



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TÉSIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

Mención en Negociaciones Internacionales

“Plan de exportación de tilapia empacada al vacío con destino a Madrid - España; impulsado por la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza, período 2011”

Eduardo Marcelo Álvaro Zurita

Verónica Janeth Berrones Espín

RIOBAMBA – ECUADOR

2012

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Eco. Juan Elías Castillo Zambrano Ing. Jorge Bolívar Alvarado Maldonado

Director de Tesis

Miembro del Tribunal

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

Eduardo Marcelo Álvaro Zurita

Verónica Janeth Berrones Espín

AGRADECIMIENTO

“Agradecemos de manera general a cada uno de los docentes que durante nuestra vida politécnica nos han impartido sus conocimientos, de tal forma que nos permitan crecer como profesionales y desenvolvemos en el ámbito laboral con excelencia”.

Eduardo Marcelo Álvaro Zurita

Verónica Janeth Berrones Espín

DEDICATORIA

“A Dios, a mis padres y hermanas, que han sido pilar fundamental en mi vida, a mi abuelita Grimaneza quien siempre ha sido un ejemplo de superación y fortaleza, y este trabajo va dedicado en memoria de mi gran amigo Juan Carlos Rodríguez Castillo, quien siempre me apoyo para poder lograr con éxito uno de los objetivos más importantes de mi vida y sé que desde el cielo seguirá guiándome para seguir cumpliendo mis metas.

Eduardo Marcelo Álvaro Zurita

“A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, mis padres por haberme apoyado en todo momento, gracias a sus consejos, por el amor que siempre me han brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad. ¡Gracias por darme la vida!, mis hermanos, porque siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad, que me permitió lograr con éxito la culminación de mi carrera politécnica”.

Verónica Janeth Berrones Espín

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	I
Certificación del Tribunal	II
Certificado de Autoría	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de Contenido	VI
Índice de Figuras	IX
Índice de Cuadros.....	X
Índice de Anexos	XI
INTRODUCCIÓN	XII
CAPÍTULO I	1
1. Generalidades	1
1.1. España	1
1.1.1. Historia	1
1.1.2. Gobierno y Política	2
1.1.3. Organización territorial	2
1.1.4. Geografía	3
1.1.5. Clima	3
1.1.6. Demografía.....	4
1.1.7. Lenguas.....	4
1.1.8. Economía	4
1.1.9. Moneda y Banca	5
1.1.10. Comercio Exterior	5
1.2. Madrid	6
1.2.1. Población.....	8
1.2.2. Organización político-administrativa.....	9
1.2.3. Geografía de Madrid	9
1.2.4. Economía	10
1.3. Tilapia.....	10
1.3.1. Taxonomía	11

1.3.2.1	Morfología Externa.....	12
1.3.2.2	Morfología Interna.....	14
1.3.3.	Alimentación.....	15
1.4.	Asociación Pujalyacu.....	16
1.4.1.	Identificación de la Asociación.....	16
1.4.3.	Visión.....	17
1.4.4.	Misión.....	17
1.4.5.	Finalidades de la Asociación.....	18
CAPÍTULO II.....		19
2.	Análisis Situacional.....	19
2.1.	Matriz de Implicados.....	19
2.2.	Determinación de los Factores Externos Estratégicos.....	21
2.2.1.	Matriz de Factores Externos Económicos.....	22
2.2.2.	Matriz de Factores Externos Sociales.....	26
2.2.3.	Matriz de Factores Externos Político-Legales.....	28
2.2.4.	Matriz de Factores Externos Tecnológicos.....	29
2.3.	Matriz de Prioridades.....	30
2.3.1.	Matriz de Prioridades Factores Económicos.....	30
2.3.2.	Matriz de Prioridades Factores Sociales.....	32
2.3.3.	Matriz de Prioridades Factores Políticos-Legales.....	33
2.3.4.	Matriz de Prioridades Factores Tecnológicos.....	34
2.4.	Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.....	35
2.2.4.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos.....	36
2.5.	Análisis Interno.....	38
2.5.1.	Factores Clave Internos.....	38
2.6.	Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.....	39
2.3.3.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos.....	41
CAPÍTULO III.....		43
3.	Propuesta: Plan de exportación de tilapia empacada al vacío con destino a Madrid - España; impulsado por la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza, período 2011.....	43
3.1.	Estudio Técnico.....	43
3.1.1.	Proceso de Producción.....	43
3.1.1.1.	Etapas de crianza en piscinas:.....	43
3.1.1.2.	Flujograma del procesamiento de la tilapia.....	44
3.1.1.3.	Narrativa del procesamiento de la tilapia.....	44

3.2. Análisis de mercado.....	46
3.2.1. Principales exportadores de tilapia	46
3.2.2. Análisis de la comercialización.....	50
3.2.3. Elección de la Empresa Contraparte.....	50
3.3. Plan de Exportación	53
3.3.1. Requisitos y documentos para exportar	53
3.3.2. Certificados	67
3.3.3. Documentos a presentar por la Asociación Pujalyacu	69
3.3.4. Trámites para Exportar	69
3.3.5. Regímenes Aduaneros.....	70
3.3.6. Incoterms.....	75
3.3.7. Formas de Pago.....	82
3.4. Acuerdos comerciales	82
3.4. Estudio financiero.....	84
3.4.1. Estado de resultados año base (sin exportaciones).....	84
3.4.2. Gastos de exportación	84
3.4.3. Determinación de los ingresos incluyendo la actividad exportadora	85
3.4.4. Estado de resultados incluida la actividad exportadora.....	86
3.4.5. Variaciones de la Utilidad.....	87
3.4.6. Punto de Equilibrio	88
Punto de Equilibrio sin tomar en cuenta las exportaciones:.....	88
Análisis del tipo de cambio	91
CAPÍTULO IV.....	922
4. Conclusiones y recomendaciones.....	922
4.1. Conclusiones.....	922
4.2. Recomendaciones.....	944
Resumen	966
Summary	977
Bibliografía.....	988
Anexos	999

Índice de Figuras

No.	Título	Página
1.	Organización territorial de España	2
2.	Evolución demográfica de Madrid desde 1842.....	8
3.	Morfología externa de Tilapia	14
4.	Morfología Interna de Tilapia	15
5.	Flujograma del procesamiento de la tilapia	44
6.	Conocimiento de embarque	55
7.	Factura Proforma	57
8.	Factura Comercial	59
9.	Carta de Porte	61
10.	Guía Área	63
11.	Packing List	65
12.	Declaración de Exportación.....	66
13.	Certificado de Origen	68
14.	Variación de la Utilidad.....	87
15.	Punto de Equilibrio Ventas Locales.....	89
16.	Punto de Equilibrio Exportando.....	90

Índice de Cuadros

No.	Título	Página
1	Clasificación Taxonómica de Tilapia	11
2	Matriz de Implicados	19
3	Matriz de Factores Externos Económicos	22
4	Matriz de Factores Externos Sociales	26
5	Matriz de Factores Externos Político-Legales	28
6	Matriz de Factores Externos Tecnológicos.....	29
7	Matriz de Prioridades Factores Económicos	30
8	Matriz de Prioridades Factores Sociales	32
9	Matriz de Prioridades Factores Políticos	33
10	Matriz de Prioridades Factores Tecnológicos.....	34
11	Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.....	35
12	Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos.....	36
13	Factores Clave Internos	38
14	Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.....	39
15	Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos.....	41
16	Parámetros de negociación.....	51
17	Empresas seleccionadas.....	52
18	Resumen de los Incoterms.....	81
19	Gastos de exportación	85
20	Variaciones de la Utilidad.....	87

Índice de Anexos

No.	Título	Página
1	Principales tratados bilaterales Ecuador-España en orden Cronológica	99
2	Tratado general de cooperación y amistad entre el Reino de España y la República del Ecuador	108

INTRODUCCIÓN

La actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, por el contrario es una actividad que exige una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos, puesto que a través de esta se está visualizando un escenario más próspero para la empresa en cuanto a rentabilidad, crecimiento y estabilidad pues ha tomado la decisión de exportar y que por ende también beneficiará al país del que proviene el producto a exportar.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. Las exportaciones aumentan el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Por lo que hoy es vital dar un paso hacia la exportación como una forma de especialización y ampliación de nuevos horizontes en un negocio, es así que un Manual de Exportación es una herramienta que nos transporta para estar a la vanguardia del mundo paralelamente con la aplicación de áreas como el Marketing y las Finanzas, por lo mismo se ha tomado la decisión de realizar un Plan de Exportación de tilapia empacada al vacío con destino a Madrid - España; impulsado por la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza.

