otros ejemplos son investigar el tema drogadicción para quien no lo conoce, o el tema salud mental en relación con el entorno social. (Cazau, 2006)

En el tema que actualmente se ocupa la investigación, se trabajará como una investigación exploratoria, cuyo propósito es investigar un problema el cual es poco estudiado; se lo emplea cuando se está buscando una respuesta más profunda sobre un tema definido, con la finalidad de tener un conocimiento previo. En el caso que nos ocupa, se desconoce el mercado potencial de exportadores e importadores, empero se desea indagar la opinión de los grupos afines a esta actividad.

2.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Parella, Santa, Filiberto (2010), a la investigación de campo la definen como: “La Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta”.

El autor Francisco Leiva Zea también tiene un criterio sobre lo que significa la investigación de campo, cuando señala que: “Es la que se realiza en lugares no determinados específicamente para ello, sino que corresponde al medio donde se encuentran los sujetos o el objeto de investigación, donde ocurren los hechos o fenómenos investigados”. (Leiva Zea, 2006)

En definitiva, es aquella que se aplica para extraer datos e información a través de la realidad mediante técnicas de recolección de datos para dar respuesta a un problema.

En la investigación planteada se recopilará información por medio de la técnica de recopilación de información como es la entrevista que será realizada a varias docentes de la carrera de comercio exterior, las cuales se están al margen de lo que esto significa.

2.3.2 INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

Palella, Santa, Filiberto (2010), sostienen que “la investigación documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información en diversas fuentes. Indaga sobre un tema en documentos escritos u orales”. Por ejemplo, si se quiere buscar información en este tipo de investigación se tienen los libros, periódicos, videos, obras de historia, entre otros.

La investigación documental según el investigador Armando Salas consiste en un proceso “muy meticuloso y serio de recabar información de documentos confiables como libros científicos, textos, monografías de postgrado, videos de empresas serias, leyes y decretos, etc. es decir, de fuentes que se pueden decir serias y técnicas” (Salas, 2017).

Otro especialista en investigación como es César Bernal señala que: “La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas, o determinar el estado actual del conocimiento con respecto al tema objeto de estudio” (Bernal, 2010).

La investigación documental generalmente se realiza en bibliotecas públicas o privadas, y a veces en las fuentes directas generadoras de los documentos, como ministerios, empresas, universidades, etc.

Es de gran importancia indagar y realizar búsquedas minuciosas sobre información relativamente importante sobre el tema a ser investigado, es por eso que las fuentes principales de información a utilizar son libros, revistas y artículos los cuales sirvieron de mucha ayuda para poder llegar a la solución del problema y a su vez también enriquecer el conocimiento de cada lector.

2.4 METODOLOGÍA

Una investigación, cualquiera que sea ésta, no puede llevarse a cabo sino tiene un método, a través del cual se ejecutará la misma.

Pero el método forma parte de una metodología. ¿Qué es entonces una metodología? La metodología es la teoría del método.

La metodología, es “el estudio científico que nos enseña a descubrir nuevos conocimientos, utilizando diversos procedimientos o caminos” (Leiva Zea, 2006).

Y si conocemos lo que es la metodología, tenemos que entender también, lo que es el método.

Un método es “el camino, manera o modo de alcanzar un objetivo, y es también, el procedimiento determinado para ordenar la actividad que se desea cumplir”. (Leiva Zea, 2006).

En cuanto a los métodos, se puede indicar que existen varias clasificaciones de los mismos, y que, por ser un tema tan amplio, no se lo describirá.

Para el caso que se ocupa, hay que indicar que principalmente se trabajará con el método inductivo, mismo que se lo define a continuación.

2.4.1 MÉTODO INDUCTIVO

Para (Hernandez, Sampieri, Baptista., 2010), el método inductivo se aplica en los principios descubiertos a casos particulares, a partir de un enlace de juicios”.

El autor Leiva Zea también lo define al método inductivo. Al respecto señala que “el método inductivo es un proceso analítico – sintético mediante el cual se parte de estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general” (Leiva Zea, 2006).

Otro conjunto de autores le entienden al “método inductivo o inductivismo aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación” (Varios, 2014).

Un ejemplo sencillo de poder entender el método inductivo, es el siguiente: Se conoce que hay varias localidades que forman parte de una provincia. En dichas localidades hay un conjunto particular de enfermedades concretas que aquejan a sus ciudadanos. Es decir, podemos conocer las enfermedades que hay en la localidad x, y en la localidad Z, y en la localidad A, y en la localidad B, así como en la localidad C, y también en las otras y diversas localidades. Al darse esto, se puede llegar a determinar todas las enfermedades que aquejan a dicha provincia.

En el caso particular del tema investigado, mediante entrevistas realizadas a los docentes de la carrera de comercio exterior, se obtendrá información relevante y de este modo, se podrá concluir una teoría lógica acerca del problema a investigar. Siendo, el método inductivo el cual va de lo particular a lo general, es por excelencia el que permite llegar a conclusiones generales mediante conocimiento compartido o vía demostración de una verdad.

2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

Cuando ya se tiene bien clara la idea de lo que se quiere investigar, es necesario determinar la población objetivo, a la cual se quiere llegar. Es decir, el grupo humano al cual hay que encuestar, entrevistar, observar, analizar, etc.

Esto es importante, pues si no se tiene claro la población objetivo, los resultados finalmente serán incompletos o malos, al final de la misma.

A partir de esta reflexión, es necesario definir los conceptos básicos referentes a la población y otros relacionados a la misma, como la muestra.

2.5.1 POBLACIÓN

Tamayo & Tamayo (2005), señala que la población es la “totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación”.

El investigador César Bernal (2010) tiene un concepto parecido al anterior:

“Es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación”. (Bernal, 2010)

En el caso concreto de la investigación planteada la población a entrevistarse son los docentes de la carrera de comercio exterior de la Universidad de Otavalo.

2.5.2 MUESTRA

La muestra se define como un conjunto de objetos y sujetos procedentes de una población; es decir, es un subgrupo de la población. De la población se puede seleccionar diferentes muestras.

La muestra según César Bernal (2010). “Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objetos de estudio”. (Bernal, 2010)

Balestrini Acuña (2006), señala también que: “la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características ala que llamamos población.”

Las muestras finalmente pueden ser representativas y no representativas.

Son representativas cuando representan las características de la población de donde provienen, por lo tanto, los resultados son aplicables a dicha población.

No son representativas cuando no reflejan las características de la población. La muestra seleccionada son dos docentes de la carrera de comercio exterior de la Universidad de Otavalo.

2.5.2.1 Muestreo Aleatorio Simple

Por la característica propia de la investigación planteada, se ha determinado que el método de cálculo de la muestra, es el aleatorio simple.

A este método los definimos como una técnica de muestreo, en la que todos los elementos que forman parte del universo, y por lo tanto del marco muestral, permiten seleccionar del universo, una cierta cantidad, es decir, podrían ser seleccionados por medio de un sorteo o por selección de números impares o pares, con el fin de poder llegar a una muestra de una manera rápida y fiable.

2.6 INSTRUMENTO PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

En investigación existen varias técnicas que se pueden utilizar para obtener o levantar la información. Varias de ellas son: la entrevista, la encuesta, la observación sistemática, los test, las escalas de actitudes, los inventarios, las pruebas estadísticas, las técnicas proyectivas, las pruebas de rendimiento, las fichas de cotejo, entre otras.

Para la investigación pertinente, se ha planteado trabajar con una técnica muy conocida y relativamente aceptada en el ámbito investigativo, como es la entrevista, principalmente por ser fácil de elaborar y ejecutar, e incluso al final de la recolección de la información y los datos, por su facilidad para procesar los mismos en la parte estadística y de análisis, los que finalmente ayuda a obtener los resultados e incluso ciertas conclusiones preliminares de la investigación.

Para poder entender dicha situación se pasa brevemente, a definirla.

2.6.1 LA ENTREVISTA

Es una técnica útil para recabar información, cuando lo que especialmente nos interesa es tomar una visión subjetiva de los actores, con respecto al objeto de estudio, que, para el caso del presente trabajo, son los grupos de interés o de expertos en comercio exterior, deseando saber los diferentes puntos de vista, para una construcción de saberes que guían nuestra investigación.

A su vez, el autor colombiano Carlos Monje explica que la entrevista “(...) es un método diseñado para obtener respuestas verbales a situaciones directas (o telefónicas e incluso por internet), entre el entrevistador y el entrevistado”(Monje, 2011).

Según dicho autor, el contenido exacto de cada pregunta se especifica de antemano y estas deben ser presentadas en la misma forma a cada entrevistado, cuando no es uno solo, sino varios.

En el Anexo I se puede apreciar el modelo de entrevista que se utiliza para la investigación en curso.

A la vez en el Anexo II podemos observar las entrevistas que se realizaron de forma escrita.

2.6.2 VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS UTILIZADOS

La validez de los instrumentos, según Coral (2009), “es el grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido de lo que se quiere medir, se trata de determinar hasta dónde los ítems o reactivos de un instrumento son representativos del universo de contenido de la característica o rasgo que se quiere medir, responde a la pregunta cuán representativo es el comportamiento elegido como muestra del universo que intenta representar”. (pág. 230). En función de ello, la validez aplicada en esta investigación fue la de contenido, para lo cual se expuso el cuestionario a juicio de los expertos mencionados, quienes emitieron su opinión en relación a aspectos tales como: redacción correcta, pertinencia, tendenciosidad y las sugerencias. Los aportes suministrados permitieron construir la versión definitiva del cuestionario aplicados al personal administrativo.

Las preguntas de la entrevista están validadas por docentes de la carrera de Comercio Exterior de la Universidad de Otavalo ellos son: Msc. Santiago Núñez docentes tiempo completo en la carrera Comercio Exterior y Finanzas, y Msc. Belky Orbes docente de la carrera. Para esta validación se utilizó cartas de validación. Se encuentra en el Anexo III del documento.

2.6.3 CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Según Fernández, Batista, & Hernández (2010), “es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes”. La confiabilidad es el grado que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes, es decir que en su aplicación repetida al mismo objeto produce resultados iguales.

En el caso específico de esta investigación los instrumentos utilizados son plenamente confiables pues son técnicas universalmente aceptadas, y sus estructuras se adecuan muy lógicamente, a los términos y parámetros de la investigación.

2.7 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

2.7.1 TRIANGULACIÓN

La triangulación es una técnica que permite validar los resultados obtenidos durante el trabajo de campo. Su fundamento radica en que, cuando una hipótesis sobrevive a la

confrontación de distintas metodologías, tiene un alto grado de validez que si proviniera de una sola de ellas.

La triangulación en investigación cualitativa ha venido significando un enfoque de varios métodos para la colección y análisis de datos. La idea básica del concepto de triangulación apunta a que, el fenómeno bajo estudio, puede ser comprendido mejor cuando se aproxima con una variedad o combinación de métodos de investigación, lo que finalmente nos permitirá obtener algunas conclusiones parciales sobre la temática estudiada.

2.8 CONCLUSIONES PARCIALES CAPITULO II

La investigación planteada si es factible realizarla desde el punto de vista metodológico y para ello se trabaja con el método inductivo que nos permite llegar a conclusiones generales a partir de realidades particulares como la existencia de operadores del comercio exterior. Para la recolección de la información se trabaja con instrumentos básicos y de general utilización como la entrevista, lo que hace fácil el procesar los datos obtenidos y finalmente, poder concluir sobre los mismos.

CAPÍTULO III

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS


En el presente capítulo se presentan los resultados de la investigación y se demuestra que toda la indagación que se realizó ha sido factible y se ha trazado el investigar la importancia y los componentes de dicho manual. Es por eso que un observatorio busca articular a las diferentes organizaciones sociales a fin de que incidan verdaderamente en las acciones de las autoridades y ayuden a marcar el rumbo que se quiere para su comunidad. En lo que se refiera a la importación que es una operación consistente en la entrada en el interior del territorio comunitario de cualquier clase de mercancía procedente de terceros países y que está sujeta al impuesto y sobre el valor añadido y el arancel de aduanas y en la exportación que son todos los bienes y servicios producidos en el país y poder venderlos al extranjero y así poder contribuir al beneficio de la zona norte del país.

**OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
UNIVERSIDAD OTAVALO**

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

AGOSTO DEL 2019.

