

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE EN ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**ORGANIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES
DE LA BAHÍA DE ESMERALDAS COMO
IMPORTADORES DIRECTOS DE LAS
MERCANCIAS QUE COMERCIALIZAN**

**TRABAJO PREVIO A LA DISERTACIÓN COMO
REQUISITO PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTORA:

JOHANNA MOSQUERA MORALES

ASESOR:

EC. IVÁN EDUARDO DÁVILA ORDINOLA

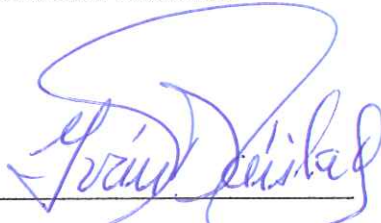
ESMERALDAS, ENERO 2010



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

Sede Esmeraldas

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial con Mención en Finanzas.



Director de disertación



Lector



Lector



Decano de la Facultad



Director del Programa

Fecha _____

CERTIFICACION

Haber dirigido, la presente investigación, revisado prolijamente el contenido de su informe final, el cual se ajusta a las normas reglamentarias y metodológicas en actual vigencia. Por consiguiente, autorizo a la postulante su presentación y defensa definitiva.

ECON. IVÁN DÁVILA ORDINOLA
ASESOR

AUTORIA

Declaro que los resultados obtenidos en la investigación además de las conclusiones y recomendaciones son de mi absoluta y exclusiva responsabilidad.

Johanna Mosquera Morales

AGRADECIMIENTO

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas, por la formación recibida a través de los catedráticos.

A los maestros quienes con sus sabias enseñanzas, mediaron nuestros aprendizajes, permitiéndonos adquirir los conocimientos básicos necesarios para ser una profesional competente dentro del mercado laboral.

Johanna Mosquera Morales

DEDICATORIA

En primer lugar, doy gracias a Dios por permitirme culminar esta fase de mi vida profesional.

Con mucho cariño y amor a mis padres, quienes con su constante soporte incondicional, me permitieron avanzar, a pesar de las dificultades, convirtiéndose en mi punto de apoyo.

Johanna Mosquera Morales

Tabla de contenido

PRÓLOGO.....	4
RESUMEN EJECUTIVO.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
INTRODUCCIÓN.....	6
CAPITULO I.....	7
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.1.TEMA.....	7
1.2.PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
1.2.1. Ubicación y contextualización de la problemática.....	7
1.2.2. Situación actual de problemática.....	7
1.2.3. Problema de investigación.....	9
1.2.4. Delimitación del problema.....	9
1.3.OBJETIVOS.....	9
1.3.1. General.....	9
1.3.2. Específicos.....	9
1.4.JUSTIFICACIÓN.....	9
CAPITULO II.....	11
2. MARCO TEORICO.....	11
2.1. CIUDAD DE ESMERALDAS.....	11
2.2. COMERCIANTES.....	12
2.2.1. DEFINICIÓN.....	12
2.2.2. CARACTERÍSTICA.....	12
2.2.3. CLASES DE COMERCIANTÉS.....	13
2.2.4. OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES.....	13
2.2.5. BAHIA DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS.....	13
2.3. IMPORTACIÓN.....	14
2.3.1 Definición.....	14
2.3.2. TIPO DE IMPORTACIÓN.....	14
2.3.2.1. Importación para el consumo.....	14
2.3.2.2. Importación temporal.....	14
2.3.3. TIPOS DE IMPORTADORES.....	15
2.3.3.1. Importador Directo.....	15
2.3.3.2. Importador Indirecto.....	15
2.4. MEDIOS DE TRANSPORTE Y CARGA.....	15
2.4.1. MEDIOS DE TRANSPORTE.....	15
2.4.1.1. Definición.....	15

2.4.1.2. Historia.....	15
2.4.2. TIPOS DE TRANSPORTE.....	16
2.4.2.1. TRANSPORTE POR CARRETERA.....	16
2.4.2.2. TRANSPORTE MARÍTIMO.....	16
2.4.2.3. TRANSPORTE AÉREO.....	16
2.4.2.4. TRANSPORTE MULTIMODAL.....	16
2.4.3. PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA.....	16
2.4.4. CARGA.....	17
2.4.4.1. DEFINICIÓN.....	17
2.4.4.2. TIPOS DE CARGAS.....	17
2.4.4.2.1. Carga general.....	17
2.4.4.2.2. Carga a granel.....	17
2.4.4.2.3. Carga unitarizada.....	18
2.4.4.2.4. Carga de tránsito.....	18
2.4.4.2.5. Carga Perecedera.....	18
2.4.4.2.6. Carga consolidada.....	18
2.4.5. Consolidación de carga.....	18
2.5. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	18
2.5.1. Aduana.....	18
2.5.2. Agente de Aduanas.....	19
2.5.3. Puerto.....	19
2.5.4. Verificadora.....	19
2.5.5. Declaración aduanera.....	19
2.5.6. Póliza de Seguro.....	19
2.5.7. Conocimiento de Embarque.....	20
2.5.8. Factura comercial.....	20
2.5.9. Certificado de Origen.....	20
2.5.10. Aforo.....	20
2.5.11. Contenedores.....	20
2.6. HIPOTESIS Y VARIABLES.....	21
CAPITULO III.....	24
3. METODOLOGÍA.....	24
3.1. Tipos de investigación.....	24
3.1.1. DESCRIPTIVA.....	24
3.1.2. DE CAMPO.....	24
3.1.3. BIBLIOGRÁFICA.....	24
3.2. MÉTODO.....	24

3.3. TÉCNICA.....	24
3.4. ÁREA DE ESTUDIO.....	24
3.5. NORMAS ÉTICAS.....	25
3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA	25
3.7. INSTRUMENTOS.....	25
CAPITULO IV	26
4. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS EN RELACION CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
4.1 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS Y ENTREVISTAS APLICADAS EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN.....	26
4.1.1. ENTREVISTA A LAS AUTORIDADES DE LA BAHIA	26
4.1.2. ENCUESTA A LOS COMERCIANTES DE LA BAHIA	31
4.1.3. ENCUESTA A LOS CONSUMIDORES DE LA BAHIA	40
4.1.4. DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA	48
4.2. ANÁLISIS FODA	49
4.2.1. MAPA DE NECESIDADES Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	51
4.2.2. ANÁLISIS FODA (ESTRATEGIAS).....	52
4.3. PRESUPUESTO DE COSTOS DE IMPORTACIÓN DESDE PANAMÁ A ESMERALDAS	53
4.3.1 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO Y REQUISITOS PARA LA IMPORTACION DE PRENDA DE VESTIR Y CALZADO DESDE PANAMA.....	56
4.4. TRÁMITES PORTUARIOS PARA EL RETIRO DE LA MERCANCÍA.....	76
4.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL CCLB.....	78
4.5.1. ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES POSESIONARIOS DE MÓDULOS DEL CENTRO COMERCIAL "LA BARRACA"	78
4.5.2 ESQUEMATIZACIÓN INTERNA DEL PROCESO DE PEDIDOS DE CARGA.....	93
CAPITULO V	96
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1. CONCLUSIONES	96
5.2. RECOMENDACIONES	97
CAPITULO VI	98
6. BIBLIOGRAFIA	98
6.1. BIBLIOGRAFIA.....	98
ANEXOS	99

PRÓLOGO

La importancia de una adecuada estructura organizacional para un gremio comercial, a nivel administrativo y financiero, adquiere rasgos vitales en tratándose de pequeños comerciantes que viven de las ventas diarias, y que se enfrentan con una competencia desleal por parte de las ferias libres [*donde los que participan del mercado son comerciantes informales que no están asociados ni agrupados, no pagan impuestos ni cuotas de membrecías para el funcionamiento y sostén de las oficinas de un cuerpo colectivo*] además de no conocer las ventajas del comercio exterior para ser importadores directos de la mercancía que expenden a nivel local.

Esto es lo que plantea en la investigación realizada por la estudiante Johanna Mosquera Morales, y su análisis versa sobre el caso de los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas, que trabajan en el Centro Comercial La Barraca (CCLB), para lo cual ha tomado como estudio la estructura administrativa de la organización de los socios del CCLB, haciendo una radiografía de la misma mediante un análisis FODA, el cual refleja la compleja realidad por la que están viviendo los miembros de esta asociación.

Ha podido detectar falencias y debilidades, muchas de las cuales surgen por el desconocimiento de las ventajas que tiene una asociación de esta naturaleza, dedicada a la compraventa de vestuario y calzado en su gran mayoría, por cuanto no han podido sacar provecho siendo un grupo que forma parte del comercio formal, que paga impuestos municipales y fiscales, están reconocidos ante las Cámaras de Comercio, Artesanos y Pequeña Industria, y de otras agrupaciones gremiales de este tipo a nivel nacional.

De ahí que el resultado obtenido por la estudiante, luego del estudio *in situ* es producto del análisis FODA, reforzado con las encuestas y entrevistas realizadas, tanto a la administración del CCLB, el gremio de vendedores, los distribuidores y usuarios, y por lo tanto sus recomendaciones van encaminadas a mejorar su organización interna, a potenciar la autogestión, y aprovechar las ventajas de la resolución 446 del COMEXI, y a la capacitación de los comerciantes del CCLB en herramientas del comercio exterior a fin de ser importadores directos de las mercaderías que comercializan día a día.

Ec. IVÁN DÁVILA ORDINOLA

RESUMEN EJECUTIVO

La investigación planteada en el tema de tesis enfoca la problemática de la existencia de una estructura organizacional de los comerciantes de la Bahía de la ciudad de Esmeraldas y su incidencia sobre la capacidad discrecional para la importación directa de mercaderías.

Estando conscientes de la realidad de los comerciantes de la Bahía de la ciudad de Esmeraldas, ubicada en el Centro Comercial La Barraca, los cuales no se encuentran organizados de una manera óptima, por lo que su capital de trabajo depende directamente de sus ventas y no de su capacidad crediticia ante los organismos de fomento y desarrollo del Estado como de la banca privada.

En tal virtud pretendemos

El **Capítulo I** se refiere a la ubicación contextual del problema de investigación, donde enfocamos la problemática del tema, planteamos los objetivos.

El **Capítulo II** fundamenta las corrientes teóricas de las variables en estudio.

En el **Capítulo III** se trata de la metodología utilizada, métodos, técnicas, proceso de recolección de la información, análisis de datos y presentación del informe.

En el **Capítulo IV** se encuentra el análisis de los resultados de la investigación, la discusión, es decir, la confrontación entre el marco teórico y los resultados de la investigación de campo.

El **Capítulo V** se hallan las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

En el **Capítulo VI** se trata de la bibliografía que fue utilizada para la realización de la investigación, incluidos los anexos necesarios para la misma.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación buscó organizar a los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas ubicados en el Centro Comercial La Barraca (CCLB) para que ellos puedan importar sus mercancías de un país extranjero.

Dentro de este trabajo se plantearon seis capítulos, los cuales servirán para conocer la investigación planteada, y así ayudar a que aquellos comerciantes del CCLB aumenten sus ventas y tengan mercadería de buena calidad.

Inicialmente se detalla todo lo referente a la problemática del tema, los inconvenientes que tiene la organización para llevar a cabo la importación y sus respectivos objetivos, otro punto a ser tratado son los conceptos básicos necesarios para este estudio, como la descripción de la ciudad en donde se encuentra ubicado el CCLB y, de otra parte todo lo referente a los comerciantes, a la importación y medios de transporte.

Después de conocer la problemática y los conceptos básicos para el desarrollo del tema, se explicará la metodología que se utilizó, en cuanto a los tipos de investigación, métodos, técnicas, el área a estudiar y el instrumento a utilizar.

Asimismo se analizó cada uno de los objetivos de la investigación, así como también las respectivas respuestas, tanto de las entrevistas, como de las encuestas aplicadas a los comerciantes y consumidores de la bahía.

Los últimos capítulos de este documento están comprendidos por las conclusiones y recomendaciones que se derivan de la investigación, y por último la bibliografía utilizada y los anexos correspondientes.

CAPITULO I

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA

ORGANIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE LA BAHIA DE ESMERALDAS COMO IMPORTADORES DIRECTOS DE LAS MERCANCIAS QUE COMERCIALIZAN.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Ubicación y contextualización de la problemática

Cuando se realizan compras o adquisiciones de productos y/o mercancías a través de diferentes cadenas de distribución o intermediación, es causa de un efecto acumulativo de los precios, es decir, estos tienden hacia la alza ya que cada uno de los intermediarios agrega al costo de las mercancías su utilidad. De lo ya redactado anteriormente, es menester mencionar, que los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas realizan sus compras en ciudades como Quito, Guayaquil, en lugares como Perú y Colombia, adquiriendo mercancías que han pasado por una serie de intermediarios, lo que incrementa los costos de las mercancías hasta que estas lleguen al consumidor final.

Por ello es importante señalar que la falta de organización de los comerciantes ha impedido un desarrollo sustentable que impulse un crecimiento económico de este sector, por lo cual:

Deberán organizarse para convertirse en importadores directos de la mercadería que comercializan.

1.2.2. Situación actual de problemática

La Bahía de Esmeraldas nace como un proyecto de campaña del alcalde de la ciudad en el año 2000, su ubicación inicial fue las calles Eloy Alfaro y Juan Montalvo.

Al cabo de 3 años el Alcalde ofrece trasladarlos a las calles Malecón y Salinas con la infraestructura adecuada y el nombre de "CENTRO COMERCIAL LA BARRACA" cristalizándose su mudanza en el año 2004. Su financiamiento fue cubierto por el Banco Solidario y su ejecución la realizo la empresa constructora CONSTRUME.

Al final del año 2004 se suscribe un convenio con el Municipio y el banco solidario que se constituyo como financiera; con el objeto de brindar a los comerciantes un lugar seguro, para ejercer su actividad y a la vez contribuir con la organización y ornato de la ciudad.

En un principio estaban formadas por cuatro organizaciones las mismas que para facilitar el desenvolvimiento de la misma nombran un representante, para beneficio de todos los comerciantes de esta. La presidencia de la organización actual está presidida por un comerciante que fue elegido por unanimidad democrática, enfatizando que los presidentes anteriores de cada una de las organizaciones ejercían su cargo al libre albedrío sobre la base de acuerdos no fundamentados.

En lo que respecta a la mercadería, ésta la compran en diferentes lugares del país y en otros lados, lo realizan de forma individual. Como mecanismo de contingencia se han establecidos acuerdos con alrededor de 150 comerciantes del país en general con varias finalidades, siendo una de ellas la atracción hacia los compradores.

De todos los locales habilitados un 80% aproximadamente están ocupados por sus propios dueños y el restante lo constituyen arrendatario, el principal tipo de mercancía está constituido por prendas de vestir, alzado y en un menor número electrodoméstico, y artículos misceláneos.

No hay que restarle importancia al hecho que la falta de conocimiento por parte de los comerciantes acerca del funcionamiento del comercio exterior y de las negociaciones internacionales es lo que a menudo limita que ellos puedan tener una visión global del Comercio, y por ende una expansión y crecimiento de sus comercios o establecimientos.

A todo esto se suma también las variaciones de los precios internacionales del petróleo y las crisis económicas existentes en los actuales momentos, factores que han limitado la competitividad de estos gremios con los que realizan sus adquisiciones directamente desde el exterior.

Además la falta de promoción y publicidad no ha permitido que este sector de la ciudad se desarrolle como debía por esta razón se puede sostener que los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas adquieren sus mercancías provenientes de los expendedores intermediarios, por lo que el costo de las mismas se incrementa, resultando como consecuencia de ello mayores dificultades al venderías al consumidor final sufriendo así perjuicio principalmente en su economía.

1.2.3. Problema de investigación

¿Cómo incide la falta de una organización en el Centro Comercial la Barraca en la adquisición de las mercaderías?

1.2.4. Delimitación del problema

El presente trabajo de investigación lo encontramos circunscrito en el Centro Comercial la Barraca, tomando como muestra a los dirigentes de las asociaciones, el respectivo presidente, a los cuales se les aplicara una entrevista; además a 60 consumidores y a todos los comerciantes se les empleara una encuesta seleccionada.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. General

Diseñar una estructura organizacional para los comerciantes de la bahía de la ciudad de Esmeraldas con la finalidad de adquirir sus mercancías directamente del exterior en carga consolidada.

1.3.2. Específicos

- Evaluar la actual organización de los comerciantes a través de un estudio FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).
- Realizar un presupuesto de costos de importación así como también identificar los diferentes documentos requeridos por la aduana para la nacionalización de las mercancías que expendan los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas.
- Determinar el proceso de desaduanización y desconsolidación de las mercaderías para su distribución a los comerciantes de la bahía de Esmeraldas.
- Crear una estructura organizacional con personería jurídica para la adquisición y distribución de las mercancías importadas por los comerciantes de la bahía ubicada en la ciudad de Esmeraldas.

1.4. JUSTIFICACIÓN

De acuerdo a las teorías del Comercio Internacional son muchas las ventajas que se obtienen al realizar negociaciones internacionales ya que estas permiten en el campo de la importación específicamente la adquisición y/o servicios de menor y bajo costo de los que usualmente se adquieren en el mercancía nacional, por eso es importante conocer

que a través de una óptima organización y cumpliendo todos los parámetros establecidos o tipificados en la ley, no hay ningún limitante que no permita realizar compras en el exterior ya que al contar con los conocimientos y directrices necesarios se pueden cumplir con esto a cabalidad.

Los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas al ser un considerable número pueden organizarse y potenciar su crecimiento comercial.

La realización del presente trabajo de investigación es factible su ejecución por tener acceso a la información de fuentes primarias y por la no movilización a otros lugares para la recolección de la información.

Además el desarrollo de la presente investigación dotará de mayor conocimiento y organización a los comerciantes de la bahía de Esmeraldas y al mismo tiempo ellos podrán desarrollarse comercialmente, creándose una visión global del comercio, así lograrán ser más competitivos en el mercado; contribuyendo al desarrollo socio-económico de la ciudad y el país.

Por lo ya mencionado en párrafos anteriores es plenamente viable la realización de este proyecto de investigación.

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO

2.1. CIUDAD DE ESMERALDAS

La ciudad de Esmeraldas está situada en la parte central de la provincia de Esmeraldas. Su importancia radica, entre otros aspectos, en que aquí se encuentra la principal ciudad que es a la vez cantonal y capital de la provincia. En el territorio del cantón cohabitan afrodescendientes los cuales constituyen la gran mayoría de la población, hay mestizos, mulatos y otras etnias como los chachis. Aquí se concentra el folclor esmeraldeño, con manifestaciones particulares de música, danza y coplas. La marimba es el instrumento por excelencia, que va acompañada de otros instrumentos como el cununo y el guazá, y que se ha convertido en el símbolo de la negritud. La comida esmeraldeña se basa en los mariscos, verde y coco, lo que la hace muy particular y sabrosa, que no se encontrara en otras provincias del país.

En esta ciudad están localizados el Terminal Petrolero de Balao, primer puerto petrolero marítimo ecuatoriano de alta mar por el que se exporta el crudo de la Amazonía; la Refinería Estatal, principal productora de derivados del petróleo, y la Central Térmica Esmeraldas, la más importante del país, que genera 132.5 megavatios de energía. La ciudad y la provincia en general están servidas por el Aeropuerto General Rivadeneira en Tachina, el cual tiene una pista de 2.400 metros y las pistas de San Lorenzo de 1.200 metros y el Timbre de 800 metros de longitud.

Datos de interés

Extensión: 2.982 Km²

Ubicación: en la parte central de la provincia de Esmeraldas.

Población: 157.792 habitantes

Límites: Norte: Océano Pacífico, Sur: Cantón Quinindé, Este: Cantón Rioverde, Oeste: Cantón Atacames.

Parroquias Urbanas y Rurales: Urbanas: Esmeraldas, Luís Tello, 5 de Agosto, Bartolomé Ruiz, Simón Plata Torres. Rurales: Camarones, Coronel Carlos Concha Torres, Chinca, Majua, San Mateo, Tabiazo, Tachina, Vuelta larga.

Clima: La temperatura promedio es de 23°C

Recursos Naturales: Agricultura: tabaco, café, cacao, banano. Ganadería: reses, aves, cerdos.

Aeropuertos: General Rivadeneira

Puertos: Pesquero y Comercial

2.2. COMERCIANTES

2.2.1. DEFINICIÓN

Comerciante es, en términos generales, la persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un comercio.

En derecho mercantil hace alusión a su materia de estudio subjetiva, es decir a las personas que son objeto de regulación. Se considera sujeto mercantil a toda persona que realiza un acto de comercio. Sin embargo, cabe hacer una primera clasificación entre las personas que realizan un acto de comercio ocasional y aquellas que se dediquen al comercio de forma habitual, los primeros son los sujetos accidentales de comercio y los segundos comerciantes. El que compra algo en la tienda no es un comerciante, sin embargo realiza un acto de comercio, por tanto decimos que es un sujeto accidental de comercio.

2.2.2. CARACTERÍSTICA

TENER CAPACIDAD PARA EJERCER EL COMERCIO

Existiría la presunción legal del ejercicio habitual del comercio desde que la persona que se proponga ejercerlo anunciare por circulares, periódicos, carteles, rótulos expuestos al público de otro modo cualquiera, un establecimiento que tenga por objeto alguna operación mercantil.

Pueden ejercer el comercio los mayores de 18 años y los menores de edad legalmente emancipados, que tengan la libre disposición de los bienes.

“El código de comercio alude a tres situaciones: ser mayor de edad, ser menor legalmente emancipado y tener la libre disposición de bienes. Conforme a las reglas del código civil mayoría de edad se adquiere a los 18 años y el menor podría ser legalmente emancipado o emanciparse a partir de los dieciséis años. En cuanto a la libre disposición de los bienes, supone la posibilidad de realizar respecto de ellos todos los actos

permitidos por la ley, puesto que en el ejercicio de la actividad comercial puede comprometerse el destino de los bienes”.

La capacidad para ser comerciante se atribuye sin distinción de sexo, tal como ocurre en la capacidad civil.

2.2.3. CLASES DE COMERCIANTES

COMERCIANTES SINGULARES: Son las personas individuales o físicas que teniendo capacidad legal para contratar realizan habitualmente actos de comercio.

