

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

SISTEMA GUBERNAMENTAL EXPORTA FÁCIL COMO FUENTE PROMOTORA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS POR EL DISTRITO DE ESMERALDAS

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN:
EVALUACIÓN Y PROPUESTAS DE CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN

AUTOR
CALBERTO DELGADO TALÍA YADIRA

ASESOR
ING. FRANCISCO MILA CARVAJAL

ESMERALDAS, 2014

HOJA DE TRIBUNAL

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR.

_____

Presidente Tribunal de Graduación

_____

Lector 1

_____

Lector 2

_____

Director de la Escuela

_____

Director de Tesis

Fecha: _____

AUTORÍA

Yo, TALIA YADIRA CALBERTO DELGADO declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, autentica y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

_____

Talia Yadira Calberto Delgado
C.I. 0802364901

AGRADECIMIENTO

A Dios por sus bendiciones de cada día, y por saber guiar mi camino y mi vida.

A mi padre, que aunque no esté presente físicamente es mi impulso para seguir adelante día tras día, jamás olvidaré sus consejos.

A mi madre, una mujer incondicional en todo momento, es el pilar más grande de mi vida quien ha sabido guiarme y aconsejarme en todo momento al igual que mi hermana; y a mis sobrinas quienes son la alegría de mi vida.

A todos mis familiares y amigos por su colaboración y profesores por sus enseñanzas y su colaboración en todo momento.

A mi asesor quien ha sido mi guía a lo largo de este trabajo de investigación, quién con sus conocimientos y experiencia ha hecho posible la culminación de mi proyecto; siempre le estaré agradecida por sus buenos y acertados consejos

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN ---------- **1**

CAPÍTULO I---------- **3**
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN ---------- **3**
1.1 Problema de Investigación ---------- 3
1.1 Justificación ---------- 4
1.2 Objetivos ---------- 6
1.2.1 Objetivo General ---------- 6
1.2.2 Objetivos Específicos ---------- 6

CAPÍTULO II ---------- **7**
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN ---------- **7**
2.1 Antecedentes de Estudio ---------- 7
2.1.1 Sector Microempresarial en el Ecuador ---------- 7
2.1.2Posicionamiento del Ecuador en el Mercado Internacional ---------- 8
2.1.3 Principales Mercados de Exportación ---------- 8
2.1.4 Exportaciones de Productos no Tradicionales ---------- 9
2.1.5 Ecuador y la Unión Postal Universal ---------- 10
2.2 Fundamentación Teórica ---------- 10
2.2.1 Sistema gubernamental denominado Exporta Fácil ---------- 10
2.2.2 Acuerdos Comerciales que benefician al Sistema ---------- 11
2.2.3 Países que cuentan con el Sistema Exporta Fácil ---------- 12
2.2.4 Ciudades del Ecuador que implementan el sistema Exporta Fácil ---------- 12
2.2.5 Análisis del Sector Socio-Económico ---------- 14
2.2.6 Nivel de Utilización del Programa Exporta Fácil en la Provincia ---------- 14
2.3 Fundamentación Legal ---------- 16
2.3.1 Resolución Directorio Exporta Fácil 5-2010-R9 ---------- 16
2.3.2 Resolución 17-2010-R5 Reforma Resolución 5-2010-R9 ---------- 17
2.3.3 PRO-ECUADOR -Registro Oficial N° 351 ---------- 17
2.3.4 COPCI, Capitulo IV Despacho / Sección I.- Declaración Aduanera ---------- 17

CAPÍTULO III ---------- **18**
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN ---------- **18**
3.1 Métodos Utilizados en la Investigación ---------- 18
3.2 Tipo de Investigación ---------- 18
3.3 Construcción Metodológica del Objeto de Investigación ---------- 19
3.4 Recolección de Información ---------- 19
3.4.1 Información Primaria ---------- 19
3.4.2 Información Secundaria ---------- 20
3.5 Descripción de la Información Obtenida ---------- 20

CAPÍTULO IV ---------- **21**

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS ---------- **21**
4.1 Sector Microempresarial en el Ecuador ---------- 21
4.2 Modelo del Plan del Buen Vivir como impulso a los actores de la economía popular y solidaría ---------- 22
4.3 Organismos de Control y de Apoyo al Comercio Exterior ---------- 24
4.3.1 Organismos de Control ---------- 24
4.3.1 Organismo de Apoyo ---------- 26
4.4 Base de Datos de Microempresarios de la Provincia de Esmeraldas ---------- 27
4.5 Utilización del Sistema Exporta Fácil en el Ecuador ---------- 33
4.6 Inclusión de las Mipymes en Mercados Internacionales mediante el Exporta Fácil. ---------- 36
4.7 Sector Microempresarial de la Provincia de Esmeraldas ---------- 37
4.8 Comparativo entre una exportación tradicional y una exportación mediante el sistema Exporta Fácil. ---------- 40
4.9 Requisitos Nacionales e Internacionales para realizar una Exportación ---------- 43
4.9.1 Requisitos nacionales ---------- 44
4.9.2 Requisitos internacionales ---------- 56
4.10 Manual de Exportación utilizando el Sistema Exporta Fácil ---------- 60
4.10.1Como Obtener el RUC ---------- 61
4.10.2Registro como Exportador en el Sistema Exporta Fácil ---------- 63
4.10.3Análisis del Mercado Extranjero ---------- 67
4.10.4Logística de Exportación ---------- 69
4.10.5Comercialización del Producto ---------- 71
4.10.6Emisión de Factura ---------- 72
4.10.7Certificado de Origen ---------- 74
4.10.8Cómo llenar de la Declaración Aduanera Simplificada ---------- 78
4.10.9Entrega del Producto ---------- 89
4.10.10Forma de Cobro ---------- 89
4.10.11Rastreo o Tracking ---------- 90
ANÁLISIS DE IMPACTOS ---------- 93

CAPITULO VI ---------- **96**
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ---------- 96
6.1 Conclusiones ---------- 96
6.2 Recomendaciones ---------- 97
FUENTE DE INFORMACIÓN ---------- 98
ANEXOS ---------- 101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Total de Exportaciones utilizando el Sistema Exporta Fácil 2011---------- 12
Tabla 2: Total Exportaciones utilizando el Exporta Fácil Año 2012---------- 13
Tabla 3: Ciudades con menos de 20 exportaciones utilizando el Exporta Fácil--------13
Tabla 4: Base de Datos de Microempresarios de la Provincia de Esmeraldas----------29
Tabla 5: Total de exportaciones en el año 2012 por Provincia---------- 36
Tabla 6: FODA del sector microempresarial de la Provincia---------- 40
Tabla 7: Ponderación entre factores externos y factores internos---------- 42
Tabla 8: Comparativo entre una exportación tradicional y Exporta Fácil---------- 43
Tabla 9: Tipos de certificados ---------- 55

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Porcentajes de exportaciones por producto mediante Exporta Fácil------- 15
Gráfico 2: Principales destinos de exportación años 2011-2012---------- 16
Gráfico 3: Tamaño de Empresa---------- 32
Gráfico 4: Tipo de agrupación---------- 33
Gráfico 5: Comparativo de Exportadores, Productores, Asociaciones y Comercializadores---------- 34
Gráfico 6: Tipos de productos exportados---------- 35
Gráfico 7: Incremento de exportaciones en valor FOB 2011-2012---------- 38

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación que tiene por tema “Exporta Fácil como fuente promotora para la Exportación de productos por el Distrito de Esmeraldas”, se realizó con la finalidad de conocer la situación actual del sector microempresarial en la Provincia de Esmeraldas y describir brevemente como este se ha venido desarrollando en las últimas décadas; el propósito es dar a conocer a los microempresarios de la provincia programas y sistemas gubernamentales de apoyo como es el caso del Exporta Fácil, un programa facilita las exportaciones por vía aérea.

Para llevar a cabo este trabajo investigativo se tomó en consideración la metodología de la investigación descriptiva, mediante la cual se logró obtener las variables positivas y negativas que existen en el campo micro-empresarial y, determinar qué factores se convierten en barreras para el crecimiento de las microempresas y la comercialización nacional e internacional de los productos locales. Además se recolectó datos e información han través de entrevistas y encuestas realizadas a los protagonistas de la investigación.

Según sus antecedentes, la microempresa aparece como resultado de las limitaciones y dificultades de la economía del país y a la vez como la solución a múltiples factores al desempleo, la pobreza, la migración y demás variables negativas que embargaban a la sociedad y causaban desaceleración de la economía.

El sector microempresarial en la Provincia de Esmeraldas representa aún una estructura deficiente tanto en su gestión empresarial, como en su organización, a esto se le suma el poco uso de equipos de computación y sobretodo el difícil acceso a la tecnología e internet, esto proyecta la poca o nula posibilidad de vender sus productos en el mercado externo. En el mercado interno la comercialización de sus productos es de manera informal refiriéndose a certificaciones de sanidad y normas de calidad que debe cumplir un producto previo a su venta.

Para promover al sector Microempresarial de la Provincia, se planteó crear un manual de exportaciones utilizando el sistema Exporta Fácil, en donde se incluirá los pasos a seguir para realizar una venta internacional, la finalidad es preparar al microempresario en la gestión del comercio exterior e impulsarlo a posicionar sus productos en mercados extranjeros.

ABSTRACT

The present research work about "Easy Exports” as promoter source to export products from Esmeraldas District". It was carried out in order to know the current situation of the microenterprise sector in Esmeraldas province; and describe briefly how it has been developed in the last decades; the purpose is giving information to entrepreneurs of the province the programs and governmental support systems such “"Easy Exports”, a program that facilitates exports by air way.

This investigation was developed through the descriptive research methodology, which helped to get the positive and negative variables that in the microenterprise field there are, and determine the factors become in barriers to the of micro-enterprises growth and the national and international marketing of local products. In addition, data and information were collected through interviews and surveys of those involved in the investigation.

According its background, microenterprise appears as a result of the limitations and difficulties of the country economy and also as the solution to many factors of unemployment, poverty, migration and other negative variables embargoed society and caused slowdown economy.

The microenterprise sector in the Esmeraldas Province still represents poor structure both in business management and organization, to this is added the little use of computer equipment and especially the difficult access to technology and the Internet, it projects the little or no ability to sell their products in foreign markets. In the domestic market the marketing of their products is informally referring to health certifications and quality standards to be met prior to sale product.

To promote the Microenterprise Sector of the Province was raised to create a manual export using the Easy exports system where the steps will be included to continue to make an international sale, the purpose is to prepare the micro-entrepreneur in foreign trade management and propel to position their products in foreign markets.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende insertarse en un proceso de análisis de uno de los sectores que ha tomado protagonismo e importancia en estas últimas décadas, de acuerdo a sus características representa a un sector de la economía que de manera significativa ofrece alternativas de ocupación y empleo.

El sector de la microempresa empieza a desarrollarse en la región Latinoamericana a partir de los años setenta como resultado de los crecientes problemas económicos por los que atraviesan nuestras economías, ocasionando fenómenos sociales frente a un incontrolado proceso de pobreza y desempleo. Este sector de la economía se enfoca en las actividades de producción y comercialización local de productos característicos de cada provincia, pero cuenta con grandes desventajas dentro un mercado nacional e internacional lleno de requisitos, leyes y normas que se deben cumplir previos a la venta de productos en el mercado interno y externo.

El apoyo del Gobierno de la Revolución Ciudadana hacia este sector ha sido evidenciado por todos los ecuatorianos, ya que el porcentaje de las exportaciones de producto no tradicionales ha ido incrementándose en estos últimos años, como lo muestran las estadísticas del Banco Central del Ecuador, lo cual es resultado de la promoción e impulso que han tenido los microempresarios de todo el país a través de Instituciones encargadas de monitorear este sector, como es el caso de Pro Ecuador, el cual controla el sistema gubernamental Exporta Fácil mediante el cual se pueden realizar exportaciones a cualquier parte del mundo de forma ágil, económica y simplificada.

Mediante la aplicación de procesos de recolección de información, se pretende cumplir con el primer objetivo de este trabajo de investigación, es decir la identificación de los microempresarios de la provincia que desarrollen actividades productivas exportables, con la finalidad de conocer cuáles son las dificultades que influyen en la poca frecuencia de sus exportaciones, a más de identificar los requerimientos nacionales e internacionales que deben cumplir los productos a ser exportados para que se lleve a cabo una efectiva comercialización internacional.

Esta investigación está enfocada principalmente en la Provincia de Esmeraldas, en donde se analizará sus actividades de productos y se promocionará el sistema con la finalidad de promover a los microempresarios de la provincia a aprovechar y explotar al máximo la ayuda gubernamental disponible actualmente. Con la ayuda de Instituciones de apoyo al sector microempresarial se logrará asesorar y monitorear al microempresario en su primera experiencia exportadora, con la finalidad de que se convierta en un futuro un potencial exportador.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Problema de Investigación

El apoyo gubernamental hacia el sector micro-empresarial en el Ecuador ha sido fundamental durante los últimos años, mediante la implementación de sistemas y programas se ha logrado que los sectores vulnerables productivos del país puedan incluirse en su economía beneficiando a la sociedad.

Uno de sus grandes proyectos de apoyo es este sector fue la implementación del Sistema Exporta Fácil en el Ecuador el cual fue acogido por muchas provincias y subutilizado por otras, este es el caso de la Provincia de Esmeraldas en donde desde sus inicios no fue aprovechado al máximo, naturalmente esto se debe a que el sector micro-empresarial de la provincia no está totalmente preparado para este tipo de programas gubernamentales.

Otros de los factores influyentes es la falta de conocimientos en temas administrativos y contables que alejan la posibilidad de crear una microempresa rentable y sostenible que oferte al mercado un producto de calidad atractivo para el consumidor, con valor agregado y que cumpla con los requisitos nacionales; esto descarta la posibilidad de realizar una compra-venta internacional y obtener todos los beneficios que trae consigo una exportación. A esto se suma la ubicación geográfica que por un lado beneficia la producción o fabricación de los productos, pero por otro lado dificulta a los microempresarios la posibilidad de acceder a capacitaciones, asesorías, registros, negociaciones, financiamientos, tecnología y demás procesos vinculados.

Por los motivos redactados anteriormente se plantean los siguientes interrogantes:

¿Cuáles son los factores que conllevan a las Mipymes de Esmeraldas a la subutilización del programa gubernamental Exporta Fácil?
¿Quiénes cuentan con actividades productivas aptas para comercializar sus productos internacionalmente?
¿Qué requisitos debe cumplir el producto local para poder comercializarlo en el mercado internacional?
¿Cuáles son las herramientas que se deben emplear para que los microempresarios conozcan los beneficios de este sistema gubernamental?

1.2 Justificación

En la actualidad el gobierno ha estado implementando planes y sistemas de apoyo al sector de las Mipymes, con la finalidad de que estas puedan comercializar sus productos internacionalmente de manera ágil, simplificada y con bajos costos. Para la presente investigación se ha tomado uno de los sistemas implementados hace aproximadamente dos años, se lo denomina Exporta Fácil, mediante esta herramienta los microempresarios puede realizar sus exportaciones a cualquier lugar del extranjero.

Este sistema promueve la integración de las micro, pequeñas, medianas empresas (Mipymes) en mercados extranjeros, de esta manera a contribuido con la competitividad de los productos nacionales, además beneficia la economía del país fomentando a la diversificación de industrias y empresas que oferten productos con valor agregado que sean atractivos para el consumidor.

Para un prolongado desarrollo de la Mipymes resulta conveniente que los microempresarios obtengan conocimientos necesarios en temas básicos administrativos y de comercio exterior, También sería importante que conozcan sistemas, programas y planes de apoyo a su sector para que los aprovechen al máximo y su crecimiento se plasme en la balanza comercial.

Mediante la investigación se obtendrá una base de datos de aquellos microempresarios locales que cuenten con actividades comerciales sustentables y con productos que

tengan ciertas características para ser exportados, la finalidad de la base de datos es tener un acercamiento e identificar factores negativos que perjudican su desarrollo y convertirlos en factores positivos para su crecimiento socio-económico, contando también con la ayuda de las Instituciones pertinentes.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Analizar el programa gubernamental Exporta Fácil como una fuente promotora para la exportación simplificada de productos por el distrito de Esmeraldas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar a los microempresarios de la Provincia de Esmeraldas que desarrollen actividades productivas exportables para realizar un diagnóstico situacional.

- Identificar los requerimientos nacionales e internacionales que debe cumplir el producto a ser exportado para una efectiva comercialización internacional.

- Diseñar un manual de exportación mediante el sistema Exporta Fácil que detalle los pasos a seguir en una venta internacional.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes de Estudio

2.1.1 Sector Microempresarial en el Ecuador

Según la (Integración de la Infraestructura Regional Suramérica, 2011) "La participación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de América Latina y el Caribe en el comercio internacional ha sido tradicionalmente baja debido sobre todo, al alto costo que implica y la complejidad de procedimientos."

Las Exportaciones por Envíos Postales para Mipymes es uno de los 31 proyectos de la Agenda de Implementación de Iniciativas para la Integración de la Infraestructura Regional Suramérica, cuyo objetivo es la inclusión de las Mipymes en el mercado internacional. Este proyecto busca extender la experiencia exitosa del "Sistema de Exportaciones por Remesas Postales", implementada por primera vez por el Gobierno brasileño y puesto a disposición de los operadores postales públicos y privados, que ofrecen servicios de logística para exportaciones.

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) financió la implementación del sistema en Argentina, Ecuador, Perú y Uruguay, coordinado regionalmente por la Unión Postal de América, España y Portugal (UPAEP).

2.1.2Posicionamiento del Ecuador en el Mercado Internacional

El Ecuador al pasar de los años ha venido ampliando sus socios comerciales y a la vez posicionando sus productos en diferentes países y bloques económicos influyentes en el aspecto económico, comercial y social, actualmente es miembro de: CAN, UNASUR, ALBA, CELAC, MERCOSUR y otros más. Gracias a los tratados y convenios internacionales firmados el sector comercial ecuatoriano ha experimentado cambios positivos, lo cual da pauta a que el país siga invirtiendo en la producción nacional y siga sacando al mercado internacional producto competitivos y de mejor calidad.

El incremento de sus socios comerciales ha sido gracias a que el país posee recursos naturales envidiados por otros, las exportaciones de banano, flores, camarón, cacao y otros más, han logrado que Ecuador pueda posicionarse en el mercado internacional factiblemente, y que gracias a esta experiencia pueda comercializar también variedad de producto no tradicionales elaborados o semi-elaborados. El Ecuador a través de instituciones nacionales encargadas de temas de comercio exterior y afines sigue creando planes y estrategias para lograr que los actores de la economía popular y solidaria se integren al aparato productivo del país.

2.1.3 Principales Mercados de Exportación

Según el boletín del (Banco Central del Ecuador, 2013), el 74.1% del total de las ventas externas del país, en valor FOB (termino de pago internacional), se destinó al continente americano, siendo los Estados Unidos de Norteamérica el principal mercado para las exportaciones ecuatorianas con 45.1% de participación, seguido por el grupo de países que conforman la ALADI con 26.7%; y dentro de este la CAN con 11.9%; mientras que al resto de países de América se exportó el 2.3% del total de exportaciones. A Europa se destinó 16.3% de las ventas externas, ocupando el tercer lugar de importancia como mercado; porcentaje dentro del cual la Unión Europea tiene12.1%, el resto de países de Europa contabilizaron el 4.2%; Asia compró el 8.7 % de los

productos ecuatorianos; África, Oceanía y otros en conjunto tuvieron una participación de 0.8%**”**

Estados Unidos ha sido considerado como el principal y más influyente socio comercial del Ecuador en las últimas décadas, la mayor parte de sus exportaciones están destinas a esta país, le siguen los bloques económicos en los que el país forma parte desde años atrás como son ALADI y CAN, Europa ocupa el tercer lugar de los socios importantes del país. Todos los tratados o convenios firmados eliminan las barreras al comercio exterior lo cual hace que las ventas internacionales se consoliden y aumenten cada vez más, beneficiando a su vez los sectores productivos y contribuyendo con el desarrollo social, económico y tecnológico del país.