	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
ÍNDICE	
INTRODUCCIÓN	43
OBJETIVOS.....	44
Objetivo general.....	44
Objetivos específicos	44
PROCESO: COMERCIO EXTERIOR	45
Procedimiento 1: Asesoramiento técnico en Importaciones	45
Procedimiento 2: Asesoramiento técnico en Exportaciones.....	45
Propósito.....	46
Alcance	46
Procesos Operativos:	46
Inversión Extranjera.....	46
Relaciones Internacionales	46
Referencias.....	47
Definiciones	48
Responsabilidades.....	50
Métodos	50
Políticas y lineamientos	50
Flujograma de Importación	51
Procedimiento: Importación.....	52
FORMATOS E INSTRUCTIVOS.....	54
Flujograma de Exportación	76
Procedimiento: Exportación	79
FORMATOS E INSTRUCTIVOS.....	82
Página 1 de 55.	

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i></p> <p>OCCEI OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
<p>INTRODUCCIÓN</p> <p>El comercio exterior ha ido adquiriendo una mayor importancia en la economía actual y globalizada a tal punto que en la actualidad representa el 2,6% del PIB mundial. Una parte importante de la actividad de casi todos los países y economías del mundo por tal razón es fundamental para el desarrollo del siguiente trabajo investigativo y para el observatorio contar con tal proceso operativo.</p> <p>Es por eso por lo que el siguiente manual tiene como finalidad generar ayuda o asesoría técnica a los habitantes de la zona norte del país es decir para los productores, comerciantes o empresarios que así lo requieran.</p> <p>Los usuarios o personas intrigadas en el observatorio al momento de acercarse se encontrarán con este manual de proceso que es de suma importancia ya que se complementa con la mayoría de procesos involucrados en el observatorio. Asimismo el manual de comercio exterior se adaptara a los estudiantes y profesionales relacionados al observatorio de comercio exterior e inversión extranjera para poder satisfacer las necesidades de las personas y poder fomentar aún más de manera productiva el comercio en la zona de la sierra norte del Ecuador; Es decir recibir un potencial cliente o empresa que necesite asesoramiento a una exportación o importación y poder ofrecer el mejor proceso y procedimientos para su requerimiento integrándose al observatorio con el fin de que puedan manejar de forma efectiva los procedimientos de importación y exportación.</p>	
Página 2 de 55.	

OBJETIVOS


Objetivo general


Brindar una guía clara y concisa del proceso del comercio exterior que incluya los procedimientos de importación y exportación, así como de la normativa vigente en estos dos ámbitos, dentro del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo.


Objetivos específicos


Ofrecer una guía técnica a los usuarios del observatorio en el procedimiento de importación.

Brindar una guía técnica a los usuarios del observatorio en el procedimiento de exportación.

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i></p> <p>OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
<p>PROCESO: COMERCIO EXTERIOR</p> <p>Procedimiento 1: Asesoramiento técnico en Importaciones</p> <p>Este proceso busca brindar apoyo a los usuarios del observatorio que deseen realizar una importación.</p> <p>Procedimiento 2: Asesoramiento técnico en Exportaciones</p> <p>Este procedimiento se enfoca en cada actividad a realizarse para gestionar una exportación.</p>	
Página 4 de 55.	

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i></p> <p>OCEFE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
<p>Propósito</p> <p>Brindar guía técnica al procedimiento de importación y exportación a través de normativa actualizada sobre el tema y de actividades clave para la consecución de estos procedimientos.</p> <p>Alcance</p> <p>Procesos Operativos:</p> <p>En este proceso se va a dar guía a todos los casos de los procedimientos de importación y exportación, así como de la normativa aduanera</p> <p>Inteligencia comercial</p> <p>Brinda toda la información necesaria del usuario al inicio de los procesos con el objetivo de evitar o reducir riesgos siendo después archivada esta información.</p> <p>Inversión Extranjera:</p> <p>Esta área se encarga de analizar los posibles inversores, por falta de un capital para realizar una inversión y va a ser el nexo inicial que va a dar origen a un proceso de importación de bienes de capital, para mejorar la producción de una posible empresa y mejorar sus exportaciones.</p> <p>Relaciones Internacionales:</p> <p>El proceso de relaciones internacionales va a vincular al exterior por medio de una negociación y posteriormente comercio exterior realiza el proceso de importación o exportación.</p>	
Página 5 de 55.	

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i></p> <p>OCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
<p>Referencias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Código Orgánico de la producción COPCI libro V • Capitulo VIII • Regímenes Aduaneros • Sección I Regímenes de Importación • Sección II Regímenes de Exportación • Guía de Comercio Exterior • PRO ECUADOR • Guía del Exportador • Organización Mundial del Comercio • Observatorios en el Ecuador relacionados con el Comercio Exterior 	
Página 6 de 55.	

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libro y unidos en la diversidad</i></p> <p>OCCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE COMERCIO EXTERIOR

Definiciones

Importar: Es el acto de transportar a una nación productos elaborados en otro país y filtrados en otra nación, en el que es distribuido para ser consumidos o terminar su producción. No sólo se pueden inmiscuir artículos, también tendencias para ser producidas nacionalmente. Son llevadas bajo condiciones específicas y está regida por ciertas normas de adquisición de bienes y servicios. Las normas que ayudan a una empresa a exportar están muy próximas a las de exportar, pues antes de poder llevar artículos a un país ajeno o, por el contrario, traerlos, se debe llegar a un acuerdo con la empresa exportadora y la está dispuesta a distribuirlos en el territorio (Definista, 2019).

Exportar: Es la acción de llevar un producto a una entidad ajena en la cual fue creada o, anteriormente, exportada. La exportación es una de las estrategias que surgieron para la satisfacción de la población que reside en cierta localidad, pues por sí misma no es capaz de saciar a su población. Posee el prefijo “ex” (fuera) y “portare” (llevar). (Definista, 2019).

Procesos: Conjunto de las fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial (Real Academia Española, 2018).

Procedimientos: Método de ejecutar algunas cosas (Real Academia Española, 2018).

Manual: libro en que se compendia lo más sustancial de una materia. Es decir, una guía sobre una temática específica que ofrece información precisa y clara (Real Academia Española, 2018).

Actividades: Este vocablo etimológicamente tiene su origen del latín “Activista” que significa “actuar”. Las actividades son todas aquellas tareas o labores que cada individuo ejerce diariamente, están las actividades laborales, las actividades escolares, las actividades recreativas, las actividades físicas, etc. (Definista, 2019).

Normativa: La palabra normativa hace referencia a un conjunto de normas, reglas, o leyes; generalmente existen normativas en una organización (Definista, 2019).

Responsabilidades

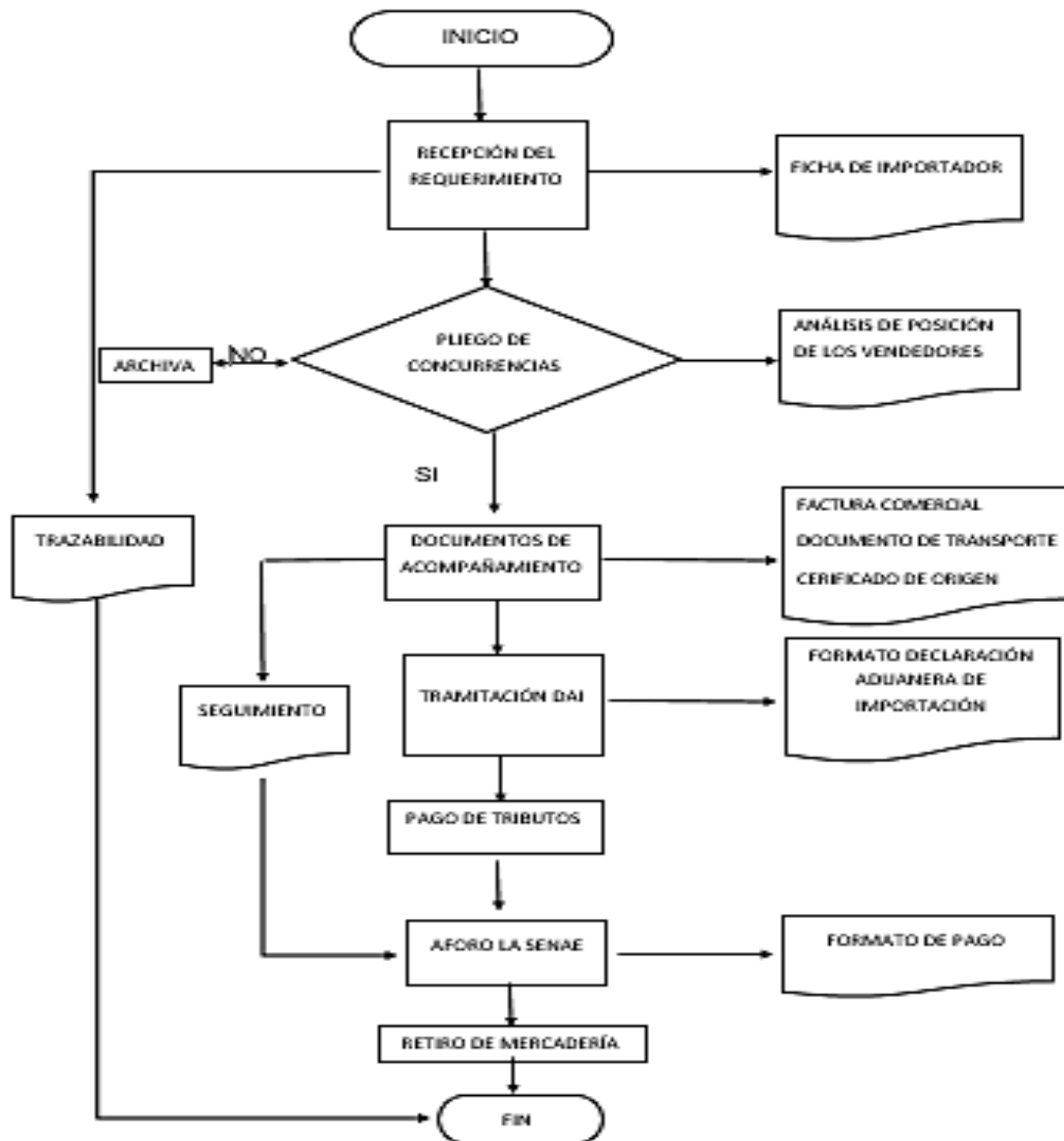
Karen Vanessa Ortega Salas y Luis David Vélez López estudiantes de la carrera de la carrera de Comercio Exterior y Finanzas.


Métodos


Políticas y lineamientos


- Aportar al usuario que esté relacionado a la producción de los productos típicos de la zona norte del país de acuerdo a las fichas de otros procesos
- Tomar en cuenta los tiempos establecidos por el cliente
- Limitarse a la economía del cliente
- Asemejar y clasificar a los clientes por grupos y sub grupos
- Identificar necesidades de cada potencial cliente.
- Atención de manera adecuada a cada necesidad.
- Manejo de la información totalmente discreta
- Mantener un buen servicio al cliente
- Conservar un excelente ambiente en equipo
- Precaución de acatar los reglamentos establecidos por el observatorio
- Respetar a todos los proceso y procedimientos semejantes
- Seguir el orden jerárquico es decir estratégicos, operativos y de apoyo


Flujograma de Importación




 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Letras y cambio en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Importación		Versión: 1.0
			Página: 1/1
Unidad: Comercio Exterior		Área responsable: Comercio Exterior	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Comercio exterior	Recibe al usuario que requiere nuestro servicio	Ficha de importador
2	Comercio exterior	Se realiza un registro en el cual se detallan datos generales del importador	
3		Se procede a determinar el pliego de concurrencia realizando la comparación de las facturas proformas de los diferentes vendedores	
4		Prosigue a obtener la documentación del importador (documentos de acompañamiento)	Factura comercial Documento de transporte Certificado de origen
5		Presentar la Declaración Aduanera de Importación (DAI)	Formato Declaración Aduanera de Importación (DAI)
6		Adjuntar los documentos de acompañamiento	
			Se procede a definir el tipo de aforo al cual se someterá la mercancía producto de importación <ul style="list-style-type: none"> • Aforo físico • Aforo documental • Aforo electrónico
Página 10 de 55.			