COMERCIANTES COLECTIVOS: Son las sociedades o compañías de comercio.

2.2.4. OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES

Todos los comerciantes por el hecho de serlo, están obligados a la publicación, por medio de la prensa, de la calidad mercantil; con sus circunstancias esenciales, y en su oportunidad, de las modificaciones que se adopten, a la inscripción en el registro público de comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios, a mantener un sistema de contabilidad, “Todos los que se dedican al comercio, una vez que tengan la calidad de comerciantes, según la ley, están sujetos a la jurisdicción, reglamentos y legislación ”

2.2.5. BAHIA DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS

El “CENTRO COMERCIAL LA BARRACA” fue inaugurado el 12 de octubre del año 2004 aunque su infraestructura no estaba terminada, tienen un presidente y una secretaria, los cuales son comerciantes mismos.

En el año 2007 recién estuvieron registrados en el Ministerio de Bienestar Social que ahora tiene por nombre Ministerio de inclusión y economía social, como comerciantes profesionales (Formales), las mercancías que venden son de diferentes países y poca nacional.

Cuentan con varios módulos los cuales el 80% son de sus propios dueños y el resto arrendatarios, pero también hay módulos que no están siendo utilizados, cuentan con un fondo destinado a los gastos de la bahía tales como seguridad y pago de servicios básicos.

También tienen convenios con comerciantes de otros lados del país para generar más afluencia de los consumidores.

2.3. IMPORTACIÓN

2.3.1 Definición

Llamamos **importación** a cualquier bien o servicio recibido desde otro país, provincia, pueblo u otra parte del mundo.

Es un envío traído desde un país extranjero. Importador registrado Propietario o comprador de los bienes; o un agente aduanal certificado, cuando es designado por el propietario, comprador o consignatario.

Conjunto de bienes y servicios que son comprados y consumidos por un país, el importador, pero que no han sido producidos por él.

Comprar e introducir en un país artículos fabricados en el extranjero.

2.3.2. TIPO DE IMPORTACIÓN

Con base a la clasificación General del tipo de importación, se tipifican de la manera siguiente:

2.3.2.1. Importación para el consumo

Régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden entrar en libre circulación dentro del territorio, previo pago de los derechos e impuestos a la importación exigibles con cumplimiento de las formalidades necesarias.

2.3.2.2. Importación temporal

El régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio nacional, bajo un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros cargos de importación, aquellas mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de ensamblaje, montaje, máquinas, equipos de transporte en general o aparatos de mayor complejidad tecnológica y funcional, elaboración, obtención, transformación, reparación, mantenimiento, adecuación, producción o fabricación de bienes.

Permite ingresar al territorio aduanero por un plazo determinado, con suspensión de derechos e impuestos a la importación, mercancías con un fin específico, las que serán reexportadas dentro de ese plazo.

2.3.3. TIPOS DE IMPORTADORES

2.3.3.1. Importador Directo

Está representado por toda empresa dedicada a la labor de importación de diferente tipo de productos, para su distribución en el mercado local.

En esta clasificación también se forma en cuenta los importadores de materia prima, que posteriormente se utiliza para la producción de productos.

La empresa importadora es la responsable de realizar la liquidación de la respectiva póliza de importación, así como de efectuar el pago de los impuestos correspondientes.

2.3.3.2. Importador Indirecto

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

2.4. MEDIOS DE TRANSPORTE Y CARGA

2.4.1. MEDIOS DE TRANSPORTE

2.4.1.1. Definición

Medio de traslado de personas o bienes desde un lugar hasta otro. El transporte comercial moderno está al servicio del interés público e incluye todos los medios e infraestructuras implicados en el movimiento de las personas o bienes, así como los servicios de recepción, entrega y manipulación de tales bienes. El transporte comercial de personas se clasifica como servicio de pasajeros y el de bienes como servicio de mercancías. Como en todo el mundo, el transporte es y ha sido en Latinoamérica un elemento central para el progreso o el atraso de las distintas civilizaciones y culturas.

2.4.1.2. Historia

Ya en el período precolombino los incas poseían un rudimentario pero eficiente sistema de caminos interconectados a lo largo y ancho de su Imperio, por el cual trasladaban distintos tipos de mercaderías. A pie o a lomo de llamas, sus mercaderías lograban llegar a su destino. A veces a través de puentes de cuerdas entre las montañas. Otros pueblos utilizaron canoas o botes como medio de comunicación.

2.4.2. TIPOS DE TRANSPORTE

2.4.2.1. TRANSPORTE POR CARRETERA

El transporte por carretera se caracteriza por ser el único medio capaz de realizar por sí mismo el servicio "puerta a puerta". También por su flexibilidad y versatilidad para poder transportar desde pequeños paquetes a volúmenes importantes y todo género de mercancías. La facilidad de cargar y descargar y la posibilidad de poder organizar libremente horarios y rutas hacen que sea un transporte rápido y adecuado para envíos urgentes.

2.4.2.2. TRANSPORTE MARÍTIMO

El transporte marítimo se caracteriza por ser un medio adecuado para transportar grandes volúmenes a largas distancias. Existen barcos adaptados a todo tipo de cajas.

2.4.2.3. TRANSPORTE AÉREO

El transporte aéreo se caracteriza fundamentalmente por su rapidez y seguridad. Es adecuado para las mercancías perecederas y para mercancías con alto valor añadido, ya que su cuerpo es superior al de otros medios. Existen restricciones en cuanto a la aceptación de determinadas mercancías, derivadas de su tamaño (grandes pesos) o naturaleza (peligrosos).

2.4.2.4. TRANSPORTE MULTIMODAL

El transporte multimodal combina más de un medio de transporte diferente. La peculiaridad que todo el transporte, que puede hacerse con más de un medio, se contrata con un solo operador (OTM) y bajo un único título de transporte (Documento de Transporte Multimodal).

2.4.3. PROTECCIÓN FÍSICA DE LA MERCANCÍA

Los siguientes factores son determinantes para la protección física de la mercancía: El envase, recipiente o vaso en que se conserva una cierta mercancía ("en-vaso"), que tiene como objetivo fundamental la venta del producto. El embalaje se refiere o bien al conjunto de acciones que consiguen para la mercancía una cobertura exterior que la proteja y la haga fácilmente manejable e identificable, o bien el resultado de esa técnica (caja, saco, contenedor, etc.).

A diferencia del envase, su objetivo fundamental es la protección de la mercancía para el proceso de transporte y sus funciones son:

- > Proteger la mercancía contra los riesgos del transporte.
- > Facilitar la manipulación y la recepción.
- > Equilibrar el coste de la protección con la calidad de la misma.
- > Permitir la fácil identificación de la mercancía, mediante su marcado y rotulación según normas internacionales.
- > Facilitar la inspección aduanera
- > Disminuir los riesgos para las personas

La manipulación que implica manejar la carga correctamente. La estiba que trata de la colocación idónea de las mercancías dentro del vehículo evitando daños, aprovechando el espacio y reduciendo remociones internas. El almacenaje o regulación de flujos de materias primas, piezas, componentes y productos terminados. Actualmente tienen gran importancia los embalajes de transporte multimodal, denominados UTI (Unidades de Transporte Intermodal).

2.4.4. CARGA

2.4.4.1. DEFINICIÓN

Todo bien, mercancía o artículo de cualquier clase transportado en un vehículo, buque, aeronave o ferrocarril, con exclusión del equipaje de los tripulantes, suministros y repuestos para el vehículo.

2.4.4.2. TIPOS DE CARGAS

2.4.4.2.1. Carga general

Aquella que se transporta envasada en lóos, fardos o a granel, cuyas unidades son de dimensiones inferiores a las del vehículo que las transporta.

2.4.4.2.2. Carga a granel

La carga a granel es un conjunto de bienes que es transportado sin empaquetar en grandes cantidades. Esta carga es usualmente depositada o vertida con una pala, balde o

cangilón, como líquido o sólido en un depósito para material a granel, carro de ferrocarril o en la caja de un camión, trailer, etc.

2.4.4.2.3. Carga unitarizada

Cabe entender por unitarización de una carga a la reunión o agrupación de cierto número de artículos o bultos en un solo conjunto con el propósito de facilitar su manipulación, estiba, almacenamiento, transporte o utilización posterior de su contenido.

2.4.4.2.4. Carga de tránsito

Todo tipo de mercancías transportadas en una nave, excepto la exclusión que se hace en el concepto "Carga", que prosigue a bordo de la nave con destino a otro punto.

2.4.4.2.5. Carga Perecedera

Se llama así a aquella carga compuesta de productos peligrosos, es decir, los que por sus características explosivas, combustible oxidante, venenoso, radiactivo o corrosivo, pueden causar accidentes o daños a otros productos.

2.4.4.2.6. Carga consolidada

Carga en forma agrupada, que es transportada bajo nombre y responsabilidad de un operador de transporte, distinto del porteador (consolidador) en el vehículo éste, destinada a uno o más consignatarios finales.

2.4.5. Consolidación de carga

La consolidación es un modelo de probados resultados en términos de distribución y transporte de mercancías: abarata costos, agiliza entregas, posibilita el mejor uso de las flotas de transporte y permite brindar un mejor servicio a los fabricantes, puntos de venta y consumidores.

2.5. DEFINICIONES CONCEPTUALES

2.5.1. Aduana

Servicio gubernamental responsable de la tasación de aranceles e impuestos de importación y exportación, y de la administración de otras leyes y reglamentos aplicables a la importación, tránsito y exportación de bienes.

2.5.2. Agente de Aduanas

Persona (natural o jurídica), habilitada por la Ley para prestar servicios a exportadores como gestor en el despacho de las mercaderías. Constata que los antecedentes consignados en la Declaración de Exportación estén conformes con los documentos que le sirvieron de base para tramitar la destinación aduanera.

2.5.3. Puerto

Se define puerto como el conjunto de obras, instalaciones y servicios que proporcionan el espacio de aguas tranquilas necesarias para la estancia segura de los buques, mientras se realizan las operaciones de carga, descarga y almacenaje de las mercancías y el tránsito de viajeros.

2.5.4. Verificadora

Son empresas internacionales contratadas por el estado bajo un privativo control y autoridad que cumplen un papel importante para la determinación de la verdadera base imponible aduanera sobre la cual se han de declarar los tributos que se susciten al momento de realizar una importación al consumo.

2.5.5. Declaración aduanera

Es única y de carácter personal, consecuentemente se formulará independientemente por cada importador, exportador o pasajero, personalmente o a través de un agente de aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presentará bajo el formato determinado por la CAE, sea a través de medios electrónicos o documentales de acuerdo a la normativa que para el efecto dicte dicha Corporación. Solo podrá presentarse la declaración aduanera en el distrito de ingreso de las mercancías sin perjuicio de que posteriormente se solicite un cambio de régimen en el destino final luego de producido un tránsito aduanero.

2.5.6. Póliza de Seguro

Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.

2.5.7. Conocimiento de Embarque

Escritura privada en que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de las mercancías y expresan las condiciones del transporte convenido.

2.5.8. Factura comercial

Documento elaborado por el exportador o el expedidor de fletes, requerido por el comprador extranjero, para comprobar la propiedad y hacer los arreglos de pago necesarios al extranjero. Debe contener información básica sobre la transacción, términos y condiciones de entrega y pago. En algunos casos se utiliza la factura comercial para tasar los derechos arancelarios.

2.5.9. Certificado de Origen

Documento que certifica el país de origen de los productos exportados y que suele ser requerido por las autoridades aduaneras

2.5.10. Aforo

Operación de exclusiva competencia del Servicio Nacional de Aduanas que consiste en reconocer la mercancía (Aforo Físico), verificar y estudiar la documentación, (Aforo Documental), clasificarla en la nomenclatura arancelaria, establecer su valor, determinar los gravámenes aplicables y dejarla sujeta a la legislación vigente a la fecha de aceptación de la Declaración de Exportación por parte del Servicio Nacional de Aduanas.

2.5.11. Contenedores

Son recipientes de dimensiones considerables que sirven para transportar la carga que se esta comercializando de un país a otro. Su forma es por lo general cúbica y más específicamente tridimensional de tal manera que esta capacitado para llevar todo tipo de carga por capacidades que presta.

2.6. HIPOTESIS Y VARIABLES

OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
<p>Evaluar la actual organización de los comerciantes A través de un estudio del FODA (fortaleza, oportunidades, debilidades, amenazas).</p>	<p>SI evaluamos la actual organización de los comerciantes ENTONCES se podrá establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas con las que cuenta la organización.</p>	<p>Evaluar la organización de los comerciantes</p>	<p>FODA de la organización.</p>
<p>Realizar un presupuesto de costos de importación así como también identificar los diferentes documentos requeridos por la aduana para la nacionalización de las mercancías que expendan los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas.</p>	<p>SI realizamos un presupuesto de costos de importación y detallamos los documentos de importación ENTONCES los comerciantes podrán adquirir sus mercancías de otro país.</p>	<p>Presupuesto de costos de importación y detalle los documentos de importación</p>	<p>Los comerciantes podrán adquirir sus mercancías de otro país</p>
<p>Determinar el proceso de desaduanización y desconsolidación de las mercaderías para su distribución en los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas.</p>	<p>SI determinamos el proceso de desaduanización y desconsolidación de las mercaderías ENTONCES se podrá distribuir las mercancías de forma ordenada a los comerciantes.</p>	<p>Proceso de desaduanización y desconsolidación</p>	<p>Distribuir las mercancías de forma ordenada a los comerciantes</p>

Variables	Definición	Indicadores	Técnicas	Instrumentos	F. información	Ítems
<p><u>VI</u></p> <p>Evaluar la organización de los comerciantes</p>	<p>Estudia el desempeño de las actividades de una organización</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura • funcionalidad • Socios 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrevista ✓ Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cuestionario ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> • Comerciantes • Consumidores 	
<p><u>VD</u></p> <p>FODA de la organización</p>	<p>Variables que denotan la operatividad de una organización</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalezas • Oportunidades • Debilidades • Amenazas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Encuesta ✓ Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cuestionario ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> • Comerciantes • Consumidores 	<p>Ver anexos</p>
<p><u>VI</u></p> <p>Presupuesto de costos de importación y detalle los documentos de importación</p>	<p>Planificación económica que demuestra las diferentes asignaciones económicas que se utilizarán en un periodo determinado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Agente de aduana • Puerto marítimo • Aranceles • Seguros 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrevista ✓ Entrevista ✓ Entrevista 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ficha ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> ○ MAERSK LINE DEL ECUADOR ○ CAE ○ CPNM ○ AGENTE DE ADUANANA ○ EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE 	

<p>VD</p> <p>Los comerciantes podrán importar sus mercancías de otro país</p>	<p>Las importaciones son las compra de mercancías en un país extranjero</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de mercancías • País de importación • Medio de transporte 	<p>✓ Entrevista</p> <p>✓ Entrevista</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ficha ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> ○ CAE ○ CPNM ○ EMPRESA DE TRANSPORTE TERRESTRE 	<p>Ver anexos</p>
<p>VD</p> <p>Desaduanización y desconsolidación</p>	<p>Proceso mediante el cual se distribuye las mercancías transportadas en un contenedor (es) de diferentes propietarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Carga consolidada • Proceso • Costos de operación 	<p>✓ Entrevistas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ficha ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> ○ CPNM ○ MAERSK LINE DEL ECUADOR 	
<p>VI</p> <p>Distribuir las mercancías de forma ordenada a los comerciantes</p>	<p>Sistema de asignación que permite la colocación de cargas de acuerdo a los pedidos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cantidad • Clases 	<p>✓ Observación</p> <p>✓ Entrevista</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ficha ❖ Cuestionario 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Comerciantes de la bahía de Esmeraldas ○ CPNM 	

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Tipos de investigación

3.1.1. DESCRIPTIVA

Con este tipo de investigación se pudo estudiar la importancia de la organización de los comerciantes de la Bahía de Esmeraldas a través de un análisis de los beneficios de importar directamente sus mercancías.

3.1.2. DE CAMPO

Mediante este tipo de investigación se recopiló datos de la realidad a investigar para determinar las causas al problema a investigar.

3.1.3. BIBLIOGRÁFICA

Con este tipo de investigación se pudo recabar información de libros y del Internet para realizar la tesis respectiva.

3.2. MÉTODOS

Para la realización de el presente trabajo de investigación se utilizó los métodos analítico-sintético ya que en los dos se observa la realidad a estudiar se puede dar una breve descripción para así llegar a una análisis crítico del tema.

3.3. TÉCNICAS

Las técnicas que se utilizaron serán la entrevista y la encuesta ya que permitirán saber las opiniones de los comerciantes de la bahía, Presidente de la organización y respectivos representantes de las asociaciones, y consumidores.

3.4. ÁREA DE ESTUDIO

Para la elaboración del trabajo de investigación sobre la organización de los comerciantes de la bahía de Esmeraldas está enfocada a las personas que tienen sus locales en el Centro Comercial la Barraca lo cual nos permitirá recoger la información adecuada de la importancia de la organización para adquirir sus mercancías en carga consolidada.

3.5. NORMAS ÉTICAS

La investigación que se realizará será sólo para el estudio del trabajo Universitario de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede en Esmeraldas (PUCESE).

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para este proyecto investigativo la población a investigarse fueron los comerciantes de la bahía, con el respectivo presidente de la Asociación general y los presidentes de 4 asociaciones pequeñas que se encuentra dentro de la misma, además de 60 usuarios de la bahía y por último a los comerciantes.

3.7. INSTRUMENTOS

Como instrumento se utilizará un cuestionario para los presidentes de las asociaciones, el cual tiene como finalidad global el conocer el nivel organizacional, existente entre los comerciantes de la bahía, otro cuestionario para los consumidores que frecuentan la misma, y por ultimo para los comerciantes ya que ellos son los implicados en este trabajo de investigación.

CAPITULO IV

4. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS EN RELACION CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

4.1 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS Y ENTREVISTAS APLICADAS EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

El desarrollo de éste, se efectúa tomando como principales fuentes de información al Presidentes de la Bahía, así como también a los dirigentes de cada una de las asociaciones, ya que al se representantes de la organización saben de las falencias y bondades que en ella existen, así mismo a los comerciantes y a los consumidores.

4.1.1. ENTREVISTA A LAS AUTORIDADES DE LA BAHIA

1. ¿Cómo esta funcionando actualmente la bahía?

La organización actualmente cuenta con un presidente, vicepresidente, secretaria, tesorero y vocales, la organización fue registrada bajo los parámetros del ministerio de inclusión y economía social. Contamos con una oficina ubicada en lo alto centro comercial, de donde operamos todas las gestiones referentes a la bahía, los comerciantes pueden dar sus quejas o aportar con ideas para el bienestar del Centro comercial **Sr. Marcelo Lema**

La organización está funcionando bien, somos cuatro asociaciones que la conformamos tratamos de salir adelante por nuestros propios medios, como organización contamos con un fondo que son para cubrir gastos de la bahía como limpieza, seguridad entre otros **Sr. Gimmy García**

Como organización hay muchos errores y falencias en cuanto a la administración y en cuanto a nuestra asociación, estamos funcionando bien buscando estrategias para salir adelante **Sr. Jackson Estupiñán**

Las organizaciones que antes estaban, eran alguna pero hoy en día solo existe una sola vida jurídica activa, también estamos cuatro asociaciones dentro de la bahía, tenemos un fondo destinado para los gasto que genera la bahía **Sr. Carlos Valencia**

2. **¿A ustedes les gustaría agremiarse para comprar sus mercancías en otro país?**

Si nos gustaría agremiarnos para importar, ya que nuestra principal meta es el país de Panamá, por su calidad de mercaderías y precios cómodos **Sr. Marcelo Lema.**

Esa es una de nuestras intenciones, estamos en conversaciones para conseguir tour para poder traer las mercaderías de otro país preferentemente Panamá **Sr. Gimmy García.**

Si tenemos el apoyo de alguna institución o del gobierno en particular en el financiamiento de la importación claro que si nos gustaría agremiarnos **Sr. Jackson Estupiñán.**

Si nos gustaría agremiarnos para importar nuestras mercancías y los países podrían ser Panamá, Brasil, etc. **Sr. Alberto Cornejo.**

Claro que nos gustaría para específicamente adquirir la mercadería desde Panamá, Perú y Chile **Sr. Calos Valencia.**

3. **¿Los comerciantes y los consumidores compran grandes o poco volúmenes, y en que fechas?**

Esto depende de la situación económica de cada comerciante ya que hay comerciantes que cuentan con 2 o más locales, la mayoría de los comerciantes compramos nuestras mercaderías para las fechas de diciembre y 5 de agosto por ser las fechas de más movimiento.

Los consumidores en cambio dependen de los recursos que tengan, y más afluencia de compra son en las fechas de febrero-marzo (carnaval), agosto y diciembre **Sr. Marcelo Lema**

Generalmente nosotros los comerciantes que somos los que nos encargamos de expender la mercadería lo hacemos en cantidades razonables o regulares viajamos a comprar cada quince días, y en las fechas de navidad que es donde más se vende. Y en cuanto a los consumidores ellos compran de acuerdo a sus posibilidades **Sr. Gimmy García.**

Nosotros compramos en pocos volúmenes y lo realizamos cada mes o dos meses, pero para las fechas de navidad compramos un poco más de lo habitual y en cuanto a los consumidores ellos también compran poco peor con esta crisis **Sr. Jackson Estupiñán.**

Compramos siempre, tenemos como cultura comprar cada quince días y la fecha en que compramos más son las fiestas de diciembre que son donde se venden más de lo normal y pocas veces en otros fiestas y así mismo por los consumidores **Sr. Alberto cornejo**

Depende del comerciante y más se compra en las fechas de agosto y diciembre, así mismo lo realizan los comerciantes **Sr. Carlos Valencia.**

4. ¿Cuáles son las dificultades que tienen organizativamente cuando se dan las fiestas, preferentemente cinco agostinas?