2.1.4 Exportaciones de Productos no Tradicionales

> Las exportaciones industrializadas dentro de la rama no tradicional agrupan productos como Enlatados de Pescado, Vehículos, Extractos Vegetales, Extractos de Frutas, Prendas de Vestir y Otros; representa el 18% del total de la oferta exportable ecuatoriana, y en las exportaciones primarios se encuentran Flores, Maderas, Frutas, Productos Mineros, Tabaco en Rama, Abacá y Otros representa el 7% del total de la oferta exportable ecuatoriana. El crecimiento anual promedio de este conglomerado es 12%, y 10% respectivamente, según lo manifiesta la (Camara de Comercio de Guayaquil en su Informe de Exportaciones de Ecuador, 2011).

Los productos no tradicionales industrializados y primarios tienen un considerable crecimiento en comparación con décadas anteriores, debido a que el gobierno actual está promoviendo a los empresarios y microempresarios a ofertar al mercado nacional e internacional una mayor variedad de productos elaborados o semi-elaborados, explotando así al máximo los recursos con los que cuenta nuestro país.

2.1.5 Ecuador y la Unión Postal Universal

La Unión Postal Universal conocida con siglas como UPU, es un organismo especializado de las Naciones Unidas que tiene como objetivo afianzar la organización y mejorar los servicios postales, participar en la asistencia técnica postal que soliciten los países miembros y fomentar la colaboración internacional en materia postal.

La UPU fija tarifas, límites máximos y mínimos de peso y tamaño, así como las condiciones de aceptación de la correspondencia, establece reglamentos aplicables a esta y a objetos cuyo transporte requiere preocupación especial, como sustancias infecciosas y radioactivas.

2.2 Fundamentación Teórica

2.2.1 Sistema gubernamental denominado Exporta Fácil

El sistema Exporta Fácil fue diseñado para facilitar las exportaciones de artesanos y de las demás micro, pequeñas y medianas empresas del país consideradas como actores importantes de la economía popular y solidaria, al utilizar este sistema las Mipymes obtienen múltiples beneficios que contribuyen con su desarrollo y sobretodo con la posibilidad de tener una experiencia exportadora factible, a continuación se mencionarán las 5 principales ventajas del sistema:

1. Simplificación de procesos logísticos
2. Simplificación en el trámite de documentación y pago de impuestos
3. Ingreso de divisas por el aumento de las exportaciones
4. Mayor participación de Mipymes en el mercado internacional
5. Incremento del número de productos exportados de cada región.

El sistema fue creado dentro de un plan de apoyo a los sectores productivos vulnerables del país, cualquier persona natural o jurídica que cumpla con los requisitos del Exporta

Fácil puede ser parte de este sistema. Su equipo de soporte institucional se encuentra conformado por las entidades que muestra la siguiente imagen.



2.2.2 Acuerdos Comerciales que benefician al Sistema

Los acuerdos que tiene Ecuador con los diferentes bloques económicos contribuyen con la facilidad de exportación ya que dan preferencias arancelarias a las mercancías originarias de este país, a continuación se detallan los bloques económicos con sus respectivos países a los cuales se puede exportar acogiéndose a los beneficios arancelarios estipulados por cada uno de ellos.

- **SGP:** Australia, Bielorusia, Canadá, Federación Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia)
- **CAN:** Bolivia, Colombia, Perú

- **ALADI:** Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay Y Venezuela
- **MERCOSUR:** Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

2.2.3 Países que cuentan con el Sistema Exporta Fácil

El Exporta Fácil es un sistema de exportación para Mipymes el cual aumenta la competitividad de los microempresarios que desean posicionar sus productos en los mercados internacionales utilizando un sistema simple que elimine procesos engorrosos que se convierten en barreras de exportación. A demás de Ecuador existen otros países que cuentan con este sistema como: Panamá, Perú, Colombia, Brasil, Uruguay.

En estos países el sistema ha contribuido con el desarrollo de sus pequeños y grandes empresarios, reduciendo la pobreza y generando fuentes de empleo sostenibles.

2.2.4 Ciudades del Ecuador que implementan el sistema Exporta Fácil

EL Exporta Fácil en el Ecuador fue implementado en el mes de Octubre del año 2011, desde esta fecha las únicas provincias que iniciaron sus exportaciones utilizando el sistema se muestran en la siguiente tabla.

Total Exportaciones utilizando el Exporta Fácil - Año 2011		
Exportaciones por Provincia	**Facturación**	**Total Exportaciones**
Pichincha	$ 10.842,78	98
Manabí	$ 2.824,41	35
Guayas	$ 681,04	14
Santa Elena	$ 519,09	11
Azuay	$ 243,39	2
Imbabura	$ 295,64	1

Tabla N°1
Fuente: PRO-ECUADOR

Para el siguiente año las exportaciones fueron incrementando rápidamente, lo que significaba que el sistema estaba dando buenos resultados en el país, más provincias se fueron sumando a la lista de exportadores pero no todas conseguían realizar más de 20 exportaciones hasta el primer año de su funcionamiento, solo 9 provincias lograron pasar esta cantidad de exportaciones hasta más del primer semestre del año 2012, la siguiente tabla muestra las exportaciones por provincia y su facturación en dólares.

Total Exportaciones utilizando el Exporta Fácil - Año 2012		
Exportaciones por Provincia	**Facturación**	**Total Exportaciones**
Pichincha	$ 177.571,41	6.703
Manabí	$ 33.272,49	415
Guayas	$ 21.300,05	387
Santa Elena	$ 7.357,34	190
Tungurahua	$ 5.128,23	189
Azuay	$ 9.932,95	128
Cotopaxi	$ 3.017,67	62
Imbabura	$ 1.850,23	44
Chimborazo	$ 1.337,23	28

Tabla N°2
Fuente: PRO-ECUADOR

A continuación se muestran las provincias que no lograron un número de exportaciones mayores a 20, y su respectiva facturación en dólares.

Ciudades con menos de 20 Exportaciones utilizando el Exporta Fácil		
Exportaciones por Provincia	**Facturación**	**Total Exportaciones**
Esmeraldas	$ 1.032,89	16
Quevedo	$ 289,09	4
El Oro	$ 177,91	3
Santo Domingo	$ 173,15	2
Bolívar	$ 415,44	1
Los Ríos	$ 225,70	1
Sucumbíos	$ 27,68	1

Tabla N°3
Fuente: PRO-ECUADOR

2.2.5 Sector Microempresarial de la Provincia de Esmeraldas

2.2.5 Análisis del Sector Socio-Económico

> Según el Anuario de Investigación y Desarrollo, 2010-2012 concluye mediante una investigación realizada en la ciudad que "La microempresa de esmeraldeña se caracteriza por tener una intensiva mano de obra, basada en el autoempleo y en el empleo familiar, en la mayor parte de los casos sin un contrato laboral, y con poca capacidad de ahorro"**.**

Esto es debido en gran parte a que utilizan los ingresos del negocio en la manutención familiar lo que dificulta la inversión en mejorar el negocio y en la sostenibilidad de actividades con valor agregado, las microempresas están obligadas a repetir lo que ven en su entorno y esto se debe también a la falta de conocimientos empresariales y asistencia técnica que permita a los microempresarios crear productos con valor agregado, etiquetas, embalajes etc.

Las principales actividades de producción de la provincia son la agricultura, ganadería y pesca ya que su suelo permite la producción de Banano, cacao, arroz, maíz, palma africana, albaca y una gran variedad de frutas tropicales. La crianza de ganado vacuno y porcino es importante. Los recursos marinos de peces (corvina, pargo, lisa, atún, etc.), son abundantes y variados constituyéndose en rubro importante de su economía.

2.2.6 Nivel de Utilización del Programa Exporta Fácil en la Provincia

La Provincia de Esmeraldas en el año 2012 logro una exportación de $1032,89 dólares correspondientes a 16 exportaciones realizadas, se encuentra entre las provincias que han realizado menos de 20 exportaciones en el año como lo muestra la Tabla N° 3. Entre los productos que han sido exportados utilizando este sistema gubernamental están: llaveros de tagua, semillas, bolsos, cosméticos, cocadas, carteras, zapatos,

muestras de cacao, muestras de madera, ropa, bisutería y manualidades; los destinos más comunes para estas ventas internacionales son EEUU, Canadá, Australia, Reino Unido, Francia, España, Noruega, Alemania, Suiza y otros.

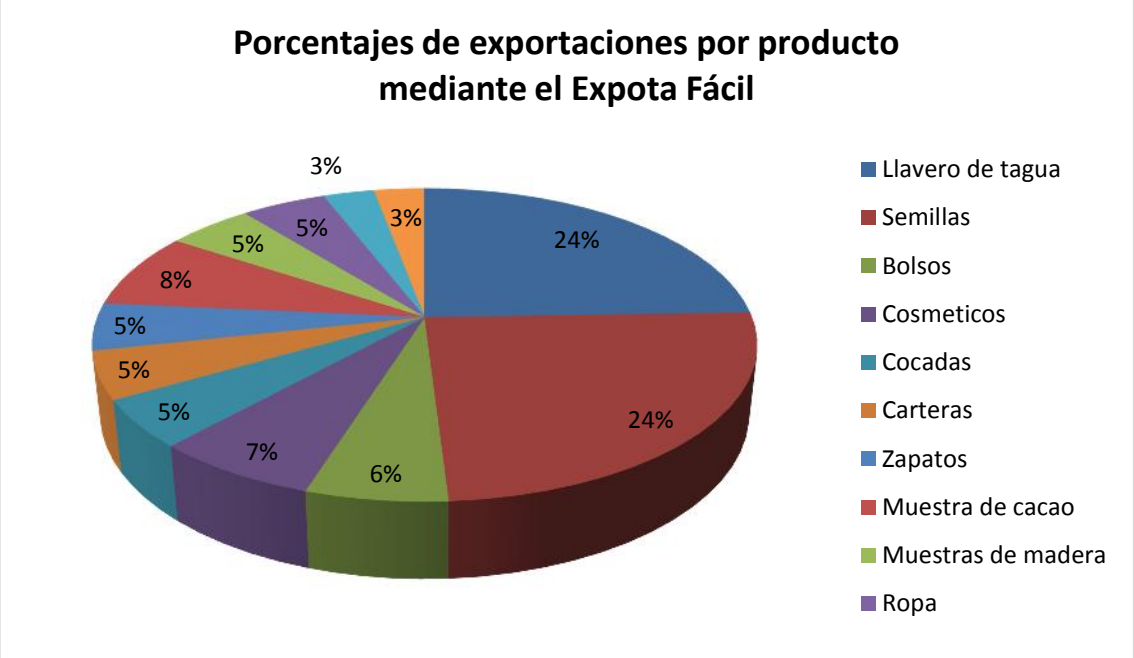


Grafico N° 1
Fuente: Correos del Ecuador - Oficina Esmeraldas

Los principales destinos de exportaciones ecuatorianas se muestran en el siguiente gráfico.

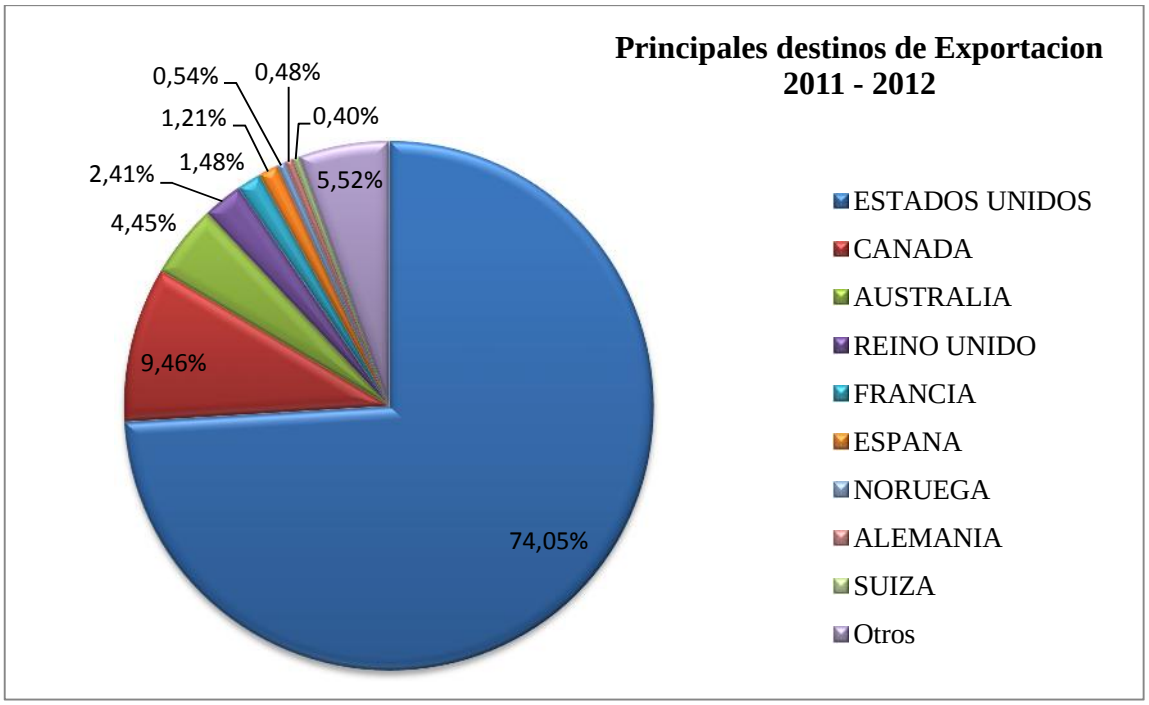


Gráfico N° 2
Fuente: PRO ECUADOR

2.3 Fundamentación Legal

2.3.1 Resolución Directorio Exporta Fácil 5-2010-R9

Que el Ministerio de Industria y Competitividad, actual Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, mediante Correspondencia Oficial MIC E-C-204-2008-SMIPYM, MIC E-C-3312- 2008-SMIPYM y MIC E-C4666-2008-SMIPYM, solicitó apoyo a Correos del Ecuador y a la entonces Corporación Aduanera Ecuatoriana, actualmente Servicio Nacional de Aduana, para que en conjunto se impulse el desarrollo competitivo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), para el acceso a los mercados nacionales e internacionales a través del proyecto ¨ Exporta Fácil¨.

2.3.2 Resolución 17-2010-R5 Reforma Resolución 5-2010-R9

Que el Ministerio de Industrias y Productividad es el responsable de la Implementación del desarrollo de las herramientas informáticas para el proceso de Registro de los Exportadores en el Tratamiento Exporta Fácil. Que Correos del Ecuador y a la Corporación Aduanera Ecuatoriana, actualmente Servicio Nacional de Aduana para la Implementación del Proyecto Exporta Fácil, serán los responsables del desarrollo de la plataforma informática requerida.

2.3.3 PRO-ECUADOR -Registro Oficial N° 351

Según el "Art. 95 Referente a Promoción no financiera de exportaciones.- Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento".

2.3.4 COPCI, Capitulo IV Despacho / Sección I.- Declaración Aduanera

Según el "Art. 70 del COPCI referente a Declaración Aduanera Simplificada.- La Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establecerá los casos en que, por razones de agilidad o simplificación, se admitirá la presentación de declaraciones aduaneras simplificadas".

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Métodos Utilizados en la Investigación

Para la presente investigación se tomó el Método Deductivo el cual desciende de lo más general a lo más particular; en este caso se empezó por analizar el sector micro-empresarial de la provincia de Esmeraldas, con el fin de determinar las razones de la subutilización del sistema Exporta Fácil y cuáles fueron las barreras que tuvo el mercado local para la comercialización sus productos tanto a nivel nacional como internacional, luego se tomó en cuenta el producto como tal, para conocer si este cumple con los requisitos, normas o criterios sanitarios y de calidad que requiere el mercado nacional e internacional.

3.2 Tipo de Investigación

En el presente trabajo se utilizó el tipo de investigación descriptiva, mediante la cual se logró describir las variables positivas y negativas que se dan en el campo micro-empresarial, a fin de conocer qué factores se convirtieron en barreras para la expansión de las microempresas y la comercialización nacional e internacional de los productos locales. Estas fueron algunas de las variables de mayor relevancia que contribuyeron en la descripción de los problemas planteados y lo más importante que permitieron dar una alternativa de solución factible y de la misma forma facilitaron la redacción de los resultados de la investigación. Para lograrlo también se acudió a la utilización de las técnicas de investigación que más se ajustaron al tema, como son: la entrevista y la encuesta, a microempresarios, a personas vinculadas a la producción y elaboración de los productos, personas relacionadas con el sistema Exporta Fácil y demás instituciones gubernamentales vinculadas.

3.3 Construcción Metodológica del Objeto de Investigación

Este trabajo fue desarrollado bajo los parámetros exigidos por la Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas, así como también bajo los parámetros proporcionados por el Ing. Francisco Mila Carvajal. Este proyecto tuvo como finalidad el análisis del sistema gubernamental Exporta Fácil como una fuente promotora para la exportación de productos por el distrito de Esmeraldas.

3.4 Recolección de Información

3.4.1 Información Primaria

La información primaria fue obtenida a través de la siguiente técnica:

- ✓ Entrevistas: se encuentran dirigidas a varias instituciones relacionadas con profesionales dentro del área de Comercio Exterior como son: Ing. Araceli Andrade y la Ing. Cristina Cherre de CORREOS DEL ECUADOR; Ing. Juan Carlos Montaño de AGROCALIDAD; Ing. Salvador Moreira del MAGAP; Ing. Francisco López e Ing. José Cáceres del Servicio de Asesoría al Exportador SAE de PRO-ECUADOR en Guayaquil; y la Ing. Tania Tenesaca encargada del control del sistema Exporta Fácil de PRO-ECUADOR en Guayaquil.

- ✓ Encuesta: Se le realizaron alrededor de 20 microempresarios de diferentes lugares de la provincia y que contaban con diferente productos a su disposición, entre los cuales se encontraban productores y comercializadores, algunos con experiencia de exportación pero otros si ella.

3.4.2 Información Secundaria

Se ha recopilado información considerada necesaria y de fácil acceso mediante revistas, páginas web de instituciones nacionales e internacionales, reglamentos, códigos, leyes, entre otros.

3.5 Descripción de la Información Obtenida

A través de la información primaria y secundaria se logró recopilar información acerca de la situación actual de los microempresarios de la provincia, funcionamiento del sistema exporta fácil, requisitos nacionales e internacionales para una correcta comercialización nacional e internacional, procedimientos, leyes, normas, tramites y demás temas afines vinculados al comercio exterior.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Sector Microempresarial en el Ecuador

El sector Microempresarial del país se maneja en un ambiente competitivo y con un potencial de crecimiento limitado, en Ecuador se implementan planes, sistemas y programas para fomentar el emprendimiento de los actores de la economía popular y solidaria, para ello se han creado centros de desarrollo y emprendimiento que buscan fortalecer ideas productivas y planes de negocios que son monitoreados de manera constante, así como fortalecer las cadenas de valor, los progresos productivos, la matriz productiva, el fomento de la oferta exportable, la diversificación productiva, y la generación de valor agregado al producto.

La definición y clasificación de las MIPYMES en el Ecuador están legalmente establecidas en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, COPCI.

Libro III.- Del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la democratización de la producción;

Titulo I.- Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

Capítulo I.- Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES);

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para

> efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Las Microempresas funcionan como un fenómeno socio-económico en donde la sociedad del sector medio y bajo se incorpora al aparato productivo del país, contribuyendo a que no solo se dependa del petróleo sino que también tenga diversidad de productos que puedan ser comercializados nacional e internacionalmente. La siguiente tabla detalla las clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas según el número de trabajadores y el capital.

4.2 Modelo del Plan del Buen Vivir como impulso a los actores de la economía popular y solidaría

En el contexto del análisis histórico de ciertos impactos sociales que asumía el país, se exceptuaba la realidad ecuatoriana en cuanto al sector Microempresarial. El marco normativo constitucional y el modo de desarrollo implementado durante décadas atrás habían excluido sistemáticamente a muchos ecuatorianos de los procesos de redistribución de la riqueza y de apoyo a estos sectores vulnerables que contaban con la capacidad de incluirse a la economía ecuatoriana si se le hubiera prestado la atención que requerían. Este se convierte en uno de los varios motivos que impulsaron al gobierno de la Revolución Ciudadana a trabajar en un modelo de vida que beneficiara equitativamente a la ciudadanía y que la incluyera en su economía. A este proyecto de vida se le denomina ¨El Plan del Buen vivir¨, según el Gobierno Nacional este plan forma parte de una larga búsqueda de modelos de vida que han impulsado particularmente los actores sociales de América Latina durante las últimas décadas.