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y sueños en la diversidad</i></p> <p>OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Importación		Versión: 1.0
			Página: 1/1
Unidad: Comercio Exterior		Área responsable: Comercio Exterior	
Paso	Responsa ble	Actividad	Documentos de trabajo
1	Comercio exterior	Se determina el valor de pago de los tributos	Ficha pago de tributos
2	Comercio Exterior	Se procede con el retiro de la mercancía	Ficha de trazabilidad
		Se mide la trazabilidad	
Página 11 de 55.			

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
FORMATOS E INSTRUCTIVOS	
FICHA IMPORTADOR	
INFORMACIÓN GENERAL:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE DE LA EMPRESA: Especificar el nombre de la empresa o persona natural. 2. DIRECCIÓN: Escriba la dirección exacta en donde se encuentra ubicada la empresa. 3. Nº TELÉFONO: Escriba el número de teléfono de la empresa o persona. 4. CORREO: Escriba el correo electrónico de la empresa, persona natural o jurídica a la que se le enviará la información. 5. CIUDAD: Poner la ciudad de donde es el cliente o la empresa 6. CUENTA CON ESTE DOCUMENTO: especificar que documentos posee y cuales no 7. OBSERVACIONES: Escribir las observaciones respectivas 	
Página 12 de 55.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Libros y estudios en la docencia</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Ficha		Versión: 1.0
	Importador		Página: 1
Unidad: Comercio Exterior		Responsable: Comercio Exterior	
DATOS GENERALES			
NOMBRE DE LA EMPRESA:			
(1)			
DIRECCIÓN:			
(2)			
Nº TELÉFONO:			
(3)			
CORREO:			
(4)			
CIUDAD:			
(5)			
SITUACIÓN			
CUENTA CON ESTE DOCUMENTO			
	NO	SI	TRAMITAR
RUC	(6)		
CERTIFICADO DIGITAL	(6)		
TOKEN OTORGADO POR EL BCE	(6)		
ECUAPASS	(6)		
ESTÁ AL DÍA CON TODAS LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.			
OBSERVACIONES			
(7)			
Página 13 de 55.			

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
<p>FORMATOS E INSTRUCTIVOS</p> <p>FICHA DE SEGUIMIENTO</p> <p>DETALLES DE LA CARGA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nº DE PIEZAS: colocar el número exacto que va en cada empaque. 2. TOTAL DE VOLUMEN: volumen de la carga motivo de importación 3. PESO TOTAL: se debe colocar el número de peso total. 4. INCOTERMS: colocar el término de negociación el cual se va a utilizar. 5. FECHA DE SALIDA: fecha exacta que sale la mercancía del territorio aduanero. 6. FECHA DE ARRIBO: indicar fecha exacta del arribo de la mercancía. 7. FECHA DE LLEGADA: señalar la fecha en que la mercancía llega a destino 8. Nº. colocar el numeral según corresponda. 9. ETAPA: indicar en qué etapa se encuentra la mercancía. 10. UBICACIÓN: especificar la ubicación del lugar en donde se encuentra la mercancía 11. FECHA: indicar la fecha según donde se encuentra la mercancía 8. OBSERVACIONES: Escribir las observaciones respectivas 	
Página 14 de 55.	

Proceso: Comercio Exterior

PR- CE- 02

Fecha:

**Procedimiento: Ficha de
Seguimiento**

Versión: 1.0

Página: 1

Unidad: Comercio Exterior

Responsable: Comercio Exterior

INFORMACIÓN GENERAL


DETALLES DE LA CARGA

N° DE PIEZAS: (1)	TOTAL DE VOLUMEN: (2)	PESO TOTAL: (3)	INCOTERMS: (4)
------------------------------------	----------------------------------	----------------------------------	---------------------------------

FECHA DE SALIDA	FECHA DE ARRIBO	FECHA DE LLEGADA
(5)	(6)	(7)


N°	ETAPA	UBICACIÓN	FECHA
(8)	(9)	(10)	(11)


OBSERVACIONES (12)


	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
FORMATOS E INSTRUCTIVOS	
CARTA PORTE TERRESTRE	
INFORMACIÓN REMITENTE	
<ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: se coloca nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 2. LUGAR DE CARGA DE LA MERCANCÍA: señalar el lugar donde se carga la mercancía. 3. DOCUMENTOS ANEXOS: especificar los documentos que se adjuntan en esta ficha. 4. PORTEADORES SUCESIVOS: obliga a ejecutar un contrato de transporte. 	
INFORMACIÓN DESTINATARIO	
<ol style="list-style-type: none"> 5. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: poner nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 6. LUGAR DE CARGA DE LA MERCANCÍA: indicar el lugar donde se carga la mercancía. 	
INFORMACIÓN PORTEADOR	
<ol style="list-style-type: none"> 7. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: se coloca nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 8. RESERVAS Y OBSERVACIONES: especificar las observaciones adecuadas 	
INFORMACIÓN CARGA	
<ol style="list-style-type: none"> 9. NÚMERO: colocar el numeral según corresponda. 10. NÚMERO DE BULTOS: señalar el número exacto de bultos 11. MODO DE EMBALAJE: especificar modo o forma en la cual se realizó el 	

embalaje.


12. **NATURALEZA DE LA MERCANCÍA:** poner la naturaleza de la mercancía
13. **Nº STAFS:** indicar el número de productos que abraza cada bulto
14. **PESO BRUTO (Kg):** peso del producto incluyendo el peso del contenedor.
15. **VOLUMEN EN m3:** colocar el volumen exacto de la mercancía
16. **INSTRUCCIONES DEL REMITENTE:** se coloca alguna observación por parte del remitente
17. **REMBOLSO A COBRAR EN DESTINO:** especificar si fuese el caso el valor del reembolso.
18. **FORMA DE PAGO:** señalar la forma en la que se va a pagar.
19. **FORMALIZADO EN:** llenar este campo obligatorio
20. **ESTIPULACIONES PARTICULARES:** colocar las respectivas estipulación particulares
21. **PRECIO DEL TRANSPORTE:** especificar el precio exacto el cual se cancela por el transporte y quien es el responsable.
22. **DESCUENTOS:** este campo se llena siempre y cuando exista un descuento
23. **NETO:** campo de llenado obligatorio
24. **SUPLEMENTOS:** campo de llenado obligatorio
25. **OTROS CARGOS:** especificar si existen otros cargos
26. **SEGURO:** llenar de manera obligatoria.
27. **VALOR TOTAL:** se detalla el valor total a pagar
28. **FIRMA DEL REMITENTE:** colocar la firma del remitente
29. **FIRMA DEL PORTEADOR:** colocar la firma del porteador
30. **MERCANCÍAS RECIBIDAS LUGAR Y FECHA:** se detalla el lugar exacto y la fecha en la que se recibe la mercancía
31. **FIRMA DESTINATARIO:** colocar la firma del destinatario.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Libros y unidos en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior			PR- CE- 02		
				Fecha:		
	Procedimiento: Carta Porte			Versión: 1.0		
	Terrestre			Página: 1		
Unidad: Comercio Exterior				Responsable: Comercio Exterior		
CARTA PORTE TERRESTRE						
Remitente (nombre, dirección, país) (1)				Destinatario (nombre, dirección, país) (5)		
Lugar de carga de la mercancía (2)				Lugar entrega de la mercancía (6)		
Documentos anexos (3)				Porteador (nombre, dirección, país) (7)		
Porteadores sucesivos (4)				Reservas y observaciones del porteador (8)		
Marcas y números (9)	Número de bultos (10)	Modo de embalaje (11)	Naturaleza de la mercancía (12)	No. Stats (13)	Peso bruto kg (14)	Volumen en m3 (15)
Instrucciones del remitente (16)				Forma de pago (18)		
Reembolso a cobrar en destino (17)				Formalizado en (19)		
Estipulaciones particulares (20)				Firma y sello del remitente		
A pagar por	Remitente	Destinatario	(28)			
Precio del transporte	(21)					
Descuentos	(22)					
Neto	(23)					
Suplementos	(24)		(29)			
Otros cargos	(25)		Mercancías recibidas, lugar y fecha (30)			
Seguro	(26)		Firma y sello del destinatario (31)			
Página 17 de 55.						

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
FORMATOS E INSTRUCTIVOS DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR: se coloca nombres completos, dirección exacta 2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO: se pone nombres completos, dirección exacta 3. NOMBRE Y CIUDAD AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR: se coloca nombres completos, dirección exacta 4. CÓDIGO IATA AGENTE: número de código del agente aduanero. 5. Nº. DE CUENTA: se especifica el número de cuenta exacto 6. AEROPUERTO DE SALIDA DIRECCIÓN: señalar la dirección del aeropuerto de salida. 7. INFORMACIÓN CONTABLE: se especifica toda la información contable 8. INFORMACIÓN TRANSPORTISTA: se indica la información general del transportista 9. INFORMACIÓN CONTABLE: 10. AEROPUERTO DE DESTINO: señalar la dirección del aeropuerto de destino. 11. VALOR ASEGURADO: detallar el valor asegurado en números 12. DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN: campos de llenado obligatorio 13. FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE: colocar la firma del expedidor 14. FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE: colocar la firma del transportista 	
Página 18 de 55.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libros y unidos en la docencia</i>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02							
			Fecha:							
	Procedimiento: Documento de Transporte Aéreo		Versión: 1.0							
			Página:							
Unidad: Comercio exterior		Responsable: Comercio Exterior								
DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO										
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR (1)		NO NEGOCIABLE AIR WAY BILL CARTA DE PORTE AÉREO (CONOCIMIENTO AÉREO)								
		LAS COPIAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE AÉREO SON ORIGINALES Y TIENE LA MISMA VALIDEZ								
		Se conviene que la mercancía aquí descrita es aceptada para su transporte en aparente buen estado y condición (salvo indicaciones en contrario) y CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL DORSO. TODA LA MERCANCÍA PODRÁ SER TRANSPORTADA POR OTROS MEDIOS, INCLUSO POR CARRETERA O POR OTRO TRANSPORTISTA A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS EN CONTRARIO EN EL PRESENTE CONOCIMIENTO Y EL EXPEDIDOR ACEPTA QUE LA EXPEDICIÓN PODRÁ SER TRANSPORTADA A TRAVÉS DE PUNTOS DE ESCALA INTERMEDIOS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERE APROPIADOS. SE LLAMA LA ATENCIÓN DEL EXPEDIDOR SOBRE EL "AVISO SOBRE LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS"								
		NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO (2)		(7)						
		AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD (3)								
		CÓDIGO IATA DEL AGENTE (4)	Nº DE CUENTA (5)							
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRECC. 1º TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA (6)										
A (8)	1ºTRANSP ORTISTA	A	POR	A	PO R	MONEDA (9)	PES O/ VAL OR	OTR OS	VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE	VALOR DECL. ADUANAS
AEROPUERTO DE DESTINO		VUELO/	VUELO/	VALOR ASEGURADO		SEGURO: SI EL TRANSPORTISTA OFRECE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DORSO INDÍQUESE EN CIFRA EL				

(10)		FECHA	FECHA	(11)		VALOR ASEGURADO EN LA CASILLA DENOMINADA VALOR ASEGURADO		
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACION (12)					SCI			
Nº BULTOS	PESO BRUTO	K G S LB	CL AS E TA RIFA	Nº TARIFA ESPECIFICA	PESO A COBRAR	TARIFA/ CARGO	TOTAL	NATURALE ZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA
PAGADO	COBRO POR PESO		DEBIDO		OTROS COBROS			
COBRO POR VALOR								
IMPUESTOS								
TOTAL OTROS COBROS A PAGAR AL AGENTE					El expedidor certifica que los datos aquí consignados son correctos y que en caso de contener la mercancía artículos peligrosos, estos han sido descritos detalladamente y se encuentran en condiciones adecuadas para su transporte aéreo de acuerdo con el Reglamento sobre Artículos Peligrosos que sea aplicable			
TOTAL OTROS COBROS A PAGAR AL TRANSPORTISTA							
					FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE (13)			
TOTAL PAGADO			TOTAL DEBIDO				
CAMBIO APLICADO			A COBRAR EN MONEDA DESTINO		FORMALIZADO EL FECHA EN (LUGAR) FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE (14)			
PARA USO EXCL. DEL TRANSPORTISTA EN DESTINO			CARGOS EN DESTINO		TOTAL COBROS EN DESTINO			