La presente investigación expondrá los documentos necesarios que debe presentar la Asociación Pujalyacu, mostrará también los tramites que se deben seguir para la exportación de la tilapia, además de explicar a que se refieren los regímenes aduaneros, las formas de pago más convenientes, incoterms y las principales instituciones y organismos, los cuales tienen referencia a las exportaciones.

También se desarrollará un estudio financiero para determinar cómo afecta la actividad exportadora a la asociación y fijar si el plan es factible y devuelve un margen adecuado de rentabilidad.

CAPÍTULO I

1. Generalidades

1.1. España

España, también denominado Reino de España, es un país soberano, miembro de la Unión Europea, constituido en estado social y democrático de derecho y cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria. Su territorio, con capital en Madrid, ocupa la mayor parte de la península Ibérica, al que se añaden los archipiélagos de las islas Baleares (en el mar Mediterráneo occidental) y de las islas Canarias (en el océano Atlántico nororiental), así como en el norte del continente africano las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, además de los distritos y posesiones menores de las islas Chafarinas, el peñón de Vélez de la Gomera y el peñón de Alhucemas.

Tiene una extensión de 504.645 km², siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia. Con una altitud media de 650 metros es uno de los países más montañosos de Europa. Su población es de 47.021.031 habitantes, según datos del padrón municipal del 2010.

1.1.1. Historia

El siglo XXI empezó con los efectos de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, que llevaron a España a implicarse en dos conflictos: la Guerra de Afganistán y la invasión de Irak. Este último conflicto y la gestión del atentado del 11 de marzo de 2004 en Madrid provocaron un distanciamiento entre el gobierno y parte de la opinión pública española.

Todo ello desembocó en la elección de un nuevo gobierno del PSOE, tras las elecciones generales celebradas el 14 de marzo de 2004.

El euro, moneda oficial en la llamada «Zona Euro» de Europa desde 1999, se convirtió en la moneda de cambio oficial el 1 de enero de 2002, reemplazando a la peseta. Los ciudadanos lo empezaron a usar en la vida cotidiana, a pesar de las protestas por la subida encubierta de los precios que supuso este cambio de moneda. Entre 1994 y 2007 se produjo una importante expansión de la economía española, basada fundamentalmente en el sector de la construcción, que quedó amenazada por las consecuencias globales de la crisis económica de 2008.

1.1.2. Gobierno y Política

España es una monarquía parlamentaria, con un monarca hereditario que ejerce como Jefe de Estado —el Rey de España—, y un parlamento bicameral, las Cortes Generales.

El poder ejecutivo lo forma un Consejo de Ministros presidido por el Presidente del Gobierno, que ejerce como Jefe de Gobierno. Es el monarca quien propone al Presidente del Gobierno tras las elecciones generales y quien lo mantiene en el cargo mientras conserve la confianza del Congreso de los Diputados.

1.1.3. Organización territorial

Figura Nº 1
Organización territorial de España



Fuente: commons.wikimedia.org/wiki/Category:SVG_maps_of_Spain

España es una nación organizada territorialmente en diecisiete comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. El Título VIII de la constitución establece la organización territorial del Estado en municipios, provincias y comunidades autónomas, éstas con competencias para gestionar sus propios intereses con un amplio nivel de autonomía, poderes legislativos, presupuestarios, administrativos y ejecutivos en las competencias exclusivas que el Estado les garantiza a través de la Constitución y de cada Estatuto de autonomía. Aunque Navarra no se constituyó propiamente en Comunidad Autónoma, siendo una Comunidad Foral, y no habiendo desarrollado un Estatuto de Autonomía, sino articulando un amejoramiento de sus fueros tradicionales, es considerada comunidad autónoma a todos los efectos, según la interpretación del Tribunal Constitucional.

Desde 2003 se ha adoptado la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas, o unidades NUTS, de tres niveles, con fines meramente estadísticos basados en las normativas europeas y fijados por el Eurostat. Las cincuenta provincias españolas y las dos ciudades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-3; las diecisiete comunidades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-2; y para los niveles NUTS-1 se han creado los grupos de comunidades autónomas.

1.1.4. Geografía

Los límites físicos de España son los siguientes: al oeste, Portugal y el océano Atlántico; el mar Mediterráneo al este; el estrecho de Gibraltar, océano Atlántico y mar Mediterráneo al sur; y los Pirineos, junto con el golfo de Vizcaya en el mar Cantábrico al norte.

1.1.5. Clima

España tiene un clima muy diverso a lo largo de todo su territorio. Predomina el carácter mediterráneo en casi toda su geografía. Las costas del sur y mediterráneas tienen un clima denominado mediterráneo de costa que también posee el Valle del Guadalquivir: temperaturas suaves, precipitaciones abundantes casi todo el año excepto en verano.

1.1.6. Demografía

El INE estimaba en 46.951.532 habitantes la población a 1 de enero de 2010, mientras que la población real el 1 de enero de 2009 era de 46.745.807 habitantes.⁵⁰ 2 Del conjunto de población estimada, 41.242.592 eran de nacionalidad española, y 5.708.940 extranjeros, lo que representaba un 12,2%. La densidad de población, de 91,13 hab/km², es menor que la de la mayoría de otros países de Europa Occidental y su distribución a lo largo del territorio es muy irregular: las zonas más densamente pobladas se concentran en la costa, el valle del Guadalquivir (y en menor medida del Ebro) y la zona del área metropolitana de Madrid, mientras que el resto del interior se encuentra muy débilmente ocupado.

1.1.7. Lenguas

El idioma oficial y el más hablado en el conjunto de España, por un 99% de la población, es el español, lengua materna del 89% de los españoles, que puede recibir la denominación alternativa de castellano. La estimación del número de hablantes en todo el mundo va desde los 45057 a los 500 millones de personas, siendo la segunda lengua materna más hablada tras el chino mandarín.

1.1.8. Economía

De acuerdo al FMI España es actualmente la novena potencia económica mundial, pero ha llegado a ser la octava, e incluso la séptima según el PIB nominal. Tradicionalmente España ha sido un país agrícola

y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. Una serie de planes de desarrollo, que se iniciaron en 1964, ayudaron a expandir la economía, pero a finales de la década de 1970 comenzó un periodo de recesión económica a causa de la subida de los precios del petróleo, y un aumento de las importaciones con la llegada de la democracia y la apertura de fronteras. Con posterioridad, se incrementó el desarrollo de las industrias del acero, astilleros, textiles y mineras. En la actualidad, la tercerización de la economía y de la sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto (contribución en 2005: un 67%) como en la tasa de empleo por sectores (65%). Los ingresos obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. Desde que España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea las políticas económicas han evolucionado en función de esta gran organización supranacional.

1.1.9. Moneda y Banca

La unidad monetaria es el euro y se emite por el Banco de España, en coordinación con el Banco Central Europeo. Desde el 1 de enero de 1999, el euro se vinculó al valor de la peseta, con un cambio fijo de 166,386 pesetas por euro. El 1 de enero de 2002, se introdujeron los billetes y monedas de euro, y el 28 de febrero del mismo año, la peseta dejó de circular, siendo el euro la única moneda de curso legal, aunque los ciudadanos en posesión de pesetas siempre podrán cambiarlas por euros en el Banco de España.

1.1.10. Comercio Exterior

En 2003 España importó productos por valor de 210.860 millones de dólares y las exportaciones ascendieron a 158.213 millones de dólares con lo cual España importa más de lo que exporta. Entre las principales importaciones se encontraban combustibles minerales y lubricantes,

maquinaria y equipos de transporte, crudo, productos manufacturados, alimentos, animales vivos y productos químicos. Los principales productos exportados son: maquinaria y equipos de transporte, alimentos y animales vivos, vehículos de motor, hierro y acero, textiles y artículos de confección.