Mediante este plan se apuesta al cambio y al desarrollo nacional, en el cual se toma en cuenta los requerimientos que han venido dándose de acuerdo a la necesidad de una perspectiva más amplia y que permita la aplicación de un nuevo modelo económico que

no solo se concentre en los procesos de acumulación material, mecanicista e interminable de bienes, sino que también promueva un modelo económico que incorpore a los procesos de acumulación y re-distribución a los actores que históricamente han sido excluidos del mercado capitalista, así como a aquellas formas de producción y reproducción que se fundamentan en principios diferentes a dicha lógica de mercado.

La coordinación de las políticas de fomento y desarrollo que favorecen a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa estarán a cargo del Consejo Sectorial de la Producción, para la determinación de dichas políticas se tomaran atribuciones y deberes que se deberán cumplir a carta cabal. Según el (Codigo Organico de la Producción Comercio e Inversiones, 2009) las atribuciones y deberes que se deberán cumplir son:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona;
- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas;
- Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, etc.;
- Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial.

4.3 Organismos de Control y de Apoyo al Comercio Exterior

En materia de comercio exterior, diversas instituciones del estado participan regulando y supervisando las actividades relacionadas con las ventas internacionales de productos, estos organismos se convierten en piezas fundamentales para la adecuada comercialización tanto nacional como internacional. Resulta necesario que previo a la exportación el microempresario tenga una idea clara de cómo contribuyen o intervienen estas entidades, de acuerdo a la presente investigación se han considerado convenientes las siguientes Instituciones Nacionales consideradas como organismos de control y de apoyo a las exportaciones.

4.3.1 Organismos de Control



- **Correos del Ecuador.-** Institución encargada de supervisar los envíos por vía aérea. Esta controla el sistema exporta fácil y es aquí donde el microempresario deberá acudir con la carga y la DAS para proceder con el trámite de exportación.

- **Policía Antinarcóticos.-** Es la institución encargada de controlar los envíos por Courier, con la finalidad de identificar que la carga no tenga sustancia psicotrópicas o que no se envíe mercancía de prohibida exportación.

- **SENAE.-** El Servicio Nacional de Aduana en la Institución encargada de controlar el comercio exterior y todo lo vinculado a este tema, controla los tributos y genera resoluciones, leyes, reglamentos que deben ser acatados por todos quienes realicen un acto de comercio internacional.

- **SRI.-** El Servicio de Rentas Internas es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la Ley, es la encargada de otorgar el Registro Único de Contribuyente necesario para realizar cualquier tramitación vinculada al comercio exterior.

- **AGROCALIDAD.-** La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, regulación y control de las actividades productivas del agro nacional. Esta institución emite las certificaciones necesarias para demostrar que el producto está apto para ser vendido internacionalmente.

- **MAGAP.-** El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca regula, facilita, controla, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país. Emite certificados avalando que el producto a exportar este en óptimas condiciones.

- **IEPI.-** El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual es una institución comprometida con la promoción de la creación intelectual y su protección, mediante esta institución se podrá registrar las marca, logo o nombre del producto que desee vender en mercados extranjeros.

4.3.2 Organismo de Apoyo



- **MIPRO.-** El Ministerio de Industrias y Productividad es el encargado de impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, incentiva la inversión y promueve la producción de bienes y servicios con valor agregado y de calidad.

- **PRO-ECUADOR.-** El Instituto de Promoción de Comercio e Inversiones, promueve, la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, consigue ampliar los mercados, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

- **FEDEXPOR.-** La Federación de Ecuatoriana de Exportaciones brinda servicios de asistencia técnica, capacitaciones e internacionalización de empresas ecuatorianas alrededor del mundo. Contribuye con el desarrollo de grandes y pequeñas empresas con fines de exportación.

- **Cámaras de Comercio.-** Son las encargadas de promover el comercio dentro de las ciudades en que se encuentren, brindan asesorías en temas afines y contribuyen con el comercio de su ciudad.

4.4 Base de Datos de Microempresarios de la Provincia de Esmeraldas

En la siguiente tabla N° 4 muestra una base de datos de microempresarios de la provincia de Esmeraldas que cuentan con actividades productivas exportables, en esta tabla se detallan elementos específicos de cada microempresario como: tipo de agrupación, sector al que pertenecen, productos elaborados y tamaño de la empresa. Parte de esta información fue proporcionada por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO-ECUADOR y Corpo Esmeraldas.

RAZÓN SOCIAL	TIPO	SECTOR	PRODUCTO	TAMAÑO EMPRESA
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS 6 DE NOVIEMBRE	Productor	Cacao en grano, frutas frescas	Cacao	Mediana (de 50 a 149 empleados)
UNIÓN DE ASOCIACIONES ARTESANALES ELOY ALFARO	Productor	Cacao en grano	Cacao en grano	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
SAN FRANCISCO S.A.E.P.R	Productor	Frutas frescas	Piña	Mediana (de 50 a 149 empleados)
QUIROZ CAMACHO LUIS EMILIO	Productor	Otras artesanías	Artesanías en caña guadua, bambu ,mate, coco	Micro (de 1 hasta 9 empleados)
VÍCTOR HUGO LÓPEZ CÓRDOVA	Productor	Cacao en grano, café verde	Cacao en grano, café	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
FUNDACIÓN DE DESARROLLO Y SERVICIO REAL PARA ESMERALDAS TOTAL	Asociación	Cacao en grano	Cacao en grano	Pequeña (de 10 a 49 empleados)

BONE CASTILLO RODRIGO ANTONIO	Productor	Sombreros de paja toquilla	Sombreros de paja toquilla	Micro (de 1 hasta 9 empleados)
UNIÓN DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS INDEPENDIENTES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS	Asociación	Elaborados de cacao	Productos artesanales de chocolate.	Microempresa (de 1 hasta 9 empleados)
PALMERA MARÍA ALEJANDRA	Productor	Cacao en grano	Cacao fino de aroma	Microempresa (de 1 hasta 9 empleados)
APROFAN S.A.	Productor	Cacao en grano	cacao fino de aroma en grano	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
FEDERACIÓN DE ORGANIZACIONES NEGRAS Y MESTIZAS DEL SUR OCCIDENTE DE ESMERALDAS, ATACAMES Y MUISNE – FONSOEAM	Exportador	Cacao en grano, elaborados de cacao	Licor de cacao, cacao	Mediana (de 50 a 149 empleados)
DANAYMA S.A	Productor exportador	Otros	Aceites vegetales.	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
ALIMENTOS VALDIVIA	Productor exportador	Alimentos varios	Frutas en almíbar, vegetales en salmuera, concentrados de frutas, jaleas de frutas, uvillas en almíbar, piñas en almíbar	Microempresa (de 1 hasta 9 empleados)
RIVADENEIRA ENCALADA ANÍBAL PATRICIO	Productor	Palmito	Palmito	Microempresa (de 1 hasta 9 empleados)

SANTILLÁN MORENO CARLOS ALFREDO	Productor	Alimentos varios	Pasta de ají	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
APROCA	Productor y comercia-lizador	Cacao	Pasta de cacao, Barra de chocolate, Nick de cacao	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
COMITÉ DE TURISMO LA CONCORDIA	Productor y comercia-lizador	Artesanías y varios	Productos para hogar de material de paja	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
APROCANE	Productor y comercia-lizador	Cacao	Cacao nacional fino de aroma, Pasta de cacao, Licor de cacao, Barras de chocolate, Nicks de chocolate	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES “REVOLUCIÓN VERDE”	Productor y comercia-lizador	Cacao	Derivados del cacao: Pastel de chocolate Pasta de cacao Chocolate en polvo	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
ASOCIACIÓN DE JOVENES EMPRENDEDORES LAS PEÑAS	Productor y comercia-lizador	Artesanías	Artesanías elaboradas con cañas de bambú, conchas de coco, conchas de mar, caracoles, mate, madera.	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
UONCRE	Productor y comercia-lizador	Cacao	Cocoa en polvo con azúcar, Cocoa en polvo con panela, manteca de cacao	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
ECOCAO	Productor y comercia-lizador	Cacao	Licor de cacao, Te de frutas, Pasta de cacao	Pequeña (de 10 a 49 empleados)

UOCIPE	Productor y comercia-lizador	Cacao	Nicks de maní, Nicks de coco, Pasta de cacao.	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
COCPE	Productor y comercia-lizador	Cacao	Cacao Fino de Aroma, Venta de CHOKO COCPE.	Pequeña (de 10 a 49 empleados)
ARTESANÍAS EPERAS	Productor y comercia-lizador	Artesanías	Artesanías, Miel de abeja, Mermeladas, Panela.	Pequeña (de 10 a 49 empleados)

Tabla N° 4
Fuente: CORPO-Esmeraldas

Luego de haber clasificado a los diferentes microempresarios por su tipo, sector, productos y tamaño resulta conveniente analizar la base de datos mediante gráficos que muestren los mayores porcentajes de acuerdo a clasificación antes mencionada.

Según la base de datos obtenida se muestra que el 63% de las empresas en la provincia son medianas, seguido de un 25% que son micro y un 12% que son grandes, aunque los porcentajes no son tan abrumantes resultaría mejor que el mayor porcentaje de empresas fueran grandes, este es uno de los principales propósitos de impulsar el sistema exporta fácil, ya que si los microempresarios se convierten en potenciales exportadores su nivel económico mejoraría y por ende pasaría de ser micro a ser grande empresa.

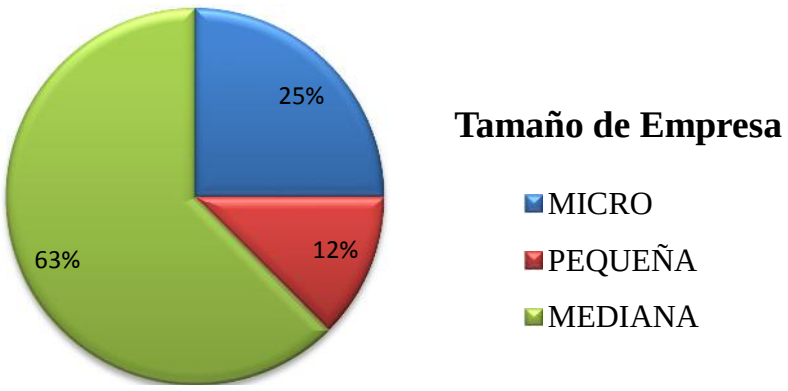


Gráfico N° 3
Fuente: PRO-ECUADOR
Elaborado por: Autora

Como se muestra en el grafico el 42% de la base de datos son productores – comercializadores en el mercado local, un 38% son solamente productores es decir que se dedican a la cosecha o elaboración del producto, un 8% son asociaciones y productores – exportadores; la cifra más baja que es el 4% son solo exportadores.

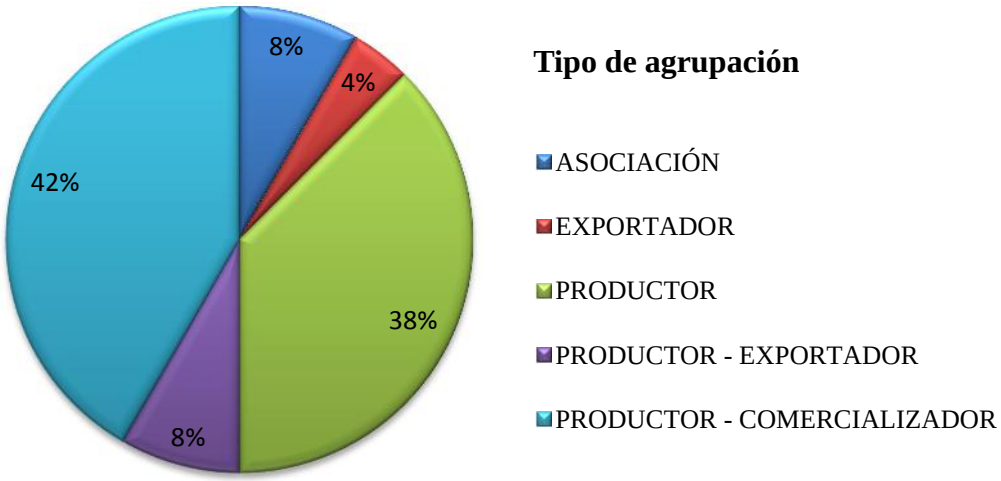


Gráfico N° 4
Fuente: PRO-ECUADOR
Elaborado por: Autora

Si se realiza una comparación de los porcentajes del grafico anterior, claramente se puede observar que prácticamente el 88% de los microempresarios de la base de datos solo se dedican a la producción y comercialización de sus productos a más de pertenecer a asociaciones; es decir que solo el 12% comercializan sus productos en mercados extranjeros.

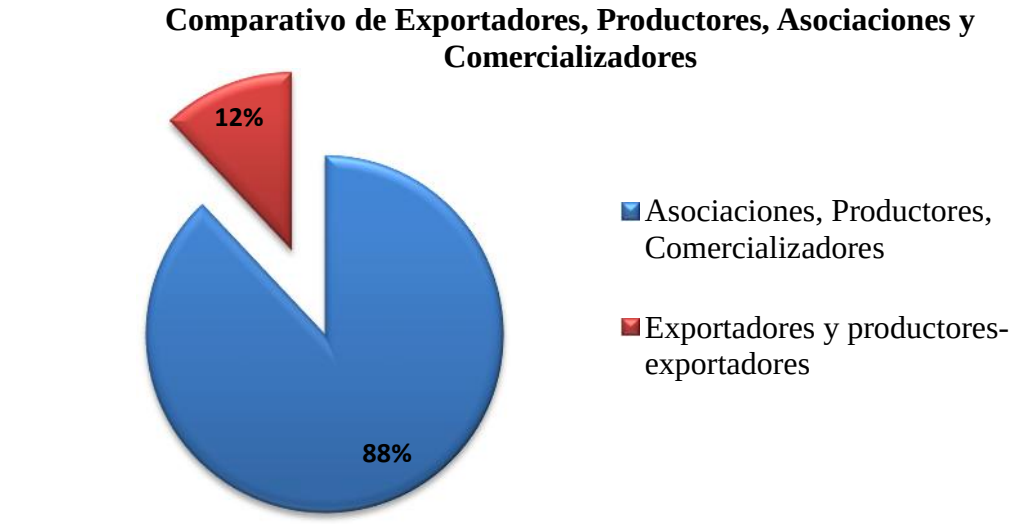


Gráfico N° 5
Fuente: PRO-ECUADOR
Elaborado por: Autora

Respecto al tipo de producto se puede notar que el principal es el cacao con un 54%, este es el producto que más se comercializa localmente, pero su comercialización es informal y en su mayoría no cuenta con un empaque o embalaje atractivo para el consumidor. Le sigue las artesanías con una 23%, las cuales son hechas de tagua y bambú manualmente; los aceites vegetales, frutas procesadas, palmito, pasta de ají y mermeladas tienen un 4% y su comercialización es en envases de vidrio y plástico, algunas de ellas tienen marcas propias pero otras no.

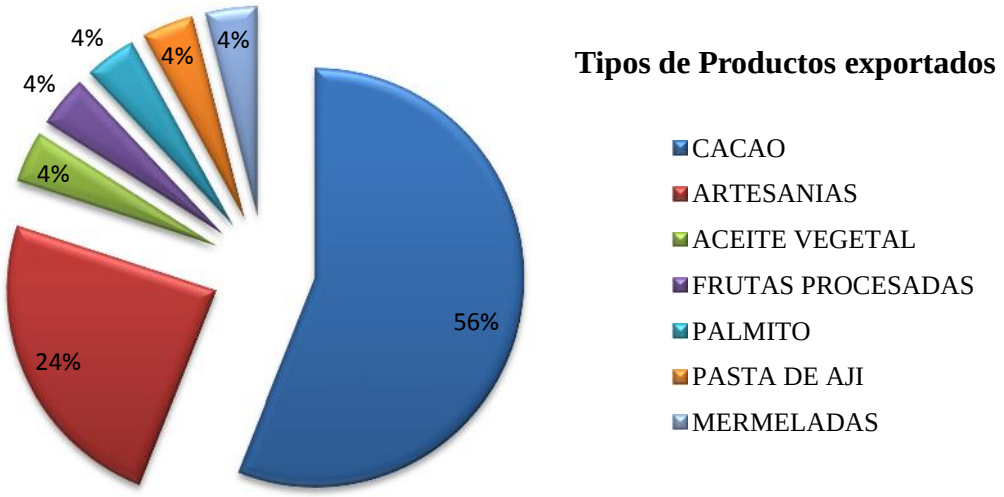


Gráfico N° 6
Fuente: PRO-ECUADOR
Elaborado por: Autora

4.5 Utilización del Sistema Exporta Fácil en el Ecuador

El Ministerio de Industrias y Productividad recibió a finales del año 2012 la visita de un equipo de expertos del Gobierno de Brasil y un representante del Banco Interamericano de Desarrollo con la finalidad de evaluar y monitorear la evolución del programa Exporta Fácil, al cumplirse su primer año de funcionamiento, el 11 de octubre del 2012.

En su calidad de Coordinador Nacional de Programa Exporta Fácil en el Ecuador y en el marco del Memorándum de Entendimiento suscrito por los Gobiernos del Ecuador y Brasil el 12 de mayo del 2010, este Ministerio mantuvo del 27 al 29 de noviembre de 2012, reuniones con una delegación integrada por representantes del Gobierno de Brasil y del BID, quienes forman parte del apoyo externo recibido para la implementación del servicio simplificado de exportaciones por envíos postales. Según las noticias publicadas por la página web de este sistema.

Este sistema gubernamental denominado Exporta Fácil ha tenido mucho éxito a nivel nacional y ha contribuido con el desarrollo y crecimiento del sector micro-empresarial abriéndoles las puertas a mercados internacionales mediante una herramienta sencilla y accesible para la ciudadanía.

Al cumplir su primer año el sistema en el País logró las 5,300 exportaciones, superando a países como:

- Perú con 2,500 exportaciones,
- Colombia con 150 exportaciones y
- Uruguay con 30 exportaciones, en su primer año individualmente.

La explotación de este sistema en el Ecuador desde sus inicios (Octubre del 2011), estuvo dada por las siguientes provincias: Pichincha con una facturación de $10.842,78 dólares y un total de 98 exportaciones, en el segundo lugar se encuentra Manabí con un total de $2.824,41 dólares y un total de 35 exportaciones, en el tercer lugar está Guayas con una facturación de $681,04 dólares y un total de 14 exportaciones, de la misma manera en los lugares siguientes se encuentran Santa Elena - Azuay - Imbabura con una facturación de $ 519,09 - $ 243,39 - $ 295,64 respectivamente y un total de 11 - 2 - 1 exportaciones respectivamente.

Para el segundo año, es decir el 2012, se incrementaron las exportaciones mediante este sistema, debido a las capacitaciones y apoyo que los Organismos correspondientes brindaron a los microempresarios. La siguiente Tabla N° 5 muestra la utilización del sistema Exporta Fácil en la demás provincias del país.

Total Exportaciones en el año 2012 por Provincia

	Exportaciones por provincia	Facturación	Total Exportaciones	Participación por provincia
1.	PICHINCHA	$ 177.571,41	6.703	81,994%
2.	MANABÍ	$ 33.272,49	415	5,076%
3.	GUAYAS	$ 21.300,05	387	4,734%
4.	SANTA ELENA	$ 7.357,34	190	2,324%
5.	TUNGURAHUA	$ 5.128,23	189	2,312%
6.	AZUAY	$ 9.932,95	128	1,566%
7.	COTOPAXI	$ 3.017,67	62	0,758%
8.	IMBABURA	$ 1.850,23	44	0,538%
9.	CHIMBORAZO	$ 1.337,23	28	0,343%
10.	**ESMERALDAS**	**$ 1.032,89**	**16**	**0,196%**

11.	QUEVEDO	$ 289,09	4	0,049%
12.	EL ORO	$ 177,91	3	0,037%
13.	SANTO DOMINGO	$ 173,15	2	0,024%
14.	BOLÍVAR	$ 415,44	1	0,012%
15.	LOS RÍOS	$ 225,70	1	0,012%
16.	SUCUMBÍOS	$ 27,68	1	0,012%
17.	CARCHI	$ 33,48	1	0,012%
	TOTAL	**$ 263.142,94**	**8.175**	**100%**

Tabla N° 5
Fuente: PRO ECUADOR
Elaborado por: Autora

De la misma manera el siguiente gráfico N° 7 muestra cómo fueron incrementando las exportaciones desde el inicio del sistema Exporta Fácil, octubre 2011 hasta diciembre 2012, haciendo referencia a su facturación en Total FOB (término de comercio internacional).