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
<p>FORMATOS E INSTRUCTIVOS</p> <p>DOCUMENTO DE EMBARQUE</p> <p>DATOS EXPORTADOR</p> <ol style="list-style-type: none"> NOMBRE DE LA EMPRESA: Especificar el nombre de la empresa, persona natural o jurídica. DIRECCIÓN: Escriba la dirección exacta en donde se encuentra ubicada la empresa. <p>DATOS CONSIGNATARIO</p> <ol style="list-style-type: none"> NOMBRE DE LA EMPRESA: el nombre de la empresa, persona natural o jurídica. DIRECCIÓN: indicar la dirección exacta en donde se encuentra ubicada la empresa. <p>REFERENCIAS DE EXPORTACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none"> NÚMERO DE RESERVA: campo de llenado obligatorio <p>AGENTE ADUANERO EN PAÍS DE DESTINO:</p> <ol style="list-style-type: none"> NOMBRE COMPLETO: se debe colocar el nombre completo del agente de Aduana NÚMERO DE TELÉFONO: indicar el número de teléfono del agente de aduana <p>AGENTE ADUANERO EN PAÍS DE ORIGEN</p> <ol style="list-style-type: none"> NOMBRE COMPLETO: colocar el nombre completo del agente de Aduana NÚMERO DE TELÉFONO: indicar el número de teléfono del agente de aduana INSTRUCCIONES ESPECIALES: especificar alguna instrucción adicional NÚMERO DE FACTURA: poner el número de factura correspondiente 	


12. **NÚMERO DE CONTENEDOR:** poner el número exacto del contenedor que transporta la mercancía
13. **CANTIDAD DE CAJAS:** se coloca el número de cajas que se encuentran en el contenedor
14. **DESCRIPCIÓN DE LA CARGA:** especificar las características principales de la carga
15. **PESO:** señalar el peso de la carga


SI LA CARGA ES REFRIGERADA

16. **TEMPERATURA:** indicar la temperatura a la cual se debe regular el contenedor

TIPO DE PAGO DEL EMBARQUE

17. **PRE PAGADO O POR COBRAR:** señalar el tipo de pago del embarque
18. **MARCAR SI LA CARGA ES PELIGROSA:** indicar si la mercancía producto de transporte es peligrosa.

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Latinos y con ellos en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02	
			Fecha:	
	Procedimiento: Documento de Embarque		Versión: 1.0	
			Página:	
Unidad: Comercio Exterior		Responsable: Comercio Exterior		
DOCUMENTO DE EMBARQUE				
EXPORTADOR			REFERENCIAS DE EXPORTACIÓN	
NOMBRE DE LA EMPRESA: (1)			NÚMERO DE RESERVA:	
DIRECCIÓN: (2)			(5)	
CONSIGNATARIO			AGENTE ADUANA EN PAÍS DE ORIGEN	
NOMBRE DE LA EMPRESA: (3)			NOMBRES COMPLETOS: (8)	
DIRECCIÓN: (4)			NÚMERO DE TELF. (9)	
AGENTE ADUANA EN PAÍS DE DESTINO:			INSTRUCCIONES ESPECIALES	
NOMBRES COMPLETOS: (6)			(10)	
NÚMERO DE TELF: (7)				
NUMERO DE FACT.	NÚMERO DE CONTENEDOR	CANTIDAD DE CAJAS	DESCRIPCIÓN DE LA CARGA	CANTIDAD DE PESO
(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
SI LA CARGA ES REFRIGERADA:				
TEMPERATURA DE VIAJE: (16)				
MARQUE CON UNA X EL TIPO DE PAGO DE SU EMBARQUE (17)				
PRE PAGADO:				
POR COBRAR:				
MARQUE CON UNA X SI SU CARGA ES PELIGROSA O NO: (18)				
MATERIAL PELIGROSO SI ___ NO ___				
				Página 21 de 55.

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

DECLARACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN

12. **Nº DE DAI:** especificar el número de DAI que corresponda

INFORMACIÓN GENERAL

13. **ADUANA:** colocar el nombre de la aduana

14. **TIPO DE DESPACHO:** indicar el tipo de despacho al cual se somete la mercancía

15. **TIPO DE PAGO:** especificar el tipo de pago realizado a la aduana

16. **CÓDIGO DE RÉGIMEN:** campo de llenado obligatorio

17. **NÚMERO DE DESPACHO:** campo de llenado obligatorio por la aduana

INFORMACIÓN IMPORTADOR

18. **NOMBRE:** se coloca nombres completos del importador

19. **CIUDAD:** indicar la ciudad exacta donde se encuentra el importador

20. **DIRECCIÓN:** señalar la dirección exacta

21. **NÚMERO DE TELÉFONO:** Escriba el número de teléfono de la empresa o persona natural o jurídica

22. **NÚMERO CELULAR:** indicar el número celular donde se puede localizar al importador

INFORMACIÓN DECLARANTE

23. **APELLIDOS Y NOMBRES:** se coloca nombres y apellidos completos

24. **CÓDIGO DEL DECLARANTE:** especificar el número del código del declarante


25. **DIRECCIÓN:** señalar la dirección exacta


INFORMACIÓN DE LA CARGA


- 26. **PAÍS DE PROCEDENCIA:** poner país de donde es originaria la mercancía
- 27. **BENEFICIARIO DEL GIRO:** colocar el nombre del beneficiario del giro
- 28. **DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** especificar el documento de transporte a utilizar
- 29. **CÓDIGO DE ENDOSO:** colocar el número código del endoso
- 30. **NÚMERO DE CARGA:** poner el numero específico de carga


VALOR EN ADUANA

- 31. **FOB:** especificar el valor FOB de la mercancía
- 32. **SEGURO:** indicar el valor en números del seguro
- 33. **OTROS AJUSTES:** colocar el ajuste existente si fuese el caso
- 34. **ITEMS DECLARADOS:** campo de llenado obligatorio
- 35. **CANTIDAD DE UNIDADES FÍSICAS:** especificar las cantidades de unidades físicas
- 36. **VALOR EN ADUANA:** poner el valor declarado en aduana
- 37. **PESO NETO:** peso del producto sin incluir el peso del contenedor.
- 38. **CANTIDADES DE UNIDADES:** indicar la cantidad de unidades de la mercancía
- 39. **FIRMA CONTRIBUYENTE:** colocar la firma del contribuyente
- 40. **FIRMA DECLARANTE:** colocar la firma del declarante.

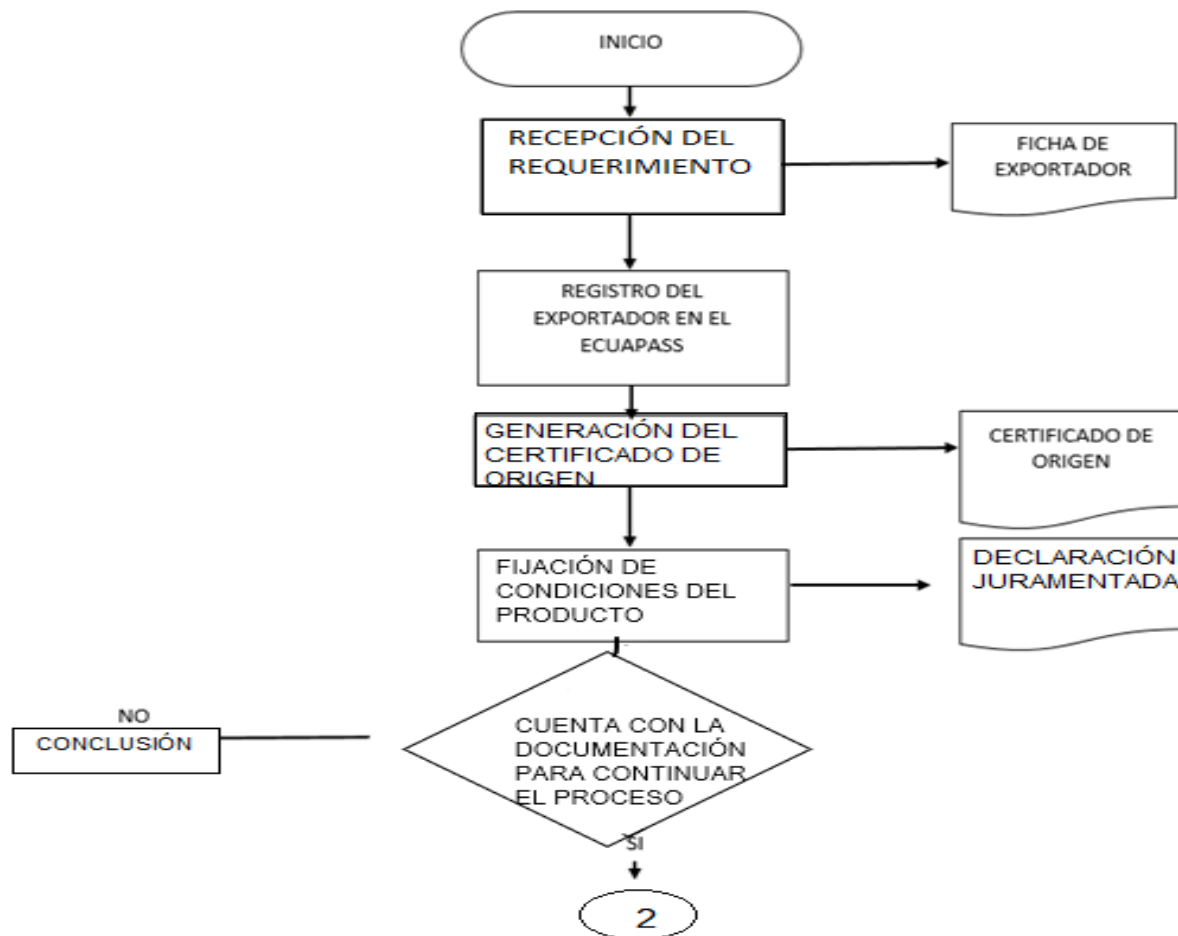
	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Declaración Aduanera de Importación		Versión: 1.0
			Página: 1
Unidad: Comercio Exterior		Responsable: Comercio Exterior	
Número de DAI: (1)			
INFORMACIÓN GENERAL			
Aduana: (2)		Código de régimen: (5)	
Tipo de despacho: (3)		Número de despacho: (6)	
Tipo de pago: (4)			
INFORMACIÓN DEL IMPORTADOR			
Nombre: (7)			
Ciudad: (8)		Número de teléfono: (10)	
Dirección: (9)		Celular: (11)	
INFORMACIÓN DEL DECLARANTE			
Apellidos y nombres: (12)			
Código del declarante: (13)			
Dirección: (14)			
INFORMACIÓN DE CARGA			
País de procedencia: (15)		Código de endoso: (18)	
Beneficiario del giro: (16)		Número de carga: (19)	
Documento de transporte: (17)			
VALOR EN ADUANA			
Fob: (20)			
Seguro: (21)		Valor en aduana: (25)	
Otros ajustes: (22)		Peso neto: (26)	
Ítems declarados: (23)		Cantidades de unidades: (27)	
Cantidad de unidades físicas (24)			
Firma del Contribuyente (28)		Firma del Declarante (29)	
Página 23 de 55.			