Los principales intercambios comerciales de España tienen lugar con los demás países de la Unión Europea (destacando Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, los países del Benelux y Portugal), Estados Unidos y Japón. Los ingresos por turismo, que en 2004 ascendieron a unos 37.250 millones de euros, ayudan a compensar el déficit de la balanza comercial española; el número de personas que visitaron el país en ese mismo año fue de unos 85 millones.

1.2. Madrid

Madrid es la capital de España, es la ciudad más grande y poblada del país, alcanzando oficialmente y según el padrón de habitantes a 1 de enero de 2010 los 3.273.049 habitantes en su municipio y la corrección a final de año del ayuntamiento, cifra oficial hasta ser aprobada en el congreso a finales de ese año es de 3.284.110, mientras que la cifra de población incluida su área metropolitana asciende a 6.043.031 habitantes según AUDES, siendo por ello la tercera ciudad más poblada de la Unión Europea—por detrás de Berlín y Londres— y la tercera área metropolitana, por detrás de las de París y Londres.¹

En el plano económico, Madrid es la cuarta ciudad más rica de Europa, tras Londres, París y Moscú. Es el principal centro financiero y empresarial de España, actualmente, el 50,1% de los ingresos de las 5.000 principales empresas españolas son generados por sociedades con sede social en Madrid, las cuales representan el 31,8% de ellas. Es sede del 3er mayor mercado de valores de Europa, del 2º de

¹Eurostat (2004). «Urban Audit database» (en inglés). Consultado el 12 de marzo de 2009.º

ámbito latinoamericano (Latibex) y de varias de las más grandes corporaciones del mundo. Es la 8ª ciudad del mundo con mayor presencia de multinacionales, tras Pekín y por delante de Dubái, París y Nueva York.

En el plano internacional, acoge la sede central de la Organización Mundial del Turismo (OMT), perteneciente a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la sede de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), y la sede de la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI). También alberga las principales instituciones internacionales reguladoras y difusoras del idioma español: la Comisión Permanente de la Asociación de Academias de la Lengua Española, y sedes centrales de la Real Academia Española (RAE), del Instituto Cervantes y de la Fundación del Español Urgente (Fundéu). Madrid organiza ferias como FITUR, Madrid Fusión, ARCO, SIMOTCI, el Salón del Automóvil y la Cibeles Madrid FashionWeek. Es un influyente centro cultural y cuenta con museos de referencia internacional entre los que destacan el Museo del Prado, sin duda uno de los más importantes del mundo, el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía y el Thyssen-Bornemisza, que ocupan, respectivamente, el 9º, 15º y 56º puesto entre los museos más visitados del mundo.²

Según datos del INE de 2007, su índice de desarrollo humano regional, (0.983), es el 2º mayor de España, y se encuentra por delante del de Noruega, el país del mundo con mayor IDH. Es además, según la revista británica Monocle, la 10ª ciudad del mundo con mayor calidad de vida.

²TOTAL ART MUSEUM NUMBERS» (2010). Consultado el 2010.

1.2.1. Población

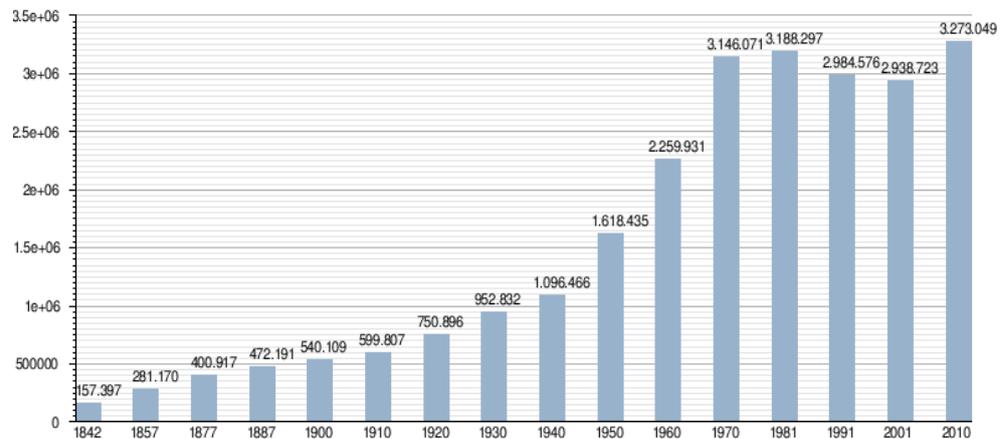
La población de Madrid ha ido experimentando un importante aumento desde que se transformó en capital. Este aumento es especialmente significativo durante el periodo de 1940 a 1970, en que casi triplicó su número de habitantes debido a la gran cantidad de inmigración interior. Este acelerado crecimiento y la falta de planificación urbana produjo que se organizaran núcleos de infraviviendas y zonas residenciales, principalmente en los distritos del sur, en las que los servicios públicos no llegarían hasta muchos años después.³

A partir de los años setenta, este aumento se desacelera en favor de los municipios de zona metropolitana y Madrid incluso comienza a perder población. Desde 1995 el crecimiento poblacional es de nuevo positivo, debido principalmente a la inmigración exterior. Según los datos disponibles, a 1 de enero de 2010 la población de Madrid ascendía a 3.273.049 habitantes, frente a los 2.938.723 del censo de 2001.

Figura Nº 2

Evolución demográfica de Madrid desde 1842

³ Otero Carvajal, Luis Enrique. «De la posguerra al Plan de Estabilización, 1939-1959». Madrid, de territorio fronterizo a región metropolitana (y III).



Fuente: INE⁴

1.2.2. Organización político-administrativa

La ciudad de Madrid está gobernada por el Ayuntamiento de Madrid, cuyos representantes se eligen cada cuatro años por sufragio universal de todos los ciudadanos mayores de 18 años de edad.

Madrid está dividido administrativamente en 21 distritos, que a su vez se subdividen en barrios, no necesariamente coincidentes con los barrios tradicionales. Cada uno de los distritos está administrado por una Junta Municipal de Distrito, con competencias centradas en la canalización de la participación ciudadana de los mismos. La última división administrativa de Madrid data de 1988 y estructura a la ciudad en los siguientes distritos y barrios.

1.2.3. Geografía de Madrid

La ciudad de Madrid se encuentra en la zona central de la Península Ibérica, a pocos kilómetros al norte del Cerro de los Ángeles, centro geográfico de ésta. Las coordenadas de la ciudad son 40°26'N3°41'O40.433, -3.683 y su altura media sobre el nivel del mar es de 667m, siendo así una de las capitales más altas de Europa.

⁴INEbase. Variaciones intercensales. Alteraciones de los municipios en los censos de población desde 1842. Cuando se dispone del dato de población de hecho y de derecho se ha tomado la cifra más alta.

El contexto geográfico y climático de Madrid es el de la Submeseta Sur, dentro de la Meseta Central. La ciudad está situada a pocos kilómetros de la Sierra de Guadarrama e hidrográficamente se encuentra emplazada en la cuenca del Tajo.

1.2.4. Economía

La ciudad de Madrid tenía en 2003 un Producto Interior Bruto de 79.785.000.000 €, suponiendo el 10% de la renta nacional. De los sectores económicos de la ciudad, el más importante es el terciario o sector servicios, que representa ya un 85,09% de la economía de la ciudad. Dentro de este sector destacan los servicios financieros (31,91% del PIB total) y las actividades comerciales (31,84% del PIB total). El resto del PIB lo aporta la industria (8,96% del PIB total), el sector de la construcción (5,93% del PIB total). La agricultura tiene un carácter residual, de manera que apenas aporta un 0,03% del total.