La principal dificultad que tenemos para esta fecha es la falta de control y planificación por parte del municipio para recibir a comerciantes de afuera, ya que ellos se quedan más días de lo normal y nos quita la clientela, y esto hace que baje el volumen de ventas **Sr. Marcelo lema.**

En este tipo de festividades tenemos problemas en cuanto a la seguridad ya que concurre mucha gente y no nos abastecemos, y la feria también es una de nuestras dificultades ya que nuestras ventas se ven obligadas a disminuir **Sr. Gimmy García.**

Las dificultades que tenemos en esta fechas es que las autoridades no nos apoyan solo lo hacen con los comerciantes que vienen de otros lados del país **Sr. Jackson Estupiñán.**

Que vienen muchos comerciantes de afuera para la feria y esto hace que nuestras ventas bajen ya que las autoridades no controlan esto **Sr. Alberto Cornejo.**

Es que a pesar de que el municipio creó un centro comercial para contribuir con el ornato de la ciudad hay ferias fuera del establecimiento y esto causa que nuestras ventas bajen para estas fechas **Sr. Carlos Valencia.**

5. ¿Tienen algún organismo que los controle?

No tenemos ningún organismo que nos controle, nos consideramos un centro comercial privado ya que nosotros tenemos que ver cómo mantenemos la bahía, y nosotros mismos nos imponemos las obligaciones dentro de la misma. **Sr. Marcelo Lema.**

No tenemos ningún organismo que nos controle nosotros nos consideramos un centro comercial privado, nuestra organización controla toda nuestra administración **Sr. Gimmy García.**

No tenemos ninguno ya que somos una bahía privada **Sr. Jackson Estupiñán.**

No ya que nosotros no tributamos y no somos organismo del estado **Sr. Alberto Cornejo**

Por ahora solo nos controlamos entre nosotros como asociación y la organización en general **Sr. Carlos Valencia**.

6. ¿Ustedes como bahía tienen competencia?

No competimos con nadie de afuera, la única competencia que tenemos es la de los días viernes que es donde vienen comerciantes de Guayaquil y por ende nuestras ventas bajan **Sr. Marcelo Lema**.

Con el fin de que los comerciantes minoristas estuviéramos organizados se creó la bahía pero todavía siguen habiendo comerciantes por las calles y esa es una competencia para nosotros ya que los consumidores le saben comprar a ellos, también los pequeños negocios que se encuentran cerca de la bahía **Sr. Gimmy García**.

La competencia que tenemos son los comerciantes informales que se encuentran en las calles de la ciudad y los pequeños locales **Sr. Jackson Estupiñán**.

Si, la competencia de la feria que se dan los días viernes, los almacenes que están en el centro de la ciudad **Sr. Alberto Cornejo**.

Si, las ferias que se realizan los días viernes dentro de la bahía y las ferias que se hacen cuando son las fiestas agostinas **Sr. Carlos Cornejo**.

7. ¿Ustedes como organización cuentan con RUC? si en No ¿Por qué no lo han gestionado?

Si contamos con un RUC como organización general, ya que era uno de los requisitos para conformarnos como tal, hay también algunos comerciantes que tienen su propio RUC; pero por lo general las asociaciones pequeñas que están dentro de ésta, no han sacado RUC y se amplan en el general **Sr. Marcelo Lema**.

Como organización si contamos con un RUC que es lo que nos sirve para cuando necesitamos hacer algún trámite **Sr. Gimmy García**.

Tenemos un RUC como organización pero individualmente no, este RUC nos sirve para cualquier trámite de la bahía **Sr. Jackson Estupiñán**.

No porque no somos agente de retención del estado somos comerciantes minoristas **Sr. Alberto Cornejo**.

Somos algunos comerciantes que tenemos el RUC pero nos vamos a cambiar al RISE porque es más fácil de manejar **Sr. Carlos Valencia.**

8. ¿Alguna organización pública o privada les apoya para su crecimiento y desarrollo?

No hay ninguna organización que nos apoye para nuestro crecimiento y desarrollo, somos abandonados por parte del municipio y aunque busquemos apoyo ha sido en vano **Sr. Marcelo Lema.**

No hay ningún organismo que nos apoye estamos buscando estrategias con el afán de conseguir un aliado para crecer como bahía **Sr. Gimmy García.**

No hay ninguna organización pública y mucho menos privada que nos ayude a crecer como bahía **Sr. Jackson Estupiñán.**

No hay apoyo de ninguna organización pública y privada para nuestro desarrollo pero tratamos de salir adelante por nuestros propios medios **Sr. Alberto Cornejo.**

No hay ayuda ya que todos los bancos tienen tasas muy elevadas de interés **Sr. Carlos Valencia.**

9. ¿Conoce usted lo que es carga consolidada?

En esta pregunta todos los encuestados dijeron que tienen un desconocimiento en cuanto al término de carga consolidada.

10. ¿Usted conoce los pasos para importar mercaderías?

Conozco más o menos lo que es una importación pero los pasos para traer una mercancía y que llegue al puerto desconozco **Sr. Marcelo Lema.**

Si más o menos conozco pero falta capacitación en el tema ya que nunca hemos hecho una importación por el puerto **Sr. Gimmy García.**

Si más o menos conozco pero no para hacer una importación por en puerto **Sr. Jackson Estupiñán.**

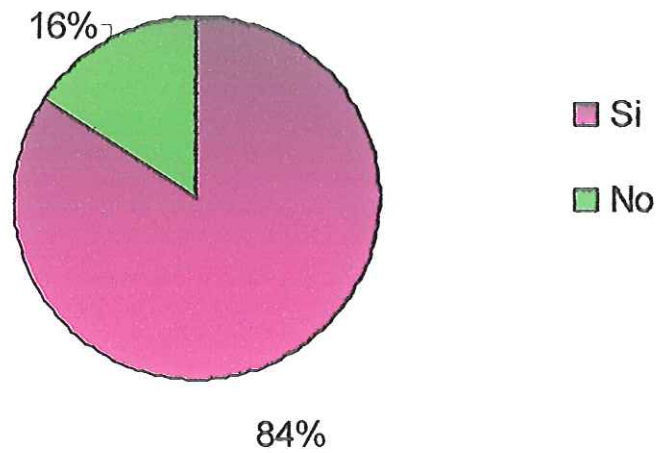
Si conozco algo porque lo práctico pero no como para realizar una importación por el puerto **Sr. Alberto Cornejo.**

4.1.2. ENCUESTA A LOS COMERCIANTES DE LA BAHIA

1.- Es propietario de su local

PORCENTAJE	Si	No	PORCENTAJE
84%	135	25	16%

ES PROPIETARIO DE SU LOCAL



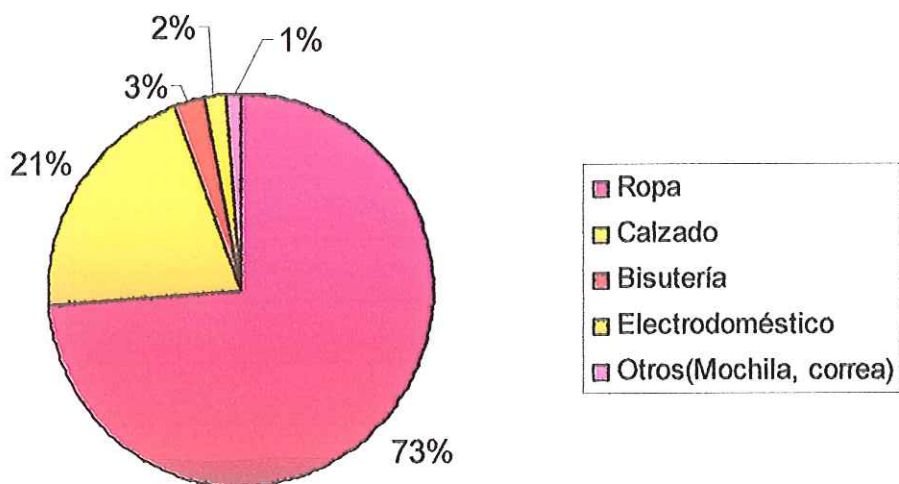
Análisis:

Se puede observar en el grafico que el 84% de los encuestados son propietario de su local mientras que el 16% no es dueño del local.

2.- Qué clase de mercadería vende

Ropa	Calzado	Bisutería	Electrodoméstico	Otros(Mochila, correa)
118	33	4	3	2
72%	21%	3%	2%	1%

QUE CLASE DE MERCADERIA VENDE



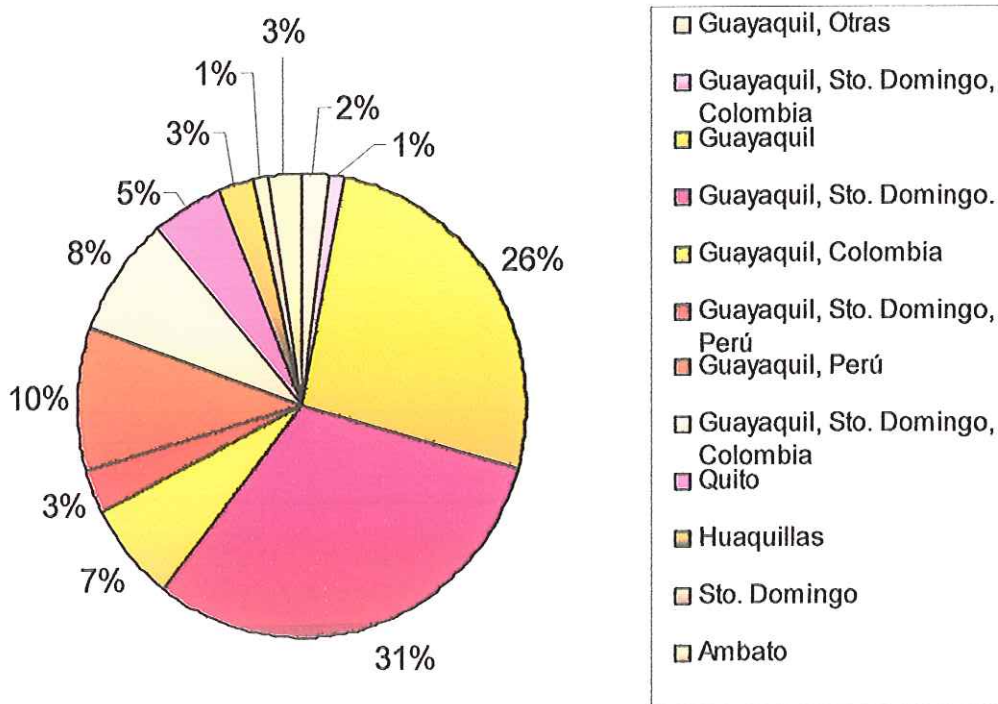
Análisis:

De la mercancía que expenden los comerciantes, es notorio el porcentaje más alto es de ropa con el 73%, seguido del calzado con 21%, bisutería 3%, electrodoméstico 2% y otros 1%.

3.- Dónde compra su mercadería

Ciudades	Encuestados
Guayaquil, Otras	3
Guayaquil, Sto. Domingo, Colombia	2
Guayaquil	42
Guayaquil, Sto. Domingo.	50
Guayaquil, Colombia	11
Guayaquil, Sto. Domingo, Perú	5
Guayaquil, Perú	16
Guayaquil, Sto. Domingo, Colombia	13
Quito	8
Huaquillas	4
Sto. Domingo	2
Ambato	4
TOTAL	160

DONDE COMPRA SU MERCANCIA



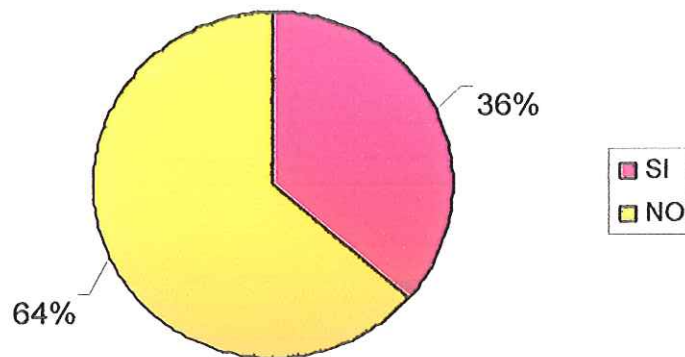
Análisis:

Los comerciantes de la bahía compran sus mercaderías en diferentes ciudades o país, la ciudad donde más compran son Guayaquil-santo domingo con el 31%, también en Guayaquil solamente con 26%.

4.- Conoce los requisitos y trámites para la importación de sus mercancías

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
36%	58	102	64%

CONOCE LOS TRAMITES PARA IMPORTAR



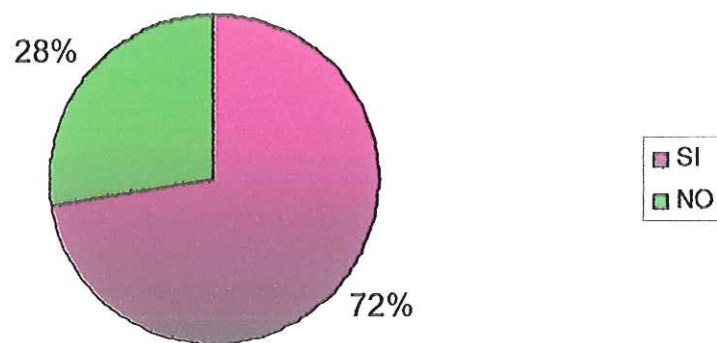
Análisis:

Es notorio que el 64% de la población encuestada no conoce de los trámites y requisitos necesarios para una importación desde cualquier país, mientras el 36% dicen tienen un breve conocimiento.

5.- Conoce los beneficios de la organización de los comerciantes

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
72%	116	44	28%

CONOCE LOS BENEFICIOS DE LA ORGANIZACION



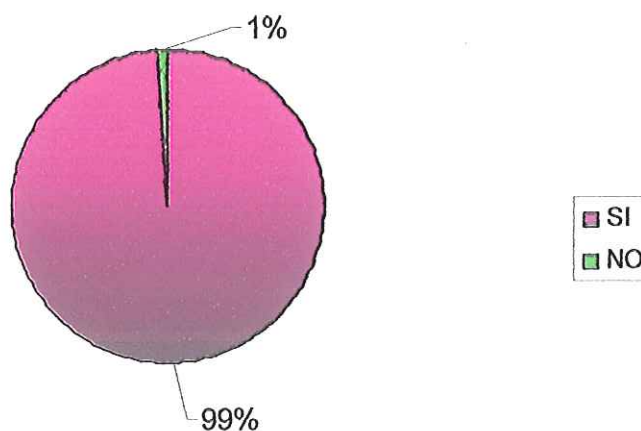
Análisis:

El 78% de los comerciantes conocen los beneficios que proporciona la organización, con el 22% se encuentran los que desconocen los beneficios que ofrecen la misma.

6.- Estaría dispuesto a importar su mercancía de otros lados en conjunto con los demás comerciantes para minimizar costos.

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
99%	158	2	1%

ESTARIA DISPUESTO A IMPORTAR EN CONJUNTO SU MERCADERIA



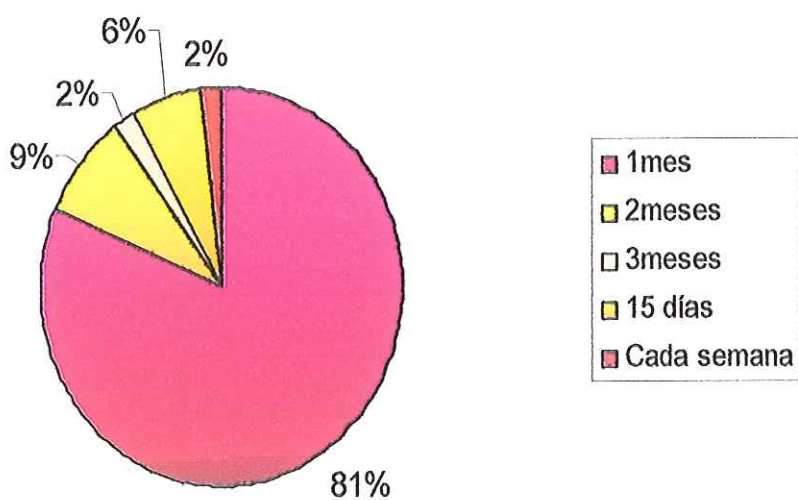
Análisis:

Es notorio que casi el 100% de la población encuestada están de acuerdo en importar sus mercaderías en conjunto con otros socios.

7.- Cada qué tiempo compra su mercancía

1mes	2meses	3meses	15 días	Cada semana
130	14	3	10	3

CADA QUE TIEMPO COMPRA SU MERCADERIA

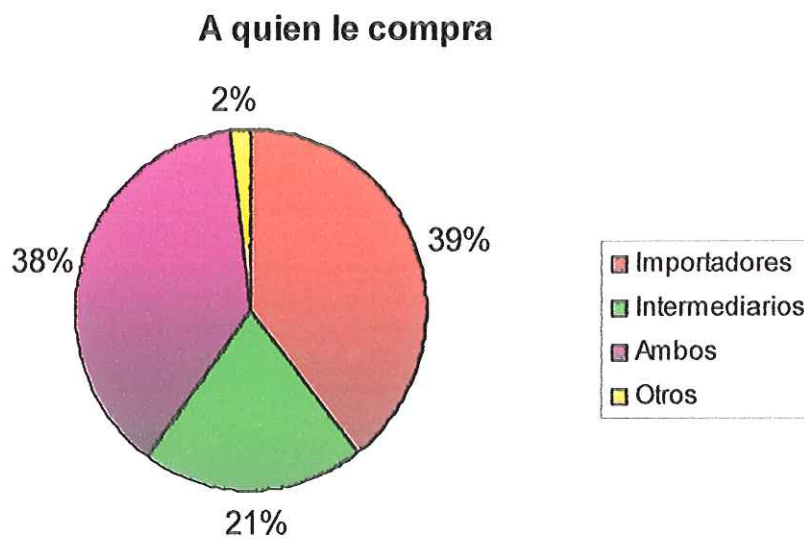


Análisis:

Se puede observar que la mayor frecuencia con la que los comerciantes adquieren sus mercancías es cada mes con el 81%, segundo de cada 2 meses el 9%, el 2% tres meses, cada 15 días con 6% y cada semana 2%.

8.- A quien le compra

Nombre	Encuestados
Importadores	63
Intermediarios	33
Ambos	61
Otros	3
Total	160



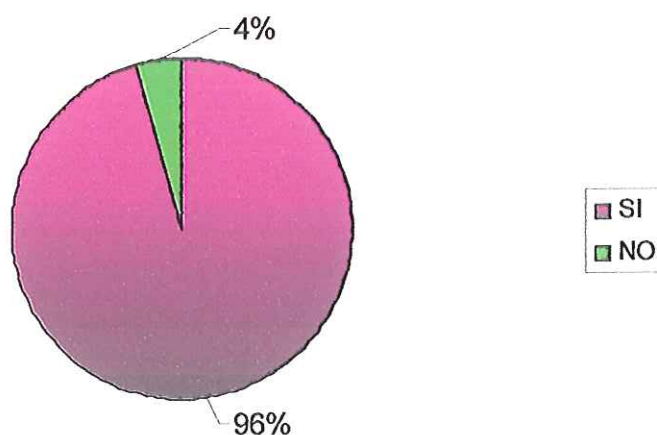
Análisis:

El 39% de los comerciantes adquieren sus mercaderías mediante un importador, el 21% mediante los intermediarios, con el 38% a ambos y otros el 2%.

9.- Aceptaría pagar un valor módico para tramitar de manera directa la importación de la mercadería

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
96%	153	7	4%

ACEPTARIA PAGAR UN VALOR MODICO PARA TRAMITAR



Análisis:

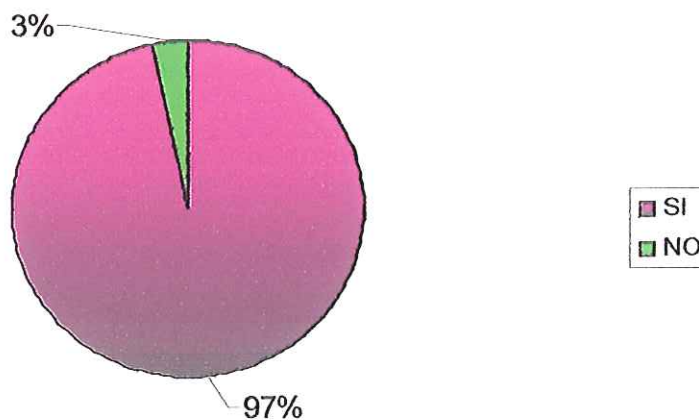
De acuerdo al grafico el 96% de los encuestados aceptarían pagar un valor módico para tramitar su importación mientras con el 4% no estarían de acuerdo.

4.1.3. ENCUESTA A LOS CONSUMIDORES DE LA BAHIA

1.- Considera usted que la bahía se encuentra funcional

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
97%	58	2	3%

CONSIDERA QUE LA BAHIA SE ENCUENTRA FUNCIONAL



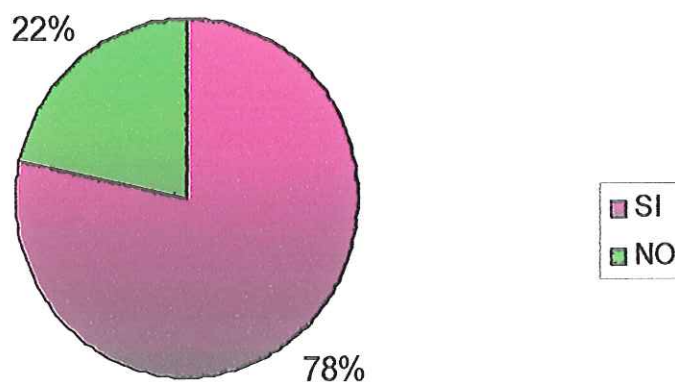
Análisis:

El 97% de los encuestados consideran que la bahía de Esmeraldas SI se encuentra funcional mientras que el 3% opinan que NO.