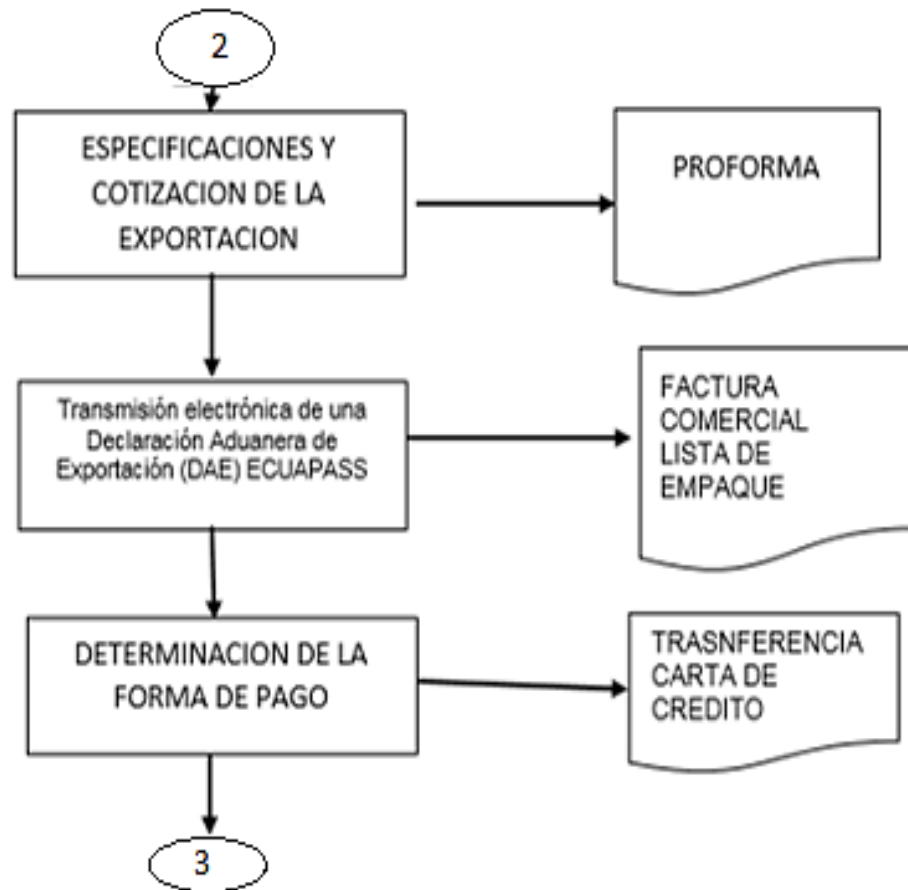
 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO 1867</p> <p>OCCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
<p>FORMATOS E INSTRUCTIVOS</p> <p>FICHA DE PAGO DE TRIBUTOS</p> <p>DATOS GENERALES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE IMPORTADOR: se coloca nombres completos del importador 2. FECHA: indicar fecha exacta en la que se elabora la ficha <p>CÁLCULO DE TRIBUTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. VALOR TOTAL DE LA FACTURA: se indica el valor total que señala la factura 4. AD VALOREM: colocar el valor exacto 5. FODINFA: señalar el valor exacto este campo se calcula el 0.5% 6. IVA: colocar el valor exacto del impuesto al valor agregado que es del 12% 7. TOTAL TRIBUTOS A PAGAR: especificar en números el total a pagar 8. OBSERVACIONES: Escribir las observaciones respectivas 	
Página 24 de 55.	

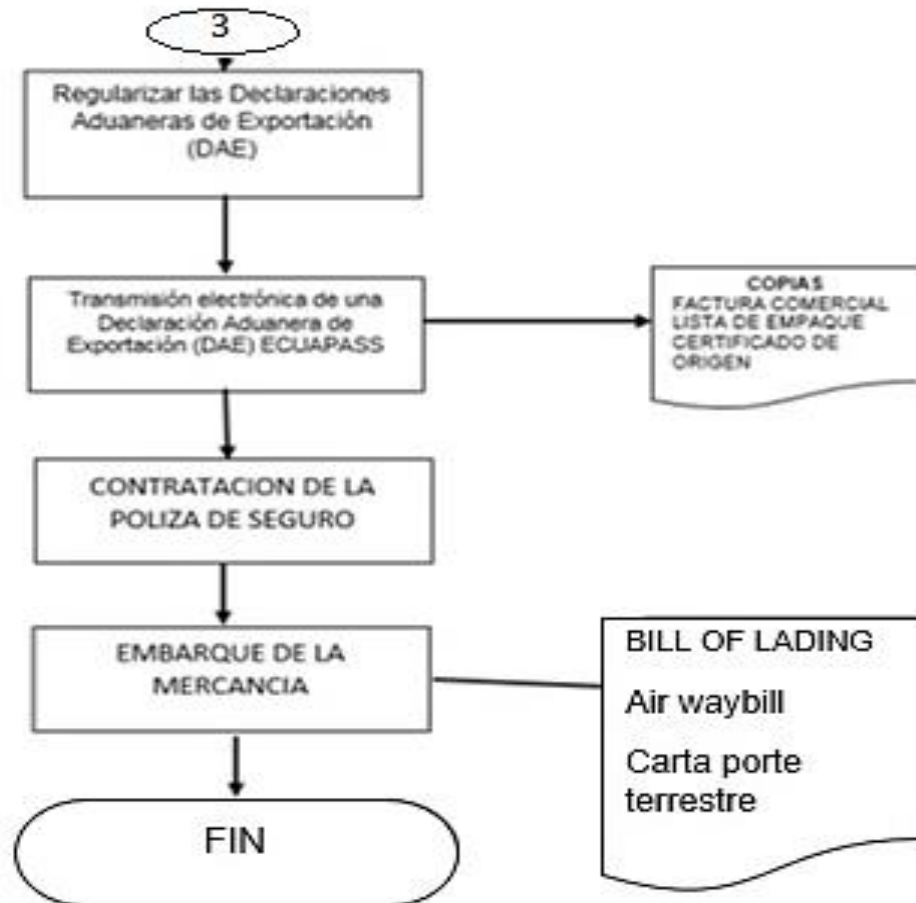
 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Libros y estudios en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior	PR- CE- 02
		Fecha:
	Procedimiento: Ficha pago de tributos	Versión: 1.0
		Página:
Unidad: Comercio Exterior	Responsable: Comercio Exterior	
DATOS GENERALES		
NOMBRE DEL IMPORTADOR: (1)	FECHA: (2)	
CÁLCULO DE TRIBUTOS		
VALOR TOTAL DE LA FACTURA: (3)		
AD VALOREM: (4)		
FODINFA 0.5%: (5)		
ICE: (6)		
IVA 12%: (7)		
TOTAL, DE TRIBUTOS A PAGAR: (8)		
OBSERVACIONES		
Página 25 de 55.		


 <small>UNIVERSIDAD DE OTAVALO 1867</small> <small>OCCEE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</small>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
<p>FORMATOS E INSTRUCTIVOS</p> <p>FICHA DE TRAZABILIDAD</p> <p>1. ACTIVIDAD: se especifica la actividad por la cual está atravesando la mercancía</p> <p>2. FECHA INICIO: señalar la fecha de inicio exacto de la actividad</p> <p>3. FECHA TERMINACIÓN: señalar la fecha de terminación de la actividad</p> <p>4. NÚMERO DE DÍAS: indicar el número de días exactos que tuvo la actividad</p>	
Página 26 de 55.	


Flujograma de Exportación








 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad!</i></p> <p>OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Exportación		Versión: 1.0
			Página:
Unidad: Comercio Exterior		Área responsable: Comercio Exterior	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Comercio exterior	Recibe al usuario que requiere nuestro servicio	Requerimiento de exportación
2	Comercio exterior	Tramitar y obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas	
3		Tramitar y obtener el TOKEN que certifica la vinculación de la firma electrónica; es la equivalencia de la firma manuscrita ya que tiene la misma validez legal y está amparada en la Ley de Comercio Electrónico	
4		Estar registrado legalmente como exportador en el portal de ECUAPASS	
5	Comercio exterior	Se procede a ingresar al portal de Ecuapass con el usuario y contraseña	Certificado de origen
6		Después de ingresar a la página de Ecuapass se debe ubicar en el icono de ventanilla única ecuatoriana	Declaración juramentada de origen
Página 31 de 55.			


 <small>UNIVERSIDAD DE OTAVALO</small> <small>LABOR Y UNIÓN EN LA DIVERSIDAD</small> <small>OCCEI</small> <small>OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Exportación		Versión: 1.0
			Página:
Unidad: Comercio Exterior		Área responsable: Comercio Exterior	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Comercio exterior	El proceso de exportación se da inicio con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) que requiere de los siguientes documentos:	Factura comercial Lista de empaque Autorizaciones previas
2	Comercio exterior	Se procede con la cotización de exportación tomando en cuenta las características del producto, formas de pago, embalaje y termino de negociación	Carta de crédito
		Se procede a determinar la forma de pago: Cartas de crédito: el banco emisor en país de origen envía al banco beneficiario en el país de destino Cuenta abierta: transferencia bancaria previo al envío de la documentación de embarque	
Página 32 de 55			

 <small>UNIVERSIDAD DE OTAVALO</small> <small>OCCEI OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</small> <small>Libros y unidos en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02
			Fecha:
	Procedimiento: Exportación		Versión: 1.0
			Página: 1/1
Unidad: Comercio Exterior		Área responsable: Comercio Exterior	
Paso	Responsable	Actividad	Documentos de trabajo
1	Comercio exterior	Se define el medio de envío de la mercancía más factible	Conocimiento de embarque Guía aérea Carta porte
2	Comercio exterior	Envío de la mercancía	
		Fin del procedimiento	
			Página 33 de 55
UNIVERSIDAD DE OTAVALO			

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

FICHA EXPORTADOR

- 1. NOMBRE DE LA EMPRESA:** Especificar el nombre de la empresa
- 2. DIRECCIÓN:** Escriba el correo electrónico de la empresa o del cliente
- 3. Nº TELÉFONO:** Escriba el número de teléfono de la empresa o del cliente
- 4. CORREO:** Escriba el correo electrónico de la empresa o del cliente
- 5. CIUDAD:** Poner la ciudad de donde es el cliente o la empresa
- 6. CUENTA CON ESTE DOCUMENTO:** especificar los documentos que posee los que no
- 7. OBSERVACIONES:** Escribir las observaciones respectivas

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i>	OCEIE OBSERVATORIO COMERCIAL EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA	Fecha:
		Procedimiento: Ficha del
		Exportador
		Versión: 1.0
		Página:
Unidad: Comercio Exterior	Área Responsable: Comercio Exterior	
FICHA EXPORTADOR		
DATOS GENERALES		
NOMBRE DE LA EMPRESA:		
(1)		
DIRECCIÓN:		
(2)		
N.º TELÉFONO:		
(3)		
CORREO:		
(4)		
CIUDAD:		
(5)		
SITUACIÓN		
CUENTA CON ESTE DOCUMENTO		TRAMITAR
SRI	(6)	
RUC	(6)	
TOKEN	(6)	
OBSERVACIONES		
(7)		
Página 35 de 55.		
UNIVERSIDAD DE OTAVALO		

**OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E
INVERSIÓN EXTRANJERA**

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS


FORMATOS E INSTRUCTIVOS


DECLARACIÓN JURAMENTADA

1. **LLENAR:** Espacios en blanco con el número de factura comercial, la ciudad donde son emitidas, la fecha, y por quienes han sido producidas
2. **NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:** Detallar el nombre y la razón social de las partes
3. **N. ° DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA:** Detallar el número de registro único de contribuyentes perteneciente al afiliado.
4. **CIUDAD:** Especificar la ciudad en la cual reside el declarante.
5. **CORREO ELECTRÓNICO:** Llenar con un correo electrónico generado y valido
6. **DOMICILIO LEGAL:** Ubicar el casillero legal de la persona interesada
7. **TELÉFONO:** Ingresar dígitos de número de teléfono valido y verificable
8. **FIRMA Y NÚMERO DE CEDULA:** Rubrica y 10 dígitos de la identificación del interesado.

Página 36 de 55.

		Procedimiento: Declaración juramentada		Versión: 1.0	
				Página:	
Unidad: Comercio Exterior			Área responsable: Comercio Exterior		
DECLARACIÓN JURADA SOBRE EL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS					
<p>En mi calidad de exportador, y/o comercializador, representante legal de la empresa declaro bajo juramento que las mercaderías que constan en la factura comercial N. °emitidas en la ciudad de el han sido producidas por: (1)</p>					
Nombre o razón social:		(2)			
Nº de Identificación Tributaria (RUC)	(3)		Domicilio legal:	(6)	
Ciudad:	(4)		Teléfono:	(7)	
Fax y/o correo electrónico:	(5)				
Cumplen con las normas de origen vigentes, conforme el literal..... del artículo..... de la Decisión.....de la Comisión de la Comunidad Andina.					
Los datos e informaciones constantes en el formulario del certificado de origen son verdaderos y de comprobarse lo contrario, me someto a las sanciones previstas en la mencionada Decisión, así como a las establecidas en la legislación nacional de mi país.					
(8) FIRMA AUTORIZADA N.º CÉDULA					
<p>NOTA: Al llenar la presente declaración se tendrá en cuenta el vínculo que existe entre la información de la factura comercial y la relativa a la producción de las mercaderías, para lo cual deberá consignarse, por una parte, el número de la factura comercial, la fecha y el lugar de emisión de la misma y por otra, el nombre de la persona natural o de la empresa en la que han sido íntegramente producidas las mercancías señalando la dirección y ciudad donde se encuentra ubicada.</p>					
Página 37 de 55.					