Es el mayor centro empresarial de España: En 2008, el 72% de las 2000 mayores empresas de España tenían su sede central en Madrid. Y actualmente, el 50,1% de los ingresos de las 5.000 principales empresas españolas son generados por sociedades con sede social en Madrid, las cuales representan el 31,8% de ellas.⁵

1.3. Tilapia

La tilapia es un grupo de peces de origen africano que habita mayoritariamente en regiones tropicales del mundo, donde se dan las condiciones favorables para su reproducción y crecimiento. Sus extraordinarias cualidades, como crecimiento acelerado, tolerancia a altas densidades, adaptación al cautiverio, aceptación a una amplia gama de alimentos, resistencia a enfermedades de tipo parasitario (ciliados, flagelados, monogéneos, digéneos), bacteriano (aeromonas,

⁵El 50% de los ingresos del ranking 5000 se concentran en Madrid» (2009).

pseudomonas, vibriosis, estreptococosis) y hongos (saprolegnia); carne blanca de calidad y amplia aceptación, han despertado gran interés comercial en la acuicultura mundial.

Es un pez de aguas cálidas, que vive tanto en agua dulce como salada e incluso puede acostumbrarse a aguas poco oxigenadas. Se encuentra naturalmente distribuida por América Central, sur del Caribe, sur de Norteamérica y el sudeste asiático. Antes considerado un pez de bajo valor comercial, hoy su consumo, precio y perspectivas futuras han aumentado significativamente.

Aprovechando sus características se consideraron ideales para la piscicultura rural, especialmente en el Congo Belga (actualmente Zaire); a partir de 1924 se intensifica su cultivo en Kenia, sin embargo fue en el Extremo Oriente, en Malasia en donde se obtuvieron los mejores resultados y se iniciará su progresivo cultivo en el ámbito mundial.

Posteriormente estos peces han sido introducidos en forma acelerada hacia otros países tropicales y subtropicales en todo el mundo, recibiendo el sobrenombre de las "gallinas acuáticas", ante la "aparente facilidad de su cultivo.

1.3.1. Taxonomía

A continuación se presenta la clasificación taxonómica de los tipos de Tilapia que existen:

Cuadro N° 1

Clasificación Taxonómica de Tilapia

Reino	Animalia
Phylum	Vertebrata
Subphylum	Craneata

Superclase	Gnathostomata
Serie	Piscis
Clase	Teleostomi
Subclase	Actinopterygii
Orden	Perciformes
Suborden	Percoide
Familia	Cichlidae
Género	Oreochromis Sarotherodon Petrotilapia Heterochromis Cynotilapia Triacanthus Wattsia Tilapia

Fuente: <http://www.mundotilapia.es.tl>

Elaborado por: Los Autores

1.3.2. Morfología de la Tilapia

1.3.2.1 Morfología Externa

La familia Cichlidae se caracteriza por presentar especies de coloración muy atractiva principalmente las nativas de África, América Central y la parte tropical de Sudamérica.

Los cíclidos se diferencian de la gran mayoría de los peces dulceacuícolas por la presencia de un sólo orificio nasal a cada lado de la cabeza y que sirve simultáneamente como entrada y salida de la cavidad nasal.

El cuerpo es generalmente comprimido y a menudo discoidal, raramente alargado. En muchas especies.

La cabeza del macho es invariablemente más grande que la de la hembra. Algunas veces con la edad y el desarrollo, en el macho se presentan tejidos grasos en la región anterior y dorsal de la cabeza.

La boca es protráctil, generalmente ancha, a menudo bordeada por labios gruesos; las mandíbulas presentan dientes cónicos y en algunas ocasiones incisivos. Pueden o no presentar un puente carnoso (conocido como freno), que se encuentra en el maxilar inferior, en la parte media debajo del labio.

Presentan membranas branquiales unidas por 5 ó 6 radios branquióstegos y un número variable de branquiespinas según las diferentes especies.

La parte anterior de las aletas dorsal y anal siempre es corta y consta de varias espinas y la parte terminal tiene radios suaves, que en los machos suelen estar fuertemente pigmentados.

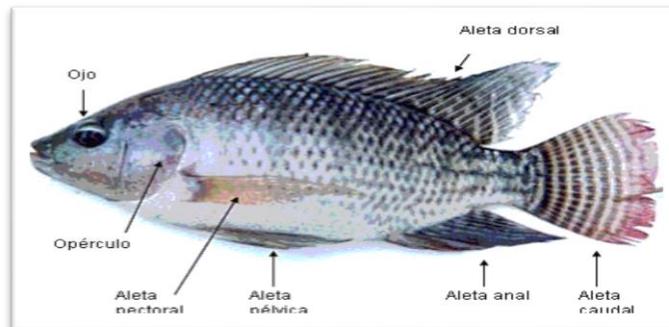
La aleta caudal está redondeada, trunca o muy raramente escotada, según la especie, La línea lateral en los cíclidos está interrumpida y se presenta generalmente dividida en dos partes.

La porción superior se extiende desde el opérculo hasta los últimos radios de la aleta dorsal, mientras que en la porción inferior aparecen varias escamas por debajo de donde termina la línea lateral superior hasta el final de la aleta caudal. Presenta escamas de tipo cicloideo;

El número de vértebras puede ser de 26 a 30.

Figura Nº 3

Morfología externa de Tilapia



Fuente:<http://www.mundotilapia.es.tl>

1.3.2.2Morfología Interna

El sistema digestivo de la tilapia se inicia en la boca, que presenta en su interior dientes mandibulares (que pueden ser unícuspides, bicuspides y tricuspides según las diferentes especies) y continúa con el esófago y el estómago.

El intestino es en forma de tubo que se adelgaza después del píloro diferenciándose en dos partes; una anterior, corta, que corresponde al duodeno, y una posterior más larga aunque de menor diámetro. El intestino es siete veces más largo que la longitud total del cuerpo, característica que predomina en las especies herbívoras. Presenta dos glándulas importantes asociadas con el tracto digestivo: el hígado, que es un órgano grande y de estructura alargada y el páncreas, en forma de pequeños fragmentos redondos y difíciles de observar por estar incluidos en la grasa que rodea a los ciegos pilóricos.

El sistema circulatorio está impulsado por un corazón generalmente bilocular y de forma redonda, compuesto por tejido muscular y localizado casi en la base de la garganta.

La respiración es branquial, estando estas estructuras constituidas por laminillas delgadas alojadas en la cavidad opercular.

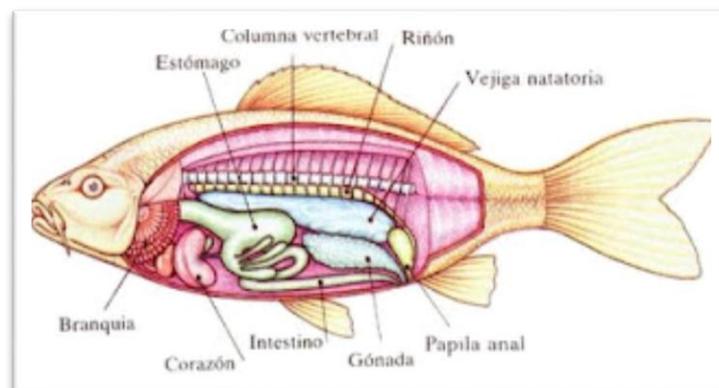
Posee una vejiga natatoria que se localiza inmediatamente bajo la columna dorsal y que tiene forma de bolsa alargada, la cual funciona como un órgano hidrostático que ayuda al pez para flotar a diferentes profundidades.

El sistema excretor está constituido por un riñón de forma ovoide que presenta un solo glomérulo; unos uréteres secretan en la vejiga y ésta descarga a su vez en la cloaca.

El aparato reproductor está constituido por un par de gónadas que en las hembras son ovarios de forma tubular alargada de diámetro variable. En los machos los testículos también son pares y tienen el aspecto de pequeños sacos de forma alargada.

Figura Nº 4

Morfología Interna de Tilapia



Fuente: <http://www.mundotilapia.es.tl>

1.3.3. Alimentación

La Tilapia se considera entre las especies piscícolas más económicas, considerada uno productos acuícolas de alta calidad. La Tilapia es un

pescado de carne firme y sabor delicado, que no tiene espinas intramusculares, lo que la posiciona entre las especies cultivadas, como una de las más prometedoras.