2.- Encuentra usted la mercadería que va a comprar

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
78%	47	13	22%

ENCUENTRA USTED LA MERCADERIA QUE VA A COMPRAR



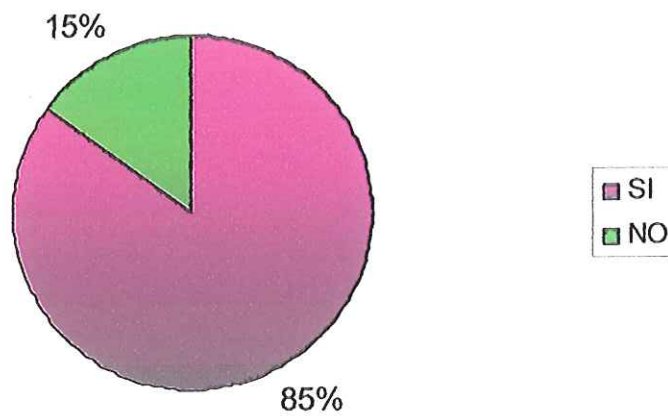
Análisis:

Los datos obtenidos arrojan que el 22% opinan que NO encuentran la mercadería que a veces van a comprar, con el 78% opinaron que SI hallan su producto dentro de la bahía de Esmeraldas.

3.- Encuentra atractiva la mercadería que ofrece la bahía

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
85%	51	9	15%

ENCUENTRA ATRACITVA LA MERCADERIA QUE OFRECE LA BAHIA



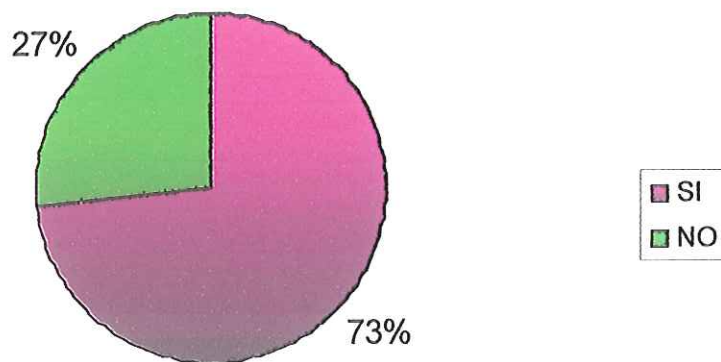
Análisis:

El 85% de las personas encuestadas opinan que la mercadería que expenden en la bahía es atractiva y el 15% no la encuentra atrayente.

4.- Los precios que ofrecen en la bahía son cómodos

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
73%	44	16	27%

LOS PRECIOS QUE OFRECEN EN A BAHIA SON COMODOS



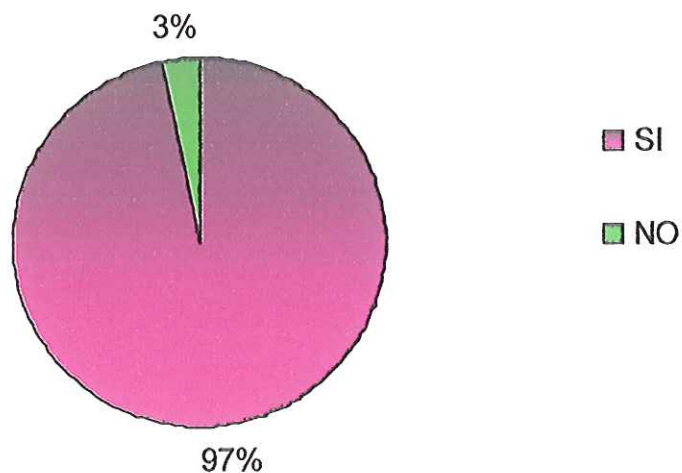
Análisis:

Es notorio que el 73% de los encuestados consideran que los precios que ofrecen con muy cómodos para sus bolsillos, el 27% opinan que NO ofrecen precios módicos.

5.- Encuentra competitivos los precios dentro de la bahía

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
97%	58	2	3%

**LOS PRECIOS DENTRO DE LA BAHIA SON
COMPETITIVOS**



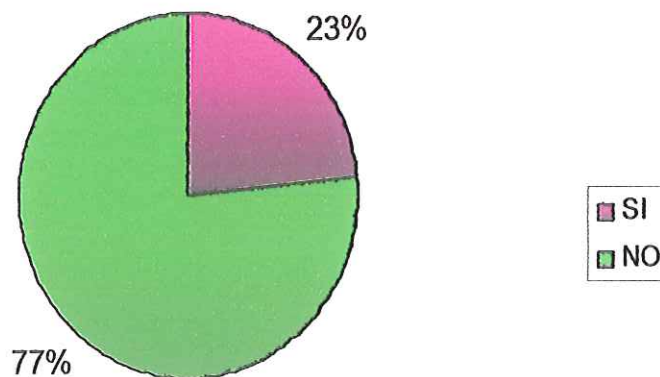
Análisis:

El grafico indica que el 97% de los encuestados opinan que existe competitividad en cuanto a los precios que hay en la bahía y el 3% opinan que NO hay competitividad.

6.- Es el único lugar que acude a realizar sus compras

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
23%	14	46	77%

**ES EL UNICO LUGAR QUE ACUDE A REALIZAR
SUS COMPRAS**



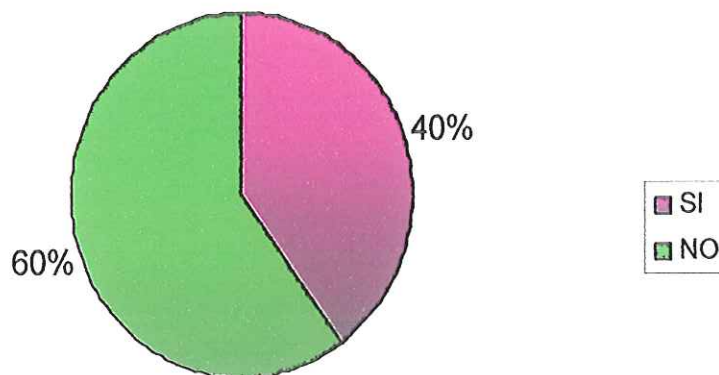
Análisis:

Se puede observar que el porcentaje más alto corresponde al que NO es el único lugar al que acuden sus compras con el 77% mientras que el 23% dicen que SI es el único lugar al que asisten.

7.- Cree usted que en la bahía existe seguridad

PORCENTAJE	SI	NO	PORCENTAJE
40%	24	36	60%

**CREE USTED QUE EN LA BAHIA EXISTE
SEGURIDAD**



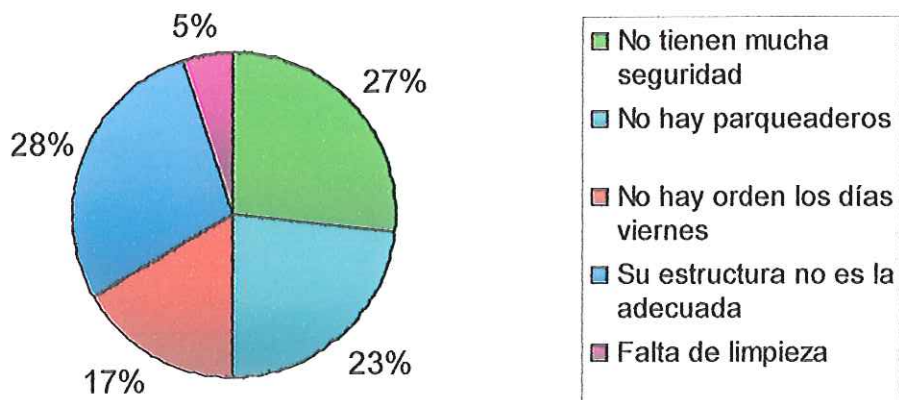
Análisis:

Es notorio que los encuestados opinan que NO existe seguridad en la bahía con el 60% y el restante que es 40% corresponde a que hay seguridad en la misma.

8.- Que debilidades encuentran en la bahía

DEBILIDADES	TOTALES	PORCENTAJE
No tienen mucha seguridad	16	27%
No hay parqueaderos	14	23%
No hay orden los días viernes	10	17%
Su estructura no es la adecuada	17	28%
Falta de limpieza	3	5%
TOTALES	60	100%

QUE DEBILIDADES ENCUENTRA EN LA BAHIA



Análisis:

En este grafico hallamos las debilidades que encontramos cada uno de los encuestados perteneciendo el 28% que constituye a la estructura inadecuada, siguiendo con el 27% a que no existe mucha seguridad, el 23% a que no hay parqueadero, el 17% no hay orden los días viernes y por ultimo la falta de limpieza con un 5%.

4.1.4. DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA

Al confrontar los resultados obtenidos durante la investigación tenemos que la estructura organizacional, existente en la bahía es deficiente, lo que ocasiona que los productos no sean importados directamente, sino que en muchos de los casos los comerciantes obtengan la mercadería por intermediarios, ocasionando el alza del precio de los productos, pues el consumidor final la obtiene a un precio más elevado, para que el comerciante de esta manera pueda sacar sus respectivas utilidades.

Otro de los aspectos que tendríamos que resaltar es que a pesar de que los comerciantes tienen ya muchos años en el ejercicio de esta actividad, muchos por falta de capitalización, se ven en la necesidad de recurrir a los intermediarios, ya que debido a la poca cantidad reunida por ellos para renovar su mercadería, no se justifica, por ejemplo, el hacer un viaje tan largo al Perú. Además de que toda la mercancía panameña, no es obtenida directamente de Panamá, sino que básicamente nuestros comerciantes se nutren de la mercadería que llega a través de importaciones directas a la bahía de Guayaquil.

Desde la perspectiva de la ciudadanía, tendríamos que señalar que existe un buen nivel de satisfacción por el servicio prestado por la Bahía, pues los precios y variedad de la mercadería, hacen que el usuario por ejemplo frente a los precios encontrados en bazares y boutiques, se encuentre satisfecho, aunque por obvias razones la calidad no sea la misma; otra cosa es, cuando comparamos estas mismas variables, precios y variedad con la feria realizada todos los viernes o con la que llega para las fiestas cinco agostinas, y navidad, pues por pertenecer estos comerciantes a la bahía de Guayaquil principalmente, y ser muchos de ellos importadores directos, pueden ofrecer al público productos a menor precio, lo que ocasiona ingentes pérdidas a nuestros comerciantes.

Es importante señalar también que existe un gran desconocimiento por parte de los comerciantes objeto de este estudio acerca de los beneficios derivados del comercio exterior, pues, al no conocer los procesos se crean grandes barreras de pensamiento que a lo largo de la historia de la ciudad ha imposibilitado el desarrollo de la ciudad en el campo comercial empresarial, por tal razón el más del 60% de los comerciantes encuestados no conocen acerca de trámites de importación ya que esta rama no ha sido debidamente difundida, por otro lado, el 99% de la POE (población objeto de este

estudio), estaría de acuerdo en realizar importación de los productos que cotidianamente expenden.

Es fundamental conocer que el país de preferencia de los comerciantes es Panamá, todo esto hace referencia a la calidad asociada a la producción de éste país. Así como también al nivel costo, de acuerdo al criterio de los entrevistados, todos han coincidido en tal apreciación, cada mes, es el periodo de tiempo en el que se abastecen o compran sus mercancías representado por un 81% de la POE.

4.2. ANÁLISIS FODA

Evaluar la actual organización de los comerciantes a través de un estudio FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).

MATRIZ FODA

<p>FACTORES INTERNOS</p>	<p>F F1: LOS PRECIOS F2: ORGANIZACIÓN F3: UBICACIÓN F4: DIVERSIDAD</p>	<p>D D1: DESCONOCIMIENTO DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN D2: LA SEGURIDAD D3: INFRAESTRUCTURA D4: PARQUEADERO</p>
<p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>O O1: FECHAS FESTIVAS O2: DEMANDA O3: LOS ARTICULOS</p>	<p>A A1: FERIAS SEMANALES A2: ACCESO AL CRÉDITO A3: COMPETENCIA</p>

FORTALEZAS

F1: Los precios son más convenientes frente a otros centros de expendio más modernos y que no se consideran populares.

F2: Son organizados, han sacado adelante sus ventas bajo sus propias iniciativas frente a otros comerciantes informales que hacen de su comercio una situación caótica e insegura.

F3: La ubicación estratégica favorece a un comercio fluido y ofrece las garantías de los productos que se comercializan en comparación con las ventas ambulantes con artículos de desconocida procedencia.

OPORTUNIDADES

O1: Incremento de compras en los meses de agosto y diciembre asimismo el incremento de sus ventas en febrero-marzo, agosto y diciembre respectivos.

O2: Favorece a la variable de la demanda frente a la de la oferta porque se cumple el enunciado básico de estas fuerzas de mercado.

O3: Los artículos comercializados son garantizados e incentivan a que el consumidor se satisfaga y adquiera más mercadería de la bahía comprometiendo al expendedor a ser eficiente con sus ventas.

DEBILIDADES

D1: Desconocimiento de los procesos y trámites de importación considerando que el objetivo primordial es importar la mercadería desde cualquier país específicamente Panamá.

D2: Los clientes prefieren los lugares donde no estén en peligro su seguridad.

D3: La bahía tiene una infraestructura que no es la adecuada.

D4: la bahía no cuenta con un parqueadero.

AMENAZAS

A1: Los viernes comerciantes de Guayaquil provocan disminución de ventas en un 20% o algo más.

A2: No hay apoyo de organismos financieros y del municipio y eso es un limitante.

A3: La bahía se enfrenta a otros centros de expendio más modernos y de costos más elevados, así también la feria del 5 de agosto disminuye el volumen de ventas quedándose la mercadería y para evitar ello se hacen menos pedidos.

4.2.1. MAPA DE NECESIDADES Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

PROBLEMAS	CAUSAS	EFECTOS	ALTERNATIVAS DE SOLUCION
<p>D1: Desconocimiento de los procesos y trámites de importación considerando que el objetivo primordial es importar la mercadería desde cualquier país específicamente Panamá.</p>	<p>Los comerciantes son inexpertos en relación a los procesos de importación.</p>	<p>La mercancía es comprada a mayor precio, por ende llega al consumidor a un precio más elevado. A veces por los altos costos, los comerciantes prefieren vender mercadería mucha más barata pero de menor calidad.</p>	<p>Crear una organización para que puedan importar sus mercaderías desde el exterior.</p>
<p>D2: Los clientes prefieren los lugares donde no estén en peligro su seguridad.</p>	<p>Auge delincencial Escaso control policial.</p>	<p>Inseguridad en los clientes Pérdida de los clientes</p>	<p>Consolidar la organización de los comerciantes de la bahía, para de esta manera tener más fuerza para poder exigir protección Policial.</p>
<p>A2: No hay apoyo de organismos financieros y del municipio y eso es un limitante.</p>	<p>Malas relación con las autoridades seccionales</p>	<p>Comerciantes descapitalizados</p>	<p>Consolidar la organización de los comerciantes de la bahía</p>
<p>A2: No hay apoyo de organismos financieros y del municipio y eso es un limitante.</p>	<p>Malas relación con las autoridades seccionales</p>	<p>Comerciantes descapitalizados</p>	<p>Consolidar la organización de los comerciantes de la bahía</p>

4.2.2. ANÁLISIS FODA (ESTRATEGIAS)

FO (Fortalezas y oportunidades)

Mejorando las fortalezas (F1, F2, F3, F4) que posee la organización de la bahía se pueden aprovechar para maximizar las oportunidades (O1, O2, O3) que se le presentan ya que cuenta con variedad de productos que son atractivos para los consumidores y con precios muy cómodos que son del agrado del antes mencionados, mediante promociones en los días festivos o durante el año para así comprometer al expendedor a ser eficiente con sus ventas y adquisición de mercaderías.

DA (Debilidades y Amenazas)

Fortaleciendo las debilidades (D1, D2, D3, D4) que tienen se puede minimizar también las amenazas externas (A1, A2, A3) que rodea a la organización con el mejoramiento de su estructura para que los consumidores puedan circular con más comodidad y la capacitación sobre los trámites de importación para que obtengan mercaderías con más calidad y menor precio, y poder ofrecerle al consumidor lo mejor.

FA (Fortalezas y Amenazas)

Optimizar las fortalezas (F1, F3, F4) para minimizar las amenazas (A1, A3) mediante descuentos, promociones y así incentivar a los consumidores a adquirir la mercadería que expenden los comerciantes de la bahía. Mientras que con la fortaleza (F2) se puede disminuir la amenaza (A2) siendo más organizados y buscando la manera de reunir un capital entre ellos para que sirva como financiamiento para la organización y así el no apoyo de organismos no sea un limitante para las transacciones que realicen o vayan a realizar a futuro.

DO (Debilidades y Oportunidades)

Minimizando las debilidades (D1, D2, D3, D4) mediante la capacitación a los comerciantes, mejorando la infraestructura, contratando más personal de seguridad y buscando un parqueadero para que los consumidores puedan gozar de mejor servicio, se pueden aprovechar las oportunidades (O1, O2, O3) de la mejor manera posible para que la organización siga creciendo.

4.3. PRESUPUESTO DE COSTOS DE IMPORTACIÓN DESDE PANAMÁ A ESMERALDAS

Se pretende plasmar en el presente todos aquellos costos que representarían la adquisición de mercancías para los comerciantes de la bahía de la ciudad de Esmeraldas desde Panamá, es un valor estimativo de mercadería que los comerciantes podrían importar para su comienzo. Es fundamental señalar también que se detallaran a continuación los diferentes documentos necesarios a la hora de realizar la respectiva nacionalización desde Panamá por lo cual se presentaran datos reales proporcionados por los OCES que intervienen en este proceso. Para los comerciantes es una ventaja importar sus mercaderías ya que ellos pueden minimizar sus costos, traer mucha más mercancía de la que usualmente compran ya que sería un grupo considerable el que importe y la aportación sería menor puesto que se ahorrarían muchos gastos innecesarios, también podrían brindarles a sus clientes productos de buena calidad a bajos costos para así atraer mucha más clientela al mercado.

Datos de identificación

País de importación: Panamá

Lugar de destino: Esmeraldas

Línea de transporte: MAERSK LINE DEL ECUADOR

Puerto de descarga: Consorcio Puerto nuevo Mileniun

Importador / comprador: Centro comercial la barraca

Ropa

Descripción	Cantidad		Base (CIF)	Precio unitario	Precio total
Gastos Portuarios					
Costo de flete marítimo	1			950,00	950,00
Alquiler de contenedor	0			0,00	0,00
Almacenaje		10 días		4,00	40,00
Aforo físico	1			100,00	100,00
Cuadrilla de estibadores		2 horas		35,00	70,00
Desconsolidación	1			100,00	100,00
Sellos de seguridad	1			4,00	4,00
Despacho de contenedor	1			35,00	35,00
Gastos aduaneros					
FOB			15.000		
Seguro			319		
Flete			950		
CIF			16.269		
AD- Valoren	30%	CIF			4.880,70
Salvaguardia			300	12 C/Kilo	3.600,00
IVA	12%				2.547,73
Fodinfra	0.50%	CIF			81,35
Corpei	0.025	FOB			5,00
Agente de aduna	1			150,00	150,00
TOTAL					12.563,77

Calzado

Descripción	Cantidad		Base (CIF)	Precio unitario	Precio total
Gastos Portuarios					
Costo de flete marítimo	1			950,00	950,00
Alquiler de contenedor	0			0,00	0,00
Almacenaje		10 días		4,00	40,00
Aforo físico	1			100,00	100,00
Cuadrilla de estibadores		2 horas		35,00	70,00
Desconsolidación	1			100,00	100,00
Sellos de seguridad	1			4,00	4,00
Despacho de contenedor	1			35,00	35,00
Gastos aduaneros					
FOB			15000		
Seguro			319		
Flete			950		
CIF			16269		
AD- Valoren	30%	CIF			4.880,70
Salvaguardia			300	10 C/PAR	3.000,00
IVA	12%				2.547,73
Fodinfá	0.50%	CIF			81,35
Corpei	0.025	FOB			5,00
Agente de aduna	1			150,00	150,00
TOTAL					11.963,77

4.3.1 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO Y REQUISITOS PARA LA IMPORTACION DE PRENDA DE VESTIR Y CALZADO DESDE PANAMA

Para continuar con el proceso de investigación es necesario detallar todos los parámetros para la realización de una importación desde Panamá, cabe indicar que en los actuales momentos, con el propósito de salvaguardar la balanza de pagos se ha realizado a través de la **Resolución 466 del COMEXI** algunas restricciones de 627 subpartidas en la que se encuentra las mercancías que por objeto de este estudio se pretenden importar , es de conocimiento general que la aplicación de un arancel específico encarecería en gran manera los aranceles aduaneros ya que están dado por \$12 para textil por cada Kilo y \$10 par calzado por par, pero según las disposiciones del Presidente de la República, Ec. Rafael Correa Delgado, sería por un año, por lo tanto de consumarse lo que se propone, se realizaría en un periodo de tiempo donde las restricciones perderán su efecto, lo que beneficiaría positivamente el importar este tipo de mercancías.

1. Clasificación arancelaria

REQUISITOS

ROPA

Partida 6104

Subpartida 6104.69.00.00: DE LAS DEMAS MATERIAS TEXTILES

Sección XI: MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

Capítulo 61: PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO

TRAJES SASTRE, CONJUNTO, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS PANTALON, PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES)

CALZADO

Partida 6405

Subpartida 6405.90.00.00: LOS DEMAS CALZADOS

Sección XI: CALZADOS, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLE, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO

Capítulo 64: Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.

2. Registro de importador de textiles y calzado

Institución MIC (ministerio de industrias y competitividad)

3. Obtención de RUC

0891720114001

4. Registro como importador en la pagina de la aduana

Para realizar una importación previo a la verificación de cada uno de los parámetros legales exigidos de la mercancía que se pretende importar, es fundamental la inscripción o registro en la página de la aduana como importador, para lo cual se deben llenar los datos que se describen en el formulario de registro del importador, esto permitirá el almacenamiento de los datos del importador en la base de datos de la aduana y al mismo tiempo es otorgado la clave de acceso al SICE (sistema interactivo de comercio exterior), con lo cual se registrará la firma para el DAV (Declaración aduana de valores), luego se presenta con una solicitud incluyendo el registro de firmas, cedula de identidad, representante legal con su respectivo nombramiento en cualquiera de los distritos aduaneros para su activación, así entonces podrá ser calificado como un OCE (operador de comercio exterior).

FORMULARIO DE REGISTRO OCE

Tipo de Operador

Sector

Código SICE asignado Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE DE ACCESO

Clave de Acceso temporal La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.