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
<p>FORMATOS E INSTRUCTIVOS</p> <p>DECLARACIÓN DE ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS</p> <p>1. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR: Llenar los siguientes datos</p> <p>Nombre o razón social:</p> <p>N.º del Registro Fiscal o el N.º de Identificación Tributaria (NIT, RUT, RUC, RIF):</p> <p>Domicilio legal:</p> <p>Ciudad:</p> <p>Teléfono:</p> <p>Fax y/o correo electrónico:</p> <p>2. PAÍSES DEL CAN: seleccionar que país miembro de la comunidad andina de naciones va a realizar la exportación</p> <p>3. MATERIALES ORIGINARIOS DE TERCEROS PAÍSES: Llenar según corresponde y de acuerdo lo enunciado N.º de Orden, Denominación, Subpartida Arancelaria NANDINA, País de Origen, Cantidad y Unidad de Medida, Valor US\$ CIF</p> <p>4. MATERIALES ORIGINARIOS DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA: Escribir según corresponda y de acuerdo lo enunciado N.º de Orden Denominación, Subpartida Arancelaria NANDINA, País de Origen, Cantidad y Unidad de Medida, Valor US\$ CIF</p> <p>5. PROCESO DE PRODUCCIÓN: Escribir la observación del proceso productivo</p>	
Página 38 de 55.	


 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Libros y valores en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02		
	Procedimiento: Declaración de origen de las mercancías		Fecha:		
			Versión: 1.0		
		Página:			
Unidad: Comercio Exterior			Área responsable:		
DECLARACIÓN DE ORIGEN DE LAS MERCANCIAS					
Nº PREIMPRESO.....			Hojas adicionales: 1 de.....		
I. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR: (1)			PAÍSES DE LA CAN (2)		
			COLOMBIA		
			PERÚ		
			BOLIVIA		
III. MATERIALES ORIGINARIOS DE TERCEROS PAÍSES: (3)					
N.º de Orden	Denominación	Subpartida Arancelaria NANDINA	País de Origen	Por Unidad de Producto a Exportar	
				Cantidad y Unidad de Medida	Valor US\$ CIF
(3)	(3)		(3)	(3)	(3)
IV. MATERIALES ORIGINARIOS DE LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA: (4)					
N.º de Orden	Denominación	Subpartida Arancelaria NANDINA	País de Origen	Por Unidad de Producto a Exportar	
				Cantidad y Unidad de Medida	Valor US\$ CIF
(4)	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)
V. PROCESO DE PRODUCCIÓN: (5)					
Página 39 de 55.					

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

FACTURA COMERCIAL

1. **EMPRESA EXPORTADORA:** Poner el nombre de la empresa y Llenar los siguientes datos de la empresa que vende Ruc, Dirección, Teléfono / fax, Email
2. **CLIENTE O EMPRESA COMPRADORA:** Especificar el nombre y escribir los datos de la empresa compradora Dirección, Nombre de contacto, Atención, Nuestra referencia, N. ° de orden de pedido, N. ° de cliente.
3. **INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N.º:** Llenar los campos con las siguientes características de la mercancía; ha sido enviada en, Dimensiones de embalaje, fecha, Peso Bruto, Peso Neto, Marcas, Vía, País de origen, Ítem, Cantidad, Unidad, Descripción de mercancías, Partida Arancelaria, Moneda, Precio unitario, Precio total.
4. **INCOTERM:** Especificar el término de negociación en el cual se realizará la compra
5. **TOTAL, FACTURADO:** Es el total de la venta después de todo lo estipulado


 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02				
			Fecha:				
	Procedimiento: Factura Comercial		Versión: 1.0				
			Página:				
Unidad: Comercio Exterior			Área Responsable: Comercio Exterior				
FACTURA COMERCIAL							
EMPRESA EXPORTADORA: (1)							
Ruc: (1)							
Dirección: (1)							
Teléfono / fax: (1)							
Email: (1)							
Comprador o Empresa: (2)							
Dirección: (2)			Nombre de contacto: (2)				
Atención: (2)			Nuestra referencia: (2)				
Nº de orden de pedido: (2)			Nº de cliente: (2)				
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N.º							
La mercancía ha sido enviada en (3)							
Dimensiones de embalaje (3)			fecha: (3)				
Peso Bruto: (3)							
Peso Neto: (3)							
Marcas: (3)							
Vía: (3)							
País de origen: (3)							
Ítem	Cant.	Unidad	Descripción de mercancías	Partida Arancelaria	Moneda	Precio unitario	Precio total
(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
Incoterm: (4)				Total, Facturado:		(5)	

	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

LISTA DE EMPAQUE

1. **EMPRESA EXPORTADORA:** Poner el nombre de la empresa y Llenar los siguientes datos de la empresa que vende Ruc, Dirección, Teléfono / fax, Email
2. **COMPRADOR:** especificar en los cuadros lo correspondiente como son Dirección, Ciudad, Teléfono / fax, País, Email, Condiciones:
3. **LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA:** colocar el logo característico de la empresa si se lo requiere
4. **DETALLE DEL EMBALAJE:** se hace una descripción del contenido Peso Neto y Peso Total
5. **NATURALEZA DEL PRODUCTO:** colocar o marcar una x en el estado del producto si es Sólido, Liquido, Frágil o Peligroso
6. **NÚMERO TOTAL DE BULTOS:** colocar el número de bultos combinado con el tipo de Embalaje, el tipo de Vía que se va a tomar y al final el peso neto total y peso bruto total

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i></p>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02	
			Fecha:	
	Procedimiento: Lista de		Versión: 1.0	
	Empaque		Página:	
Unidad: Comercio Exterior			Área Responsable: Comercio Exterior	
LISTA DE EMPAQUE				
EMPRESA EXPORTADORA: (1)			LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA (3)	
Ruc: (1)				
Dirección: (1)				
Teléfono / fax: (1)				
Email: (1)				
COMPRADOR: (2)				
Dirección: (2)			Ciudad: (2)	
Teléfono / fax: (2)			País: (2)	
Email: (2)			Condiciones: (2)	
DETALLE DEL EMBALAJE				
Cantidad	Descripción del contenido	Peso Neto	Peso Total	
(4)	(4)	(4)	(4)	
NATURALEZA DEL PRODUCTO	Solido	(5)	Liquido	(5)
	Frágil	(5)	Peligroso	(5)
NÚMERO TOTAL DE BULTOS: (6)		EMBALAJE: (6)	VÍA: (6)	
PESO NETO TOTAL				
(6)				

PESO BRUTO TOTAL:

Página 43 de 55.


 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO Los y sus alrededores</p> <p>OCCEI OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

CERTIFICADO DE ORIGEN PARA LA UNIÓN EUROPEA

1. **NOMBRES COMPLETOS EXPORTADOR:** Escribir el nombre junto a su dirección y país.
2. **NOMBRES COMPLETOS DESTINATARIO:** Escribir el nombre junto a su dirección y país
3. **INFORMACIÓN RELATIVA DEL TRANSPORTE:** Escribir todo lo necesario respecto al transporte
4. **ESCRIBIR:** número de orden, marca, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías
5. **VISADO:** De la autoridad competente o autoridad aduanera
6. **DECLARACIÓN CERTIFICADA:** conforme a
7. **DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN:** Llenar según corresponda a modelo, n^o, de, autoridad competente o aduanera, país o territorio de expedición, lugar y fecha y firma
8. **CERT. UTILIZADO EN LOS INTERCAMBIOS PREFERENCIALES ENTRE:** escribir los países correspondientes
9. **PAÍS GRUPO DE PAÍSES:** Territorio donde se consideran originarios los productos
10. **PAÍS O GRUPO DE PAÍSES:** Territorio de destino
11. **OBSERVACIONES:** Escribir la masa bruta (kg), otra, y factura está última es opcional
12. **DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR:** El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para a expedición del presente certificado junto a firma y fecha

Página 44 de 55

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO <i>Libres y unidos en la diversidad</i></p>	<p>OCEIE OBSERVATORIO COMERCIO EXTERIOR E INVERSION EXTRANJERA</p>	Proceso: Comercio Exterior	PR- CE- 02
			Fecha:
		Procedimiento: Certificado de	Versión: 1.0

		Origen para la Unión Europea		Página:	
Unidad: Comercio Exterior			Área Responsable: Comercio Exterior		
NOMBRES COMPLETOS EXPORTADOR: (1)		CERT. UTILIZADO EN LOS INTERCAMBIOS PREFERENCIALES ENTRE			
DIRECCIÓN: (1)		(8)			
PAÍS: (1)					
NOMBRES COMPLETOS DESTINATARIO: (2)		PAÍS GRUPO DE PAÍSES ORIGINARIOS:			
DIRECCIÓN: (2)		(9)			
PAÍS: (2)		PAÍS O GRUPO DE PAÍSES DE DESTINO:			
INFORMACIÓN RELATIVA DEL TRANSPORTE (3)		(10)			
		OBSERVACIONES:			
		(11)			
NÚMERO DE ORDEN: (4)					
MARCA: (4)					
NUMERACIÓN: (4)		MASA BRUTA (Kg): (11)		FACTURA OPCIONAL:	
NÚMERO Y NATURALEZA DE LOS BULTOS: (4)		OTRA: (11)		FACTURA: (11)	
DESIGNACIÓN DE LAS MERCANCÍAS: (4)					
VISADO: (5)					
Declaración certificada conforme: (6)					
Documento de Exportación: (7)		DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR:			
Modelo: (7)		El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para a expedición del presente certificado:			
Nº. (7)		(12)			
De: (7)					
Autoridad competente o aduanera: (7)					
País o territorio de Expedición: (7)					
Lugar y fecha: (7)		Lugar y fecha: (12)			
Página 45 de 55					
UNIVERSIDAD DE OTAVALO					

**OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E
INVERSIÓN EXTRANJERA**

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE

1. **FECHA y FIRMA:** escribir la fecha y marcar con una x si la forma es Irrevocable o Transferible
2. **SOLICITANTE:** llenar con el Nombre de la persona que solicita, la Dirección el Teléfono y el Correo
3. **BENEFICIARIO:** llenar con el Nombre de la persona beneficiaria, la Dirección el Teléfono, Correo, Banco del beneficiario, Monto, Moneda, Lugar Y Fecha de vencimiento
4. **DISPONIBLE POR:** marcar con una x si es A la vista, Aceptación de letras a...días de la fecha de embarque, Pago diferido a.....días de la fecha de embarque u Otros.
5. **EMBARQUE:** poner desde-hasta a su vez el día de embarque y el periodo de embarque
6. **INCOTERM:** marcar o seleccionar el termino de negociación
7. **DOCUMENTOS REQUERIDOS:** como son la Factura, Lista de empaque Certificado de inspección, Certificado de origen, Conocimiento de embarque, Certificado de calidad, Póliza u Otros
8. **INDICACIONES ESPECIALES:** Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de, Carta crédito, Beneficiario, Aplicante, confirmada o no confirmada
9. **FECHA Y FIRMA AUTORIZADA DEL SOLICITANTE:** Colocar la firma y la fecha exacta.


Página 46 de 55.