Por eso la Tilapia, se debe alimentar con dietas adecuadas para obtener; crecimientos rápidos, bajas tasas de conversión alimenticia, animales sanos y bien fortificados, bajas mortalidades y buena calidad del producto para el mercado.

Se recomienda empezar la alimentación con alimentos altos en proteínas y grasas de origen marino, como la harina y el aceite de pescado ya que las tilapias, como la mayoría de los peces son más carnívoras en sus primeros estados de vida.

Los alimentos concentrados o balanceados, vienen en forma de pellets los cuales se han sometido a un proceso de extrusión con el fin de aumentar la digestibilidad de las proteínas y los carbohidratos del alimento para el mejor aprovechamiento por parte del pez y además asegura la flotabilidad del pellet necesaria para este tipo de cultivos, con el fin de obtener el máximo consumo y el mínimo desperdicio.

La extrusión de las materias primas así como la posibilidad de elevar substancialmente los niveles de grasa hace de este alimento un recurso importante frente a los productos peletizados.

Posteriormente la correcta adición de pigmentantes y vitaminas durante y luego del proceso aseguran unas concentraciones adecuadas de estos elementos para la Tilapia en el momento de ser alimentadas.

1.4. Asociación Pujalyacu

1.4.1. Identificación de la Asociación

“Pujalyacu” es una asociación dedicada a la crianza y comercialización de tilapia, a nivel local y a determinadas ciudades a nivel nacional.

Debido a su ubicación geográfica, cuenta con las características de temperatura adecuadas para la crianza de tilapia.

- **Nombre de la asociación:** Pujalyacu
- **Rama de actividad:** Industria Piscícola
- **Subsector:** Crianza de Tilapia y Cachama
- **Naturaleza:** Constituye como una persona jurídica de derecho privado, regulado por las disposiciones del Título XXIX del libro primero, del Código Art. 538 de las personas jurídicas.
- **Conformación del capital:** Apoyo Estatal
- **Localización del proyecto:** República del Ecuador
Provincia de Pastaza
Cantón Pastaza
- **Instalaciones de la asociación:** Propio de los socios integrantes

1.4.3. Visión

Rescatar, promover y difundir los valores nacionales, preservando nuestra identidad e incentivar el ahorro de los asociados, para fortalecimiento de almacenes de productos agrícolas de consumo humano.

1.4.4. Misión

Pujalyacu es una Asociación que se dedica a la crianza y comercialización de tilapia y cachama, tendiente a cumplir con los

requerimientos de nuestros clientes mediante un producto de calidad, precios competitivos y trato personalizado para incursionar con éxito en el mercado local e internacional.

1.4.5. Finalidades de la Asociación

- a. Rescatar, promover y difundir los valores nacionales, preservando nuestra identidad.
- b. Planificar, desarrollar y capacitación, mejoramiento cultural, educativo y cooperación.
- c. Efectuar toda clase de actividades culturales, sociales y deportivas para fomentar la confraternidad entre sus asociados.
- d. Presentar proyectos los asociados.
- e. Acudir y solicitar a organismos Gubernamentales, No Gubernamentales, ONG, s y Fundaciones, la atención en programas que impliquen el mejoramiento y desarrollo de los asociados y la comunidad en general;
- f. Mediante la unidad de sus asociados construir una micro empresa que permita obtener fuentes de trabajo;
- g. Incentivar el ahorro de los asociados, para fortalecimiento de almacenes de productos agrícolas consumo humano.
- h. Adquirir el medio o los medios de movilización para transportar los productos agrícolas a los mercados de la ciudad y del País.

CAPÍTULO II

2. Análisis Situacional

2.1. Matriz de Implicados

Como implicados señalaremos a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados, en un sentido o en otro, con el cumplimiento de la misión de la organización, los mismos influirán directamente o serán influidos por las decisiones de la organización, de modo positivo o negativo.

Cuadro Nº 2

Matriz de Implicados

IMPLICADOS	CRITERIOS
Asamblea Generalde la Asociación Pujalyacu.	<ul style="list-style-type: none">•Decidir o aprobar la integración de la Asociación con otras entidades jurídicamente reconocidas.•Elegir y remover a los miembros del Directorio, cuando sea necesario.•Velar por el cumplimiento de los objetivos de la asociación.
Directoriode la Asociación Pujalyacu.	<ul style="list-style-type: none">•Autorizar la suscripción de convenios con entidades internacionales y nacionales de acuerdo con las normas del reglamento general.•Determinar nuevos campos de actividades.

	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y definir las políticas de la organización.
Gobierno.	<ul style="list-style-type: none"> • Influye con leyes y/o políticas. • Ofrece incentivos.
Proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> • Suministran materiales directos e insumos.
Competidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Afectan el precio del producto por leyes de oferta. • Obligan a ser competitivos
Distribuidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen servicios de distribución del producto.
Trabajadores.	<ul style="list-style-type: none"> • Prestan sus servicios. • Reciben un salario.
Clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Consumidores del producto.
Instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Son una fuente de financiamiento.
País Importador	<ul style="list-style-type: none"> • El país que tiene la empresa que se encargará de comercializar el producto.

Realizado por: Los Autores

2.2. Determinación de los Factores Externos Estratégicos.

Respecto a los factores externos nos referiremos a índices, características, y situaciones del medio en el que desenvuelve sus actividades la asociación, estos factores se analizan desde el punto del Macroentorno, y así se determina su comportamiento actual y su impacto respecto a la asociación.

Macroentorno

Al identificar el Macroentorno o medio ambiente general se estudiarán las fuerzas que no se pueden controlar, es decir que están fuera del alcance de la asociación y en lo que ella no tiene ningún grado de intervención, básicamente se consideran cuatro aspectos que son los siguientes:

- Factor Económico.
- Factor Social.
- Factor Político - Legal.
- Factor Tecnológico.

A continuación se presenta una matriz de factores externos, los cuales representan la situación actual, en el que se desenvolverá la asociación y además se indica los implicados en cada factor.

2.2.1. Matriz de Factores Externos Económicos

Cuadro N° 3

Matriz de Factores Externos Económicos

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN ASOCIACIÓN PUJALYACU Y EXPORTACIONES	IMPLICADOS
<p>E.1. Recesión Económica.</p> <p>Fase del ciclo económico caracterizado por una contracción en las actividades económicas de consecuencias negativas.</p>	<p>Después de un periodo recesivo a nivel mundial, a la misma se la está dejando atrás, de todas formas se la debe tener en cuenta debido a los factores ambientales – naturales que pueden afectar drástica y desprevenidamente</p>	<p>El impacto es directo, pues por la recesión no se pueden hacer inversiones tranquilamente, hasta que la situación económica sea confiable y segura.</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Competidores</p> <hr/> <p>Clientes</p> <hr/> <p>País Importador</p>
<p>E.2. Inflación.</p> <p>Describe una disminución del valor del dinero en relación a la</p>	<p>Su comportamiento se ha mantenido estable, con una leve tendencia a la alta respecto al enero del año anterior 3.17 (2011), la</p>	<p>Debido a que tiene un valor estable no existe afectación, pero se la debe tener en cuenta debido a que la</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Competidores</p>

<p>cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.</p>	<p>inflación se encuentra en el 5.29%a enero 2012</p>	<p>misma muestra como pierde poder adquisitivo el dinero.</p>	<p>Clientes</p>
<p>E.3 Impuestos.</p> <p>Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley.</p>	<p>El comportamiento de esta variable ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existe una reducción progresiva de la tarifa en los siguientes términos:</p> <p>Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva fue del 24%, Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva, será del 23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%</p>	<p>Afecta directamente y beneficiosamente, pues la asociación pagará el impuesto a la renta en los términos establecidos.</p>	<p>Clientes</p> <hr/> <p>Empresa</p>

<p>E.4 Tasa Activa Referencial.</p> <p>Es el promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.</p>	<p>Esta tasa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, el mismo se ha mantenido por largo tiempo entre 8.17% y 9.21%</p>	<p>Repercute directamente ya que las mismas son las que permitirán a la empresa elaborar planes de inversión y proyectos de ampliación con mayor precisión.</p>	Gobierno.
			Empresas.
			Sector Financiero.
<p>E.5 Riesgo país.</p> <p>Hace referencia a la situación tanto política como económica de un país.</p>	<p>El riesgo país ha ido tomando una tendencia a la baja en los últimos meses, esta variable debe ser considerada ya que puede variar repentinamente.</p>	<p>Aunque no afecta de manera significativa, pues la asociación no necesitará inversión extranjera, hay que tomarlo en cuenta desde el punto que es una amenaza a nivel general.</p>	Gobierno.
			Competidores.
<p>E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.</p>	<p>El dólar es una moneda fuerte, ya que la economía estadounidense por</p>	<p>Afecta directamente a la actividad exportadora pues el tipo de cambio es</p>	Gobierno.