Confirmación Clave de Acceso

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación RUC Número RUC Represent. Local

RAZON SOCIAL APELLIDOS Y NOMBRES

DATOS LICENCIA PROFESIONAL

Fecha otorgamiento Licencia: Fecha renovación Licencia:

No. Resolución otorgamiento Licencia: No. Resolución renovación Licencia:

DATOS ACADÉMICOS

Título Profesional:
Nombre Universidad:

Año de graduación:

REPRESANTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC <input type="text"/>	<input type="text"/>

CONTACTOS

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC <input type="text"/>	<input type="text"/>

DIRECCION

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Ciudad	Telefono 1	Telefono 2	Fax
ALAMOR	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

E-mail:

PERSONA AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	RUC	Nro. de Documento	Nro. de Asociación	Nro. IESS	Fecha Inicio Actividad	Eliminar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.)

SI NO

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

Limpiar Formulario

En formulario arriba indicado se detalla cada uno de los campos que se deben consignar para ser operador de comercio exterior.

Luego de haber sido registrado y confirmado su registro por uno de los distritos aduaneros y haber realizado con éxito el registro de firmas para el DAV.

Inmediatamente de haber cumplido con lo ya indicado, es tiempo de realizar la negociación comercial internacional con cualquiera de los proveedores internacionales que para este caso sería los distribuidores mayoristas de Panamá de los productos que se estudian en el presente trabajo de investigación.

Todo inicia con la solicitud de la factura pro forma de los productos que se pretenden importar o comprar se analizan los costos y se selecciona el que de mayores beneficios, se realiza la negociación y al finalizar esta se procede a ejecutar la nota de pedido que en este caso sería de acuerdo al consenso obtenido por la organización de los comerciantes de la bahía.

Se procede a realizar el embarque de acuerdo a las negociaciones pactadas y al Incoterm establecido de acuerdo a las condiciones y al precio de la naviera, una vez que arriba la mercancía a zona primaria la ley organiza de aduana dice que la declaración aduanera debe presentarse desde siete días antes hasta quince días después de arribada la mercancía al depósito temporal; para la nacionalización de la mercancía es obligación la contratación de un agente de aduana el que se encarga del despacho de la carga. Este a su vez procede a la realización del régimen 10 importación a consumo, el agente de aduana realiza la transmisión electrónica generando DAU-e10 y los documentos de acompañamiento necesarios, es presentada físicamente, es decir, impresos, en la ventanilla correspondiente a la recepción de documentos de importación, luego el funcionario aduanero procede al registro de la declaración y entrega hoja de recepción de documentos. Una vez presentados los documentos pueden darse dos dimensiones aforo físico y documental, en el caso de ser documental el funcionario aduanero correspondiente realiza una validación SICE vs. La declaración impresa, si es OK autoriza el pago de tributos caso contrario, observación de trámite para realizar correcciones respectivas por el usuario; por otro lado, cuando se presenta aforo físico se realiza el mismo procedimiento de validación si es OK se autoriza el aforo, el funcionario aduanero realiza el aforo de acuerdo al artículo 46 de la LOA, si es

satisfactorio el aforo autoriza pago de tributos caso contrario tramite en el departamento legal.

Una vez autorizado el pago se lo realiza en los bancos correspondientes y se puede entonces ya retirar la mercancía del almacén temporal. Este es el proceso que se sigue para la nacionalización de las mercancías.

Cabe indicar que los documentos que se indica son exclusivamente llenados por los agentes de aduana ya que estos están calificados por la CAE para la realización de la declaración, es decir, el despacho de las mercancías.

Se detalla a continuación cada uno de los documentos para la nacionalización de las partidas **6104.69.00.00**, **6405.90.00.00** las cuales corresponden a prenda de vestir y calzado respectivamente.

ADUANA DEL ECUADOR										REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										A			
A. ADUANA / BANCO												B. REFERENDO											
01	N° ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CODIGO	03	REGIMEN	CODIGO	04	FECHA/HORA TX.	09	NUMERO		FECHA RECEP		HORA		AFORO					
05	N° VTO. ENI.	06	BANCO	CIUDAD	OFICINA	07	FECHA BARRION	08	TIPO DE DESPACHO														
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE																							
10	IMPORTADOR / EXPORTADOR					11	TIPO Y TP DOC/ID			12	CIUDAD												
13	DIRECCION					14	TELEFONO			15	NIVEL COMERCIAL												
16	DECLARANTE / AGENTE					CODIGO	17	SECTOR			18	CIU		19	DECLARADO USO (IMP/CF/EXP/FOB)								
D. REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																							
20	REGIMEN PRECEDENTE AÑO		21	SERIES		22	ADUANA REGIMEN		23	FECHA ACEPT.		24	FECHA VENCIM.		25	DEPOSITO		CODIGO	26	N° DESP. PAR			
E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION																							
27	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO					28	DIRECCION			29	BENEFICIARIO DEL GDO			30	PAIS PROCELO DESTINO								
31	NATURALEZA TRANSACCION		32	FORMA DE PAGO			33	EX.CIE		34	G.ORG		35	OT.EX.		36	MIVL		37	ALMACEN		CODIGO	
38	TIPO DE TRATAMIENTO			39	CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO			40	COD. DE PRODUCTOS DESP. URGENTE			41	CODIGO DE ENDOSO										
F. TRANSPORTE																							
42	VIA DE TRANSPORTE		CODIGO	43	FECHA EMBARCU		44	FECHA LLEGADA		45	CARGA		COD	46	BANDERA		COD	47	LINEA TRANSPORTE		COD		
48	COD. MANIFIESTO		AÑO	TIPO MANIF.	# MANIFIESTO	49	AD. CARGA / TRANSP.		COD	50	HAVE AL AEROMAT VEH		51	# CONOC. AEROPORTE									
52	NOM. NAVEMATRO VEH		53	ADUANA SALIDA		54	VIA SALIDA		55	ADUANA DESTINO		56	TIPO DESTINO		57	PAIS DESTINO		58	L. TRAF.				
G. DETERMINACION BASE IMPONIBLE																							
59	CONCEPTO		MONEDA	T. CAMB. USD		TOTAL MONEDA TRANSACCION				TOTAL EN DOLARES USO				TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
60	FLETE																						
61	SEGURO																						
62	VALOR ADUANA																						
63	TOTAL SERIES PARTIDAS			64	PESO NETO (KGS)		65	PESO BRUTO (KGS)		66	TOTAL BULTOS		67	TOTAL CONTENEDORES		68	TOTAL U. FISICAS		69	TOTAL U. COM.			
H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																							
	CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			# SR	PARTIDA NANCINA	MONEDA	MONTO USD										
				EMISOR	PAIS	FECHA	DESDE	HASTA															
70																							
71																							
72																							
73																							
74																							
75																							
76																							
77																							
78																							
79																							
I. DECLARACION DE LA MERCANCIA																							
80	N° SERIE	TIPO SUFUS	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	S	BULTOS		U. FISICAS		U. COM.		PESO (Kgs)		AFROSAS / BARREROS	T M								
						CL	CANT	TP	CANT	TP	CANT	NETO	BRUTO										
TPDI	TPNS	TPNE	PAIS DE ORIGEN	CODIGO	FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD												
J. OBSERVACIONES																							
81	SECUREZ		82	TIPO OBS.		83	CONTENIDO OBS.																
K. FIRMAS Y SELLOS																							
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DEL DECLARANTE				OBSERVACIONES				COD. Y FIRMA AFORADOR											

A. ADUANA / BANCO									B. REFRENDO			
01	TIPO ORDEN	AFO	02	ADUANA	CODIGO	03	REGIMEN	CODIGO	04	FECHA/HORA TX	09	NUMERO
05	INVO. ETR.		06	BAYCO	CIUDAD	07	FECHA EMISION		08	TIPO DE DESPACHO		FECHA RECEP
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE												HORA
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR						11 TIPO y N° OCC. ID			12 CIUDAD			AFORO
13 DIRECCION						14 TELEFONO			15 NIVEL COMERCIAL			
16 DECLARANTE / AGENTE				CODIGO		17 SECTOR			18 CIU		19	T. DECLARADO USD (IMP+CFE+EP+FOA)

I. DECLARACION DE LA MERCANCIA																
20	N° SERIE	TIPO SUFIC	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	S	BULTOS		U. FISCAL		U. COM		PESO (KGS)		MARCAS Y NUMEROS	T	
						Q	CANT	IP	CANT	IP	CANT	NETO	BRUTO			

SERIE	TPCI	TPAI	TPNE	PAIS DE ORIGEN	CODIGO	FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CF USD

J. OBSERVACIONES					
81	SECUENCIA	82	TIPO OBS	83	CONTENIDO OBS.

K. FIRMAS Y SELLOS			
FIRMA CONTRIBUYENTE	FIRMA DEL DECLARANTE	OBSERVACIONES	COD. Y FIRMA AFORADOR

ADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA				C					
A. ADUANA / BANCO						B. REFRENDO					
01	ORDEN AÑO	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA/HORA TX	05	NUMERO
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE										FECHA RECEP	
06	IMPORTADOR / EXPORTADOR			07	TIPO y N° DOCID		08	CIUDAD		HORA	
09	DIRECCION			10	TELÉFONO		11	NIVEL COMERCIAL		AFCRO	
12	DECLARANTE / AGENTE		CÓDIGO	13	ALMACEN / DEPOSITO		CÓDIGO				
D. VALORES EN ADUANA											
14	FOB USD	15	FLETE USD	16	SEGURO USD	17	ARABATE USD	18	OP USD	19	VALOR ADUANA USD
E. AUTOLIQUIDACION DE TRIBUTOS											
	CONCEPTO	LIQUIDACION \$ (1)				LIBERACION \$ (2)		CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)			
20	AD / VALOREM										
21	DERECHO ESPECIFICO										
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL										
23	IMP. VALOR AGREGADO										
24	DERECHO ANTIDUMPING										
25	DERECHOS CONSULARES										
26	SOBRETIEMPO PETROLERO										
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO										
28	TASA MODERNIZACION										
29	TASA DE CONTROL										
30	TASA ALMACENAJE										
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)										
32	INTERESES										
33											
34	FODINFA										
35	CONPEI										
36	OTROS										
37											TOTAL AUTOLIQUIDACION
F. BANCO Y ADUANA											
										G. DECLARANTE	
										FECHA	
										FIRMA DEL DECLARANTE	

ADUANA DEL ECUADOR				REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA				DETALLE DE BULTOS O CONTENEDORES					
A. ADUANA / BANCO										B. REFRENDO			
01	N° CREDEN 177641	AÑO 2009	02	ADUANA Guayaquil-Maritima	CODIGO 018	03	RESIMEN Imp. Hacia consumo	CODIGO 10	04	FECHA/HORA TX	05	NÚMERO	
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE										FECHA RECEP 01/01/2009			
06						07		08		HORA			
IMPORTADOR / EXPORTADOR CONSTRUCION RA INMOBILIARIA TORRES LOPEZ CONSULT						TIPO y N° DOC ID I 174987422001		CIUDAD Santo Domingo De		AFORO			
09						10		11					
DIRECCION RAMO AV. CHENE ENTE 10						TELEFONO 02 3752-972		NIVEL COMERCIAL OTROS					
12				CODIGO		13				CODIGO			
DECLARANTE / AGENTE CORONEL TORIBIO MARIANO NAVIER				2100		ALMACEN / DEPOSITO CONTEDON GRAYAJULIN				5025			
D. TOTAL DE CARGA DECLARADA													
14	TOTAL SERIES / PARTIDAS	15	PESO NETO (Kilos)	16	PESO BRUTO (Kilos)	17	TOTAL BULTOS	18	TOTAL CONTENEDORES	19	TOTAL U. FISCALES	20	TOTAL U. COM
	8		3443.37		3443.37		20		2		12199		12199
E. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE / BULTOS O CONTENEDORES													
21	NUMERO DE DOC TRANSPORTE	CODIGO CONT. / MARCAS BLT.	TIPO CONT./BLT.	COND GRII	DT As	MARCA O SELLO 1	MARCA O SELLO 2	MARCA O SELLO 3	MARCA O SELLO 4	ALMACEN O DEPOSITO (Cod) NOMBRE			
	011-4495-01E-01	TCR129843	21	3		YMR0487551							
	011-4495-01E-01	R310267834	21	3		921811							
F. FIRMAS Y SELLOS													
FIRMA DECLARANTE			OBSERVACIONES			COD Y FIRMA AFOCACC			FIRMA OFIC AFOCACC				

1. ADUANA

1.1 Aduana	1.2 RUC / CI / Catastro / Pasap	2. REGISTRO DE ADUANAS
1.3 Consignatario e Importador	1.4 Nivel Comercial	1.5 Tipo de Operación

3. PROVEEDOR

3.1 Nombre / Razon Social	3.2 Condición	3.3 Dirección
3.4 Ciudad	3.5 País	3.6 Fax
		3.7 Teléfono
		3.8 Email

4. TRANSACCION

4.1 Fabricación	4.2 Incoterms	4.3 Lugar	4.3.1 de Repetición de Aduana	4.4 Fecha	4.5 11 de Factura	4.6 Fecha de Factura
4.7 AP de control u otro Doc	4.8 Fecha control	4.9 Tipo de Cambio	4.10 Fecha cambio	4.11 Moneda (Cod)	4.12 País de Origen	4.13 País de Proveedor
4.14 Forma de envío	4.15 11 de envío	4.16 Modo de transporte	4.17 Puerto de Embarque	4.18 Puerto de Destacar	4.19 Forma de Pago	

5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA

Item	5.1 Subpartida (Harmonia)	5.2 Descripción Comercial	5.3 Características / Tipo	5.4 País de Origen
1				
2				
3				
4				
5				

Item	5.5 Marca Comercial	5.6 Modelo	5.7 Año	5.8 Estado de mercadería	5.9 Cantidad	5.10 Com.	5.11 FOB unit. US\$
1							
2							
3							
4							
5							

6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR

6.1 Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	6.2 Nombre del Intermediario
6.3 Dirección	6.4 Ciudad
	6.5 País
	6.6 Tipo de Inter.

7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION

7.1 Existe vinculación con el proveedor?	SI	NO
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?	SI	NO
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?	SI	NO
7.4 Existen cánones o derechos de licencia relativos a las mercaderías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta?	SI	NO
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?	SI	NO
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT?	SI	NO
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar?	SI	NO
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones?	SI	NO

8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION

8.1 Base del Cálculo	8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador
8.1.1 Precio Factura	8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros	8.2.2 Envasos y embalajes
Total 8.1	8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas
8.3 Deducciones; Importes incluidos en 8.1	8.2.4 Cánones y derechos de licencia
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación	8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierte al proveedor extranjero
8.3.2 Intereses	8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción	8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos	8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación
8.3.5 Otros gastos	8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación
Total 8.3	8.2.10 Gastos de seguro
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3	
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
	Total 8.2

9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA

9.1 FOB US\$	9.2 Flete US\$	9.3 Seguro US\$	9.4 Otros US\$
--------------	----------------	-----------------	----------------

10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE

10.1 Nombre del Importador	10.2 Cargo	10.3 Fecha
<p><small>Declaro bajo juramento que la información suministrada es correcta y verdadera, de lo contrario, estoy dispuesto a aceptar las sanciones que toda ley o resolución puede darme y los procesos legales y acciones establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas.</small></p>		
Firma Importador		

Luego de haber sido transmitida la declaración con los documentos que ya hemos vistos y al estar todo de acuerdo a lo establecido por la Aduana, ésta la acepta entregando un refrendo, el cual es la aceptación tácita de la declaración 046-09-10-000000 el primer valor corresponde a la aduana, segundo al año, tercero al secuencial de la declaración aceptada por la aduana.

Cuando ya se ha autorizado el pago de tributos la aduana otorgan una liquidación definitiva en la cual se establece todos los tributos exigidos por estos dando constancia que el pago está autorizado como se detalla en la siguiente liquidación, ahí podemos ver cada uno de los tributos al comercio exterior, luego con esta declaración se acerca a los bancos y se procede al pago de los tributos, incluyendo el cupón CORPEI. El banco sella la liquidación y transmite la confirmación del pago.

CUPÓN CORPEI DE IMPORTACIÓN

CUPÓN CORPEI DE IMPORTACIÓN		CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI		Nº 50898435	
Ciudad: _____		Fecha: _____		DIA MES AÑO	
Nombre del Aportante: _____					
Tipo/Numero Identificación: <input type="checkbox"/> R.U.C. <input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/> C.I. <input type="checkbox"/> PASAPORTE _____					
Nº DAI / DUI _____ (Nº Declaración DAI / DUI)					
Valor FOB: USD. \$ _____ (Base imponible)		Valor Cuota: USD. \$ _____		CORPEI	
<p>Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen fiel, es verdadera y exento a la Inspección Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive, respecto a la forma y el contenido legal, fiscal o tributario.</p>					
<p><small>Forma de Responsabilidad</small></p>					
				FOR-FOP-10/Ver Jun 03	

ADUANA DEL ECUADOR	REPÚBLICA DEL ECUADOR
	DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA 14521089 C

A ADUANA	B REFRENDO
-----------------	-------------------

N° Orden	Año	Aduana	Código	Régimen	Código	Fecha/Hora TX	05
000025		ESMERALDAS	046	03 IMPORTACION A CONSUMO	10	02/02/2009-11:31:29	

CONTRIBUYENTE / AGENTE

Importador / Exportador	07	Tipo y N° Doc ID	08	Ciudad
ECUADORCUPS CIA. LTDA.		1	1792102545001	
Dirección	10	Teléfono	11	Nivel Comercial
LUIS BANDERAS N52-15 Y AV. DE LOS ALGARR				
Declarante / Agente	Código	Almacén / Depósito	Código	
9100	9100	13 CONSORCIO PUERTO NUEVO MILENIUM S.A.	3020	

VALORES EN ADUANA

Fob USD	15	Flete USD	16	Seguro USD	17	Ajuste USD	18	CIF USD	19	Valor Aduana USD
2011.62		1165		50		0		3226.62		3226.62

DE AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS

CONCEPTO	LIQUIDACIÓN \$ (1)	LIBERACIÓN	CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)
20 AD / VALOREM			161.33
21 DER. ESPECÍFICO/SALVAGUARDA			0
22 IMP. CONSUMO ESPECIAL			0
23 IMP. VALOR AGREGADO			408.49
24 DERECHO ANTIDUMPING			0
25 DERECHOS CONSULARES			0
26 SOBRETIEPO PETROLERO			0
27 ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			0
28 TASA MODERNIZACIÓN			0
29 TASA DE CONTROL			0
30 TASA ALMACENAJE			0
31 MULTAS (ART 89 Y 91)			0
32 INTERESES			0
33			0
34 FODINFA			16.13

35	CORPEI		0
36	OTROS		0
37		TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN	585.95
F BANCO Y ADUANA			

LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO				
Nro DAU	046-2009-10-000207-2-01	Fec Liquidación	05/02/2009	
Declarante	ECUADORCUPS CIA. LTDA.	Fec Ultimo Dia de Pago	09/02/2009	
		Fec Cancelación	05/02/2009	
Nro Secuencial	14521089	PAGO AUTORIZADO		
CONCEPTO DEL TRIBUTO	AUTOLIQ(\$)	LIQUIDACION(\$)	LIBERACION/SUSPENSION(\$)	CANTIDAD A PAGAR(\$)
AD VALOREM	161.33	161.33	0	161.33
DERECHO ESPECIFICO		0	0	0
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES	0	0	0	0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	408.49	408.49	0	408.49
DERECHO ANTIDUMPING	0	0	0	0
MULTAS	0	26.28	0	26.28
TASA DE MODERNIZACION	0	0	0	0
TASA DE CONTROL	0	0	0	0
TASA DE ALMACENAJE	0			
FODIN	16.13	16.13	0	16.13
SALVAGUARDA	0	0	0	0
INTERES		0	0	0
TOTAL	585.95	612.23	0	612.23
CORPEI :				5

Cuando se realiza el pago de los impuestos correspondientes se puede retirar de las instalaciones portuarias la mercancía que en este caso sería las descritas en apartados anteriores. Cuando se cancela los tributos el banco confirma el pago y la información que aparece en el reporte de la aduana donde antes decía pago autorizado luego de efectuado esté dirá pago confirmado.