		Procedimiento: Importación		Versión: 1.0
				Página:
SOLICITUD DE CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE				
				Fecha: (1)
FORMA	Irrevocable	(1)	Transferible	(1)
SOLICITANTE (2)	Dirección:	(2)		
	Tel:	(2)		
	Correo:	(2)		
BENEFICIARIO (3)	Dirección:	(3)		
	Tel:	(3)		
	Correo:	(3)		
BANCO DEL BENEFICIARIO	(3)		MONTO Y MONEDA	(3)
LUGAR Y FECHA VENCIMIENTO				
DISPONIBLE POR: (4)	A la vista		Aceptación de letras adías de la fecha de embarque	
	Pago diferido a.....días de la fecha de embarque			
	Otros			
EMBARQUE (5)	Desde	(5)	Hasta	(5)
DÍA DE EMBARQUE			PERIODO DE EMBARQUE	(5)
INCOTERM (6)	EXW	(6)	FOB	(6)
	FAS	(6)	CPT	(6)
	FCA	(6)	CFR	(6)
	CIF	(6)	DDP	(6)
DOCUMENTOS REQUERIDOS				
Factura	(7)		Lista de empaque	(7)
Certificado de inspección	(7)		Certificado de origen	(7)
Conocimiento de embarque	(7)		Certificado de calidad	(7)
Póliza	(7)		Otros	(7)
FLETE		SEGURO A SER AFECTADO POR		NOTIFICAR AL COMPRADOR
EN DESTINO	PREPAGADO	EMBARCADOR	COMPRADOR	
(7)	(7)	(7)	(7)	(7)
INDICACIONES ESPECIALES				
Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de:		Carta crédito		
Beneficiario	Aplicante	confirmada	no confirmada	
(8)	(8)	(8)	(8)	
Documentos deben ser presentados dentro de.... Días luego del embarque				
Fecha (9)	Firma autorizada del solicitante (9)			
Página 47 de 55				
UNIVERSIDAD DE OTAVALO				


FORMATOS E INSTRUCTIVOS

DOCUMENTO DE EMBARQUE


- 1. EXPORTADOR:** Nombre de la empresa y Dirección
- 2. REFERENCIAS DE EXPORTACIÓN:** es decir escribir el número de reserva
- 3. CONSIGNATARIO:** escribir el nombre de la empresa y su dirección:
- 4. AGENTE ADUANA EN PAÍS DE ORIGEN:** nombres completos y número de teléfono
- 5. AGENTE ADUANA EN PAÍS DE DESTINO:** escribir nombres completos y número de teléfono
- 6. INSTRUCCIONES ESPECIALES:** escribir los consejos adecuados y además mencionar número de factura, número de contenedor, cantidad de cajas descripción de la carga, cantidad de peso según corresponda y mencionar si la carga es refrigerada su temperatura de viaje
- 7. MARQUE CON UNA X EL TIPO DE PAGO DE SU EMBARQUE:** describir si es Prepagado o por cobrar:
- 8. MARQUE CON UNA X SI SU CARGA ES PELIGROSA O NO:**
MATERIAL PELIGROSO SI O NO

	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02	
			Fecha:	
	Procedimiento: Documento de Embarque		Versión: 1.0	
			Página:	
Unidad: Comercio Exterior		Área Responsable: Comercio Exterior		
DOCUMENTO DE EMBARQUE				
EXPORTADOR			REFERENCIAS DE EXPORTACIÓN	
NOMBRE DE LA EMPRESA: (1)			NÚMERO DE RESERVA: (2)	
DIRECCIÓN: (1)				
CONSIGNATARIO			AGENTE ADUANA EN PAÍS DE ORIGEN	
NOMBRE DE LA EMPRESA: (3)			NOMBRES COMPLETOS: (4)	
DIRECCIÓN: (3)			NÚMERO DE TELF. (4)	
AGENTE ADUANA EN PAÍS DE DESTINO:			INSTRUCCIONES ESPECIALES	
NOMBRES COMPLETOS: NÚMERO DE TELF: (5)			(6)	
NUMERO DE FACT.	NÚMERO DE CONTENEDOR	CANTIDAD DE CAJAS	DESCRIPCIÓN DE LA CARGA	CANTIDAD DE PESO
(6)	(6)	(6)	(6)	(6)
SI LA CARGA ES REFRIGERADA:				
TEMPERATURA DE VIAJE: (6)				
MARQUE CON UNA X EL TIPO DE PAGO DE SU EMBARQUE:				
PREPAGADO:		(7)		
POR COBRAR:		(7)		
MARQUE CON UNA X SI SU CARGA ES PELIGROSA O NO:				
MATERIAL PELIGROSO SI ___ NO ___ (8)				
Página 49 de 55.				


	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
FORMATOS E INSTRUCTIVOS	
DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR: se coloca nombres completos, dirección exacta 2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO: se pone nombres completos, dirección exacta 3. NOMBRE Y CIUDAD AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR: se coloca nombres completos, dirección exacta 4. CÓDIGO IATA AGENTE: número de código del agente aduanero. 5. Nº. DE CUENTA: se especifica el número de cuenta exacto 6. AEROPUERTO DE SALIDA DIRECCIÓN: señalar la dirección del aeropuerto de salida. 7. INFORMACIÓN CONTABLE: se especifica toda la información contable 8. INFORMACIÓN TRANSPORTISTA: se indica la información general del transportista 9. INFORMACIÓN CONTABLE: 10. AEROPUERTO DE DESTINO: señalar la dirección del aeropuerto de destino. 11. VALOR ASEGURADO: detallar el valor asegurado en números 12. DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN: campos de llenado obligatorio 13. FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE: colocar la firma del expedidor 14. FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE: colocar la firma del transportista 	
Página 50 de 55.	

 UNIVERSIDAD DE OTAVALO <small>Libros y estudios en la diversidad</small>	Proceso: Comercio Exterior		PR- CE- 02							
			Fecha:							
	Procedimiento: Documento de Transporte Aéreo		Versión: 1.0							
			Página:							
Unidad: Comercio Exterior			Responsable: Comercio Exterior							
DOCUMENTO DE TRANSPORTE AÉREO										
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR (1)			NO NEGOCIABLE AIR WAY BILL CARTA DE PORTE AÉREO (CONOCIMIENTO AÉREO)							
			LAS COPIAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE AÉREO SON ORIGINALES Y TIENE LA MISMA VALIDEZ Se conviene que la mercancía aquí descrita es aceptada para su transporte en aparente buen estado y condición (salvo indicaciones en contrario) y CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL DORSO. TODA LA MERCANCÍA PODRÁ SER TRANSPORTADA POR OTROS MEDIOS, INCLUSO POR CARRETERA O POR OTRO TRANSPORTISTA A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS EN CONTRARIO EN EL PRESENTE CONOCIMIENTO Y EL EXPEDIDOR ACEPTA QUE LA EXPEDICIÓN PODRÁ SER TRANSPORTADA A TRAVÉS DE PUNTOS DE ESCALA INTERMEDIOS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERE APROPIADOS. SE LLAMA LA ATENCIÓN DEL EXPEDIDOR SOBRE EL "AVISO SOBRE LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS"							
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO (2)			INFORMACIÓN CONTABLE (7)							
AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD (3)										
CÓDIGO IATA DEL AGENTE (4)		Nº DE CUENTA (5)								
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRECC. 1º TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA (6)										
A (8)	1ºTRANSP ORTISTA	A	POR	A	PO R	MONEDA (9)	PES O/ VAL OR	OTR OS	VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE	VALOR DECL. ADUANAS
AEROPUERTO DE DESTINO (10)		VUELO/ FECHA	VUELO/ FECHA	VALOR ASEGURADO (11)		SEGURO: SI EL TRANSPORTISTA OFRECE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DORSO INDÍQUESE EN CIFRA EL VALOR ASEGURADO EN LA CASILLA DENOMINADA VALOR ASEGURADO				
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACION (12)						SCI				
Nº BULTOS	PESO BRUTO	K G S LB	CL ASE TA RIFA	Nº TARIFA ESPECIFICA	PESO A COBRA R	TARIFA/ CARGO	TOTAL		NATURALE ZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA	

PAGADO	COBRO POR PESO	DEBIDO		
			OTROS COBROS	
COBRO POR VALOR				
IMPUESTOS				
TOTAL OTROS COBROS A PAGAR AL AGENTE			El expedidor certifica que los datos aquí consignados son correctos y que en caso de contener la mercancía artículos peligrosos, estos han sido descritos detalladamente y se encuentran en condiciones adecuadas para su transporte aéreo de acuerdo con el Reglamento sobre Artículos Peligrosos que sea aplicable	
TOTAL OTROS COBROS A PAGAR AL TRANSPORTISTA			
			FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE (13)	
TOTAL PAGADO	TOTAL DEBIDO		
			
CAMBIO APLICADO	A COBRAR EN MONEDA DESTINO		FORMALIZADO EL FECHA EN (LUGAR) FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE (14)	
PARA USO EXCL. DEL TRANSPORTISTA EN DESTINO	CARGOS EN DESTINO	TOTAL COBROS EN DESTINO		

 <p>UNIVERSIDAD DE OTAVALO Libre y responsable</p> <p>OCCE OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA</p>	UNIVERSIDAD DE OTAVALO
	OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA
	MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
FORMATOS E INSTRUCTIVOS	
CARTA PORTE TERRESTRE	
INFORMACIÓN REMITENTE	
<ol style="list-style-type: none"> 1. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: se coloca nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 2. LUGAR DE CARGA DE LA MERCANCÍA: señalar el lugar donde se carga la mercancía. 3. DOCUMENTOS ANEXOS: especificar los documentos que se adjuntan en esta ficha. 4. PORTEADORES SUCESIVOS: obliga a ejecutar un contrato de transporte. 	
INFORMACIÓN DESTINATARIO	
<ol style="list-style-type: none"> 5. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: poner nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 6. LUGAR DE CARGA DE LA MERCANCÍA: indicar el lugar donde se carga la mercancía. 	
INFORMACIÓN PORTEADOR	
<ol style="list-style-type: none"> 7. NOMBRE, DIRECCIÓN, PAÍS: se coloca nombres completos, dirección exacta, y país de origen. 8. RESERVAS Y OBSERVACIONES: especificar las observaciones adecuadas 	
INFORMACIÓN CARGA	
<ol style="list-style-type: none"> 9. NÚMERO: colocar el numeral según corresponda. 10. NÚMERO DE BULTOS: señalar el número exacto de bultos 11. MODO DE EMBALAJE: especificar modo o forma en la cual se realizó el embalaje. 12. NATURALEZA DE LA MERCANCÍA: poner la naturaleza de la mercancía 	

13. **Nº STAFS:** indicar el número de productos que abraza cada bulto
 14. **PESO BRUTO (Kg):** peso del producto incluyendo el peso del contenedor.
 15. **VOLUMEN EN m3:** colocar el volumen exacto de la mercancía
 16. **INSTRUCCIONES DEL REMITENTE:** se coloca alguna observación por parte del remitente
 17. **REMBOLSO A COBRAR EN DESTINO:** especificar si fuese el caso el valor del reembolso.
 18. **FORMA DE PAGO:** señalar la forma en la que se va a pagar.
 19. **FORMALIZADO EN:** llenar este campo obligatorio
 20. **ESTIPULACIONES PARTICULARES:** colocar las respectivas estipulaciones particulares
 21. **PRECIO DEL TRANSPORTE:** especificar el precio exacto el cual se cancela por el transporte y quien es el responsable.
 22. **DESCUENTOS:** este campo se llena siempre y cuando exista un descuento
 23. **NETO:** campo de llenado obligatorio
 24. **SUPLEMENTOS:** campo de llenado obligatorio
 25. **OTROS CARGOS:** especificar si existen otros cargos
 26. **SEGURO:** llenar de manera obligatoria.
 27. **VALOR TOTAL:** se detalla el valor total a pagar
 28. **FIRMA DEL REMITENTE:** colocar la firma del remitente
 29. **FIRMA DEL PORTEADOR:** colocar la firma del porteador
 30. **MERCANCÍAS RECIBIDAS LUGAR Y FECHA:** se detalla el lugar exacto y la fecha en la que se recibe la mercancía
- FIRMA DESTINATARIO:** colocar la firma del destinatario

	Proceso: Comercio Exterior			PR- CE- 02		
				Fecha:		
	Procedimiento: Carta Porte			Versión: 1.0		
	Terrestre			Página:		
Unidad: Comercio Exterior				Responsable: Comercio Exterior		
CARTA PORTE TERRESTRE						
Remitente (nombre, dirección, país) (1)				Destinatario (nombre, dirección, país) (5)		
Lugar de carga de la mercancía (2)				Lugar entrega de la mercancía (6)		
Documentos anexos (3)				Porteador (nombre, dirección, país) (7)		
Porteadores sucesivos (4)				Reservas y observaciones del porteador (8)		
Marcas y números (9)	Número de bultos (10)	Modo de embalaje (11)	Naturaleza de la mercancía (12)	No. Stats (13)	Peso bruto kg (14)	Volu men en m3 (15)
Instrucciones del remitente (16)				Forma de pago (18)		
Reembolso a cobrar en destino (17)				Formalizado en (19)		
Estipulaciones particulares (20)				Firma y sello del remitente (28)		
A pagar por	Remitente (21)	Destinatario				
Precio del transporte	(22)		Firma y sello del porteador (29)			
Descuentos	(23)					
Neto	(24)					
Suplementos	(25)		Mercancías recibidas, lugar y fecha (30)			
Otros cargos	(26)					
Seguro	(27)		Firma y sello del destinatario (31)			
Total						
Página 53 de 55.						