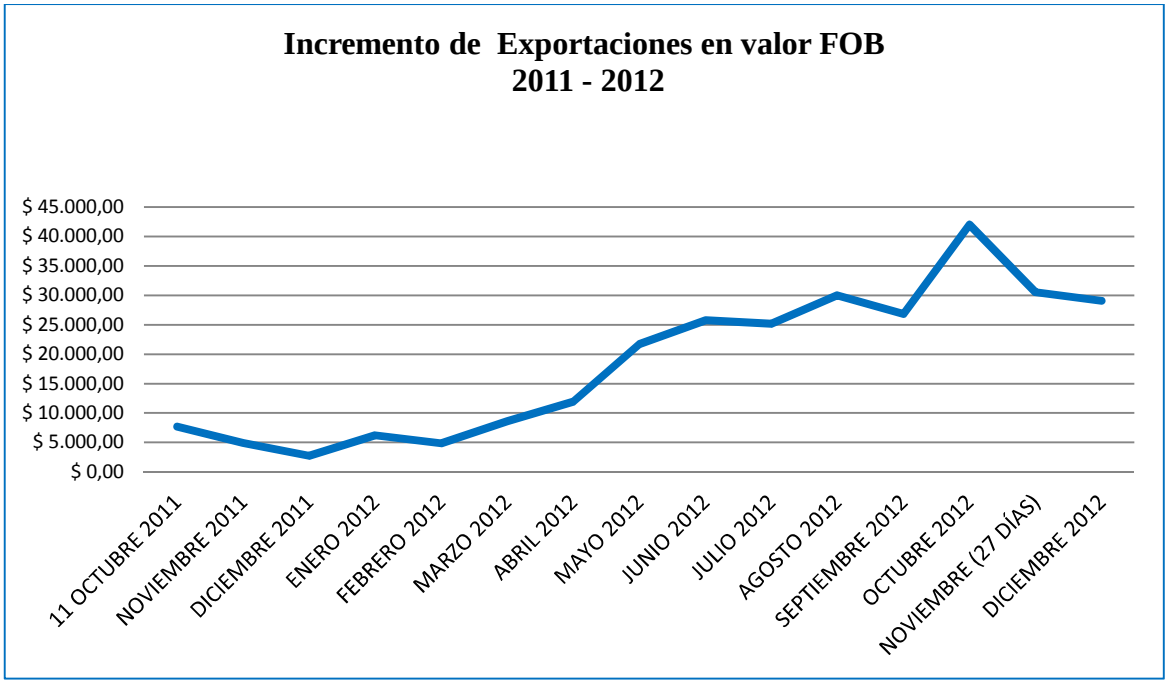


Gráfico N° 7
Fuente: PRO ECUADOR
Elaborado por: Autora

4.6 Inclusión de las Mipymes en Mercados Internacionales mediante el Exporta Fácil.

De acuerdo a lo estipulado por el Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, el país trabaja en la conformación del Comité Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con el objetivo de fortalecer a este grupo productivo en Ecuador, teniendo como objetivo articular acciones entre las instituciones públicas encargadas de las políticas de promoción de las Mipymes del país, para participar dentro del OBAPYME, (Observatorio Andino de la Mipyme), así como también trabaja con otros bloques económicos como la ALADI, UE, y demás países por separado.

Dentro de las políticas de promoción del sector micro-empresarial, crea también un sistema que funciona como una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas, y que está orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y favoreciendo su economía obteniendo los siguientes beneficios:

- ✓ Simplificación de procesos logísticos de comercio internacional.
- ✓ Simplificación en el trámite de documentación y pago de impuestos necesarios
- ✓ Ingreso de divisas por el aumento de las exportaciones.
- ✓ Motivación para la formalización de empresas exportadoras.
- ✓ Mayor participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional.

El Ministerio de Industria y Productividad tiene entre sus principales fines, el fomento de las Mipymes y artesanías, por lo cual impulsó el programa Exporta Fácil, como un sistema simplificado de exportaciones por envíos postales, cuyos objetivos son mejorar la competitividad del sector a través de la exportación de sus productos buscando nuevos mercados de exportación, esto contribuiría enormemente con la balanza comercial del país ya que incluiría más diversidad de producto que pueden posicionarse en el mercado Latinoamericano, europeo, asiático y muchos más.

4.7 Sector Microempresarial de la Provincia de Esmeraldas

Según el Anuario de Investigación y Desarrollo de la PUCESE, 2010-2012 concluye mediante una amplia investigación realizada en la provincia que: ¨La microempresa Esmeraldeña se caracteriza por tener una intensiva mano de obra, basada en el autoempleo y en el empleo familiar, en la mayor parte de los casos sin un contrato laboral, y con poca capacidad de ahorro¨.

Esto es debido en gran parte a que utilizan los ingresos del negocio en la manutención familiar lo que dificulta la inversión en mejorar el negocio y en la sostenibilidad de actividades con valor agregado, las microempresas están obligadas a repetir lo que ven en su entorno y esto se debe también a la falta de conocimientos empresariales y asistencia técnica que permita a los microempresarios crear productos con valor agregado, etiquetas, embalajes etc.
La mayor parte de la economía esmeraldeña depende de la exportación de camarón y banano, además de éste, también se produce cacao, tabaco y café, es importante también para la economía de sus habitantes la pesca, la industria petroquímica y el turismo. Tiene artesanías de talla de coral negro, tela de árbol (damahagua), cestería de rampíra e instrumentos musicales.

De acuerdo a entrevistas realizadas a varios de los microempresarios que realizan sus actividades dentro de provincia de Esmeraldas se ha determinado factores externos e internos que influyen en el campo Microempresarial, los cuales se detallaran a través de un FODA a continuación.

FODA del Sector Microempresarial de la Provincia	
Fortalezas	**Oportunidades**
1. Fuerza laboral motivada para trabajar **2.** Ubicación geográfica privilegiada para la cosecha o fabricación del productos **3.** Materia prima con facilidad para obtenerla **4.** Experiencia de venta en el mercado local	**1.** Crecimiento económico que permita un desarrollo empresarial **2.** Conformar asociaciones para emprender un negocio **3.** Oferta de sus productos en el mercado nacional e internacional **4.** Programas y sistemas gubernamentales de apoyo y formación
Debilidades	**Amenazas**
1. Insuficientes recursos económicos para emprender en el negocio. **2.** La baja calidad de los productos ofertados no satisface al mercado. **3.** No cuentan con equipos tecnológicos. **4.** No cuentan con certificados sanitarios o de calidad.	**1.** Falta de conocimientos administrativos, técnicos y de comercio exterior **2.** Competitividad en el mercado nacional y sobretodo en el internacional **3.** Poco acceso a la tecnología y equipos de computación **4.** Falta de capacidad negociadora.

Tabla N° 6
Fuente: Encuestas a microempresarios de la provincia

Una vez planteada las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, se realizará un relación entre los factores internos y externos, se colocara el grado de intensidad de la relación entre cada factor utilizando una escala de 1 al 5, la sumatoria de estos factores arrojara un promedio en el cual aquellos factores que tengan un promedio mayor a 4 serán los que tengan una relación relacional considerable.

		FORTALEZAS				DEBILIDADES					
	FACTORES INTERNOS / FACTORES EXTERNOS	Fuerza laboral motivada para trabajar	Ubicación geográfica privilegiada para la cosecha o fabricación del productos	Materia prima con facilidad para obtenerla	Experiencia de venta en el mercado local	Insuficientes recursos económicos para emprender en el negocio	La baja calidad del producto ofertado no satisface al mercado	No cuentan con equipos tecnológicos.	No cuentan con certificados sanitarios o de calidad	SUMA	PROMEDIO
OPORTUNIDADES	Crecimiento económico que permita un desarrollo empresarial	4	4	3	3	5	4	4	4	31	3,88
	Conformar asociaciones para emprender un negocio	4	3	4	2	2	2	2	2	21	2,63
	Oferta de sus productos en el mercado nacional e internacional	3	3	3	3	3	5	5	5	30	3,75
	Programas y sistemas gubernamentales de apoyo y formación	4	2	2	3	2	4	4	4	25	3,13
AMENAZAS	Falta de conocimientos administrativos, técnicos y de comercio exterior	3	2	3	3	4	4	4	4	27	3,38
	Competitividad en el mercado nacional y sobretodo en el internacional	3	3	3	4	5	5	5	5	33	4,13
	Poco acceso a la tecnología y equipos de computación	4	2	2	2	4	4	4	4	26	3,25
	Falta de capacidad negociadora.	2	2	2	2	3	3	3	3	20	2,50
	SUMA	34	29	34	18	35	34	28	34		
	PROMEDIO	4,25	3,625	4,25	2,25	4,375	4,25	3,5	4,25		

Tabla N° 7
Fuente: Encuestas a microempresarios de la provincia
Elaborado por: Autora

Todos aquellos factores que tengan en su promedio un resultado mayor a 4 son los que tienen una incidencia relacional considerable, es decir que mediante un análisis minucioso de los factores se deberán convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades, de esta manera la microempresa tendrá un desarrollo y crecimiento sostenible.

Antes de empezar un proceso de exportación debe conocer cuáles son las exigencias que debe cumplir un producto para ser calificado como un producto exportable, se debe tener en cuenta que el producto no solo debe estar calificado a nivel nacional, sino que también debe conocer ampliamente cuales son los requisitos del país de destino, ya que este es un factor clave en la negociación internacional. Dentro de la Provincia el microempresario puede realizar su exportación por vía marítima o por vía aérea, esto dependerá del volumen o cantidad que tenga disponible para vender al exterior.

Se analiza como un método más sencillo y ágil para aquellos microempresario que se están lanzando a una primera experiencia exportadora con una cantidad pequeña o mediana del producto la vía aérea, que integra las Empresas de Courier. La provincia tiene la ventaja de tener empresas que brindan este servicio.

4.8 Comparativo entre una exportación tradicional y una exportación mediante el sistema Exporta Fácil.

A continuación se detallará mediante un esquema los pasos a seguir en una exportación vía marítima (exportación a consumo, régimen 40) y una exportación por vía aérea (sistema Exporta Fácil), la finalidad es mostrarle al lector que para realizar por primera vez una exportación es recomendable utilizar el sistema Exporta Fácil para evitar trámites engorrosos, optimizar el tiempo y reducir costos; debe tener en cuenta que este sistema lo que intenta es promover las exportaciones y contribuir con el desarrollo de las Mipymes por ende su tramitación es sin complicaciones.

Conceptos	Exportación Tradicional	Exporta Fácil
Para quienes está orientado	Grandes y medianas empresas	Mipymes y Artesanos
Costos	Altos	Bajos

Accesibilidad	Centralizado	Desde 70 puntos a nivel nacional
Información	Poca o nula	Asesoría especializada
Trámites	Burocrático	Simplificado
Tiempo Aprox.	10 días	1 hora
Logística	Aérea, terrestre, marítima	Postal
Costos logísticos	Agente de aduana, transporte local, flete	Incluido en tarifa postal
Volúmenes de exportación	Contenedores	Paquetes
Compradores Extranjeros	Los gestiona la empresa	Información gratuita
Promoción comercial	Por cuenta de la empresa	Subsidio en participación en ferias internacionales

Tabla: N° 8
Fuente: Exporta Fácil

En el Ecuador existen 11 distritos aduaneros que funcionan legalmente bajo las normativas y leyes estatales, como son: Esmeraldas, (con su código identificativo de acuerdo a la oficina distrital) 046, Manta 037, Guayaquil aéreo 019 y marítimo 028, Puerto Bolívar 064, Huaquillas 082, Quito 055, Latacunga 127, Cuenca 091, Loja 109 y Tulcán 073.

Los distritos aduaneros tienen como función facilitar el comercio exterior y ejercer el control de la entrada y salida de mercancías, vigilar y controlar unidades de carga y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República, y también controlar a quienes efectúen actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Además del control están obligados a determinar y recaudar las obligaciones tributarias causadas por efecto de la importación y exportación de mercancías según los sistemas previstos en el código tributario. Los

reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados, sanciones, infracciones aduaneras son atendidos por la institución.

Los tipos de carga controladas por este distrito tienen como terminal el puerto de la ciudad ubicado a 500 metros de la estructura aduanera, los principales productos de exportación son el Aceite de Palma Africana con un total de 114735 toneladas, la Astilla de Madera con 49323 toneladas.

Clasificando las cargas por categoría se tendría que las mercancías consideras como Carga General tendría un total de 528 toneladas métricas así mismo la Carga Contenerizada, de Granel Solido, Granel Liquido y Vehículos tendrían 6629, 49323, 114735 y 6890 respectivamente.

Los operadores de comercio exterior (OCES) que intervienen de una u otra manera en la gestión de comercio exterior al momento de los productos antes mencionados son:



- ✓ **Agentes Aduaneros.-** Aquellos autorizados por la ley para tramitar la exportación o importación, son una guía para el exportador o importador.
- ✓ **Empresas de Transporte.-** Prestan servicios de transporte para trasladar la carga desde su origen hasta su destino.
- ✓ **Exportadores.-** Operados de comercio exterior quienes tienen el deseo y la capacidad de vender sus productos a pises extranjeros.
- ✓ **Importadores.-** Aquellos que compran productos desde el extranjero para comercializarlo es su país.
- ✓ **Aseguradoras.-** Empresas que brindan la seguridad al exportador o importador de no perder sus productos.
- ✓ **Organismos de certificación y control.-** Emiten certificaciones nacionales e internacionales necesarias para la exportación o importación, además controlan la operación de principio a fin.
- ✓ **Bancos.-** Instituciones que sirven como intermediarios para efectuar el pago de la compra-venta internacional, y para la cancelación de tributos.

4.9 Requisitos Nacionales e Internacionales para realizar una Exportación

Cuando se toma la decisión de realizar una exportación es importante tener en cuenta dos factores, el primero la constitución de una empresa, este factor no es indispensable para exportar pero debe tener en cuenta que cuando se realiza una negociación el comprador siempre busca un vendedor confiable que este consolidado en el mercado y que cuente con una estructura confiable, de esta manera usted podrá brindarle seguridad y confianza a su cliente. Por otro lado se necesita contar con un producto de calidad apto para una venta internacional; al contrario del primer factor, a este, es importante tenerlo en muy cuenta, ya que es su carta de presentación en el mercado extranjero, en este caso se debe tener un conocimiento amplio acerca de requisitos nacionales e internacionales, además de su presentación y certificaciones que avalen su uso o consumo en el exterior.

4.9.1 Requisitos nacionales

4.9.1.1 Constitución de una Empresa

Como se menciona anteriormente este requisito es importante pero no se convierte en una barrera de exportación, todo depende de la imagen que usted quiera proyectar a sus posibles clientes extranjeros. Para constituir una empresa usted deberá seguir los siguientes pasos:

1. Aprobación del nombre de la Compañía

Se deben presentar alternativas de nombres para la nueva Compañía, para su aprobación en la Superintendencia de Compañías junto con la copia de cédula.

2. Apertura cuenta de Integración de Capital

Se debe abrir una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma, y presentar:

- ✓ Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- ✓ Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- ✓ Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
- ✓ El valor del depósito

3. Celebrar la Escritura Pública

Se debe presentar en una Notaría la minuta para constituir la Compañía:

- ✓ Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
- ✓ Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
- ✓ Certificado de apertura de la cuenta de Integración de Capital dada por el banco
- ✓ Minuta para constituir la Compañía
- ✓ Pago derechos Notaría

4. Solicitar la aprobación de las Escrituras de Constitución

Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías y se debe presentar:

- ✓ Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución
- ✓ Copia de la cédula del Abogado
- ✓ Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía

5. Obtener la resolución de aprobación de las Escrituras

La Superintendencia de Compañías entregará las Escrituras aprobadas con un extracto y 3 resoluciones de aprobación de la Escritura.

6. Cumplir con las disposiciones de la Resolución

- ✓ Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio de la Compañía.
- ✓ Llevar las resoluciones de aprobación a la Notaría donde se celebró la Escritura de constitución para su marginación.
- ✓ Obtener la patente municipal y certificado de inscripción ante la Dirección Financiera.

Para obtener la patente y el certificado de existencia legal se deberá adjuntar:

- ✓ Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Formulario para obtener la patente (se adquiere en el Municipio).
- ✓ Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.

7. Inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil

Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil adjuntando lo siguiente:

- ✓ Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
- ✓ Patente municipal.
- ✓ Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
- ✓ Publicación del extracto.
- ✓ Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

8. Elaborar nombramientos de la directiva de la Compañía

Una vez inscritas las Escrituras se deberán elaborar los nombramientos de la directiva (Gerente y Presidente).

9. Inscribir nombramientos en el Registro Mercantil

Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

- ✓ Tres copias de cada Nombramiento
- ✓ Copia de las Escrituras de Constitución
- ✓ Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente

10. Reingresar los Documentos a la Superintendencia de Compañías

Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

- ✓ Formulario RUC 01A y RUC 01B
- ✓ Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
- ✓ Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
- ✓ Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
- ✓ Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde estará la Compañía
- ✓ Publicación del extracto

11. Obtener el RUC

Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC, se lo puede obtener como Persona Natural o como Persona Jurídica

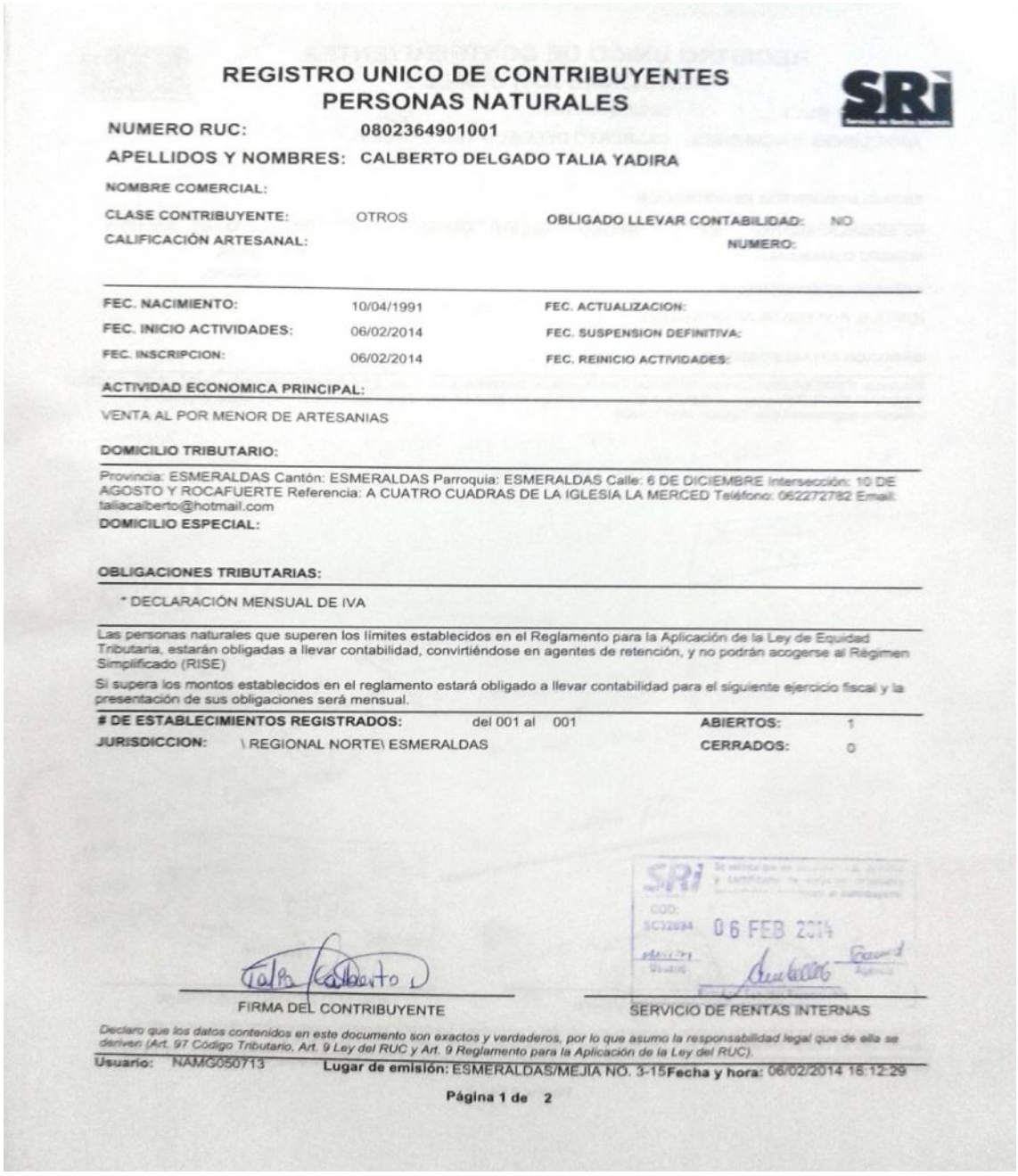
- **Persona Natural**

La persona natural es aquella que puede ejercer actos de comercio siempre que haya cumplido su mayoría de edad y no tenga impedimento para realizar esta actividad. Para obtener el RUC deberá presentar en el SRI:

- Original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- Extranjeros deben presentar el original y entregar una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de cualquier servicio básico de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
- Estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o Comprobante del pago del impuesto predial.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

SRI

NUMERO RUC: 0802364901001

APELLIDOS Y NOMBRES: CALBERTO DELGADO TALIA YADIRA

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL:

NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 10/04/1991

FEC. ACTUALIZACION:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 06/02/2014

FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCION: 06/02/2014

FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE ARTESANIAS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: ESMERALDAS Cantón: ESMERALDAS Parroquia: ESMERALDAS Calle: 6 DE DICIEMBRE Intersección: 10 DE AGOSTO Y ROCAFUERTE Referencia: A CUATRO CUADRAS DE LA IGLESIA LA MERCED Teléfono: 062272782 Email: taliacalberto@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1

JURISDICCION: \ REGIONAL NORTE\ ESMERALDAS CERRADOS: 0

SRI COD: SC32694 06 FEB 2014

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: NAMG050713 Lugar de emisión: ESMERALDAS/MEJIA NO. 3-15 Fecha y hora: 06/02/2014 16:12:29

Página 1 de 2

- **Persona Jurídica**

Se considera como persona jurídica a la reunión de dos o más personas naturales que constituidas legalmente obtienen personería jurídica; es una entidad ficticia que tiene capacidad para ejercer sus derechos y contraer obligaciones, puede funcionar con un nombre comercial o Razón Social. Para obtener el RUC deberá presentar en el SRI:

- ✓ Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
- ✓ Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
- ✓ Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
- ✓ Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
- ✓ Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

12. Retirar la cuenta de Integración de Capital

Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para aperturar la cuenta de Integración de Capital.

- ✓ Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para aperturar la cuenta de Integración de Capital.
- ✓ Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
- ✓ Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

13. Aperturar una Cuenta Bancaria a nombre de la Compañía

La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

1. Solicitud de apertura de cuenta.
2. Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejaran la cuenta.
3. Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
4. Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria.

14. Emisión de Facturas

Para que la Compañía pueda emitir facturas, el SRI deberá comprobar la dirección de la Compañía.

- ✓ Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
- ✓ Permiso de Bomberos.
- ✓ En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.
- ✓ Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
- ✓ Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
- ✓ Registro patronal en el IESS.
- ✓ Patente Municipal.
- ✓ Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
- ✓ Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
- ✓ Panilla de servicio básico o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía.

4.9.1.2 Producto con calidad de exportación

Para identificar que productos se pueden exportar, se debe considerar como punto de partida el o los mercados a los que se destinará el producto, luego determinar si el producto tiene ventajas comparativas respecto a otros de su misma categoría, y por ultimo si producirá y exportará exclusivamente o, si exportará, debiendo comprar las mercancías a productores.

También es importante contar con ventajas respectivas al abastecimiento del producto, materias primas o insumos necesarios para producir la mercancía que se valla exportar, y cuando se trate de productos similares a la competencia deben fijarse precios y calidad similares y cumplir con especificaciones requeridas por el mercado de destino, así se le hará más fácil el ingreso del producto a mercados extranjeros.

Otro de los factores que se debe tomar en cuenta en relación al aspecto físico del producto son: el empaque, embalaje, la marca y la etiqueta, estos cuatro factores forman parte de una efectiva negociación internacional. En cuanto a costos se debe tomar en consideración el transporte que va a utilizar y los aranceles que tenga el producto.

El tema de las Certificaciones no debe ser un tema engorroso para el exportador, simplemente requiere tiempo y paciencia, una vez identificado el producto a exportar se debe acudir a la institución adecuada, que puede ser: MAGAP, AGROCALIDAD, MSP, INP, entre otras, cada una de estas instituciones le entregará un certificado de acuerdo al producto, en donde se acredita que el mismo cumple con la reglamentación sanitaria, de calidad o de origen necesaria y es apto para la venta tanto en el mercado nacional como en el internacional.
Los tipos de certificados más usados en las exportaciones y los productos que necesiten de cada una de ellas se mostraran en la siguiente.

CERTIFICADOS	*DESCRIPCIÓN*	*TIPOS DE PRODUCTOS*
Sanitario	El Certificado Sanitario acredita que la mercancía es apta para el consumo humano y cumple con la reglamentación sanitaria. A este certificado lo solicita el exportador o productor (que puede o no ser el exportador) a las autoridades sanitarias competentes (Consejerías Autonómicas de Sanidad) y es un documento que exige el comprador. Las autoridades sanitarias someten a los productos a uno o varios de los siguientes controles: Control documental, Control de identidad y Control físico.	Aditivos alimentarios, alimentos dietéticos y complementos alimentarios; azúcares y derivados (incluye mieles); bebidas alcohólicas, cacao y derivados; café, té y tisanas; carnes y derivados; gelatinas, refrescos en polvo, preparaciones para postres; grasas y aceites comestibles; huevos y derivados; entre otros.
Fitosanitario	Los certificados fitosanitarios se expiden para indicar que los envíos de plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación especificados y son conformes a la declaración de certificación del modelo de certificado apropiado. Los certificados fitosanitarios deberán expedirse solo con este fin.	Plantas, bulbos y tubérculos, o semillas para propagación, frutas y hortalizas, flores y ramas cortadas, grano y medio de crecimiento, madera, algodón.
Zoosanitario	Este certificado se requiere en el caso de las exportaciones de los animales vivos y de productos y	Todo tipo de Animales

	subproductos de origen animal.	
Ictiosanitarios	Se requiere en el caso de las exportaciones de productos acuícola y pesqueros, solo para este tipo de productos es necesario este certificado.	Animales marinos, o Agua de mar
Orgánica	La Certificación Orgánica sirve para garantizar al consumidor el origen, la identidad e integridad del producto orgánico y para garantizar al productor la condición orgánica del proceso bajo seguimiento, y la identidad de su producto como tal.	Peras, manzanas, cítricos, jugos y concentrados de frutas, uvas de mesa, melones, vino, aceite de oliva, girasol confitero y aceitero, soja, maíz, trigo, Cártamo, cebollas, lino, trigo sarraceno, ajo, mijo, yerba mate, centeno, pasas de uva, mermeladas, galletitas, fideos, pepinos, aceitunas, amaranto, arroz, pimiento, calabacín, berenjena, lavanda y otras aromáticas y especias, espárragos, miel, algodón, lana, hilados, huevos, pollos, carne vacuna, carne ovina, leche, quesos, azúcar, etc.

Tabla N° 9

Fuente: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

Ahora se especificará otro de los certificados más importantes en las negociaciones internacionales como lo es el **Certificado de Origen**, no fue conveniente mencionarlo

junto a los demás ya que este tipo de certificación tiene un tratamiento especial y es apto para cualquier tipo producto, además depende también de las exigencias del país comprador; se debe entender que no es necesario para todas las exportaciones y que no todos los países lo solicitan.

El Certificado de Origen consta como un documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial. Este Certificado se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas, entre estos se encuentran:

- ✓ **Sistema Generalizado de Preferencias - SGP:** Australia, Bielorrusia, Canadá, Federación Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia)
- ✓ **Comunidad Andina de Naciones - CAN:** Bolivia, Colombia, Perú
- ✓ **Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI:** Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay Y Venezuela
- ✓ **Mercado Común del Sur - MERCOSUR:** Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

Dentro del Ecuador las entidades que emiten Certificados de Origen son:

- ✓ **MIPRO:** Quito, Guayaquil y Manta --- SGP
- ✓ **MIPRO:** Cuenca y Ambato --- SGP, CAN, ALADI, MERCOSUR.

Las entidades habilitadas por el MIPRO para verificar y certificar a la CAN, ALADI y MERCOSUR son:

- ✓ FEDEXPOR
- ✓ Cámara de Industrias de Guayaquil
- ✓ Cámara de Industrias de Tungurahua
- ✓ Cámara de Industrias de Manta
- ✓ Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha

- ✓ Cámara de Comercio de Guayaquil
- ✓ Cámara de Comercio de Machala
- ✓ Cámara de Industrias de Cuenca
- ✓ Cámara de Comercio de Huaquillas y
- ✓ Cámara de la Pequeña Industria del Carchi

4.9.2 Requisitos internacionales

Los requisitos internacionales dependerán siempre del país de destino o país comprador, el exportador deberá tener en cuenta cualquier tipo de restricción o limitación previa a la venta internacional del producto en mercados internacionales.

Las certificaciones son el sistema establecido para identificar un producto con ciertas características específicas. Existen un sin número de agencias gubernamentales, internacionales y empresariales (algunas claramente transnacionales) dedicadas a certificar que las prácticas y procesos de producción se ajusten a los estándares particulares propios de cada una de ellas: de calidad, origen, comercio justo, sustentabilidad, orgánico, amigable con las aves, biodinámica, de relación, etc.
Existen dos clases de certificaciones internacionales según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión; las obligatorias y las voluntarias. *Las certificaciones obligatorias* verifican que el producto cumple con las normas necesarias para que este pueda salir del país o ingresar a un nuevo mercado con sus propias regulaciones. Dependiendo de las regulaciones de cada país se exigirán distintos certificados. Ejemplo: Certificado de registro sanitario, Certificado fito/zoosanitario, Certificado BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) HACCP (en Estados Unidos de América para productos del mar, pulpas y jugos de fruta). *Las certificaciones voluntarias* que son aquellas normas exigidas por el comprador que otorgan garantía escrita de que un producto, proceso o servicio están en conformidad con los requisitos especificados. Cada vez las certificaciones son más demandadas y necesarias, los consumidores están más atentos y buscan productos que sean responsables de forma social, ambiental y económica.

Para solicitar la acreditación el organismo de evaluación de la conformidad, debe tener experiencia en la realización de las actividades para las que solicita la acreditación, conocer y cumplir los criterios de acreditación que le son aplicables y cumplir los siguientes requisitos generales para iniciar el proceso:

1. Ser una entidad legalmente identificable, con personería jurídica.
2. Tener implementado un sistema de gestión de la calidad en su organización, de acuerdo a la norma internacional requerida.
3. Contar con un personal competente para el desarrollo de la actividad.
4. Poseer una infraestructura según el alcance de su operación.
5. Cumplir los requisitos establecidos por el organismo de acreditación OAE.

Los resultados de la evaluación se reportan en un informe y con la respuesta aportada por el solicitante la Comisión de Acreditación toma una decisión. Si es positiva se emite el certificado de acreditación.

Para el proceso de Inspección y Certificación la microempresa deberá pasar por los siguientes pasos:

- ✓ **Paso 1:** El primer contacto puede ser por vía electrónica, física o telefónica.
- ✓ **Paso 2:** LA CERTIFICADORA envía el formulario de solicitud apropiado a la Certificación requerida, la presentación de LA CERTIFICADORA y la Nota de Información sobre el proceso de certificación.
- ✓ **Paso 3:** El cliente llena los formularios, y los firma con fecha. Se envían a LA CERTIFICADORA.
- ✓ **Paso 4:** LA CERTIFICADORA elabora el estimado de costos para el proceso de certificación escogido.
- ✓ **Paso 5:** El cliente recibe el estimado de costos con los contratos. El cliente estudia la propuesta y la valida con su firma. Luego, firma el contrato y envía los documentos a LA CERTIFICADORA.
- ✓ **Paso 6:** LA CERTIFICADORA envía los documentos técnicos para ser completados por el operador según los referenciales. El cliente responde enviando los documentos y la información requerida.
- ✓ **Paso 7:** LA CERTIFICADORA emite la factura y la transmite al cliente. El cliente cancela toda la factura en los plazos determinados.
- ✓ **Paso 8:** LA CERTIFICADORA planea la inspección en conjunto con el operador. En caso de una renovación de certificación, la inspección se planeará antes de cumplir el año de la inspección anterior. Realización de la inspección por el auditor

y elaboración del reporte. El reporte será enviado por el auditor al Responsable de Certificación.

- ✓ **Paso 9:** El Responsable de Certificación estudia el reporte y la información anexada. Emite y envía al cliente la Decisión de Certificación con las desviaciones encontradas.
- ✓ **Paso 10:** El cliente devuelve la Decisión de Certificación firmada a LA CERTIFICADORA. El cliente responde a las desviaciones encontradas implementando acciones correctoras. El tiempo máximo de respuesta es de 2 meses. Luego de ser aprobado, la certificadora emite CERTIFICADO o lo pide a la sede, y lo envía.

Cuadro resumen de requisitos Nacionales e Internacionales





✓ Constitución de Compañía ✓ Registro Único de Contribuyente ✓ Registros como Exportadores ✓ Certificados Sanitarios ✓ Certificados Fitosanitarios ✓ Certificados Zoosanitarios ✓ Certificados Ictiosanitarios ✓ Certificados Orgánicos	✓ Certificados de Origen ✓ Certificados Sanitarios ✓ Certificados Fitosanitarios ✓ Certificados Zoosanitarios ✓ Certificados Ictiosanitarios ✓ Certificados Orgánicos








Manual de
Exportación
Utilizando el Sistema gubernamental
E x p o r t a F á c i l




4.10 Manual de Exportación utilizando el Sistema Exporta Fácil

El presente Manual de Exportación está dirigido a microempresarios de la Provincia de Esmeraldas que deseen comercializar sus productos en mercados internacionales.

A través de este manual el microempresario tendrá la oportunidad de conocer los requisitos que debe cumplir y los procedimientos a seguir para realizar una exportación vía aérea utilizando una herramienta gubernamental ágil, simplificada y a bajo costo denominada Exporta Fácil.

El Exporta Fácil es un sistema que contribuye con el sector micro-empresarial del País, el cual ofrece la posibilidad de vender sus productos al exterior sin trámites y procesos engorrosos. Cuenta además con un equipo de soporte interinstitucional conformado por las instituciones plasmadas en el siguiente gráfico.



4.10.2 Como Obtener el RUC

Primero conozcamos qué es el Registro Único del Contribuyente, según la página oficial del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gob.ec); el RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades o personas jurídicas que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente.

A continuación se describirán los pasos a seguir para obtener el RUC como Persona Natural y como Persona Jurídica.

- **Como Persona Natural**

La persona natural es aquella que puede ejercer actos de comercio siempre que haya cumplido su mayoría de edad y no tenga impedimento para realizar esta actividad. Para obtener el RUC deberá acercarse a las oficinas de en el SRI:

- Original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- Extranjeros deben presentar el original y entregar una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de cualquier servicio básico de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
- Estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o Comprobante del pago del impuesto predial.

- ❖ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

➢ Persona Jurídica

Se considera como persona jurídica a la reunión de dos o más personas naturales que constituidas legalmente obtienen personería jurídica; es una entidad ficticia que tiene capacidad para ejercer sus derechos y contraer obligaciones, puede funcionar con un nombre comercial o Razón Social. Para obtener el RUC deberá presentar en el SRI:

- ✓ Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
- ✓ Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
- ✓ Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
- ✓ Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
- ✓ Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

4.10.3 Registro como Exportador en el Sistema Exporta Fácil

Para registrase como Exportador en el sistema se deberá ingresar a la siguiente página web www.exportafacil.gob.ec una vez adentro podrá visualizar la siguiente ventana en donde además encontrar toda la información acerca de temas relacionados, requisitos, tramites, servicios que ofrece el sistema, podrá también comunicarse con funcionarios del sistema para realizar cualquier tipo de pregunta o inquietud.



Para proceder con el registro como exportador de clic en la opción QUIERO EMPEZAR, que es cuarto botón de la siguiente barra



En la siguiente ventana de clic en la opción REGISTRARSE, botón amarillo.



Luego se visualizará la siguiente ventana en donde deberá registrar todos los campos que encuentre ahí, es necesario recalcar que si no se ingresa correctamente el RUC no podrá continuar registrando los datos, además cuando se ingrese el RUC le aparecerá una ventana que le dice *espere unos segundos hasta que la información cargue*, solo de clic en ACEPTAR y automáticamente se llenaran la mayoría de los campos, complete los que no se hayan llenado y continúe.



Cuando ya haya llenado todos los campos anteriores de clic en que se encuentra en la parte inferior derecha.

La ventana siguiente registrará la **Subpartida Arancelaria,** antes de continuar es necesario aclarar ¿Qué es una Subpartida arancelaria? es un código numérico que identifica un producto con el fin de cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto, puede encontrar la codificación su producto acudiendo al Arancel de Aduanas que podrá buscarlo y descargarlo desde varios sitios web en internet.

Para continuar con el registro debe dar clic en BUSCAR EN EL CLASIFICADOR y colocar los 4 primeros dígitos de la subpartida, por ejemplo, “1806” o una descripción del producto, por ejemplo, “cacao”; después de clic en BUSCAR.



En la siguiente ventana se visualizara una lista de subpartidas relacionadas al producto que buscó y su respectiva descripción, escoja la que esté relacionada con su producto, de clic en el cuadradito que está en el lado izquierdo de las subpartidas.



Para terminar con el registro una vez que haya escogido la subpartida arancelaria de clic en 

En la siguiente ventana se deberá registrar su USUARIO y CONTRASEÑA, con estos dos datos podrá ingresar al sistema y realizar el llenado de la DAS además de otros beneficios que se explicarán más adelante.



4.10.4 Análisis del Mercado Extranjero

Para una efectiva comercialización internacional el vendedor o exportador deberá conocer aspectos importantes del país del comprador o importador como son:

- ✓ Cultura
- ✓ Idioma
- ✓ Tratados comerciales
- ✓ Religión
- ✓ Gobierno

Paras un mayor entendimiento se detallarán cada uno de estos factores:

- **Cultura.-** Los conjuntos de saberes, creencias y pautas de conducta de un grupo social, conocer la cultura de un país es muy importante a la hora de elegir el producto que se quiera exportar, ya que este no debe ir en contra de sus hábitos, creencias y saberes.
- **Religión.-** Este factor es considerado importante, ya que para nuestra cultura puede parecer normal consumir un tipo de producto que para otro país puede representar un ateísmo.
- **Idioma.-** Si no domina otro idioma aparte del español, es mejor que no haga negociaciones con países donde tengan otro tipo de idioma, pero si la negociación es realmente importante puede contratar un traductor para que lo ayude.
- **Gobierno.-** El gobierno es aquel que impone leyes de protección a su industria lo que impediría que se realice la exportación, además estipula leyes, normas y políticas que pueden afectar el ingreso de un producto a su mercado.
- **Tratados comerciales.-** Mediante estos el exportador puede tener la seguridad de que su producto ingrese al país del importador sin restricciones o barreras, el vendedor deberá analizar e identificar a qué países le resulta conviene vender sus productos.

Los medios más indicados para ampliar los factores antes mencionados es el internet, ahí encontrará variedad de sitios web que le brindarán información más oportuna y acertada. Para un ejemplo se menciona la página web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Pro-Ecuador), www.proecuador.gob.ec

A continuación se mostrará dentro de esta página las opciones que pueden ayudar en la búsqueda de países destino de acuerdo a su producto.