ADUANA DEL ECUADOR				REPÚBLICA DEL ECUADOR			
DECLARACIÓN ÚNICA				ADUANERA 14521089 C			
A ADUANA							B REFRENDO
01	N° Orden	Año	Aduana	Código	Régimen	Código	Fecha/Hora TX
	000025		ESMERALDAS	016	IMPORTACION A CONSUMO	10	02/02/2009 11:31:29
C CONTRIBUYENTE / AGENTE							05
06 Importador / Exportador				07 Tipo y N° Doc ID		08 Ciudad	
ECUADORCUPS CIA. LTDA.				1 1792102545001			
09 Dirección					10	11 Teléfono	Nivel Comercial
LUIS BANDERAS N52-15 Y AV. DE LOS ALGARR							
12 Declarante / Agente			13 Código	Almacen / Depósito			Código
9100			9100	CONSORCIO PUERTO NUEVO MILENIUM S.A.			3020
D VALORES EN ADUANA							
14 Fob USD		15 Flete USD		16 Seguro USD		17 Ajuste USD	
2011.62		1165		50		0	
						18 CIF USD	
						3226.62	
						19 Valor Aduana USD	
						3226.62	
E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS							

20	CONCEPTO	LIQUIDACIÓN \$(1)	LIBERACIÓN	CANTIDAD A PAGAR \$(1-2)
	AD / VALOREM			161.33
21	DER. ESPECÍFICO/SALVAGUARDA			0
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL			0
23	IMP. VALOR AGREGADO			408.49
24	DERECHO ANTIDUMPING			0
25	DERECHOS CONSULARES			0
26	SOBRETIEMPO PETROLERO			0
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO			0
28	TASA MODERNIZACIÓN			0

29	TASA DE CONTROL		0
30	TASA ALMACENAJE		0
31	MULTAS (ART 89 Y 91)		0
32	INTERESES		0
33			0
34	FODINFA		16.13
35	CORPEI		0
36	OTROS		0
37		TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN	585.95
F BANCO Y ADUANA			

LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO				
Nro DAU	046-2009-10-000207-2-01		Fec Liquidación	05/02/2009
Declarante	ECUADORCUPS CIA. LTDA.		Fec Último Día de Pago	09/02/2009
			Fec Cancelación	05/02/2009
Nro Secuencial	14521089		PAGO CONFIRMADO	
CONCEPTO DEL TRIBUTO	AUTOLIQ(\$)	LIQUIDACION(\$)	LIBERACION/SUSPENSION(\$)	CANTIDAD PAGAR(\$)
AD VALOREM	161.33	161.33	0	161.33
DERECHO ESPECIFICO	0	0	0	0
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES	0	0	0	0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	408.49	408.49	0	408.49
DERECHO ANTIDUMPING	0	0	0	0
MULTAS	0	26.28	0	26.28
TASA DE MODERNIZACION	0	0	0	0
TASA DE CONTROL	0	0	0	0
TASA DE ALMACENAJE	0			
FODIN	16.13	16.13	0	16.13
SALVAGUARDA	0	0	0	0
INTERES		0	0	0
TOTAL	585.95	612.23	0	612.23
CORPEI :			5	

4.4. TRÁMITES PORTUARIOS PARA EL RETIRO DE LA MERCANCÍA

- Una vez confirmado el pago puede acercarse en este caso al Consorcio Puerto Nuevo Milenium a facturación donde procede a realizar pago de almacenaje, por tratarse de ser un contenedor en carga consolidada se realiza el pago por la desconsolidación del contenedor cuyos costos están establecidos en la sección de presupuesto indicada anteriormente.
- Es importante indicar también que hay que pedir una autorización a la línea naviera que para efecto de este estudio es MAREKS, la cual realiza una carta donde hace constar que el número de contenedor está autorizado para salir del recinto portuario, la cual se la conoce como carta de salida.
- Con la factura del pago de almacenaje, el DAU A, detalle de bultos/contenedores y la carta de salida de MAERKS se dirige a atención al cliente donde estos documentos son presentados y luego de una constatación del pago de los tributos aduaneros y almacenaje se genera una orden de entrega la cual es el único documento habilitante para retirar la carga del recinto portuario. Con el número de orden los transportistas pueden ingresar al recinto portuario para el retiro de la carga.
- Con la orden de entrega se dirige a la bodega donde se encuentra almacenada la mercancía en este caso en el patio de contenedores donde luego de revisar la variedad de la información dan el DUI (documento único de entrega), el cual es firmado por el agente de aduana o despachador responsable así como también por el transportista, con este documento el transportista se dirige hacia la báscula de salida donde este es entregado en servicio de vigilancia aduanera, realizar una inspección rápida de la carga por salir en cuanto a peso, pagos realizados, etc., luego de realizar esto se autoriza la salida de la carga para ser llevada al importador o propietario de la mercancía en este caso particular serían los comerciantes del Centro Comercial La Barraca.



SERVICIO ATENCION AL CLIENTE

ORDEN DE ENTREGA N° 0008544

Comercio
Puerto Nuevo Milenio S.A.
Av. Jaime Rodríguez Aquilera (Recinto Portuario) Tel: (06) 271 5877
E-mail: serviciosclientes@puertonuevomilenio.com.ec
Esmeraldas - Ecuador

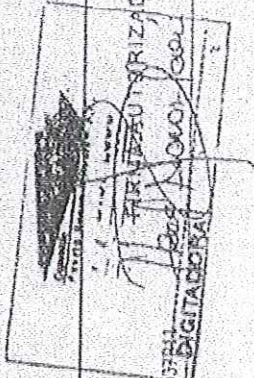
FECHA DE EMISION 08-10-2008

DESTINATARIO: CORPORACION FAVORITA C.A.

BUQUE		PUERTO		ESMERALDAS		REGISTRO		C/E. Nos.	
MARSA-SALADITA						0008 10 02 208		# Asignado: 045-2008-01-003258	
BULTOS Y/O CANTIDAD		MARCAS		DESCRIPCION		OBSERVACIONES			
1 Ts:40 Tc:		MSKU-PP07472 S110:				Mail: 20617 81555741157 040-10457076710-000005-0001-5			

ENTREGAS PARCIALES						
BODEGA	CANTIDAD	DESCRIPCION	FECHA ENTREGA	N° CAMION	RECIBI CONFORME	OBSERVACIONES

[Handwritten signature]



Nombre Agente - Afianzosa Adriana Y/O
 Fecha Vencimiento 10-10-2008
 Almacenamiento Carga: FACTURA 0037311 007743.3781
 Usuario: 00699 [Handwritten signature]
 80747169 [Handwritten signature] FRANCISCO MILA C
 Emitido por: Malcivar

4.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL CCLB

4.5.1. ESTATUTOS DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES POSESIONARIOS DE MÓDULOS DEL CENTRO COMERCIAL “LA BARRACA”

CAPITULO I

DE SU CONSTITUCIÓN, NATURALEZA, DOMICILIO, DURACIÓN Y FINALIDADES

Art. 1 Se constituye mediante las disposiciones legales vigentes contenidas en el presente Estatuto. Reglamento Administrativo Interno y demás normas de regulación y control existentes; **LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES POSESIONARIOS DE MÓDULOS DEL CENTRO COMERCIAL “LA BARRACA”** cuyas siglas son “C.C.L.B” domiciliada en las Calles Pedro Vicente Maldonado entre Ricaurte y Salinas de la Ciudad y Cantón Esmeraldas, Provincia de su mismo nombre República del Ecuador, en América del sur.

Art. 2 La entidad es una Asociación de derecho privado, de finalidad social sin fines de lucro, regulada por las disposiciones contenidas en el Título XXX reformado, del libro Primero del Código Civil.

Art. 3 El tiempo de duración de la corporación será indefinido; sin embargo podrá disolverse o liquidarse por una de las causas determinadas en la Ley, por el presente Estatuto y el Reglamento interno que se aprobare.

Art. 4 La asociación como tal no podrá intervenir en asuntos de carácter político, laboral y religioso.

Art. 5 LOS OBJETIVOS Y FINALIDADES DE LA ASOCIACIÓN SON LOS SIGUIENTES:

- a) Integrar corporativamente a los poseionarios de módulos del Centro Comercial “La Barraca” (CCLB) con misión y visión de desarrollo institucional micro empresarial predispuestos en armonizar permanentemente con las entidades de desarrollo local regional y nacional y las deposiciones de los distintos cuerpos legales que controlan, norman y regulan la tipología y categoría de la

organización funcional conformada esencialmente por quienes desarrollan y ejercen la actividad comercial en Esmeraldas;

- b) Cumplir con las ordenanzas municipales, sanitarias, ambientales que garanticen la atención con excelencia al cliente conforme la dispone la Ley del consumidor.
- c) Importar mercadería de los mercados internacionales más convenientes, cumpliendo los requerimientos legales establecidos por los organismos de control tributario, sin perjuicio de la economía local y nacional.
- d) Dar mantenimiento permanente a las instalaciones físicas donde funciona el Centro comercial “La Barraca” y brindar seguridad a los clientes, a fin de ofertar atención de calidad al público y mejorar el ornato de la ciudad.
- e) Fomentar el establecimiento de servicios sociales asistenciales que beneficien a sus miembros, tales como: Caja de Ahorro y crédito para financiar sus propios negocios; guardería infantil, calamidad domestica, fondo mortuario y los demás que se crean necesarios.
- f) Capacitar permanentemente a sus socios en Marketing, relaciones Humanas y en otros componentes que faciliten el desarrollo y desenvolvimiento de la actividad comercial de la Asociación y sus integrantes.
- g) Desarrollar y gestionar el financiamiento de proyectos de desarrollo social comercial sustentable y auto sustentables técnicamente concebidos a través de la gestión y autogestión con entidades públicas y privadas locales, nacionales e internacionales.
- h) Asumir y suscribir convenios actos y contratos de cooperación económica financiera reembolsable o no reembolsables que garanticen el cumplimiento de sus objetivos y finalidades.
- i) Desarrollar actividades sociales, culturales y deportivas que fortalezcan institucionalmente la Asociación.
- j) Representar y defender los derechos constitucionales individuales y colectivos de los miembros de la asociación en caso de requerirlos.
- k) Los demás objetivos y finalidades permitidas por la Ley.

CAPITULO II

DE LOS MIEMBROS

Art. 6 SON MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN:

- a) Todos los propietarios de módulos del Centro comercial “La Barraca” (C.C.L.B) quienes los hayan adquirido sus unidades de producción económicas de manera directa o mediante contrato compra – venta legalmente justificada, y suscribieren el acta constitutiva.
- b) Todas las personas naturales que cumplan la misma actividad laboral que previa solicitud por escrito manifestaren su voluntad de pertenecer a la Asociación, posteriormente a la constitución de la Asociación y fueren aceptados por el Director, previo al cumplimiento de los requisitos que se establecieren.

Art. 7 LA CALIDAD DE SOCIO SE PIERDE POR LA SIGUIENTES CAUSAS:

- a) Por renuncia voluntaria
- b) Por fallecimiento
- c) Por expulsión
- d) Por dejar de ser propietario de su local en el Centro Comercial “La Barraca”

Art. 8 SON OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS:

- a) Colaborar con el desarrollo de todas las actividades sociales, culturales, administrativas, financieras que la Asociación determine a través de sus órganos internos direccionada al cumplimiento de la misión y visión institucional.
- b) Cumplir con el pago de las aportaciones económicas y sociales establecidas para el mantenimiento y buen funcionamiento de la Asociación, resueltas por la asamblea general.
- c) Aceptar y cumplir estrictamente con las comisiones responsablemente asignadas y encomendadas a sus miembros directivos y de base resueltas en asamblea general.
- d) Cumplir los presentes Estatutos y Reglamentos internos, Resoluciones y Acuerdos determinados por los órganos directivos de la Asociación.

- e) Asistir a todos los actos, reuniones y demás compromisos sociales y culturales que fueren designados ejecutivamente por los representantes de la organización.
- f) Contribuir en forma eficaz al cumplimiento y fines de la Asociación.
- g) Asistir puntualmente a las sesiones de directorio a los ejecutivos y de asamblea general los miembros de base.
- h) Cancelar cumplidamente las cuotas ordinarias y extraordinarias impuestas por la asamblea general.
- i) Desempeñar eficientemente los cargos y comisiones que se le confieran.

Art. 9 SON DERECHOS DE LOS MIEMBROS:

- a) Ejercer el derecho democrático de participar en las deliberaciones de asambleas y ejercer el derecho al voto.
- b) Elegir y ser elegido para desempeñar cualquier cargo ejecutivo dentro de la Asociación.
- c) Participar de todos los beneficios sociales, económicos y comerciales logrados institucionalmente proyectada hacia su prestigio y engrandecimiento y el mejoramiento de la calidad de vida de sus integrantes.
- d) Solicitar información administrativa y financiera de la rogación cuando las instancias orgánicas se encuentren congregadas de conformidad al cumplimiento de su estatuto social y reglamento interno.
- e) Ejercer el derecho a la defensa cuando las circunstancia así lo ameriten.

CAPITULO III

DE LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA INTERNA

Art. 10 Son órganos de administración interna los siguientes:

- a) La asamblea general
- b) El directorio
- c) Las comisiones

Art. 11 DE LA ASAMBLEA GENERAL. La asamblea General es la máxima Autoridad de la organización, y la integran todos los socios activos en goce de sus

derechos reunidos en asambleas, previa convocatoria legal; siendo presidida por el o la Presidente (a), y sus decisiones serán tomadas por mayoría simple de votos.

Art. 12 La Convocatoria para la Asamblea General deberá hacerla el (la) Secretario (a) por disposición del (la) Presidente (a), utilizando para ello los medios de difusión disponibles para el conocimiento de los miembros por lo menos con cuarenta y ocho horas de anticipación.

Art. 13 Las Asambleas Generales serán Ordinarias y Extraordinarias. Las primeras se realizarán mensualmente, y las segundas cuando las convoque el Directorio a pedido expreso que harán la mayoría de miembros de este organismo; por iniciativa del (la) Presidente (a); o del 30% de los socios activos, cuando lo solicitaren por escrito; las mismas que serán convocadas con veinte y cuatro horas de anticipación, y el quórum para la Asamblea General será de la mitad más uno del número de socios que lo solicitaron.

Art.14 La Asamblea General se instalará legalmente con la presencia de la mitad más uno de los socios. Si a la primera Convocatoria no concurrieren los socios señalados se esperará media hora y se instalará con los socios presentes siempre y cuando el particular se haga constar en la convocatoria.

Art.15 Son atribuciones de la Asamblea General:

- a) Elegir y posesionar a los miembros del Directorio
- b) Aprobar todos los proyectos relacionados con las actividades de la Asociación
- c) Autorizar la adquisición de mercaderías por mayor, bienes muebles a inmuebles de la organización
- d) Determinar las Cuotas de ingreso Ordinarias y Extraordinarias que se estimen necesarias
- e) Aprobar y reformar el estatuto social y reglamento interno de la organización
- f) Conocer y aprobar el plan de trabajo anual y pro forma de trabajo de la Asociación
- g) Tomar las decisiones necesarias para el cumplimiento de los fines de la asociación

- h) Establecer sanciones definitivas como la expulsión de socios quienes hayan incumplido con el presente estatuto social y reglamento interno.

DEL DIRECTORIO

Art.16 El directorio es el organismo administrativo y de dirección de la organización y estará conformado por:

- a) Un (a) Presidente (a)
- b) Un (a) Vicepresidente (a)
- c) Un (a) Secretario (a)
- d) Un (a) Prosecretario (a)
- e) Un (a) Tesorero (a)
- f) Cinco Vocales principales con sus respectivos suplentes
- g) Un Sindico

Art. 17 El directorio sesionará ordinariamente cada quince días; y de manera extraordinaria cuando las circunstancias lo ameriten. Sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos.

Art. 18 Los miembros del directorio durarán dos años en sus funciones pudiendo ser reelegidos por un periodo igual; en el mismo puesto o en su defecto ocupar cualquier cargo del organismo.

Art.19 Es deber del directorio al termino de un mes posterior a la fecha de posesión, presentar el plan de trabajo y la pro forma presupuestaria a consideración de la Asamblea general, la misma que previo estudio la aprobará para entrar en vigencia por el periodo para el cual queda establecido de un año, debiendo presentarse a consideración de la Asamblea General anualmente.

Art. 20 SON ATRIBUCIONES DEL DIRECTORIO:

- a) Dirigir la administración de la Asociación
- b) Presentar el plan de Trabajo y el Presupuesto Anual, que serán entregados en la Asamblea General para su estudio y aprobación

- c) Estudiar los proyectos de reforma del Estatuto social y Reglamento interno; así como también, proporcionar las directrices para el desenvolvimiento de la organización.
- d) Ejecutar las resoluciones emanadas por la Asamblea General
- e) Elegir el Banco para el depósito de los fondos de la organización y para el retro serán legalizados con el visto bueno del presidente y tesorero mediante firmas conjuntas.
- f) Presentar un informe trimestralmente de las labores realizadas
- g) Resolver sobre el ingreso de nuevos socios al seno de la Asociación.
- h) Informar a la Asamblea General sobre el socio que amerite sanción disciplinaria leve o que amerite su expulsión.

Art.21 PARA SER MIEMBRO DEL DIRECTORIO SE REQUIERE:

- a) Ser Ecuatoriano mayor de edad
- b) Ser comerciante posesionario de módulo en el Centro Comercial "La Barraca": estar asociado a la organización por el tiempo mínimo de un año posterior a la obtención de la personería jurídica de la entidad
- c) Estar al día en el pago de los cuotas y más obligaciones sociales para con la entidad
- d) No haber incurrido en faltas o procedimientos desleales a los intereses de la Asociación o de sus miembros

Art.22 LOS DIRECTIVOS CESARÁN EN SUS FUNCIONES EN LOS SIGUIENTES CASO:

- a) Cuando legalmente sean reemplazados mediante elección y sean posesionados los nuevos dignatarios en la sucesión democrática de cada periodo de mandato.
- b) Serán declarados vacantes los cargos, cuando los Dirigentes faltaren sin causa justificada a dos sesiones alternas, y tres consecutivas durante el periodo para el cual fueron elegidos.
- c) Por deslealtad para con los socios en las declaraciones de carácter legal; así como también por reiteradas faltas a la disciplina

- d) Por violación a los presentes Estatutos y reglamentos
- e) Por manejar dolosamente los fondos económicos de la Asociación y sean destituidos fundamentadamente.

CAPITULO IV

DE LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO

DEL PRESIDENTE

Art. 23 SON ATRIBUCIONES DE EL (LA) PRESIDENTE (A): El (la) Presidente (a) del Directorio, es el (la) personero (a) de máxima representación dentro de la Asociación, y como tal le serán reconocidos sus derechos y nombrado.

Art. 24 DON DEBERES DEL (LA) PRESIDENTE (A):

- a) Representar legal, judicial, y Extrajudicialmente a la Asociación en los actos sociales de carácter social, económico, cultural y deportivo.
- b) Convocar en cumplimiento del estatuto social y presidir las sesiones de Asamblea General y las de Directorio.
- c) Representar a la organización en tantos y cuantos actos sea invitado oficialmente, teniendo bajo su responsabilidad su obligación de informar a la Asamblea General.
- d) Cumplir y hacer cumplir el presente Estatuto y Reglamento interno que se aprobare; así como ejecutar en el menor tiempo posible las resoluciones emanadas de la Asamblea General y del Directorio.
- e) Legalizar con su firma las actas de las sesiones, comunicaciones, actos, contratos, acuerdos, escrituras y cualquier documento de la Asociación de índole legal con responsabilidad solidaria del respectivo miembro del directorio, previo conocimiento, y aprobación de la misma en caso necesario.
- f) Organizar y dirigir las actividades de la Directiva y autorizar los pagos que realizare la Tesorería, siempre que haya sido aprobado por el directorio
- g) Presentar el informe anual de labores, por escrito ante la Asamblea General
- h) Resolver los asuntos urgentes de carácter administrativo, e informar a la Asamblea General en la inmediata sesión

DEL (LA) VICEPRESIDENTE (A)

Art.25 SON DEBERES Y ATRIBUCIONES:

- a) Subrogar las funciones del presidente, en su ausencia temporal o definitiva por encargo escrito o como consecuencia de la remoción del cargo por destitución o renuncia irrevocable.
- b) Colocar en la gestión del presidente y del directorio
- c) Presidir vitaliciamente las Comisiones que se le encomendaren en reemplazo del Presidente
- d) El vicepresidente subrogara al presidente y aquellos vocales subrogarán en el orden de su elección aplicando los procedimientos parlamentarios universales

DEL (LA) SECRETARIO (A)

Art. 26 SON ATRIBUCIONES DEL (LA) SECRETARIO(A):

- a) Suscribir en unión del (la) Presidente (a), las actas de las sesiones del Directorio y Asamblea General
- b) Asistir cumplidamente a las reuniones del Directorio y Asamblea General, sean ordinarias o extraordinarias
- c) Llevar el libro de actos y comunicaciones del Directorio y Asamblea General
- d) Redactar y firmar con el (la) Presidente (a) la correspondencia oficial
- e) Citar a las sesiones de Asamblea General y del Directorio dispuestas legalmente por el (la) Presidente (a)
- f) Expedir previa orden del Presidente los certificados que se le soliciten
- g) Llevar con el mayor sigilo los archivos a su cargo
- h) Asistir obligatoriamente a todos los actos de la asociación
- i) Los demás inherentes a su cargo

DEL (LA) TESORERO (A)

Art. 27 SON DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL (LA) TESORERO (A):

- a) Recaudar y responder personal y pecuniariamente por los fondos de la organización, para ello deberá rendir una caución

- b) Llevar los Registros de ingresos y egresos de los fondos de la entidad
- c) Presentar trimestralmente un informe contable a la Asamblea General
- d) Efectuar los pagos con visto bueno del Presidente
- e) Registrar su firma y la del Presidente, en todas las cuentas bancarias para efectos de movilización de fondos
- f) Tener a disposición de la organización, un fondo rotativo para gastos urgentes o imprevistos
- g) Recibir y entregar con inventario los bienes de la Asociación
- h) Asistir cumplidamente a las sesiones del Directorio y Asamblea General

DE LOS VOCALES

Art. 28 SON ATRIBUCIONES DE LOS VOCALES:

- a) Los vocales principales serán integrantes natos de las diversas comisiones que de conformidad con las necesidades de la organización se crearen
- b) Los vocales principales reemplazarán al presidente en caso de no poder hacerlo el vicepresidente de acuerdo al orden de elección, los suplentes a su vez, reemplazarán a los principales en los casos señalados

CAPITULO V

DE LAS ELECCIONES

Art. 29 Las elecciones del directorio se realizarán en la primea semana del mes que coincida con la fecha de aprobación legal del presente estatuto antes de fenecer el Directorio saliente. El directorio electo se posesionará una semana después en un acto especial en el que el presidente saliente rendirá el informe correspondiente

Art. 30 Las elecciones se llevaran acabo en forma legal y democrática convocada para el efecto y podrá ser por lista o ternas, mediante el voto secreto o en forma nominal. Se declarará ganadora a la lista o miembro de la terna que tenga la mayoría simple de votos

Art. 31 Para el caso de las votaciones nominales se nombrarán dos escrutadores: uno por la sala y otro por el directorio. En caso de empate el presidente hará uso del voto dirimente. De igual forma en elecciones por lista se nombrará en Asamblea General un tribunal electoral.

Art. 32 Podrán elegir y ser elegidos los socios que estuvieren al día en sus obligaciones económicas que tengan la calidad de socios por un tiempo no menor a un año

Art. 33 El voto es obligatorio, personal e indelegable

CAPITULO VI

RÉGIMEN SANCIONADOR

Art. 34 Los socios podrán ser sancionados por el directorio por infringir reiteradamente los estatutos o los acuerdos de la Asamblea General, o del Directorio

Art. 35 Las sanciones pueden comprender desde la amonestación verbal o escrita;

Multas, suspensión de los derechos desde 15 días a un mes; hasta la Expulsión definitiva, a tal efecto, el Presidente podrá disponer la apertura de un expediente para desarrollar la investigación que aclaren aquellas conductas, que puedan ser sancionables. Las actuaciones se llevarán a cabo por secretaria, que proporcionará al directorio la adopción de medidas oportunas; se creará la comisión de penas y sanciones. La imposición de las mismas será facultad de la asamblea general y deberá ir precedida de la audiencia del interesado.