UNIVERSIDAD DE OTAVALO

**OBSERVATORIO DE COMERCIO EXTERIOR E
INVERSIÓN EXTRANJERA**

MANUAL DE PROCESO Y PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

FORMATOS E INSTRUCTIVOS

FICHA DE TRAZABILIDAD

- 1. ACTIVIDAD:** se especifica la actividad por la cual está atravesando la mercancía
- 2. FECHA INICIO:** señalar la fecha de inicio exacto de la actividad
- 3. FECHA TERMINACIÓN:** señalar la fecha de terminación de la actividad
- 4. NÚMERO DE DÍAS:** indicar el número de días exactos que tuvo la actividad

CONCLUSIONES

Después de haber hecho este estudio llegamos a las siguientes conclusiones:

El marco teórico nos suministró con los conceptos y definiciones para irnos familiarizando con el comercio exterior, observatorio, proceso y procedimientos y poder continuar de la mejor manera la investigación y el presente trabajo.

Se cumplió con el marco metodológico el cual proporciono información necesaria para que la investigación de comercio exterior sea aplicable al momento de requerirse con la ayuda de instrumentos básicos y de general utilización.

Se realizó con éxito el manual de proceso de comercio exterior, para el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera; Universidad Otavalo para que conjuntamente con los proceso y procedimientos que conforman el observatorio se integren de manera adecuada.

RECOMENDACIONES

Se recomienda estar en constante capacitación y estar actualizados a la normativa legal en lo que se refiere a la base legal de comercio exterior para un mejor asesoramiento.

Debe haber una incorporación gradual y sostenida de los clientes y futuros exportadores e importadores para el adecuado manejo de los recursos del observatorio y evitar molestias.

Dar lo mejor de sí al momento de realizar las actividades que se proveen en el manual para que puedan tener un trabajo conjunto muy adecuado al momento de que se lo requiera

Se recomienda utilizar el sentido común y su creatividad para utilizar de manera adecuada el respectivo manual

Anexos

Anexo I

Entrevista

1. ¿Cuáles son los procesos que permiten realizar operaciones de comercio exterior en el Ecuador?
2. A su criterio ¿será necesario impulsar actualmente las operaciones de exportación e importación en el Ecuador?
3. ¿Cómo están reguladas estas operaciones de comercio exterior en el mundo?
4. ¿Cuáles son los documentos internacionales y locales que reglamentan el comercio exterior en el Ecuador?
5. ¿Conoce usted cual es el aporte que brindaran los observatorios de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo a los operadores de comercio en la región norte del país?
6. ¿Cuáles son las actividades que debería implementar el proceso de comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?
7. ¿Cuáles son los resultados esperados del proceso de Comercio Exterior del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo

Manual de procesos y procedimientos para el observatorio de comercio exterior e inversión extranjera de la Universidad Otavalo

Entrevista a MSC. ORBES REVELO BELKY

1. ¿Cuáles son los procesos que permiten realizar operaciones de comercio exterior en el Ecuador?
SICE Y ECUAPASS
2. A su criterio, ¿Será necesario impulsar actualmente las operaciones de exportación e importación en el Ecuador?
Claro que sí que hay que impulsar debido a que varios sectores necesitan de la logística para que las exportaciones lleguen a su lugar de destino Justo a Tiempo.
3. ¿Cómo están reguladas estas operaciones de comercio exterior en el mundo?
Bajo normativa de la Organización Mundial de Comercio, La Cámara de Comercio Internacional y la Organización Mundial de Aduanas.
4. ¿Cuáles son los documentos internacionales y locales que reglamentan el comercio exterior en el Ecuador?
COPCI
5. ¿Conoce usted cuál es el aporte que brindarán los observatorios de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo a los operadores de comercio en la región norte del país?
Levantamiento estadístico de exportaciones e importaciones de la zona 1.
Asesoría logística
6. ¿Cuáles son las actividades que debería implementar el proceso de Comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?
 - Elaboración de plan exportador
 - E-commerce
 - Procedimientos de transporte
 - Procedimientos reglamentarios
7. ¿Cuáles son los resultados esperados del proceso de Comercio Exterior del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?

Brindar asesoría comercial a los pequeños emprendedores para la exportación e importación

Manual de procesos y procedimientos para el observatorio de comercio exterior e inversión extranjera de la Universidad Otavalo

Entrevista a MsC. Lizandro Perugachij

1. ¿Cuáles son los procesos que permiten realizar operaciones de comercio exterior en el Ecuador?

Desconozco los procesos mi formación es Contador Público.

2. A su criterio, ¿Será necesario impulsar actualmente las operaciones de exportación e importación en el Ecuador?

Si debe impulsarse las exportaciones e importaciones, en vista que estas actividades mueven las economías de los países en vías de desarrollo y siempre será necesario estar vinculados con otros países.

3. ¿Cómo están reguladas estas operaciones de comercio exterior en el mundo?

Desconozco el tema.

4. ¿Cuáles son los documentos internacionales y locales que reglamentan el comercio exterior en el Ecuador?

Desconozco el tema.

5. ¿Conoce usted cuál es el aporte que brindarán los observatorios de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo a los operadores de comercio en la región norte del país?

Si, el aporte es proporcionar información y estadísticas en distintas actividades en el campo de la academia, el comercio, la industria y los servicios. Ello ayuda a las empresas a tener una visión desde y hacia donde deben dirigirse con sus productos.

6. ¿Cuáles son las actividades que debería implementar el proceso de Comercio exterior en el Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?

Las asesorías para ubicar los productos o servicios a nivel Internacional.

El acompañamiento en los procesos de registros de marcas y registros sanitarios.

Estudios de mercados a nivel Internacional para ubicar productos o servicios en distintos mercados del mundo.

7. ¿Cuáles son los resultados esperados del proceso de Comercio Exterior del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera de la Universidad de Otavalo?

Que la pequeña, mediana y gran empresa conozca e incurra en actividades de exportación e importación.

Que los emprendedores puedan realizar sus actividades de comercio exterior con el apoyo del observatorio.

Que todos los empresarios puedan contar con información actualizada de lo que ocurre en el comercio exterior, es decir la normativa vigente.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, A. (2012). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Angulo, N. (2009). Que son los observatorios y cuales son sus funciones? (I. P. Nacional, Ed.) *Innovación educativa*, 9(47), 5-17.

Apperti, L. (2014). *Qué es un observatorio ciudadano?* Recuperado de <https://www.milenio.com/opinion/luis-apperti/mundo-industrial/que-es-un-observatorio-ciudadano>

Arguello Flores, M. E., & Espinoza Ruiz, C. J. (2012). Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/2742/1/52T00211.pdf>

Asamblea Nacional. (2010). *Registro Oficial. Suplemento N. 352*. Quito: Editora nacional.

Balestrini Acuña, M. (2006). *Como se elabora el proyecto de Investigación*. Venezuela: BL Consultores Asociados.

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Pearson.

Caballero, I. y. (2012). *Comercio internacional. Una visión general de los instrumentos operativos de comercio exterior* (1ra. ed.). Bogotá: Ediciones de la U.

Cámara de comercio de Quito. (2019). *Boletín de comercio exterior*. Recuperado de <https://ccq.ec/boletin-comercio-exterior/>

Cámara marítima del Ecuador. (2019). *Las importaciones crecieron 5,4% en enero del 2019*. Recuperado el 2 de junio de 2019, de Las importaciones crecieron 5,4% en enero del 2019.

Cazau, P. (2006). *Metodología de la investigación en ciencias sociales*. Buenos Aires: 2006.

COMEX. (2015). *Regulaciones a las exportaciones ecuatorianas*. Quito: Ministerio de comercio exterior.

- Coral, Y. (2009). *Validez y Confiabilidad de los Instrumentos de Investigación para la recolección de datos*. Venezuela.
- Daniels, J., & Radebaugh, L. (2013). *Negocios Internacionales*. Mexico: Pearson Educacion de Mexico.
- Definista. (2019). *conceptodefinicion.de*.
- DORTA, P. (2013). *Transporte y logística internacional*. Gran Canaria: Universidad de las Palmas.
- ESPE. (2013). *Propuesta de creación de un observatorio de comercio exterior para pymes de la capeipi*. Quito: Espe.
- Fernández, Batista, & Hernández. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw- Hill Interamericana.
- FORO EMPRESARIAL IMPULSA. (2015). *Qué es un manual de procesos?* Recuperado de www.manualdeprocesos.com
- Google. (2016). *Las importaciones*. Recuperado de <https://www.google.com/search?client=firefox-b&channel=trow&q=Las++importaciones>
- Graue, A. (2014). *Introducción a la Economía*. México: Pearson.
- Hernández Sampieri, & Mendoza. (2008). *Metodología de la Investigación*. México: Mcgraw-Hill.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernandez, S. b. (2010). *Metodología de la Investigación*.
- Icontainers. (2019). *Que cambios podría traer los incoterms en el año 2020* . Recuperado de <https://www.icontainers.com/es/2018/09/11/que-cambios-traera-la-nueva-actualizacion-de-los-incoterms-2020/>
- Iniap. (2014). La función social de los observatorios. (Inap, Ed.) *Praxis*(154), 13-13.

- IPLACEX. (2018). *Canales de distribución*. Tecnológico Nacional de Chile, Chile. Santiago: IPLACEX.
- Leiva Zea, F. (2006). *Nociones de metodología de la investigación científica*. Quito: Dimaxi.
- Ministerio de relaciones exteriores. (2019). *El observatorio*. Recuperado de <https://www.cancilleria.gob.ec/54937-2/el-observatorio/>
- Mochón, F. (2014). *Macroeconomía con aplicaciones de América Latina*. México: Mc Graw Hill.
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Neiva, Colombia: Universidad Sur Colombiana.
- Morales, N. (2014). *Investigación Exploratoria: Tipos, Metodología y Ejemplos*. Recuperado de <https://www.lifeder.com/investigacion-exploratoria/>
- Moreta Bedoya, V. A. (2014). Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/3539/1/T-UCE-0013-Ab-110.pdf>
- Observatorio de comercio exterior. (2015). *Observatorio de comercio exterior*. Recuperado de Observatorio de comercio exterior: <http://www.oce.org.ec/boletines/boletin.htm>
- Observatorio de la Política Fiscal. (2016). Obtenido de <https://www.observatoriofiscal.org>
- OMA. (2012). *Organización mundial de las aduanas*. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/organizacion-mundial-de-aduana-oma/>
- OMC. (2011). *Organización mundial del comercio*. Recuperado de <https://www.wto.org/indexsp.htm>
- Ortiz, A. (2016). *Tesis: Diseño de un modelo de gestión por procesos aplicado a la empresa Nutricereales en la ciudad de Riobamba*. Riobamba: ESPOCH.
- Palella, S., & F. M. (2010). *Metodología de la Investigación*.

- PROEcuador. (2019). *PROEcuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Puga, R. y. (2009). *Teoría micro macro económica*. Quito: Habreluz.
- Real Academia. (2013). *Real Academia*. Obtenido de <https://dej.rae.es/lema/importaci%C3%B3n>
- Ricardo, D. (1937). *Principios de Economía política y tributación*. Buenos Aires: Claridad.
- Rivero, M. (2003). *El método como base fundamental de una investigación*. México: Brisas.
- Rodriguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional*. Mexico: Red Tercer Milenio.
- Salas, A. (2017). *Teoría de liderazgo y del emprendimiento de proyectos*. Quito: ITESUT.
- Schroeder, R., & Meyer, S. y. (2011). *Administración de operaciones*. México: Mc Graw Hill.
- SENAE. (2019). *ADUANA DEL ECUADOR SENAE*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Tamamés, R. (1985). *Introducción a la economía internacional*. Madrid: Ediciones Orbis S.A.
- Tamayo, M., & Tamayo. (2005). *Metodología Formal de la Investigación Científica*. México: LIMUSA, S.A.
- UPSE. (20 de mayo de 2016). *Observatorio turístico sostenible*. Recuperado de Observatorio turístico sostenible: <http://observatorioturistico.upse.edu.ec/slides/canal-publico-1/category/estadisticas-3>
- Varios. (2014). *Definición de*. Recuperado de <https://definicion.de/metodo-inductivo/>