Se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.	ser fuerte la respalda de buena manera, de todas formas se debe tener en cuenta el cambio con el Euro que en los últimos periodos le ha venido ganando espacio al mismo.	variable, por lo que se deberán tomar las precauciones necesarias.	Empresas.
			País Importador

Realizado por: Los Autores

Análisis

Como se puede apreciar, en lo concerniente a la recesión económica, después de un periodo recesivo a nivel mundial, a la misma se la está dejando atrás, de todas formas se la debe tener en cuenta debido a los factores ambientales – naturales, por lo que es necesario tenerla en consideración, pues no se pueden hacer inversiones tranquilamente, hasta que la situación económica sea confiable y segura, la inflación por otra parte se ha mantenido estable, con una leve tendencia a la alta respecto al año anterior, por lo que se la debe tener en cuenta, en cuanto a los impuestos la asociación se beneficiará directamente por la reducción progresiva del impuesto a la renta; en cuanto a la tasa activa referencial se ha mantenido estable en relación a otros indicadores y repercute directamente pues la misma permite a la empresa elaborar planes de inversión y proyectos de ampliación con mayor precisión, en lo referente al riesgo país el mismo ha tomado una tendencia a la baja en los últimos meses pero puede variar repentinamente, aunque no afecta de manera significativa, pues la asociación no necesitará inversión extranjera, por último el comportamiento del dólar a nivel mundial afecta directamente a la actividad exportadora pues el tipo de cambio es variable, por lo que se deberán tomar en cuenta.

2.2.2. Matriz de Factores Externos Sociales

Cuadro N° 4

Matriz de Factores Externos Sociales

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO.	IMPACTO EN ASOCIACIÓN PUJALYACU Y EXPORTACIONES.	IMPLICADOS.
<p>S.1 Migración Interna.</p> <p>Traslado de personas de un lugar a otro para residir en él.</p>	<p>Existe una amplia tendencia a la migración interna en nuestro país, la gente está saliendo a la ciudad para residir en ella y abandona el campo.</p>	<p>Esta variable no tiene un impacto significativo en lo que se refiere a la asociación.</p>	<p>Cientes Nacionales</p>
<p>S.2 Clase social.</p> <p>Alta.</p> <p>Media.</p> <p>Media – baja.</p> <p>Baja</p>	<p>Aunque existen esfuerzos por parte del gobierno hay una gran brecha entre las clases sociales, al existir una alta concentración de dinero en manos de unos pocos, y las diferencias con las demás clases son muy amplias.</p>	<p>La variable clases sociales no tiene un impacto determinante en la asociación.</p>	<p>Cientes.</p>

S.3. Desempleo. Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo	El comportamiento de esta variable en el último semestre ha estado entre 9.09% y 5.07% con tendencia a la baja	Esta variable tiene un impacto bajo que se lo debe tener en cuenta.	Clientes
			Gobierno
			Competidores

Realizado por: Los Autores

Análisis

En la actualidad existe una amplia tendencia a la migración interna en nuestro país, de todas maneras esta variable no tiene un impacto significativo en lo que se refiere a la asociación, en lo referente a las clases sociales existe una gran brecha al existir una alta concentración de dinero en manos de unos pocos, pero en lo referente a las exportaciones no tiene un impacto significativo, por último el desempleo ha tenido una tendencia a la baja y de igual manera tiene un impacto bajo en la asociación

2.2.3. Matriz de Factores Externos Político-Legales

Cuadro N° 5

Matriz de Factores Externos Político-Legales

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN ASOCIACIÓN PUJALYACU Y EXPORTACIONES	IMPLICADOS
<p>PL.1. Marco jurídico vigente.</p> <p>Son las leyes existentes en lo referente a la exportación y premisos para el producto.</p>	<p>Existen trámites jurídicos demandados por la ley tanto para la exportación como para la explotación del producto.</p>	<p>No existe mayor impacto en la asociación, pues las leyes se aplican a todas la entidades exportadoras y comercializadoras, y son leyes que se deberán seguir obligatoriamente</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Empresas</p>

Realizado por: Los Autores

Análisis

El marco jurídico vigente se refiere a los trámites que se requieren para exportar, los mismos que se detallarán en el plan de exportaciones, y la asociación deberá seguirlo para no incumplir con los requisitos e incurrir en multas u otros inconvenientes.

2.2.4. Matriz de Factores Externos Tecnológicos

Cuadro N° 6

Matriz de Factores Externos Tecnológicos

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN ASOCIACIÓN PUJALYACU Y EXPORTACIONES	IMPLICADOS
<p>T.1 Telecomunicaciones.</p> <p>Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una asociación</p>	<p>El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado</p>	<p>Facilita la comunicación de la asociación, y reduce costos a través de la contratación de planes corporativos</p>	Proveedores
			Distribuidores
			Trabajadores
<p>T.2 Accesibilidad a Internet</p>	<p>En los últimos años la accesibilidad a internet se ha visto incrementada pues su costo se ha reducido considerablemente</p>	<p>Impacta de buena manera pues la comunicación con las empresas receptoras del producto en España generalmente se realizarán por este medio</p>	Nuevos Clientes
			Competidores.

Realizado por: Los Autores

Análisis

Dentro de los factores tecnológicos, las telecomunicaciones tienen un comportamiento favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado lo que facilita la comunicación de la asociación, y reduce costos a través de la contratación de planes corporativos, por otro lado el acceso al internet se ha visto incrementado, pues su costo se ha reducido considerablemente, lo que impacta de buena manera al reducir los costos de comunicación con las empresas receptoras del producto en España.

2.3. Matriz de Prioridades

2.3.1. Matriz de Prioridades Factores Económicos

Cuadro Nº 7

Matriz de Prioridades Factores Económicos

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad E.6.E.3.	Alta Prioridad	Media Prioridad E.5.
	Media	Alta Prioridad E.1.E.4.	Media Prioridad E.2.	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

E.1 Recesión Económica

E.2 Inflación

E.3 Impuestos

E.4 Tasas Activa Referencial

E.5 Riesgo país

E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.

Se observa que los factores económicos como los impuestos y el comportamiento de dólar son de alto impacto para la asociación, principalmente debido a que la comercialización se realizará en España, por lo tanto se debe tomar en cuenta el tipo de cambio; en lo referente a los impuestos dado que el impuesto a la renta disminuirá, impactará de buena manera en la asociación, por otro lado aunque el riesgo país aunque tiene gran probabilidad de ocurrencia, no tiene un impacto considerable en la asociación; la tasa activa referencial se ha mantenido constante, de ahí que su probabilidad de ocurrencia es media, pero se la debe tener en cuenta, debido a que tiene un impacto significativo en la asociación si no se maneja bien la deuda, la recesión económica si bien tiene probabilidad de ocurrencia media, impacta altamente en la asociación, por último la inflación, ha mantenido una tendencia a la baja y tendría un impacto medio igual que su probabilidad a que se incremente.

2.3.2. Matriz de Prioridades Factores Sociales

Cuadro N° 8

Matriz de Prioridades Factores Sociales

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad S.2. S.3.	Baja Prioridad S.1.
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

S.1 Migración Interna

S.2 Clase social

S.3 Desempleo

Dentro de los aspectos sociales podemos observar que los factores considerados tienen una probabilidad de ocurrencia media, aunque con impactos diferentes en la asociación, ya que la migración interna no tiene un impacto significativo en la asociación la clase social y el desempleo tienen un impacto medio.