Art. 36 Las causas para la imposición de sanciones anotadas en el artículo anterior, se hará constar en el reglamento interno que para el buen desenvolvimiento administrativo de la corporación se aprobare. Será de exclusiva competencia de la Asamblea General imponer la expulsión.

CAPITULO VII

DE LOS FONDOS SOCIALES

Art. 37 EL PATRIMONIO SOCIAL DE LA ASOCIACION ESTARÁ CONFORMADO POR:

- a) Las cuotas ordinarias y extraordinarias de los socios, así como las cuotas de ingreso;
- b) Las herencias, donaciones y legados que hicieren a la Asociación personas naturales o jurídicas de derecho público o privado, nacionales o extranjeras, que fueren aceptadas por las Asamblea General, con beneficio de inventario
- c) Los bienes que obtenga la Asociación de manera lícita, por la realización de la diversas actividades acorde con su naturaleza

CAPITULO VIII

DE LA DISOLUCIÓN

Art. 38 La Asociación se disolverá por no cumplir sus fines; por disminuir los miembros a un número de 5 o por una de las causas determinadas en la ley

Art. 39 Una vez disuelta, sus bienes pasarán a una institución de servicio social que determine la última Asamblea General a falta de designación lo hará el Ministerio de Bienestar Social, en todo caso se actuara conforme a lo estipulado en el Código Civil vigente

Art. 40 El ministerio de bienestar social, al amparo de las legislación vigente y en armonía con las disposiciones de los distintos cuerpos legales, de acuerdo a la situación y de presumirse incumplimiento de los fines y objetivos, impartirá normas y procedimientos que permitan regular todo proceso de disolución y liquidación considerando que la constitución política del estado categoriza lo social y prevencional

Luego de haber analizado los estatus, se ha podido determinar que la organización como tal ya tiene un nacimiento, génesis o vida jurídica por lo cual internamente hablando no hace falta crearlos pues ya existen, lo que facilita desde el punto de vista legal lo que se pretende conseguir con el presente estudio.

Otro factor fundamental para realizar una importación es obtener un RUC (0891720114001) lo cual es una contribución positiva para llevar efectos el presente proyecto investigativo, pues a lo largo de investigación se ha determinado que para importar puede realizarlo personas natural o jurídica por lo que se ha visto que no hay mayor complejidad en realizar una compra en el exterior salvo, lo establecido en la resolución 466 del COMEXI en los actuales momentos.

Por lo que ya se ha visto la condiciones administrativas son viables para la importación de mercancías del exterior, en tal virtud es fundamental potenciar esa organización por lo que se desarrolla un organigrama estructural y funcional para solidificar lo antes dicho.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL CCLB



ORGANIGRAMA FUNCIONAL CCLB



Funciones:

- Elegir y posesionar a los miembros del Directorio
- Aprobar todos los proyectos relacionados con las actividades de la Asociación
- Autorizar la adquisición de mercaderías por mayor, bienes muebles a inmuebles de la organización

DIRECTORIO

Funciones:

- Dirigir la administración de la Asociación
- Presentar el plan de Trabajo y el Presupuesto Anual, que serán entregados en la Asamblea General para su estudio y aprobación
- Estudiar los proyectos de reforma del Estatuto social y Reglamento interno; así como también, proporcionar las directrices para el desenvolvimiento de la organización.

PRESIDENTE

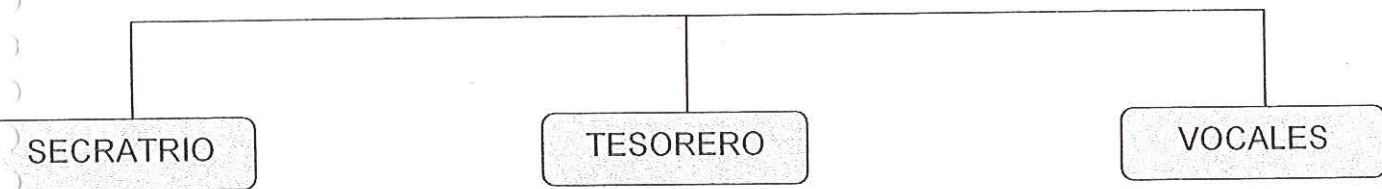
Funciones:

- Representar legal, judicial, y Extrajudicialmente a la Asociación en los actos sociales de carácter social, económico, cultural y deportivo.
- Convocar en cumplimiento del estatuto social y presidir las sesiones de Asamblea General y las de Directorio.
- Representar a la organización en tantos y cuantos actos sea invitado oficialmente, teniendo bajo su responsabilidad su obligación de informar a la Asamblea General.

VICEPRESIDENTE

Funciones:

- Subrogar las funciones del presidente, en su ausencia temporal o definitiva por encargo escrito o como consecuencia de la remoción del cargo por destitución o renuncia irrevocable.
- Colocar en la gestión del presidente y del directorio
- Presidir vitaliciamente las Comisiones que se le encomendaren en reemplazo del Presidente



Funciones:

- Suscribir en unión del (la) Presidente (a), las actas de las sesiones del Directorio y Asamblea General
- Asistir cumplidamente a las reuniones del Directorio y Asamblea General, sean ordinarias o extraordinarias
- Llevar el libro de actos y comunicaciones del Directorio y Asamblea General.

Funciones:

- Recaudar y responder personal y pecuniariamente por los fondos de la organización, para ello deberá rendir una canción
- Llevar los Registros de ingresos y egresos de los fondos de la entidad
- Presentar trimestralmente un informe contable a la Asamblea General

Funciones:

- Los vocales principales serán integrantes natos de las diversas comisiones que de conformidad con las necesidades de la organización se crearen
- Los vocales principales reemplazarán al presidente en caso de no poder hacerlo el vicepresidente de acuerdo al orden de elección, los suplentes a su vez, reemplazarán a los principales en los casos señalados

Ya se ha establecido un organigrama estructural y funcional del CCLB (centro comercial la barraca), pero es necesario definir los responsables de la coordinación de las operaciones internacionales que para efectos del presente estudio se quiere implementar, luego de revisar los estatutos se pudo determinar que el directorio es el encargado de la administración y gestión de las diferentes actividades que realiza el CCLB, es decir, que toda la coordinación del proceso de importación debe estar representado por el directorio, siempre y cuando se apruebe por la Asamblea General.

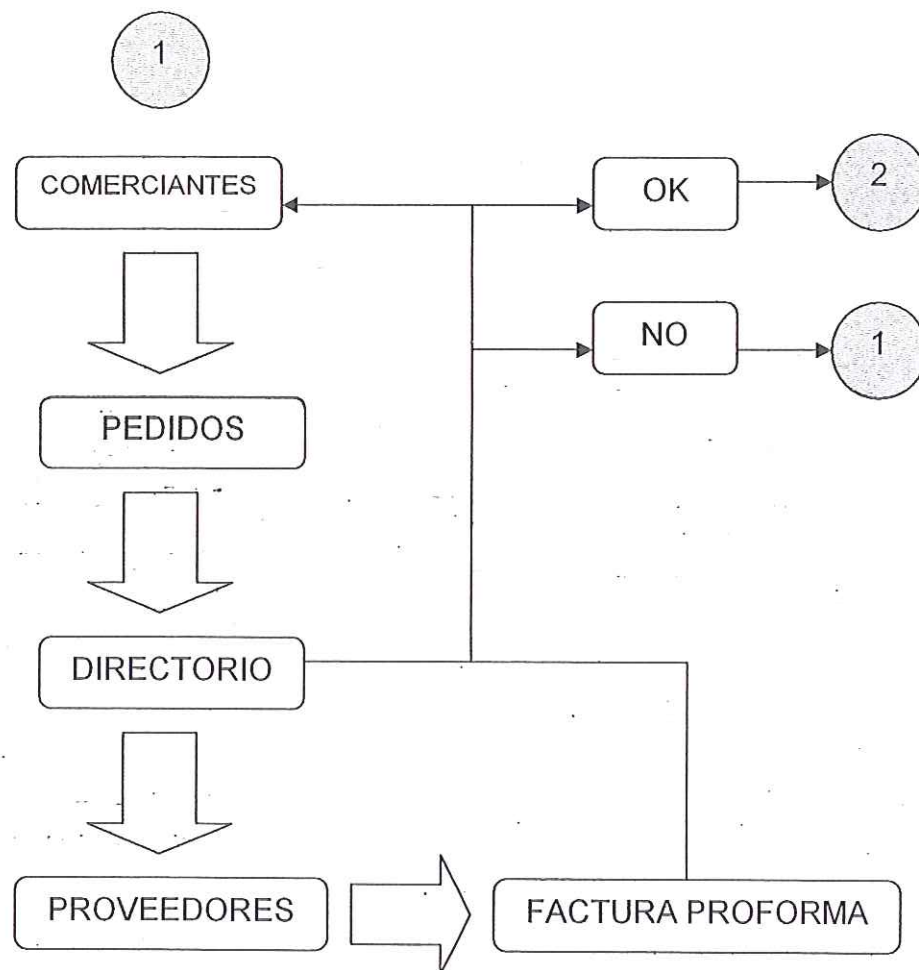
Es primordial empezar diciendo que la adquisición de la mercadería será base fundamental para todo este proceso, ya que habrá que identificar los proveedores idóneos confiables para realizar la negociación. Para la compra de la mercadería es necesaria una coordinación con los integrantes de la asociación, puesto que, se definirá los proveedores del producto. Se contara con la información de precios y calidad, solicitada a vendedores por catálogos y muestras sin valor comercial. Para lo cual se tendrá que contar con la información proporcionada de la embajada de Ecuador en Panamá.

Luego de haber hecho los contactos es necesario que una representación de los comerciantes para mayor garantía se traslade a este país para constatar toda la información proporcionada.

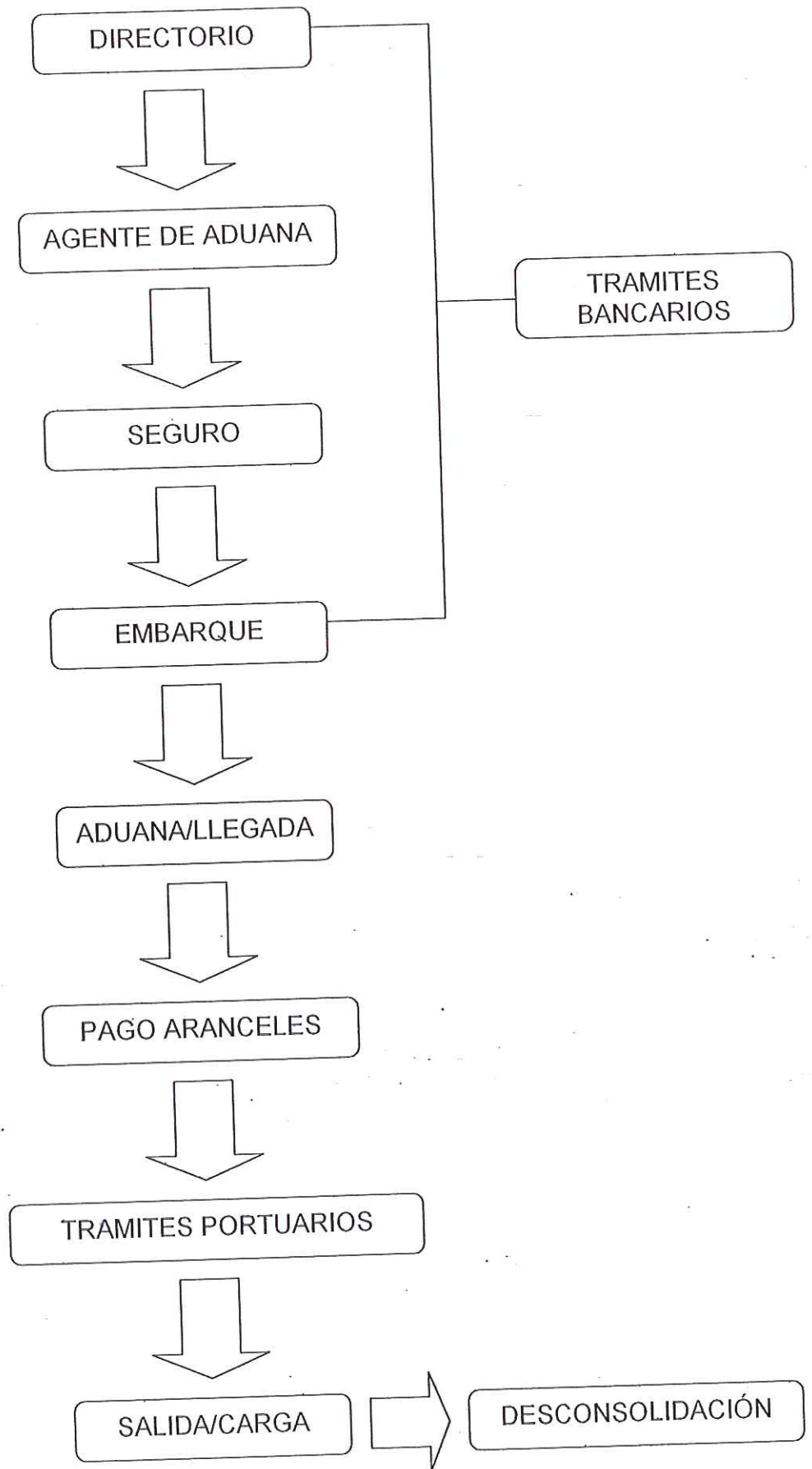
La apertura de una cuenta unificada exclusivamente para las transacciones de internacionales (importación) lo que permitirá realizar los trámites bancarios en el país de origen, que les permita acceder al crédito documentario como cartas de crédito, entre otras.

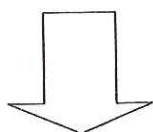
La formulación de los pedidos debe realizarse con anticipación y de acuerdo a las exigencias y requerimientos de los comerciantes, por lo tanto, se debe establecer los montos mínimos de pedidos a los proveedores internacionales.

4.5.2 ESQUEMATIZACIÓN INTERNA DEL PROCESO DE PEDIDOS DE CARGA.



2





DISTRIBUCIÓN DE CARGA A SOCIOS

Para que la esquematización detalla anteriormente se cumpla y sus procesos puedan ser consumados, es fundamental que exista una óptima coordinación de cada una de las actividades que se detallan, es importante indicar también que previo a toda esta negociación se realice una capacitación a los comerciantes de la bahía en importación con la finalidad de dar a conocer los procesos a este gremio.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La situación actual de los comerciantes de la bahía se desenvuelve con una falta de coordinación, así como también en un desconocimiento de los beneficios que podrían tener como organización. La mayor debilidad de éstos es no contar con un parqueadero apropiado, con un agravante más que es la inseguridad propia de este sector de la ciudad. Se ven afectados actualmente con una feria que se realiza los días viernes, con lo cual, por obvias razones, sus ventas se ven disminuidas, lo que representa una amenaza para su estabilidad económica. Una de las mayores fortalezas son los precios bajos teniendo como gran oportunidad la importación directa de sus productos de un país extranjero.
- El 72% de la población encuestada vende ropa, por otro lado el 21% lo hace con calzado. Un 57% de la población encuestada compra sus mercaderías en ciudades como Guayaquil o Santo domingo, estos productos adquiridos mayoritariamente a intermediarios es lo que hace que los costos se encarezcan y la ganancia sea mínima.
- Los costos de importación se han visto seriamente afectados por la resolución 466 del COMEXI con una tendencia a la alza, ya que se establece un arancel específico para este tipo de mercancías, pese a eso son muy favorables las condiciones para la importación directa de los productos que expenden los comerciantes de la bahía ubicados en la ciudad de Esmeraldas. Según el criterio de los comerciantes entrevistados el país de preferencia para importar sus mercancías es Panamá y el 99 % de los comerciantes de la bahía encuestados están de acuerdo en la unificación de sus recursos para la importación de las mercancías de un país extranjero.
- Existe un alto desconocimiento en cuanto a la realización de negociaciones internacionales (importación) por parte de los comerciantes de la bahía de Esmeraldas, más del 60% de la población encuestada afirma no conocer los procesos, y por lógicas razones los beneficios derivados de este tipo de actividad.

- La actual estructura legal de los comerciantes del CCLB (Centro Comercial La Barraca), es propicia para el desarrollo de actividades de importación ya que cuentan con estatutos bien definidos, así también poseen un nacimiento comercial RUC, por lo tanto no se definió una estructura organizacional, pues, ya existe.

5.2. RECOMENDACIONES

- Dotar de herramientas que le permitan al CCLB mejorar la organización interna, aprovechando las oportunidades como la ubicación estratégica de la cual gozan, accesible para todos y muy funcional en la distribución de los negocios.
- Solidificar y potenciar la seguridad realizando autogestión que le permita conseguir personal policial para la tranquilidad de los consumidores.
- Conceder una considerable importancia a la resolución 466, pues de esto dependerá el aumento o disminución de los costos de importación, pedir además información a la Corporación Aduanera Ecuatoriana de los diferentes documentos y procesos a seguir para la nacionalización de las mercancías que expenden.
- Dar capacitación integral a los comerciantes del CCLB con la finalidad de transmitirle toda la información relacionada a los procesos de importación en las mercancías que usualmente venden, realizada por profesionales en comercio exterior de las universidades que dictan tal especialidad.

CAPITULO VI

6. BIBLIOGRAFIA

6.1. BIBLIOGRAFIA

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Importaci%C3%B3n>
- <http://www.navactiva.com/web/es/acex/guiaexp/p1518.php>
- <http://www.google.com.ec/search?hl=es&cr=countryEC&oi=definer&q=define:carga+general&defl=es>
- <http://www.infomipyme.com/docs/gt/offline/importar/documentacion.htm>
- www.monografias.com/trabajos7/metra/metra.shtml
- Estatutos de constitución del CCLB (Archivos de la bahía)

ANEXOS

ENTREVISTA AL PRESIDENTE Y LAS ASOCIACIONES DE LA BAHIA DE ESMERALDAS

Fecha:

Nombre del entrevistado:

Ocupación:

Establecimiento:

Hora de la entrevista:

1. ¿Cómo esta funcionando actualmente la bahía?
2. ¿A ustedes les gustaría agremiarse para comprar sus mercancías en otro país?
3. ¿Los comerciantes y los consumidores compran grandes o poco volúmenes, y en que fechas?
4. ¿Cuáles son las dificultades que tienen organizativamente cuando se dan las fiestas, preferentemente cincoagostinas?
5. ¿Tienen algún organismo que los controle?
6. ¿Ustedes como bahía tienen competencia?
7. ¿Ustedes como organización cuentan con RUC? si en No ¿Por qué no lo han gestionado?
8. ¿Alguna organización pública o privada les apoya para su crecimiento y desarrollo?
9. ¿Conoce usted lo que es carga consolidada?
10. ¿Usted conoce los pasos para importar mercaderías?

**ENCUESTA A LOS COMERCIANTES DE LA BAHIA DE LA CIUDAD DE
ESMERALDAS**

1.- Es propietario de su local

SI

NO

2.- Que clase de mercadería vende.

Ropa

Calzado

Bisutería

Electrodoméstico

Otros

Cuál _____

3.- Donde compra su mercadería.

Guayaquil

Santo domingo

Perú

Colombia

Panamá

Otro

Cuál _____

4.- Conoce los requisitos y tramites para la importación de sus mercancías.

SI

NO

5.- Conoce los beneficios de la organización de los comerciantes.

SI

NO

6.- Estaría dispuesto a importar su mercancía de otros lados en conjunto con los demás comerciantes para minimizar costos.

SI NO

Por qué

7.- Cada que tiempo compra su mercancía.

1 mes
2 meses
3 meses
4 meses
Otros

Cuál _____

8.- A quien le compra

Importadores
Intermediarios
Otros

Cuál _____

9.- Aceptaría pagar un valor módico para tramitar de manera directa la importación de la mercadería.

SI NO

**ENCUESTA DIREGIDA A LOS CONSUMIDORES DE LA BAHÍA DE
ESMERALDAS**

1.- Considera usted que la bahía se encuentra funcional.

SI NO

2.- Encuentra usted la mercadería que va a comprar.

3.- Encuentra atractiva la mercadería que ofrece la bahía

SI NO

4.- Los precios que ofrecen en la bahía son cómodos.

SI NO

5.- Encuentra competitivos los precios dentro de la bahía.

SI NO

6.- Es el único lugar que acude a realizar sus compras.

SI NO

7.- Cree usted que en la bahía existe seguridad.

SI NO

8.- Que debilidades encuentran en la bahía.