Cuando haya ingresado a la página podrá visualizar noticias, eventos, ofertas exportables de productos, en la parte superior de la página encontrará las siguientes 4 pestañas:



La primera pestaña, **Institucional.-** contiene información general de la empresa; **Exportadores.-** contiene información de los sectores productivos del país, eventos, publicaciones requisitos para exportar y registros; C**ompradores-** aquí se mencionan las ofertas exportables, puntos de contacto para compradores y el directorio de exportadores del país; **Invierta en Ecuador.-** obtendrá información de los beneficios que obtienen las empresas extranjeras en el Ecuador, además de los productos a los que puede acceder para transformarlos y venderlos como productos con valor agregado.

4.10.5 Logística de Exportación

La logística de exportación tiene un papel central en las posibilidades de incursión de las pequeñas y medianas empresas ya que por su reducido de capital no pueden realizar envíos costosos cuando aún son inexpertos en este medio. El medio de transporte a utilizar dependerá de dos factores: el costo y la cantidad a exportar, el primero porque dependiendo de su capital pueden usar el tipo de transporte para exportar y el segundo es muy importante porque si se trata de una cantidad pequeña podría fácilmente exportarlo vía aérea y cuando empiecen los pedidos en grandes volúmenes puede optar por la vía marítima o terrestre dependiendo del país de destino.

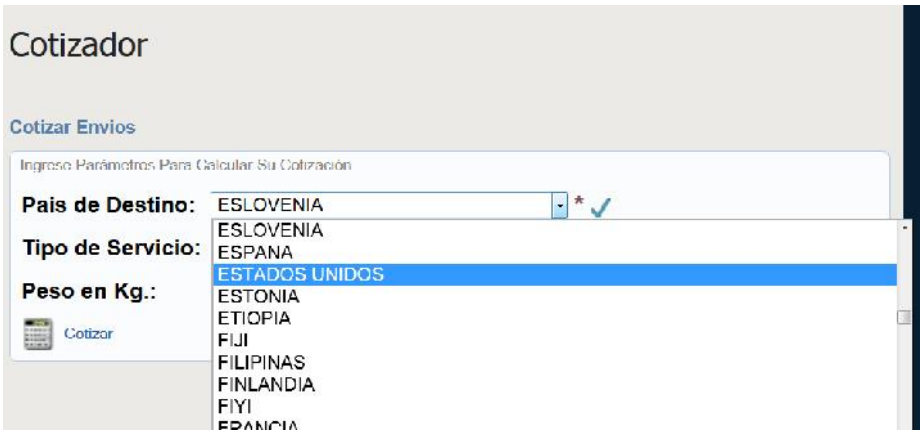
Las empresas que prestan servicio de trasporte por vía aérea dentro de la provincia de Esmeraldas son: DHL, Servientrega, Tramaco, Laarcourier y Correos del Ecuador; y por vía marítima son Linea Naviera Zanders, Remar, Tradinter, BBC Chartering entre otras.

Para efecto de esta investigación se tomará a la empresa Correos de Ecuador, ya que esta institución es la encargada de controlar el sistema Exporta Fácil en la provincia de Esmeraldas, mediante esta herramienta el exportador tendrá el beneficio de realizar una tramitación simplificada, además de poder darle seguimiento a la exportación mediante la opción del tracking y poder conocer el precio estimado del servicio de la siguiente manera:

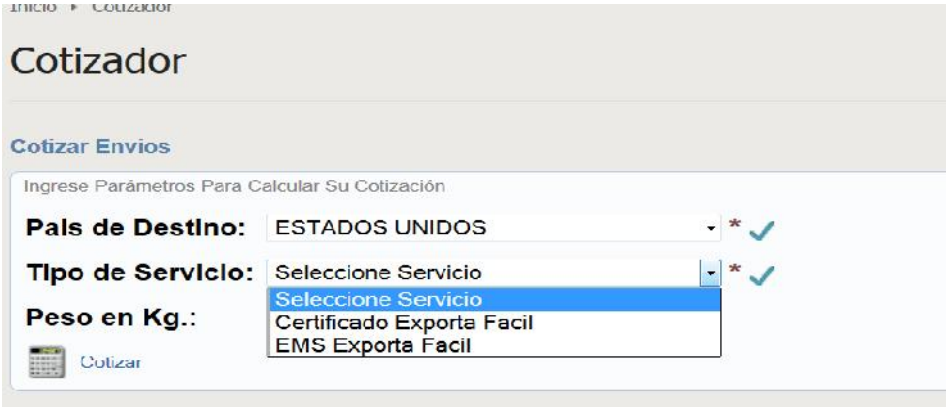
- Ingresa a la página web del sistema www.exportafacil.gob.ec y da clic en la siguiente opción



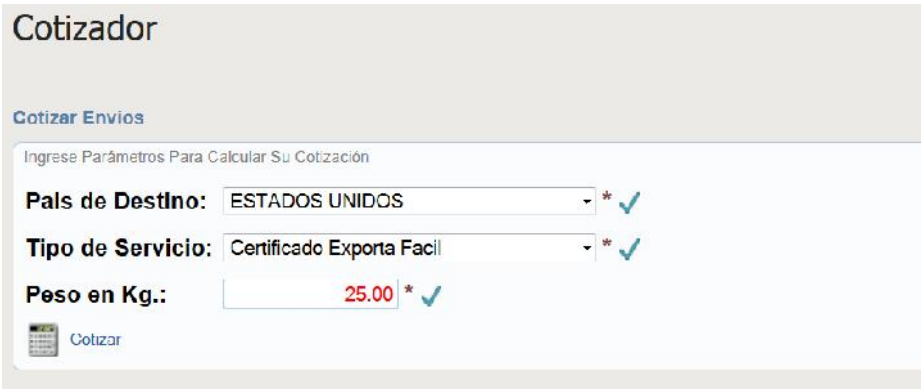
- En la siguiente ventana deberá seleccionar el País de destino.



- Luego escoja el tipo de servicio:
  - **Certificado Exporta Fácil.-** (menos costoso) Constituye el más rápido de los servicios postales por medios físicos, el cual tiene un trato prioritario, tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, que garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del País y del Mundo hasta su entrega final.
  - **EMS Exporta Fácil.-** (más costoso) Servicio postal al cual se le asigna un código de barras para su adecuado rastreo; tiene un trato preferencial, pequeño paquete.- servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, el cual puede ser utilizado en el envío de muestras.



- Por ultimo coloque el peso total de su mercancía



- De clic en 

y automáticamente le aparece la siguiente ventana indicándole el valor estimado a pagar por el envío incluido el IVA.



4.10.6 Comercialización del Producto

En la comercialización del producto se deben considerar tres factores importantes: la materia prima, el uso del internet y la presentación del producto; el primero porque cuando se empieza a exportar productos se debe considerar la opción de que exista

mucha demanda y poca oferta, los compradores extranjeros pueden empezar a realizar pedidos en grandes cantidades, y si no se cuenta con materia prima suficiente se perderán los clientes. Para satisfacer la demanda es recomendable primero acopiar sus materiales y cuando tengo lo suficiente empezar a comercializar el producto terminado.

El segundo factor pone en juego la creatividad del exportador; en la actualidad se cuenta con muchos sitios web que permiten crear tiendas virtuales o blogs donde se puedan mostrar y promocionar los productos de forma atractiva para el consumidor, algunos de estos son:







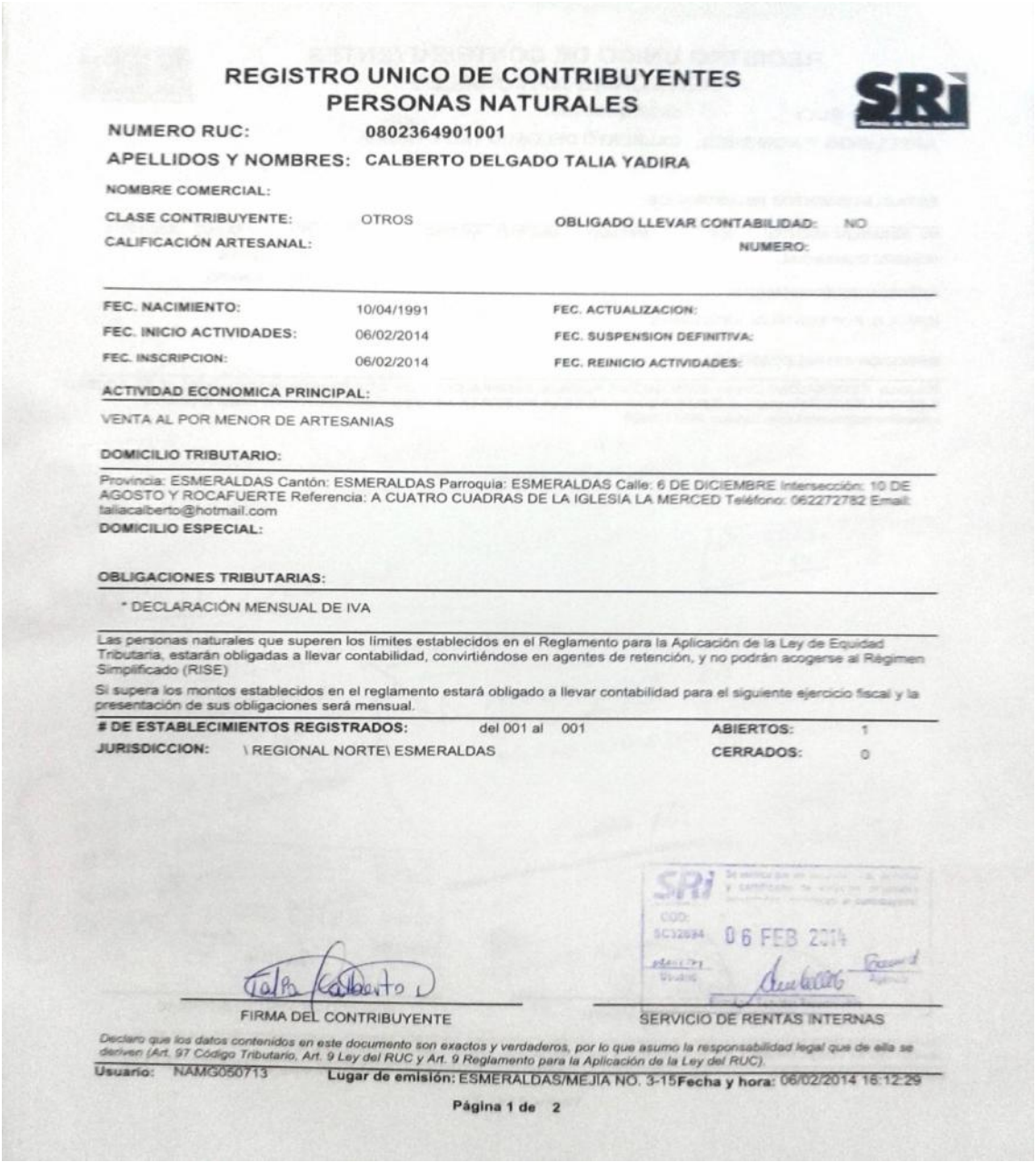
Del tercer factor depende el posicionamiento de su producto en el mercado extranjero, como una estrategia de competitividad el vendedor deberá ofertar un producto con valor agregado y hacerlo más atractivo para el consumidor es preferible que el producto cuente con un empaque, embalaje, logo y etiqueta de acuerdo su estructura física; recuerde que en el mercado extranjero puede resultar muy exigente en cuanto a la presentación de productos.

4.10.7 Emisión de Factura

La Factura comercial es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa, es uno de los documentos más importante y de carácter en una negociación tanto nacional como internacional. En este documento deberán constar datos del comprador y vendedor, detalle del producto, cantidades, precios, valor total y demás especificaciones que se crean convenientes.

Para poder expedir una factura deberá acercarse a una imprenta autorizada por el SRI y solicitar la impresión de su factura presentando el documento que contiene su RUC (ver imagen), y la copia de su cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, a falta de uno de estos documentos la imprenta no podrá entregarle el talonario de facturas impresas.

Documento que contiene su RUC.



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES

SRI

NUMERO RUC: 0802364901001

APELLIDOS Y NOMBRES: CALBERTO DELGADO TALIA YADIRA

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL:

NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 10/04/1991

FEC. ACTUALIZACION:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 06/02/2014

FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCION: 06/02/2014

FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MENOR DE ARTESANIAS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: ESMERALDAS Cantón: ESMERALDAS Parroquia: ESMERALDAS Calle: 6 DE DICIEMBRE Intersección: 10 DE AGOSTO Y ROCAFUERTE Referencia: A CUATRO CUADRAS DE LA IGLESIA LA MERCED Teléfono: 062272782 Email: taliacalberto@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1

JURISDICCION: \ REGIONAL NORTE\ ESMERALDAS CERRADOS: 0

SRI
06 FEB 2014

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: NAMG050713 Lugar de emisión: ESMERALDAS/MEJIA NO. 3-15 Fecha y hora: 06/02/2014 16:12:29

Página 1 de 2

4.10.8 **Certificado de Origen**

El certificado de origen preferencial es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial. Esto quiere decir que el Certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

Mercados que dan Preferencias Arancelarias a Mercancías Originarias de Ecuador

- ✓ **SGP:** Australia, Bielorusia, Canadá, Federación Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia)
- ✓ **CAN:** Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela**
- ✓ **ALADI:** Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay Y Venezuela
- ✓ **MERCOSUR:** Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

En el Ecuador las entidades habilitadas por el MIPRO para verificar y certificar a la CAN, ALADI y MERCOSUR son:

- ✓ FEDEXPOR
- ✓ Cámara de Industrias de Guayaquil
- ✓ Cámara de Industrias y Producción
- ✓ Cámara de Industrias Tungurahua
- ✓ Cámara de Industrias de Manta

- ✓ Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha
- ✓ Cámara de Comercio de Guayaquil
- ✓ Cámara de Comercio de Machala
- ✓ Cámara de Industrias de Cuenca
- ✓ Cámara de Comercio de Huaquillas
- ✓ Cámara de la Pequeña Industria del Carchi

Para solicitar el Certificado de Origen el exportador primero debe realizar la Declaración Jurada de Origen en la página del EcuaPass, a través del módulo de Ventanilla Única, es el único sistema habilitado para elaborar una Declaración Jurada de Origen o DJO, la cual es necesaria para elaborar Certificados de Origen o CO, de acuerdo a su destino; independientemente si este último es aprobado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) o por cualquiera de sus entidades habilitadas.

¿Qué es una DJO?

La Declaración Jurada de Origen o DJO, tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los Acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes, su duración es de 2 años.

A continuación se detallan los pasos a seguir para elaborar una DJO.

1. Ingrese a la página del Ecuapass con su usuario y contraseña
2. Dentro de esa ventana de clic en la opción 

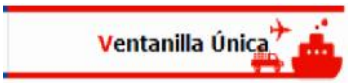
3. Seleccione de la lista la opción: Elaboración de DJO
4. Dentro de esta ventana encontrará una solicitud en donde consta los siguientes campos:
    1. Identificación de la Empresa
    2. Producto (Formulario por cada producto)
    3. Utilización Instrumentos de competitividad Aduaneros
    4. Materiales extranjeros importados directamente o adquiridos en el mercado nacional

5. Materiales Nacionales
6. Costos y Valor en fabrica producto terminado
7. Proceso de producción (completa descripción por etapas – máx. 2000 caracteres)
8. Características técnicas del producto (máx. 2000 caracteres)
9. Aplicaciones del producto (máx. 2000 caracteres)
10. Valor agregado nacional
11. Representante Legal

5. Finalmente de clic en el botón de 

y le aparecerá un mensaje comunicándole que se registró correctamente.

Cuando ya haya registrado su DJO, podrá solicitar y llenar su **Certificado de Origen** mediante los siguientes pasos:

1. Ingrese a la página del Ecuapass con su usuario y contraseña
2. Dentro de esa ventana de clic en la opción 

3. Seleccione de la lista la opción: Elaboración de CO
4. Dentro de esa ventana complete el formulario en línea, tal como lo hizo en la solicitud anterior
5. Luego de clic en el boton 

para guardar el formulario en la base de datos de los MIPRO
6. Finalmente acerquece a las instalaciones del MIPRO (Quito o Guayaquil) y retire el documento fisico

Modelo de Certificado de Origen para CAN

de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
Subsecretaría de Recursos Pesqueros

COMUNIDAD ANDINA
CERTIFICADO DE ORIGEN

Nº del Certificado
CAN-0000499

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR : ECUADOR **PAIS IMPORTADOR :** COLOMBIA

Nº de Orden (1)	NANDINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERIAS
1	0304890000	FILETE DE CORVINA

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No **|002-001-0008709|** cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) **CARTAGENA** de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden (1)	NORMAS (3)
1	Decisión 416,Capitulo II, Articulo 2, Literal a)

FECHA: 19 SEPTIEMBRE 2013
RAZON SOCIAL: DEPRODEMAR CIA. LTDA.
CIUDAD: ESMERALDAS
Sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES: LA VENTA SE VA POR VIA TERRESTRE A BOGOTA - COLOMBIA AL SEÑOR JOSE ABEL ROJAS CASTRO

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de MANTA **a los 24 día/s del mes de Septiembre del 2013**

_____
Nombre, sello y firma de la Entidad Certificadora

NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que es individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional Parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, enmiendas o sobrenglones

4.10.9 Cómo llenar de la Declaración Aduanera Simplificada

Primero se define ¿Qué es una DAS?

La Declaración Aduanera Simplificada o DAS, es un documento que agiliza la tramitación aduanera, en donde se detallaran datos de la carga (cantidad, costo, peso), del importador y el exportador (nombre, dirección, teléfonos); para acceder a la DAS deberá ingresar a la página web del sistema exporta fácil www.exportafacil.gob.ec

Dentro de la página en la parte superior derecha visualizará un recuadro en donde ingresará el Usuario y Contraseña registrados anteriormente, luego de clic en INGRESAR.



Cuando haya ingresado visualizará la siguiente opción, de clic en este recuadro azul,



Por temas de seguridad el sistema solicita volver a registrar el Usuario y Contraseña que ingreso al inicio; luego de clic en INGRESAR.



Dentro de esta ventana tendra dos opciones PORECESOS y CONSULTAS; la primera contiene la **Solicitud de DAS – Exporta Fácil,** esta es la opcion que deberá tomar para proceder al llenado de la DAS.



La segunda contiene las **Consultas de Formularios DAS,** aquí se podrá consultar con el número de orden detalles de la DAS.



Para continuar con el llenado de la DAS de clic en la primera opcion mencionada anteriormente, y proceda a llenar los campos que le solicita la siguiente ventana; para un mayor entendimiento se explicará la descripción de cada campo solicitado:



Este campo se llena automaticamente cuando presione el botón 



1. Aduana / Regimen

- No. Orden / Código Aduana / Régimen / Fecha Presentación.- estos datos se llenaran automaticamente cuando de clic en **Guardar** se recomienda guardar o memorizar el número registrado.



2. Exportador / Remitente

- **Nombre Remitente/Exportador:** Este campo se llena automaticamente, porque vincula la información registrado con su RUC.
- **Dirección:** Sucede lo mismo que el campo anterior.
- **Persona de Contacto:** Debe registrar el nuemero teléfono de la persona que realiza la tramitación.
- **Telefonos /Fax:** Registre ambos números si los tiene.
- **Celular:** De prefenrencia registre el numero de celular que utilice siempre.
- **RUC:** Este campo se llena automaticamente, al igual que los dos primeros
- **Ciudad:** En este caso registre "Esmerladas"
- **Código Postal:** Puede consultar su código postal en la pagina web: www.codigopostalecuador.com

- **Email:** Coloque el email que maneje constantemente, cree uno si no lo tiene.
- **Pais de Procedencia:** Coloque el país “Ecuador”
- **Fecha de Embarque:** Registre la fecha exacta cuando se embarque la carga
- **Ciudad de Embarque:** Coloque la ciudad “Esmeraldas”
- **Puerto de Embarque:** Registren el puerto donde se embarque la carga



3. Destinatario

- **Destinatario:** Nombres completos del comprador extranjero
- **Dirección:** Ubicación de las calles principales y secundarias
- **Persona de Contacto:** Nombre de la persona con la que pacto la negociación o persona asiganada para recibir la carga.
- **Teléfonos / Fax:** Números actuales del comprador, para contactarse en caso de cualquier percance
- **Celular:** Número de celulares que lleven consigo contantemente
- **Email:** Cuenta de email actual
- **País de destino:** País donde llegará la carga
- **Código Postal:** Consultarlo con el comprador
- **Ciudad de Destino:** Ciudad donde llegará la carga



4. Determinación de la Base Imponible

- **FOB (usd):** Término de comercio internacional en el transporte de mercancías. Es el costo real del producto, coloque el valor total de la carga en dólares
- **Peso Bruto (kg):** Registre el peso real de la carga a enviar en Kilogramos
- **Total Bultos:** El número de cajas que va a enviar
- **Tipo de Servicio:** Escoja entre Certificado Exporta Fácil y EMS Exporta Fácil, las diferencias están estipuladas en el tema Logística de Exportación (pág. 72).
- **Valor Total Flete sin IVA:** Coloque el valor consultado en el Cotizador de envío **(**Logística de Exportación - página 72).