2.3.3. Matriz de Prioridades Factores Políticos-Legales

Cuadro N° 9

Matriz de Prioridades Factores Políticos

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad PL.1.	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

PL.1 Marco jurídico vigente

Dentro de lo que se refiere a factores políticos, se ha determinado que el marco jurídico vigente tiene una ocurrencia media y una probabilidad de impacto medio pues el marco jurídico debe ser estable para que no produzca incertidumbre dentro de lo que se refiere a toma de decisiones en cuanto a aspectos técnicos y legales.

2.3.4. Matriz de Prioridades Factores Tecnológicos

CUADRO Nº 10

Matriz de Prioridades Factores Tecnológicos

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad T.1 T.2	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

T.1 Telecomunicaciones

T.2 Acceso a Internet

Ambos factores tienen una probabilidad de ocurrencia alta y un impacto alto de igual manera en la asociación pero beneficioso al abaratar los costos y facilitar el acceso al servicio.

2.4. Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.

CUADRO N° 11
Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.

FACTOR	CLASIFICACIÓN DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORMAL	OPORTUNIDAD	
	Gran amenaza	Amenaza	N	Oportunidad	Gran oportunidad
Recesión económica.	1				
Inflación.		1			
Impuestos.					1
Tasas Activa				1	
Riesgo país.			1		
Cotización del dólar.		1			
Migración interna.			1		
Clase social.			1		
Desempleo.			1		
Marco jurídico vigente.			1		
Telecomunicaciones					1
Acceso a Internet					1
PORCENTAJE	8%	17%	42%	8%	25%

Realizado por: Los Autores

ANÁLISIS

La matriz de perfiles estratégicos muestra la identificación de los factores reconociendo su impacto en la asociación como una amenaza, una oportunidad o con un impacto normal hacia la misma.

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran amenaza 8%

Amenaza 17%

E 42%

Oportunidad 8%

Gran oportunidad 25%

Por lo tanto se tendrán cuenta estos factores en los demás estudios, de tal manera que el plan se ajuste lo más posible a la realidad actual.

2.2.4. Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos

Cuadro N° 12

Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos

CAPACIDAD DE RESPUESTAS A FACTORESESTRATÉGICOS EXTERNOS				
FACTOR	Peso del Impacto		Valoración de la capacidad de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
	Importancia Ponderada	Peso específico		
Recesión económica.	16	0,09	3	0,26
Inflación.	16	0,09	3	0,26
Impuestos.	20	0,11	4	0,43
Tasa Activa	15	0,08	4	0,32

Riesgo País	15	0,08	2	0,16
Cotización del dólar.	20	0,11	2	0,21
Migración Interna	10	0,05	3	0,16
Clase Social	10	0,05	3	0,16
Desempleo	11	0,06	3	0,18
Marco jurídico vigente.	15	0,08	4	0,32
Telecomunicaciones	20	0,11	4	0,43
Acceso a Internet	20	0,11	4	0,43
Total	188	1,00	-	3,29

Realizado por: Los Autores

La calificación para la importancia se la hizo sobre 20.

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal
4. Sobre lo Normal
5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene la Asociación, a los factores externos es Normal

2.5. Análisis Interno

En este análisis se identifican y evalúan las fortalezas y debilidades de la asociación en sus áreas funcionales, entre ellas:

- Administración.
- Marketing.
- Finanzas.
- Recursos Humanos.

2.5.1. Factores Clave Internos

Cuadro Nº 13

Factores Clave Internos

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	SITUACIÓN DE LA ASOCIACIÓN PUJALYACU	IMPLICADOS
M. Función de Marketing	El marketing abarca muchas áreas dentro de sí mismo, en la asociación encontramos que necesita designar más presupuesto para esta área, y realizar un plan de comunicación.	Directorio
		Socios
R.H. Recursos Humanos	El personal de la asociación tiene una amplia experiencia en la crianza de tilapias, además se nota un buen ambiente de trabajo	Directorio
		Personal
F. Finanzas	En el ámbito financiero la asociación se maneja muy bien tiene una deuda controlada y mantiene márgenes de utilidad adecuados en los que se refiere a	Directorio
		Socios

	la comercialización interna de la tilapia.	
A. Administración.	El directorio lleva mucho tiempo dirigiendo y ha demostrado manejarla de la mejor manera, responsablemente y cumpliendo con los objetivos establecidos dentro de la asociación.	Directorio
		Socios
		Socios

Realizado por: Los Autores

2.6. Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.

Cuadro Nº 14

Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.

FACTOR	CLASIFICACIÓN DEL IMPACTO				
	Debilidad		NORMAL	Fortaleza	
	Gran Debilidad	Debilidad	E	Fortaleza	Gran Fortaleza
M. Función de Marketing		1			
R.H. Recursos Humanos				1	
F. Finanzas				1	
A. Administración.				1	
	0%	25%	0%	75%	0%

Realizado por: Los Autores

ANÁLISIS

La matriz de perfiles estratégicos muestra la identificación de los factores reconociendo su impacto en la asociación como una amenaza, una oportunidad o con un impacto normal hacia la misma.

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran Fortaleza **0%**

Fortaleza **75%**

E **0%**

Debilidad **25%**

Gran Debilidad **0%**

Estos factores se tomarán en cuenta en los siguientes estudios de tal manera que el plan se ajuste de la manera más adecuada a la situación actual de la asociación, la cual por lo que se puede observar, necesita pequeños ajustes en los departamentos con debilidades y maximizar las fortalezas que ya tiene.

2.3.3. Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos

Cuadro N° 15

Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos

CAPACIDAD DE RESPUESTAS A FACTORESESTRATÉGICOS EXTERNOS				
FACTOR	Peso del Impacto		Valoración de la capacidad de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
	Importancia Ponderada	Peso específico		
Marketing	15	0,21	3	0,64
Recursos Humanos	15	0,21	4	0,86
Finanzas	20	0,29	2	0,57
Administración.	20	0,29	4	1,14
Total	70	1,00	-	3,21

Realizado por: Los Autores

La calificación para la importancia se la hizo sobre 20.

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal
4. Sobre lo Normal
5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene la Asociación, a los factores internos es Normal

Análisis

Como puede observar dentro del estudio del macroentorno existen variables económicas, políticas, sociales y tecnológicas que tienen un impacto directo en las exportaciones, convirtiéndose en oportunidades o amenazas, entre las principales y que tienen mayor afectación en la empresa están los impuestos, pues afectarán directamente a las finanzas de la empresa y la cotización del dólar, pues se la debe tener muy en cuenta para la realización de las negociaciones, también dentro del análisis interno de la asociación se determinaron fortalezas en las áreas de recursos humanos, finanzas y administración, y se clasificó como debilidad al marketing por el hecho de que no existe un presupuesto consistente para dicha área.

CAPÍTULO III

3. Propuesta: Plan de exportación de tilapia empacada al vacío con destino a Madrid - España; impulsado por la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza, período 2011

3.1. Estudio Técnico

3.1.1. Proceso de Producción

A continuación se detallarán los procesos que utiliza la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza tanto de crianza de tilapias como para el procesamiento de las mismas.

3.1.1.1. Etapa de crianza en piscinas:

Precria (Ciclo I)

Es el primer paso, aquí el alevín inicia con un peso de 0.5 gr. y en el transcurso de 60 días aproximadamente, termina pesando 30 gr., se los alimenta de 2 a 3 veces diarias con alimento granulado, y se puede poner 30 alevines por metro cuadrado.

Preengorde (Ciclo II)

En esta segunda etapa el pescado inicia con un peso de 30 gramos y al final de este ciclo el pez alcanza 300 gramos, esto ocurre entre 90 a 100 días aproximadamente. Se los alimenta de dos a tres veces diaria con polvo peletizado, y se coloca de 5 a 6 Tilapias por metro cuadrado.