Résolución 466 del COMEX

EL CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

Que la Constitución de la República del Ecuador dispone en su Art. 283 que el sistema económico es social y solidario y tiene por objetivo “garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”, en concordancia con el Art. 284, que establece que la política económica tiene como uno de sus objetivos “mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo”;

Que al ser la República del Ecuador miembro de la Comunidad Andina (CAN), de conformidad con las disposiciones del Acuerdo de Cartagena de 1969 y sus posteriores protocolos modificatorios, así como de la Asociación Latinoamericana de Integración, de conformidad con las disposiciones del Tratado de Montevideo de 1980, entre otros acuerdos y tratados de integración y comercio, de los cuales es parte signataria, debe cumplir con las obligaciones de la normativa establecida en dichos acuerdos;

Que al ser la República del Ecuador parte contratante de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde el año 1996, organismo multilateral basado en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, y sus posteriores modificaciones, en particular el Acuerdo de Marrakech del año 1994, mediante el cual se creó la Organización Mundial de Comercio, debe cumplir con las obligaciones de la normativa antes mencionada;

Que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, contempla en el Art. XVIII, Sección B, la posibilidad de que una Parte Contratante del antes mencionado acuerdo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución;

Que el “Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos”, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), aclara las disposiciones aplicables para el

establecimiento de salvaguardias por balanza de pagos, procedimientos para la celebración de consultas, notificación, documentación y conclusiones de las consultas;

Que la Decisión 563 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en la Gaceta Oficial No. 940 de 25 de junio del 2003, que contiene la Codificación del Acuerdo de Cartagena, en el Capítulo XI, “Cláusulas de Salvaguardia”, dispone en su artículo 95 la facultad para que los Países Miembros puedan adoptar medidas para corregir el desequilibrio de su balanza de pagos, inclusive, con el carácter de medida emergente;

Que mediante Decisión 389 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en la Gaceta Oficial No. 211 de 17 de julio de 1996, se establece el Reglamento para la Aplicación de la Cláusula de Salvaguardia por Balanza de Pagos, que permite a los Países Miembros de la Comunidad Andina exceptuarse temporalmente de los compromisos asumidos en el Programa de Liberación y establece los procedimientos para su aplicación al comercio intrasubregional;

Que la Resolución 70, artículo primero, literal a), del Comité de Representantes de la ALADI, ampara la aplicación del Régimen Regional de Salvaguardia para corregir desequilibrios en la balanza de pagos de sus miembros;

Que el Decreto Ejecutivo No. 592, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 191 del 15 de octubre del 2007, incluye tanto un Anexo I como un Anexo II, anexo este último que contiene la “Nómina de Subpartidas sujetas a Diferimiento Arancelario” y que ha sido modificado a través de varios decreto ejecutivos del Gobierno Nacional, instrumentos que se constituyen en el arancel nacional aplicado vigente para las importaciones en el Ecuador;

Que el artículo No. 11, literal j), de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), publicada en el Registro Oficial No. 82 de 9 de junio de 1997, faculta al COMEXI a aplicar temporalmente medidas de salvaguardia para corregir situaciones anómalas de las importaciones, en observancia de las normas y procedimientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC);

Que el 16 de enero del 2009 en la sala de sesiones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), se suscribió un Acuerdo Voluntario entre el Gobierno Nacional de la República del Ecuador y varios grupos de importadores representativos a nivel

nacional, a fin de Salvaguardar la Balanza de Pagos. En este documento las Partes reconocen la necesidad de restringir las importaciones para aplacar las secuelas de la crisis mundial, y sus efectos nocivos para la economía nacional;

Que el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) conoció el informe del Banco Central del Ecuador (BCE), que establece la existencia de un déficit severo en la balanza de pagos del Ecuador para el año 2009, situación que requiere una inmediata reducción de las importaciones por un monto de dos mil ciento sesenta y nueve millones 00/100 dólares americanos (US \$ 2.169'000.000,00), para equilibrar el sector externo y conservar el equilibrio macroeconómico necesario para mantener un crecimiento suficiente y sustentable de la economía ecuatoriana;

Que de conformidad con el artículo 13 de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), conoció y aprobó por unanimidad los informes técnicos de los Ministerios de Industrias y Competitividad (MIC) y de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI), que recomiendan la adopción de una salvaguardia de balanza de pagos en los términos establecidos por los acuerdos y convenios internacionales en materia de comercio, de los cuales Ecuador forma parte; y,

En ejercicio de las facultades que le confiere la Ley de Comercio Exterior e Inversiones,

Resuelve:

Artículo Primero.- Establecer una **salvaguardia** por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un (1) año, en los siguientes términos:

- a) Aplicar un **recargo ad-valórem**, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo I de la presente resolución;
- b) Aplicar un **recargo específico**, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías que constan en el Anexo II de la presente resolución; y,
- c) Establecer **cuotas**, limitando el valor de las importaciones de mercancías, en los términos que constan en el Anexo III de la presente resolución.

La aplicación de esta salvaguardia por balanza de pagos incluye el establecimiento de una excepción de la aplicación del programa de liberación vigente en el marco de la Comunidad Andina, así como de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial, suscritos por el Ecuador. Por lo tanto, a estas importaciones se aplicará no sólo esta salvaguardia, sino también el arancel nacional vigente.

Artículo Segundo.- Le corresponde a la **Corporación Aduanera Ecuatoriana** incorporar esta salvaguardia al **Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE)**.

Para la aplicación de los literales a) y b) del artículo primero de la presente resolución, esta salvaguardia se aplicará exclusivamente a las importaciones a consumo, en tanto que en el caso del literal c), esta salvaguardia se aplicará a las importaciones realizadas a cualquier régimen aduanero, con excepción de los trámites de nacionalización con regímenes aduaneros precedentes, y la importación al régimen de Maquila y Depósito Industrial.

Artículo Tercero.- Para la aplicación de la restricción cuantitativa de las importaciones establecida en el Anexo III de la presente resolución, se encomienda a la Comisión Ejecutiva del COMEXI la distribución de los cupos correspondientes, de conformidad con las disposiciones del Art. XIII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1947, así como la adopción de toda disposición complementaria que requiera la aplicación de esta salvaguardia.

Artículo Cuarto.- Se excluye de la aplicación de esta salvaguardia a las importaciones realizadas por concepto de envíos de socorro, donaciones provenientes del exterior a entidades autorizadas para recibir dichas donaciones, menaje de casa, bienes para uso de discapacitados, muestras sin valor comercial, categorías A y B del régimen Courier, equipaje de pasajeros y las realizadas por todas aquellas entidades amparadas en la Ley sobre Inmunities, Privilegios y Franquicias Diplomáticas.

No obstante, esta excepción no será aplicable a las importaciones que realicen los diplomáticos nacionales, así como las amparadas en la categoría C, D, y F del régimen Courier (con excepción de los libros didácticos y educativos) y los bienes tributables que ingresen por sala internacional de pasajeros.

Artículo Quinto.- Se encomienda al Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) para que, realice el seguimiento y evaluación permanente de la aplicación de esta salvaguardia y sus efectos en el sector externo de la economía ecuatoriana, debiendo

presentar el informe técnico correspondiente para conocimiento del Pleno del COMEXI cada trimestre, o en un tiempo menor, cuando lo estime pertinente

En el caso de que, por efecto de la aplicación de esta salvaguardia, no se produzca la contracción del comercio necesaria para equilibrar el sector externo de la economía, o se presenten distorsiones que perjudiquen en forma excesiva el desarrollo de alguna actividad económica o sector productivo, el Ministerio de Industrias y Competitividad podrá poner a consideración de la Comisión Ejecutiva del COMEXI el caso y planteará la propuesta de reformas al Anexo respectivo, mediante la adopción de la resolución correspondiente.

Artículo Sexto.- Se encomienda al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, con el apoyo del asesoramiento jurídico externo que estime necesario contratar, la realización de las notificaciones de esta salvaguardia, así como la preparación y desarrollo de las consultas y mecanismos similares, conforme los procedimientos y plazos establecidos en los diferentes acuerdos y convenios internacionales en materia de comercio, de los cuales el Ecuador sea parte signataria.

Artículo Séptimo.- A efectos de apoyar el desarrollo de las actividades descritas en los artículos tercero, quinto y sexto de esta resolución, se conforma un grupo ad-hoc permanente, adscrito al COMEXI, integrado por delegados del Banco Central del Ecuador (BCE), Ministerio de Finanzas (MF), Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), Ministerio Coordinador de la Política Económica y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI), el que será coordinado por el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC), y que deberá presentar periódicamente informes al Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), sobre la evolución de esta medida y sus efectos.

El Servicio de Rentas Internas, el Ministerio de Turismo, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y cualquier otra entidad gubernamental que se considere pertinente, serán convocados a participar del grupo permanente cuando sea necesario.

La presente resolución fue adoptada por el Pleno del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en sesión extraordinaria llevada a cabo el 19 de enero del 2009 y entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

f.) Susana Cabeza de Vaca, Presente del COMEXI.

f.) Rubén Morán Castro, Secretario del COMEXI.

SECTOR CALZADO

1	Arancel específico 10 US \$ por par	6401100000	- Calzado con puntera metálica de protección	10
2	Arancel específico 10 US \$ por par	6401920000	- - Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	10
3	Arancel específico 10 US \$ por par	6401990000	- - Los demás	10
4	Arancel específico 10 US \$ por par	6402120000	- - Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	10
5	Arancel específico 10 US \$ por par	6402190000	- - Los demás	10
6	Arancel específico 10 US \$ por par	6402200000	- Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)	10
7	Arancel específico 10 US \$ por par	6402910000	- - Que cubran el tobillo	10
8	Arancel específico 10 US \$ por par	6402991000	- - - Con puntera metálica de protección	10
9	Arancel específico 10 US \$ por par	6402999000	- - - Los demás	10
10	Arancel específico 10 US \$ por par	6403120000	- - Calzado de esquí y calzado para la práctica de «snowboard» (tabla para nieve)	10
11	Arancel específico 10 US \$ por par	6403190000	- - Los demás	10
12	Arancel específico 10 US \$ por par	6403200000	- Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	10
13	Arancel específico 10 US \$ por par	6403400000	- Los demás calzados, con puntera metálica de protección	10
14	Arancel específico 10 US \$ por par	6403510000	- - Que cubran el tobillo	10
15	Arancel específico 10 US \$ por par	6403590000	- - Los demás	10
16	Arancel específico 10 US \$ por par	6403911000	- - - Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	10
17	Arancel específico 10 US \$ por par	6403919000	- - - Los demás	10
18	Arancel específico 10 US \$ por par	6403991000	- - - Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	10
19	Arancel específico 10 US \$ por par	6403999000	- - - Los demás	10
20	Arancel específico 10 US \$ por par	6404111000	- - - Calzado de deporte	10
21	Arancel específico 10 US \$ por par	6404112000	- - - Calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	10
22	Arancel específico 10 US \$ por par	6404190000	- - Los demás	10
23	Arancel específico 10 US \$ por par	6404200000	- Calzado con suela de cuero natural o regenerado	10

24	Arancel específico 10 US \$ por par	6405100000	- Con la parte superior de cuero natural o regenerado	10
25	Arancel específico 10 US \$ por par	6405200000	- Con la parte superior de materia textil	10
26	Arancel específico 10 US \$ por par	6405900000	- Los demás	10

SECTOR TEXTIL

Nº	Medida	NANDINA	Descripción	Recargo Arancelario US \$ por Kilo neto
1	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101200000	- De algodón	12
2	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
3	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101901000	- - De lana o pelo fino	12
4	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6101909000	- - Los demás	12
5	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102100000	- De lana o pelo fino	12
6	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102200000	- De algodón	12
7	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
8	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6102900000	- De las demás materias textiles	12
9	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103101000	- - De lana o pelo fino	12
10	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103102000	- - De fibras sintéticas	12
11	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103109000	- - De las demás materias textiles	12
12	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103220000	- - De algodón	12
13	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103230000	- - De fibras sintéticas	12
14	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103291000	- - - De lana o pelo fino	12
15	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103299000	- - - Los demás	12
16	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103310000	- - De lana o pelo fino	12
17	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103320000	- - De algodón	12
18	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103330000	- - De fibras sintéticas	12
19	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103390000	- - De las demás materias textiles	12

20	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103410000	-- De lana o pelo fino	12
21	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103420000	-- De algodón	12
22	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103430000	-- De fibras sintéticas	12
23	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6103490000	-- De las demás materias textiles	12
24	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104130000	-- De fibras sintéticas	12
25	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104191000	--- De lana o pelo fino	12
26	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104192000	--- De algodón	12
27	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104199000	--- Los demás	12
28	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104220000	-- De algodón	12
29	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104230000	-- De fibras sintéticas	12
30	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104291000	--- De lana o pelo fino	12
31	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104299000	--- Los demás	12
32	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104310000	-- De lana o pelo fino	12
33	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104320000	-- De algodón	12
34	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104330000	-- De fibras sintéticas	12
35	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104390000	-- De las demás materias textiles	12
36	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104410000	-- De lana o pelo fino	12
37	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104420000	-- De algodón	12
38	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104430000	-- De fibras sintéticas	12
39	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104440000	-- De fibras artificiales	12
40	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104490000	-- De las demás materias textiles	12
41	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104510000	-- De lana o pelo fino	12
42	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104520000	-- De algodón	12
43	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104530000	-- De fibras sintéticas	12
44	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104590000	-- De las demás materias textiles	12

45	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104610000	-- De lana o pelo fino	12
46	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104620000	-- De algodón	12
47	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104630000	-- De fibras sintéticas	12
48	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6104690000	-- De las demás materias textiles	12
49	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105100000	- De algodón	12
50	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105201000	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	12
51	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105209000	-- De las demás fibras sintéticas o artificiales	12
52	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6105900000	- De las demás materias textiles	12
53	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106100000	- De algodón	12
54	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106200000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
55	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6106900000	- De las demás materias textiles	12
56	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107110000	-- De algodón	12
57	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107120000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
58	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107190000	-- De las demás materias textiles	12
59	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107210000	-- De algodón	12
60	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
61	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107290000	-- De las demás materias textiles	12
62	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107910000	-- De algodón	12
63	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107991000	--- De fibras sintéticas o artificiales	12
64	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6107999000	--- Los demás	12
65	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108110000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
66	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108190000	-- De las demás materias textiles	12
67	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108210000	-- De algodón	12
68	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
69	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108290000	-- De las demás materias textiles	12

70	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108310000	-- De algodón	12
71	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108320000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
72	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108390000	-- De las demás materias textiles	12
73	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108910000	-- De algodón	12
74	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108920000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
75	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6108990000	-- De las demás materias textiles	12
76	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109100000	- De algodón	12
77	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109901000	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	12
78	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6109909000	-- Las demás	12
79	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110111000	--- Suéteres (jerseys)	12
80	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110112000	--- Chalecos	12
81	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110113000	--- Cardiganes	12
82	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110119000	--- Los demás	12
83	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110120000	-- De cabra de Cachemira	12
84	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110191000	--- Suéteres (jerseys)	12
85	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110192000	--- Chalecos	12
86	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110193000	--- Cardiganes	12
87	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110199000	--- Los demás	12
88	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110201000	-- Suéteres (jerseys)	12
89	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110202000	-- Chalecos	12
90	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110203000	-- Cardiganes	12
91	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110209000	-- Los demás	12
92	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110301000	-- De fibras acrílicas o modacrílicas	12
93	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110309000	-- Las demás	12
94	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6110900000	- De las demás materias textiles	12

95	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111200000	- De algodón	12
96	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111300000	- De fibras sintéticas	12
97	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111901000	-- De lana o pelo fino	12
98	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6111909000	-- Las demás	12
99	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112110000	-- De algodón	12
100	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112120000	-- De fibras sintéticas	12
101	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112190000	-- De las demás materias textiles	12
102	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112200000	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	12
103	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112310000	-- De fibras sintéticas	12
104	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112390000	-- De las demás materias textiles	12
105	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112410000	-- De fibras sintéticas	12
106	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6112490000	-- De las demás materias textiles	12
107	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6113000000	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 59.03, 59.06 ó 59.07.	12
108	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114200000	- De algodón	12
109	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
110	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114901000	-- De lana o pelo fino	12
111	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6114909000	-- Las demás	12
112	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115101000	-- Medias de compresión progresiva	12
113	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115109000	-- Los demás	12
114	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115210000	-- De fibras sintéticas, de título inferior a 67 decitex por hilo sencillo	12
115	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115220000	-- De fibras sintéticas, de título superior o igual a 67 decitex por hilo sencillo	12
116	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115290000	-- De las demás materias textil	12

117	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115301000	- - De fibras sintéticas	12
118	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115309000	- - Las demás	12
119	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115940000	- - De lana o pelo fino	12
120	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115950000	- - De algodón	12
121	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115960000	- - De fibras sintéticas	12
122	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6115990000	- - De las demás materias textiles	12
123	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116100000	- Impregnados, recubiertos o revestidos con plástico o caucho	12
124	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116910000	- - De lana o pelo fino	12
125	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116920000	- - De algodón	12
126	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116930000	- - De fibras sintéticas	12
127	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6116990000	- - De las demás materias textiles	12
128	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117100000	- Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares	12
129	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117801000	- - Rodilleras y tobilleras	12
130	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117802000	- - Corbatas y lazos similares	12
131	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117809000	- - Los demás	12
132	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117901000	- - De fibras sintéticas o artificiales	12
133	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6117909000	- - Las demás	12
134	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201110000	- - De lana o pelo fino	12
135	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201120000	- - De algodón	12
136	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201130000	- - De fibras sintéticas o artificiales	12
137	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201190000	- - De las demás materias textiles	12
138	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201910000	- - De lana o pelo fino	12
139	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201920000	- - De algodón	12
140	Arancel específico de US \$ 12 por	6201930000	- - De fibras sintéticas	12

	Kg neto		o artificiales	
141	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6201990000	- - De las demás materias textiles	12
142	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202110000	- - De lana o pelo fino	12
143	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202120000	- - De algodón	12
144	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202130000	- - De fibras sintéticas o artificiales	12
145	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202190000	- - De las demás materias textiles	12
146	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202910000	- - De lana o pelo fino	12
147	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202920000	- - De algodón	12
148	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202930000	- - De fibras sintéticas o artificiales	12
149	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6202990000	- - De las demás materias textiles	12
150	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203110000	- - De lana o pelo fino	12
151	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203120000	- - De fibras sintéticas	12
152	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203190000	- - De las demás materias textiles	12
153	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203220000	- - De algodón	12
154	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203230000	- - De fibras sintéticas	12
155	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203291000	- - - De lana o pelo fino	12
156	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203299000	- - - Los demás	12
157	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203310000	- - De lana o pelo fino	12
158	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203320000	- - De algodón	12
159	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203330000	- - De fibras sintéticas	12
160	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203390000	- - De las demás materias textiles	12
161	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203410000	- - De lana o pelo fino	12
162	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203421000	- - - De tejidos llamados «mezclilla o denim»	12
163	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203422000	- - - De terciopelo rayado («corduroy»)	12
164	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203429000	- - - Los demás	12

165	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203430000	- - De fibras sintéticas	12
166	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6203490000	- - De las demás materias textiles	12
167	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204110000	- - De lana o pelo fino	12
168	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204120000	- - De algodón	12
169	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204130000	- - De fibras sintéticas	12
170	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204190000	- - De las demás materias textiles	12
171	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204210000	- - De lana o pelo fino	12
172	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204220000	- - De algodón	12
173	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204230000	- - De fibras sintéticas	12
174	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204290000	- - De las demás materias textiles	12
175	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204310000	- - De lana o pelo fino	12
176	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204320000	- - De algodón	12
177	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204330000	- - De fibras sintéticas	12
178	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204390000	- - De las demás materias textiles	12
179	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204410000	- - De lana o pelo fino	12
180	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204420000	- - De algodón	12
181	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204430000	- - De fibras sintéticas	12
182	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204440000	- - De fibras artificiales	12
183	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204490000	- - De las demás materias textiles	12
184	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204510000	- - De lana o pelo fino	12
185	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204520000	- - De algodón	12
186	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204530000	- - De fibras sintéticas	12
187	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204590000	- - De las demás materias textiles	12
188	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204610000	- - De lana o pelo fino	12
189	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204620000	- - De algodón	12

190	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204630000	-- De fibras sintéticas	12
191	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6204690000	-- De las demás materias textiles	12
192	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205200000	- De algodón	12
193	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205300000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
194	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205901000	-- De lana o pelo fino	12
195	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6205909000	-- Los demás	12
196	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206100000	- De seda o desperdicios de seda	12
197	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206200000	- De lana o pelo fino	12
198	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206300000	- De algodón	12
199	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206400000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
200	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6206900000	- De las demás materias textiles	12
201	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207110000	-- De algodón	12
202	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207190000	-- De las demás materias textiles	12
203	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207210000	-- De algodón	12
204	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
205	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207290000	-- De las demás materias textiles	12
206	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207910000	-- De algodón	12
207	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207991000	--- De fibras sintéticas o artificiales	12
208	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6207999000	--- Los demás	12
209	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208110000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
210	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208190000	-- De las demás materias textiles	12
211	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208210000	-- De algodón	12
212	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208220000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
213	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208290000	-- De las demás materias textiles	12
214	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208910000	-- De algodón	12

215	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208920000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
216	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6208990000	-- De las demás materias textiles	12
217	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209200000	- De algodón	12
218	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209300000	- De fibras sintéticas	12
219	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209901000	-- De lana o pelo fino	12
220	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6209909000	-- Las demás	12
221	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210100000	- Con productos de las partidas 56.02 ó 56.03	12
222	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210200000	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6201.11 a 6201.19	12
223	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210300000	- Las demás prendas de vestir del tipo de las citadas en las subpartidas 6202.11 a 6202.19	12
224	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210400000	- Las demás prendas de vestir para hombres o niños	12
225	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6210500000	- Las demás prendas de vestir para mujeres o niñas	12
226	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211110000	-- Para hombres o niños	12
227	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211120000	-- Para mujeres o niñas	12
228	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211200000	- Monos (overoles) y conjuntos de esquí	12
229	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211320000	-- De algodón	12
230	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211330000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
231	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211391000	--- De lana o pelo fino	12
232	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211399000	--- Las demás	12
233	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211410000	-- De lana o pelo fino	12
234	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211420000	-- De algodón	12
235	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211430000	-- De fibras sintéticas o artificiales	12
236	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6211490000	-- De las demás materias textiles	12

237	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212100000	- Sostenes (corpiños)	12
238	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212200000	- Fajas y fajas braga (fajas bombacha)	12
239	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212300000	- Fajas sostén (fajas corpiño)	12
240	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6212900000	- Los demás	12
241	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213200000	- De algodón	12
242	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213901000	- - De seda o desperdicios de seda	12
243	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6213909000	- - Las demás	12
244	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214100000	- De seda o desperdicios de seda	12
245	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214200000	- De lana o pelo fino	12
246	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214300000	- De fibras sintéticas	12
247	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214400000	- De fibras artificiales	12
248	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6214900000	- De las demás materias textiles	12
249	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215100000	- De seda o desperdicios de seda	12
250	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215200000	- De fibras sintéticas o artificiales	12
251	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6215900000	- De las demás materias textiles	12
252	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6216001000	- Especiales para la protección de trabajadores.	12
253	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6216009000	- Los demás.	12
254	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6217100000	- Complementos (accesorios) de vestir	12
255	Arancel específico de US \$ 12 por Kg neto	6217900000	- Partes	12