5. Detalle de la Mercancías / Series

- **Serie:** Es el número de productos que va a registrar, por ejemplo si ingresara otro tipo de producto se crearía la serie 2, y así sucesivamente.
- **Subpartida Arancelaria:** La codificación numérica del producto a exportar; tema explicado en el Registro como exportador en el sistema Exporta Fácil (página 67)
- **Tipo de Unidades Físicas:** Coloque el tipo de unidad que consta en el arancel de aduanas al momento de la clasificación arancelaria.
- **Régimen Precedente:** Registre como régimen precedente “Internacional”
- **Total Unidades Comerciales:** Coloque el total de unidades que registro en la factura comercial.
- **Total Peso (Kg):** Coloque el peso real de la carga en Kilogramos.

- **Valor FOB Unitario:** Es el valor de cada producto que va a exportar
- **Total Flete:** Valor que debe pagar por el servicio de transporte

De clic en el botón agregar cuando desee incorporar más productos y llene los campos que le solicita: Cantidad de Unidad Comercial, Peso (kg), FOB, Flete.





6. Documento de Acompañamiento

Son aquellos que deben acompañar la exportación, como es el caso de la factura comercial, documento obligatorio para proceder con la operación internacional.

- **Tipo de Documento:** Registre el tipo de documento solicitado como requisitos de exportación, como por ejemplo: INEN, Certificados sanitarios, de origen, etc.
- **Número:** Coloque el número del certificado de adjunto
- **Entidad Emisora:** Nombre de la Institución le emitió el certificado
- **Fecha de Documento:** Fecha en la que le entregaron el certificado



7. Instrucciones del Exportador en caso de no efectuarse la entrega

- Seleccione la instrucción que usted autoriza en caso de que su carga no pueda entregar a al comprador, la más recomendable es DEVOLVER, con esta opción su carga regresara a su poder.



8. ¿Desea asegurar su mercancía?

- El sistema le da la opción de asegurar su carga, para esto debe tener en cuenta lo siguiente:

Todos los productos exportados cuyo valor FOB superen los $ 50, están obligados a contratar un seguro obligatorio, el mismo que se lo cobrará en caja cuando se acerque a concluir su exportación en Correos del Ecuador. Este seguro le da derecho a una indemnización por pérdida y por valor asegurado. Los porcentajes de las primas son:

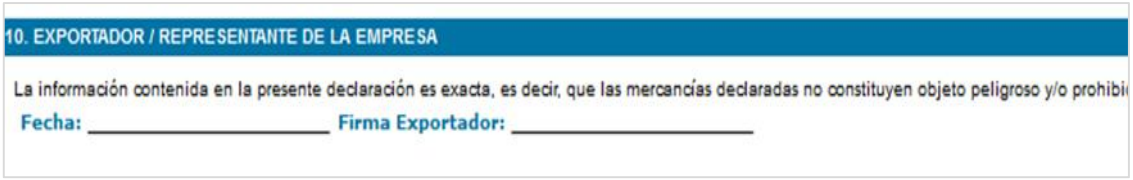
- 2% en joyas, cristales y porcelana
- 1.5% en el resto de productos
- 10% de deducible.

Este seguro lo brinda Seguros Rocafuerte y el cliente no tiene que hacer ningún trámite adicional. Esta información está colgada en la página web del sistema.



9. Requerimientos de Operaciones

- En esta parte de la solicitud el funcionario de la recepción física de la carga en Correos del Ecuador deberá registrar su nombre y firma.



10. Exportador / Representante Legal

El mensaje que aparece en este campo antes de las firmas refiere que: “La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna”.

- **Fecha:** Registre la fecha de la solicitud
- **Firma Exportador:** Registre su firma

En la parte final de la solicitud se encuentran cuatro botones que se especificarán a continuación:



Este es el botón que debe presionar cuando haya terminado de registrar los campos anteriores



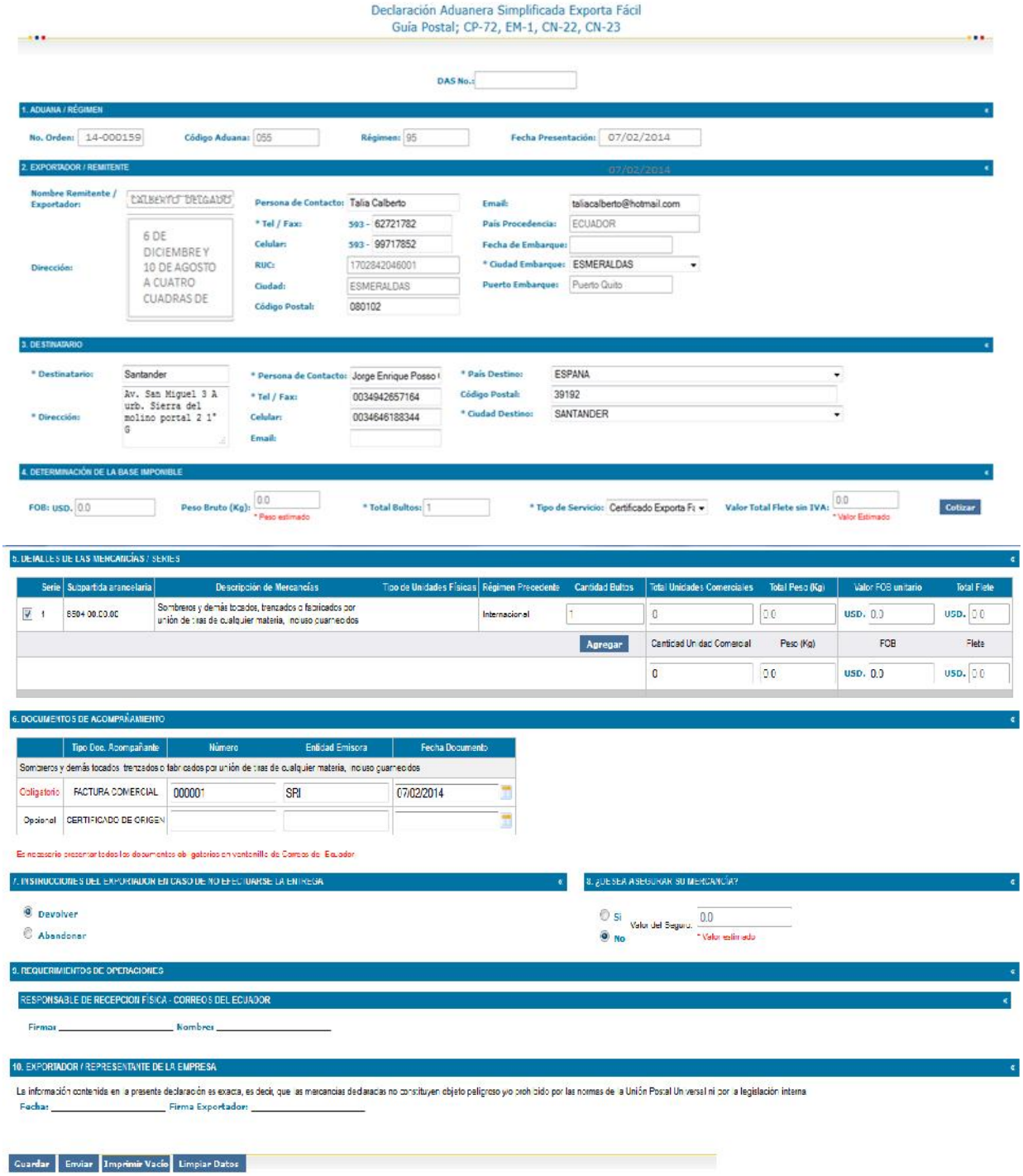
Por el momento no tome en cuenta este botón, NO DE CLIC EN ESTE BOTÓN, en caso de hacerlo se borraran todos sus datos y deberá volver a registrar todo nuevamente y dar clic en el botón Guardar**.**



Cuando desee tener el formato físicamente.

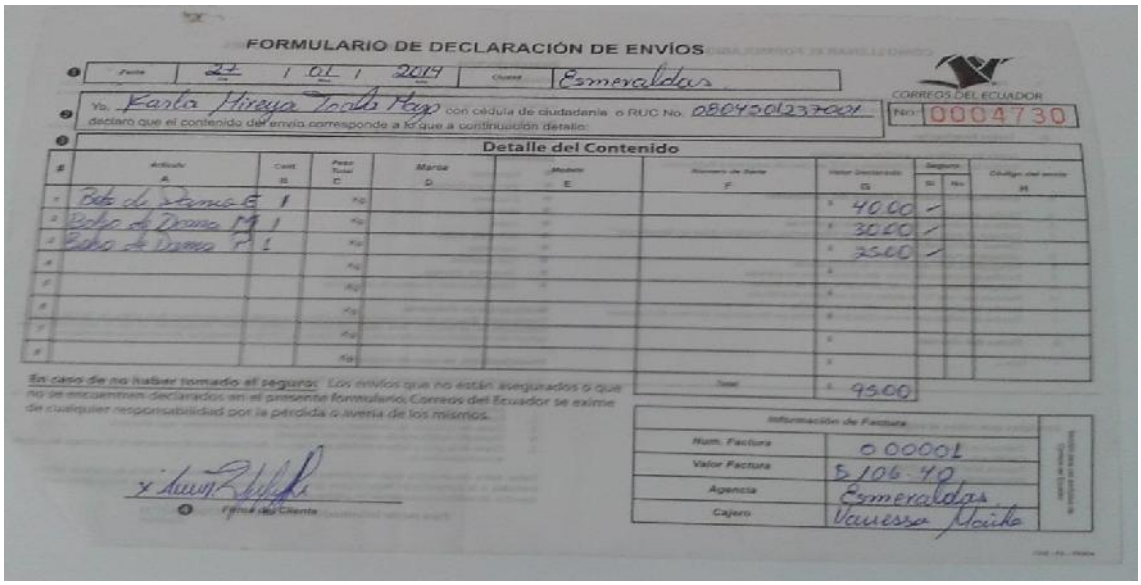


Para que los campos estén vacíos y poder llenar la solicitud.



Una vez que haya llenado el formulario y haya dado clic en el botón GUARDAR, el siguiente paso es imprimirlo y llevarlo a Correos del Ecuador junto con los productos y la factura comercial; en la oficina los funcionarios le explicarán la siguiente operación.

En la oficina el cajero llenará el siguiente formulario de declaración de envíos, en donde registrará todos los productos que usted va a exportar, la cantidad por cada uno de ellos y su respectivo precio.



FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE ENVÍOS

Fecha: 27 / 01 / 2014 Ciudad: Esmeraldas

CORREOS DEL ECUADOR

Yo, Karla Mireya Toala Hoyo con cédula de ciudadanía o RUC No. 0804201237001 declaro que el contenido del envío corresponde a lo que a continuación detallo:

No: 0004730

Detalle del Contenido

#	Artículo A	Cant. B	Peso Total C	Marca D	Modelo E	Número de Serie F	Valor Declarado G	Seguro SI	Seguro No	Código del envío H
1	Bata de Dama G	1	Kg				$ 40.00	✓		
2	Bata de Dama M	1	Kg				$ 30.00	✓		
3	Bata de Dama P	1	Kg				$ 25.00	✓		
4			Kg				$			
5			Kg				$			
6			Kg				$			
7			Kg				$			
8			Kg				$			
						Total	$ 95.00			

En caso de no haber tomado el seguro: Los envíos que no están asegurados o que no se encuentren declarados en el presente formulario, Correos del Ecuador se exime de cualquier responsabilidad por la pérdida o avería de los mismos.

Firma del Cliente

Información de Factura	
Num. Factura	000001
Valor Factura	$ 106.40
Agencia	Esmeraldas
Cajero	Vanessa Maita

Luego le darán una factura en donde calcularán el Seguro Exporta Fácil de acuerdo a su valor total de envió, visualice la siguiente imagen.



EMPRESA PÚBLICA CORREOS DEL ECUADOR CDE E.P.

CONTRIBUYENTE ESPECIAL
RESOLUCIÓN No. 0696 / 08-11-2004

R.U.C. 1768042620001

FACTURA 002 - 005

0000573

Fecha de Autorización 27 de Agosto 2013

Autorización S.R.I. 1113423301

MATRIZ:
Japón N36-153 y Av. Naciones Unidas
Quito - Ecuador
DIRECCIÓN CORREOS
ESMERALDAS:
Av. Libertad 221 y Espejo y Piedrahita

Fecha de Emisión: 27 - Enero - 2014

Sr. (es): Karla Mireya Toala Hoyo

R.U.C. / C.I.: 0804201237001

Dirección: Quito Norte - Mall Oeste y Morona Transversal

POR LO SIGUIENTE:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
1	Seguro Exporta Fácil $ 95.00		0.24

SUB TOTAL 12% $	0.24
SUB TOTAL 0% $	
DESCUENTO $	
SUB TOTAL $	0.24
IVA 12% $	0.03
VALOR TOTAL $	0.27

FIRMA AUTORIZADA

RECIBÍ EXPORTAFÁCIL

4.10.10 Entrega del Producto

La entrega del producto no solo incluye el lugar, sino también la puntualidad, es decir la fecha que da el exportador al importador debe ser cumplida a cabalidad, ya que en caso no hacerlo perderá seriedad e incluso hasta la posibilidad de que su cliente vuelva a negociar con usted, para esto el exportador deberá investigar en la página web del Exporta Fácil el tiempo que le llevara enviar el producto vía aérea y comunicárselo al comprador para darle una idea clara de la fecha de llegada, además también tendrá la opción de rastrear mediante el TRACKING del sistema y así saber en qué lugar se encuentra y estar pendiente de su llegada.

4.10.11 Forma de Cobro

La forma de pago también es considerada un factor importante, es conveniente que el exportador y el importador pacten un medio de pago que beneficie a ambos, con la finalidad de llevar a cabo una efectiva y cordial negociación. Se proponen dos formas de pago apropiadas para este tipo de operación: el Giro Directo y la Transferencia Bancaria.

- **Giro Directo.-** Se efectúa de forma directa bajo instrucciones del cliente por medio de un banco corresponsal (banco del comprador), que éste pague directamente al vendedor una cantidad de dinero en el exterior mediante cheque o colocando los fondos en el banco del beneficiario.

- **Transferencia Bancaria.-** Es un medio de pago y/o cobro que se realiza a través del banco del exportador (vendedor) e importador (comprador). El procedimiento consiste en que el comprador mediante su banco abona la cantidad de dinero pactada por la negociación al banco del vendedor para que este pueda retirarla mediante su cuenta bancaria en su país.

4.10.12 Rastreo o Tracking

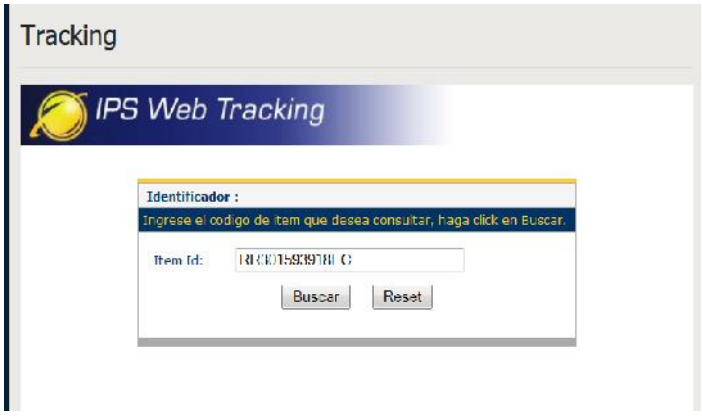
Tanto el Importador como el Exportador tendrán el beneficio de rastrear el producto, es decir que mediante el Código del Envío el comprador y vendedor pueden darle seguimiento a su mercancía durante los días que dure el viaje, de esta manera el importador tendrá la seguridad de recibir la mercancía y el exportador por su parte tendrá la certeza de que sus productos habrían llegado a su destino final.

A continuación se muestran los pasos a seguir para ejecutar el Rastreo.

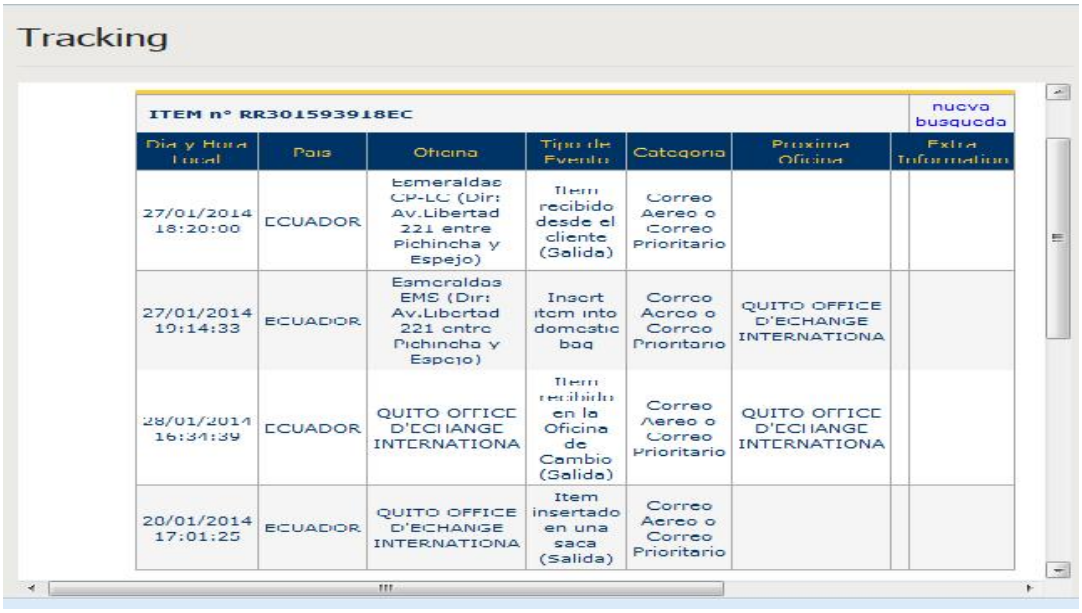
1. Ingrese a la página del sistema exporta fácil www.exportafacil.gob.ec y de clic en la opción TRACKING.



2. En la siguiente ventana coloque el Código del Envío proporcionado por Correos del Ecuador.



Dentro de esta ventana usted podrá conocer todos los detalles del envío de su mercancía, en qué lugar y oficina se encuentra, las fechas, el país y más. En la siguiente imagen muestra como usted visualizará la información antes mencionada.















exporta fácil
PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEREIS MIS TESTIGOS
SEDE ESMERALDAS

Para mayor información puede acudir a las oficinas de Correos del Ecuador ubicadas en las calles Libertad entre Espejo y Pichincha, ciudad de Esmeraldas.

O puede enviar un correo al Email: taliacalberto@hotmail.com

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para una mejor comprensión e interpretación se ha escogido una metodología sencilla para analizar los impactos de la investigación.

Luego de haber realizado los estudios que requiere esta investigación se realizó un análisis de los impactos que se pueden generar en distintos escenarios.
Se ha determinado una serie de ámbitos que directa o indirectamente se relacionan con el proyecto desarrollado. La matriz de impactos está elaborada sobre la base de algunos indicadores a los cuales se asigna un nivel de impacto y la interpretación correspondiente. Los niveles y su interpretación se detallan en el siguiente cuadro.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto Negativo
-2	Medio Positivo
-1	Bajo Negativo
0	No hay impacto
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

➢ Económico

PONDERACIÓN / INDICADOR	-1	-2	-3	0	1	2	3
1 Oferta de producto de calidad						**X**	
2 Plazas de empleo						**X**	
3 Inversión de capital					**X**		
4 Crecimiento económico							**X**
TOTAL					**1**	**4**	**3**
NIVEL DE IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO = 2							

Este nivel de impacto tuvo como resultado 2, es decir, medio positivo ya que la oferta de un producto de calidad en el mercado local, nacional incrementará la economía del microempresario, el cual tendrá la opción de invertir en nuevos equipos y ampliar su negocio, por ende habrá más fuentes de empleo en la provincia. Además podrá acceder a Instituciones promotoras para adquirir información de cómo internacionalizar su producto cumpliendo las respectivas normas de calidad y sanidad que se requieren en el país de origen así como también en el país de destino.

➢ Educativo

PONDERACIÓN / INDICADOR	-1	-2	-3	0	1	2	3
1 Conocimientos de temas básicos de administración							**X**
2 Dominio de equipos de computación							**X**
3 Conocimientos de requisitos legales nacionales							**X**
4 Conocimientos en temas de comercio exterior							**X**
TOTAL							**12**
NIVEL DE IMPACTO EDUCATIVO = 3							

El nivel de impacto tuvo como resultado 3, es decir, alto positivo ya que resultara necesario e importante que los microempresarios tengan conocimientos administrativos y de comercio exterior, de esto dependerá el futuro de su microempresa.

Tecnológico

PONDERACIÓN / INDICADOR	-1	-2	-3	0	1	2	3
1 Adquirir equipos de oficina						**X**	
2 Invertir en maquinarias							**X**
3 Valor agregado al producto							**X**
TOTAL						**2**	**6**
NIVEL DE IMPACTO TECNOLÓGICO = 2,67							

En el caso del nivel de impacto tecnológico, se tuvo como resultado 2,67 que es un resultado positivo, ya que través de nuevos equipos podrá tener acceso a web site que contribuirán con las tramitaciones de venta. Las maquinarias resultaran importantes ya que además de agilizar los procesos permitirá fabricar en grandes volúmenes y darle valor agregado al producto final.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- En la Provincia de Esmeraldas se pudo constatar que existen factores que alejan la posibilidad de que el sector Microempresarial logre incrementar su nivel de exportación mediante el sistema exporta fácil; la facturación de la provincia en el año 2012 fue de $1032,89 con 16 exportaciones en comparación de Pichincha con $177.571,41 y 6703 exportaciones, Manabí $33.272,49 con 415 exportaciones y Santa Elena $7.357,34 con 190 exportaciones; con estas tres provincia se puede ver claramente la subutilización del sistema en Esmeraldas.

- Para realizar una exportación el microempresario debe conocer primero los requisitos nacionales que debe cumplir para poner a la venta el producto y para ser calificado como un producto exportable, luego debe saber dependiendo del país que haya escogido para su exportación que tipo de exigencias, requisitos o certificaciones solicitan para permitir el ingreso de la mercancía en ese mercado extranjero.

- Los escasos conocimientos acerca de herramientas gubernamentales que apoyan el sector Microempresarial impiden que aquellos que cuenten con actividades comerciales rentables comercialicen sus productos en mercados extranjeros, ya que piensan que una exportación tiene un costo elevado y su tramitación es casi imposible de realizar.

6.2 Recomendaciones

- Se debe fomentar la participación activa de instituciones nacionales y de centros educativos de formación superior en el desarrollo y planificación de capacitaciones formativas en temas vinculados al comercio interior y exterior de productos con mayor oferta de acuerdo a cada provincia, con la finalidad de promover e incentivar las actividades productivas y lograr un crecimiento intelectual, social y tecnológico en cada sector.

- Las instituciones encargadas de dar certificaciones previas a la exportación deberán considerar la inexperiencia del microempresario en este tema y ayudarlo con el procedimiento correspondiente a fin de que este tipo de trámites no se conviertan en barreras para los microempresarios, así mismo el exportador deberá cumplir a cabalidad con los requisitos tanto nacionales como internacionales para llevar a cabo una efectiva comercialización internacional.

- Se sugiere que el manual de exportación utilizando el sistema exporta fácil sea colgado en la página web de la universidad, y de instituciones que apoyen al sector Microempresarial de la provincia como es el caso de Corpoesmeraldas y la Incubadora de empresas de la PUCESE. También podría ser impresa y entregada a los gremios y sectores productivos de la provincia, ya que son ellos los que más necesitan este tipo de manuales porque no tienen fácil acceso a la tecnología y equipos informáticos.

FUENTE DE INFORMACIÓN

- ✓ Banco Central De Ecuador. (2012). *Banco Central De Ecuador*.
- ✓ Banco Central Del Ecuador. (2013). *Banco Central Del Ecuador*.
- ✓ *Camara De Comercio De Guayaquil En Su Informe De Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ *Camara De Comercio Guayaquil, Informe De Las Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ Codigo Organico De La Producción Comercio E Inversiones. (29 De Octubre De 2009).
- ✓ Correos Del Ecuador - Ciudad De Esmeraldas. (2012).
- ✓ Correos Del Ecuador. (2012).
- ✓ Estadisticas Del Sistema Exporta Facil. (2012).
- ✓ Plan Nacional Del Buen Vivir. (2009-2014). *Plan Nacional Del Buen Vivir*.
- ✓ Universidad Tecnólogica Equinoccial. (2010). *Antecedentes Del Sector Microempresarial.* Quito.
- ✓ Usaid. (2009). *Innovacion Productiva En El Ecuador* (Primera Ed.). Quito: Marcela Correa, Santiago Sedaca.

- ✓ Banco Central De Ecuador. (2012). *Banco Central De Ecuador*.
- ✓ Banco Central Del Ecuador. (2013). *Banco Central Del Ecuador*.
- ✓ *Camara De Comercio De Guayaquil En Su Informe De Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ *Camara De Comercio Guayaquil, Informe De Las Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ Codigo Organico De La Producción Comercio E Inversiones. (29 De Octubre De 2009).
- ✓ Correos Del Ecuador - Ciudad De Esmeraldas. (2012).
- ✓ Correos Del Ecuador. (2012).
- ✓ Estadisticas Del Sistema Exporta Facil. (2012).
- ✓ Plan Nacional Del Buen Vivir. (2009-2014). *Plan Nacional Del Buen Vivir*.
- ✓ Universidad Tecnólogica Equinoccial. (2010). *Antecedentes Del Sector Microempresarial.* Quito.

- ✓ Usaid. (2009). *Innovacion Productiva En El Ecuador* (Primera Ed.). Quito: Marcela Correa, Santiago Sedaca.
- ✓ Banco Central De Ecuador. (2012). *Banco Central De Ecuador*.
- ✓ Banco Central Del Ecuador. (2013). *Banco Central Del Ecuador*.
- ✓ *Camara De Comercio De Guayaquil En Su Informe De Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ *Camara De Comercio Guayaquil, Informe De Las Exportaciones De Ecuador*. (2011).
- ✓ Codigo Organico De La Producción Comercio E Inversiones. (29 De Octubre De 2009).
- ✓ Correos Del Ecuador - Ciudad De Esmeraldas. (2012).
- ✓ Correos Del Ecuador. (2012).
- ✓ Estadisticas Del Sistema Exporta Facil. (2012).
- ✓ Plan Nacional Del Buen Vivir. (2009-2014). *Plan Nacional Del Buen Vivir*.
- ✓ Universidad Tecnólogica Equinoccial. (2010). *Antecedentes Del Sector Microempresarial.* Quito.
- ✓ Usaid. (2009). *Innovacion Productiva En El Ecuador* (Primera Ed.). Quito: Marcela Correa, Santiago Sedaca.
- ✓ La Hora. (22 De Noviembre De 2012). Impulso A La Mypimes. *Más Microempresarios Buscan Alianzas Públicas*.
- ✓ Diario Digital Centro. (Noviembre De 29 De 2012). Exporta Facil, Productos Ecuatorianos Se Venden Al Mundo. *Digital Centro*.
- ✓ Diario El Comercio. (Agosto De 2012). *El Comercio*, Págs. Http://Www.Elcomercio.Com.Ec/Pais/Estudiantes-Alistan-Microempresarios_0_638336326.Html.
- ✓ Diario El Telegrafo. (10 De Octubre De 2011). Exporta Facil Facilita El Comercio De Pequeñas Empresas. *Telegra*.
- ✓ Diario El Telegrafo. (23 De Febrero De 2012). Artesanos Son Capacitados En La Herramienta Exporta Facil. *Telegrafo*.
- ✓ Diario El Telegrafo. (28 De Julio De 2012). El Programa Exporta Facil En Dos Años De Vida Institucional, Registra 2.391 Exportaciones. *Telegrafo*.
- ✓ Diario El Telegrafo. (06 De Julio De 2012). Mipymes Aumenta Exportaciones. *Telegrafo*.

- ✓ Diario El Telegrafo. (09 De Noviembre De 2012). Mipymes Realizan 5.302 Ventas Por Medio Del Programa Exporta Facil. *Telegrafo*.
- ✓ Diario Hoy. (08 De Septiembre De 2011). Microempresas, Alza Explosiva. *Diario Hoy*.
- ✓ El Comercio. (30 De Enero De 2012). El Comercio. *Sistema Exporta Facil Atrae Las Microempresas*. Recuperado El 10 De Noviembre De 2012, De Http://Www.Elcomercio.Com/Negocios/Exporta-Facil-Atrae-Microempresa_0_636536383.Html
- ✓ El Diario . (Julio De 2012). Exporta Facil Vende Usd 362 Millones. *El Diario*.
- ✓ Pymes Plus. (2011). *Promoviendo La Negociacion Entre Las Pymes De La Can* . Recuperado El 15 De Diciembre De 2012, De Http://Www.Pymesplus.Ec/Index.Php?Option=Com_Content&View=Article&Id=122:Gantry-And-Template-Side-Rtl&Catid=47:Pymes-Ecuador&Itemid=180
- ✓ Desicion Empresarial. (2012). Como Tomar Las Mejores Desiciones Empreariales. *Desicion* (18), 22-25.
- ✓ Comercio, E. (2012). La Situación Del Las Pymes Ha Mejora En Los Ultimos Años. *Plus Valor*(12), 21,22.
- ✓ Youtube. (2011). *Entrevista Al Ing. Wilson Araque Sobre La Situacion De La Mipymes En Ecuador*. Recuperado El 08 De Diciembre De 2012, De Http://Www.Youtube.Com/Watch?V=Guzuz5869ze
- ✓ Youtube. (2011). *Mipro Presenta Exporta Facil*. Recuperado El 10 De Noviembre De 2012, De Http://Www.Youtube.Com/Watch?V=O_Qadcjnsl4
- ✓ Youtube. (2012). *Exporta Facil Produccion Ecuatoriana Al Mundo*. Recuperado El 13 De Noviembre De 2012, De Http://Www.Youtube.Com/Watch?V=Memflkjbza8
- ✓ Youtube. (2012). *Mipro Promueve A Las Mipymes Con Talleres*. Recuperado El 10 De Diciembre De 2012, De Http://Www.Youtube.Com/Watch?V=Jfd5oho1qqo
- ✓ Youtube. (28 De Agosto De 2012). *Pymes En América Latina Y Ecuador / Ing. Germán Avilés.* Recuperado El 22 De Diciembre De 2012, De Http://Www.Youtube.Com/Watch?V=K4yziezyjxm

ANEXOS

Anexo 1: Modelo de entrevista

La presente entrevista se llevara a cabo con la finalidad de obtener información acerca de los requisitos que debe cumplir un producto nacional para su posterior exportación. La misma contribuirá con datos que me permitirán llevar a cabo mi proyecto de tesis para la obtención del título ¨Ingeniería en Comercio Exterior¨.

Apelando a su tiempo le agradecería responda las siguientes interrogantes.

ENTREVISTAS

EMPRESA: Correos del Ecuador

1) ¿Podría usted proporcionarme datos acerca de los microempresarios que utilizan el sistema gubernamental exporta fácil?
2) ¿Cuál es la frecuencia de utilización del sistema?
3) ¿Considera usted que el sistema ha tenido buena acogida en la ciudad y provincia?
4) ¿Cuáles son los países donde se ha realizado el mayor número de exportaciones?
5) ¿En qué lugares de la ciudad han efectuado capacitaciones?
6) ¿La institución estaría dispuesta a dar capacitaciones acerca de Exporta fácil a los microempresarios de la provincia?
7) ¿Cuál es la actividad comercial de los microempresarios que se han beneficiado del programa hasta la actualidad?

EMPRESA: Instituciones Nacionales que emitan los certificados de calidad u otro certificado que se requiera

1) ¿Qué requerimientos deben cumplir los productos locales para ser calificado como producto exportable?
2) ¿Cuáles son los certificados que debe obtener el producto antes de ser exportado?
3) ¿Qué tipo de certificados suelen pedir los países de destino?
4) ¿Los productos que utilicen el sistema exporta fácil, tienen diferentes condiciones de exportación o deben cumplir con los mismos requisitos de una exportación a consumo?
5) ¿Cuáles son los valores que se deben pagar para la obtención de los certificados?

La presente encuesta se llevara a cabo con la finalidad de obtener información acerca de la situación comercial de los microempresarios de la provincia de Esmeraldas, la cual contribuirá con datos que me permitirán llevar a cabo mi proyecto de tesis para la obtención del título ¨Ingeniería en Comercio Exterior¨. **Apelando a su tiempo le agradecería responda las siguientes interrogantes encerrando la letra que contenga su respuesta.**

1) **¿A qué zona de la provincia usted pertenece?**

a. Zona norte ☐ Zona centro ☐ Zona sur ☐

2) **¿Qué tipo de microempresa usted tiene?**

a. Artesanías
b. Manufactura
c. Agricultura
d. Otras _____

3) **¿Qué tipo de productos comercializa?**

a. Artesanías de tagua u otro material
b. Semillas
c. Cocadas
d. Ropa
e. Otros _____

4) **¿Cómo comercializa su producto?**

Producto	Material
a. Empaques con su marca	_____
b. Empaques sin su marca	_____
c. Fundas	_____
d. Cajas	_____
e. Otros	_____

5) **¿Su producto cuenta con los certificados sanitarios que se requieren para poder comercializarlo?**

a. Sí tengo certificados sanitarios

b. No tengo certificados sanitarios

c. Mi producto no los necesita

d. No conozco sobre el tema

e. No sé dónde puedo adquirirlos

6) ¿Cuál es su tipo de cliente?

a. Informal

b. Supermercado

c. Extranjero

d. Otros _____

7) ¿Cuántas personas laboran en la microempresa?

a. Solo yo

b. Dos personas

c. Tres o mas

d. Toda mi familia; ¿Cuántos?_____

8) ¿Qué tipo de educación tiene el personal que labora en la microempresa?

a. Ninguna

b. Primaria

c. Secundaria

d. Bachiller

e. Universitaria

f. Otros_____

9) ¿Cuenta con sistemas informáticos que le permitan llevar el control de la microempresa?

a. Sí, tengo una computadora que tiene esos sistemas

b. No tengo computadoras

c. No tengo, porque no sé cómo manejarlos

d. Lo llevo manualmente

e. Otros motivos_____

10) ¿Tiene crédito de alguna institución que contribuya económicamente con su microempresa?

SI ☐ NO ☐ ¿Cuál?_____

11) ¿Desearía usted que su producto se comercialice internacionalmente?

SI	**NO**
a. Si quisiera	a. No me interesa por el momento
b. Sí, pero no conozco los procedimientos	b. No cuento con los recursos

12) ¿Conoce usted acerca del sistema gubernamental EXPORTA FÁCIL y sus beneficios?

a. Si lo conozco
b. No lo conozco
c. Recibí una capacitación sobre el tema
d. Solo he escuchado del tema, pero no se dé que se trata exactamente

13) ¿Alguna vez ha exportado su producto internacionalmente mediante este sistema?

a. Si, solo una vez
b. Lo he realizado varias veces
c. No sé cómo hacerlo
d. Nunca lo he utilizado
e. No porque ya he utilizado otro sistema.

14) ¿Tiene algún mercado internacional en el cual le interesé posicionar su producto?

a. Sí, pero no sé cómo proceder
b. No conozco ninguno
c. Tengo pensado uno _____

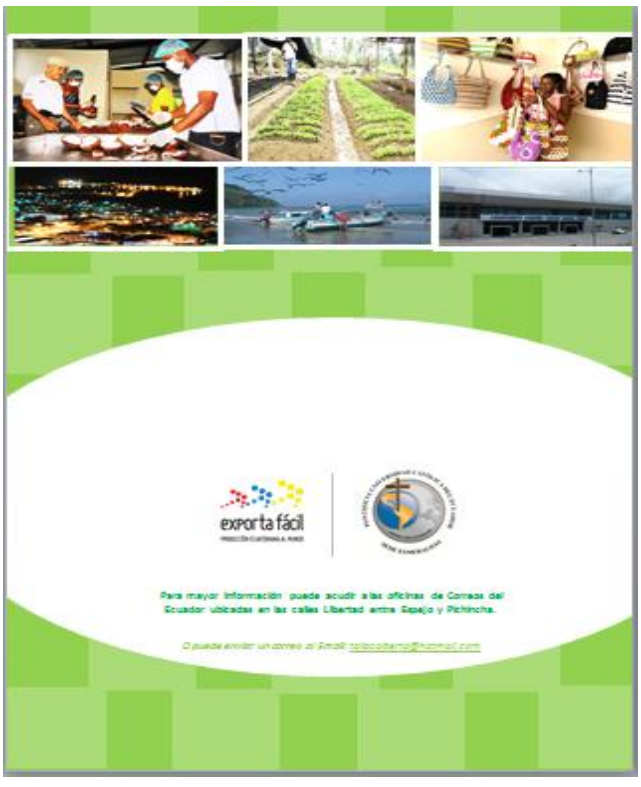
15) ¿Cuenta con algún contacto internacional que le pueda contribuir con la comercialización de su producto en ese país?

SI ☐ NO ☐ ¿Quién? _____

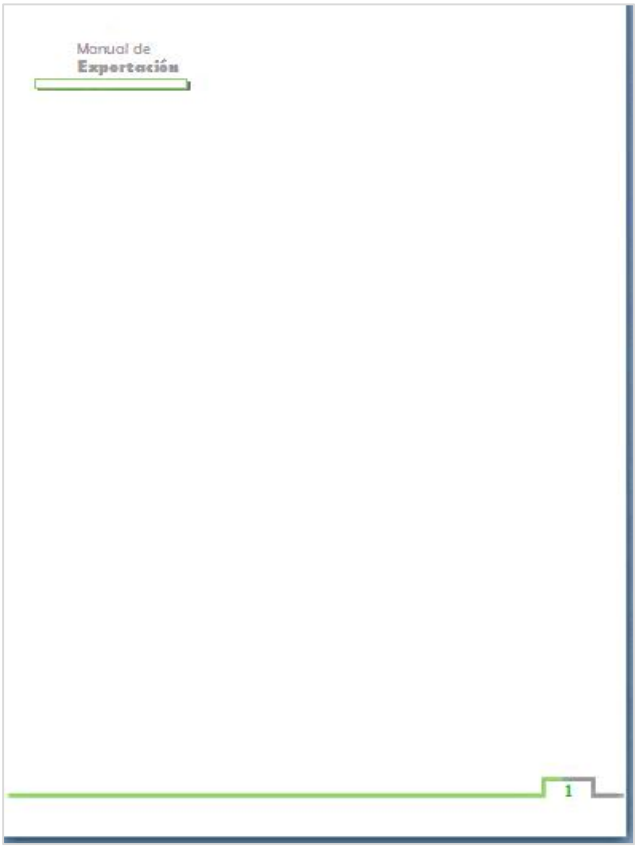
Anexo 3: Diseño de portada y parte posterior del Manual de Exportación



Portada



Parte Posterior



Páginas Interiores