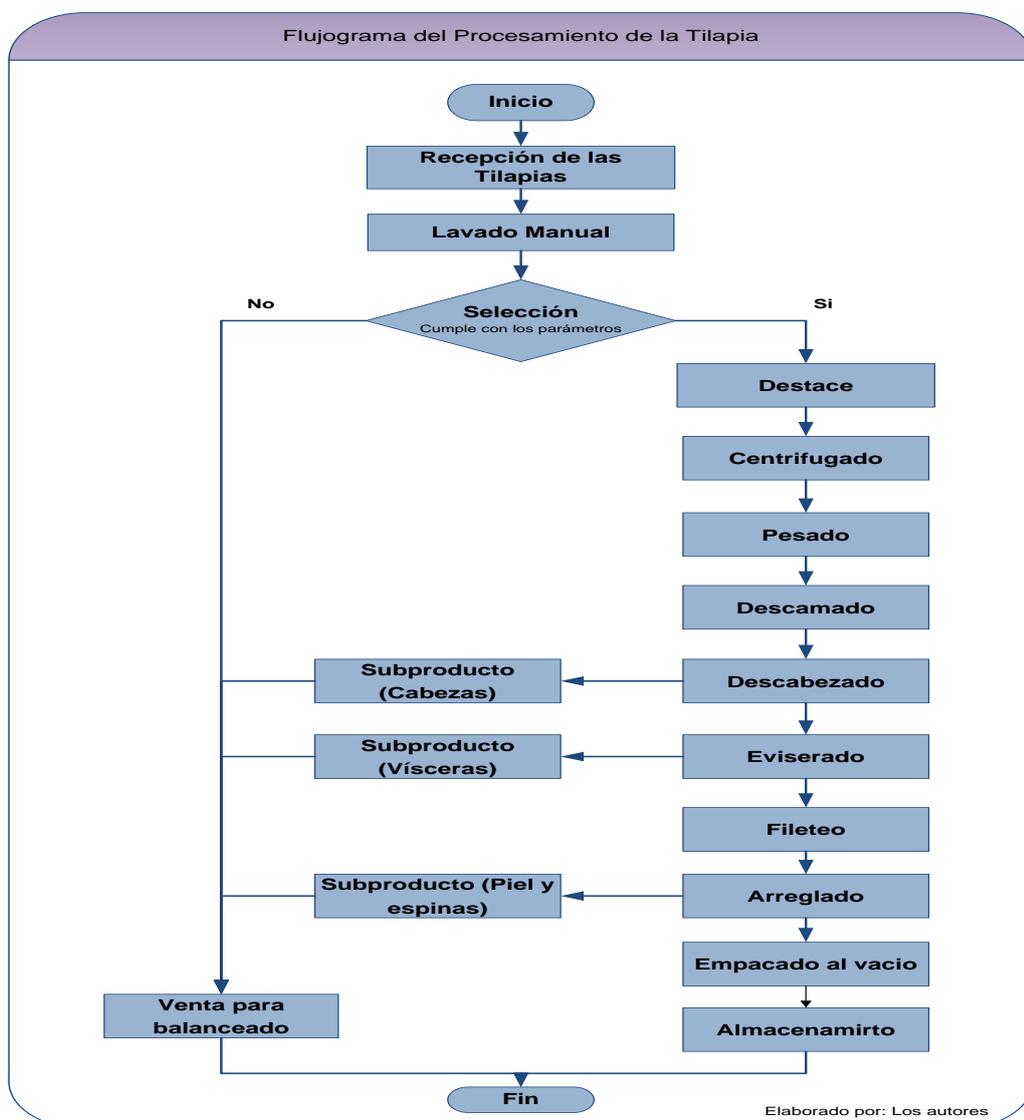
Engorde (Ciclo III)

Es el último ciclo de producción de la Tilapia crece desde los 200 gr. hasta 800 gr., se los alimenta de dos a tres veces diaria con polvo

granulado estrusado y se coloca un pescado por metro cuadrado. Al alcanzar este peso que es el óptimo, el pescado está listo para ser cosechado. Este ciclo tiene una duración de 160 días aproximadamente.

3.1.1.2. Flujograma del procesamiento de la tilapia

Figura N° 5
Flujograma del procesamiento de la tilapia



3.1.1.3. Narrativa del procesamiento de la tilapia

- **Recepción.-** Se recepta las tilapias del área de las Piscinas.

- **Lavado.**-La primera limpieza se efectúa manualmente, con la finalidad de apreciar de una mejor manera el estado general del pescado al momento de la selección.
- **Selección.**-Los peces a ser procesados deben tener algunas características como:
 - Una apariencia brillante, cada una de sus estructuras en perfecto estado, con muy poco o ningún tipo de olor. Peces de apariencia pálida o decoloración indican procesos de descomposición.
 - Los ojos deben estar brillantes, con sus pupilas negras y corneas claras; opacidad, coloración grisácea o rojiza, son indicadores de la pérdida de frescura.
 - Las escamas deben estar firmemente adheridas al cuerpo, las branquias de color rojiza, y libres de suciedades o laceraciones.
 - La carne debe estar firme y elástica al tacto, el abdomen debe estar libre de gases o depresiones, ya que su deterioro afecta rápidamente a la carne.
- **Destace.**-Los peces son desangrados mediante el corte unilateral que hacen los encargados de tal labor
- **Centrifugado.**- Pasan a una centrifuga, donde permanecen por varios minutos, lapso necesario para que expulsen la mayor cantidad de sangre de sus cuerpos.
- **Pesado.**- Proceso de pesado y registrados en una romana electrónica, y luego vaciados cuidadosamente dentro de una tómbola descamadora.
- **Descamado.**-Dentro de esta descamadora, los peces giran por un tiempo determinado hasta perder la mayoría de sus escamas
- **Descabezado.**- mediante una máquina que procede a cortar la cabeza

- **Eviscerado.-** Las Tilapias son evisceradas mediante un sistema de vacío.
- **Fileteo.-**En esta sección se procede a cortar el cuerpo del pez en dos partes iguales longitudinalmente, de las cuales se extraen mediante corte especial, dos filetes.
- **Arreglado.-** se les quita la piel y luego son llevados a las mesas de recorte, donde el personal a cargo, le quita las espinas.
- **Empacado al vacío.-** Se empacan los filetes al vacío.
- **Almacenamiento.-** se lo almacena en un cuarto frío, el cual debe permanecer por encima de -18°C , pues a esta temperatura el 5% del agua está libre y en forma líquida, facilitando la degradación enzimática de la carne la cual se deshace fácilmente al descongelar el producto por la pérdida de elasticidad. La temperatura debe ser constante

Nota: La bodega para producto fresco (1°C), debe mantener en refrigeración el producto por un tiempo no mayor a 12 horas.

Desechos

Los desechos sólidos que cada sección va generando: Escamas, vísceras, esqueletos, cabezas en algunos casos, esqueletos, espinas, pieles, se mantienen en tanques separados para la venta a empresas productoras de balanceado.

3.2. Análisis de mercado

3.2.1. Principales exportadores de tilapia

En los últimos cinco años, la producción de Tilapia ha tenido un alto crecimiento tanto en el mercado nacional como en el mundial, su producción es considerada como una de las actividades más rentables.

Ecuador ha alcanzado un lugar muy importante y es uno de los primeros productores y exportadores de Tilapia en el mundo, junto con otros países latinoamericanos. El principal comprador de Tilapia Roja Ecuatoriana es Estados Unidos, y actualmente la demanda de este producto se ha extendido hacia países europeos.

Según datos obtenidos tanto en el Banco Central del Ecuador, como en la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR, existen varias empresas exportadoras de Tilapia en el Ecuador las cuales se detallan a continuación

PRINCIPALES EXPORTADORES DE TILAPIA EN EL ECUADOR

AQUAMAR S.A.

RUC: 0990556792001

AV. NUEVE DE OCTUBRE NO.1911 Y LOS RIOS PIS7 EDIF.

FINANSUR

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 04-2455200

Fax: 04-452990

central@aquamar.com.ec

Mercados: CANADÁ, ESTADOS UNIDOS, MÉXICO, PUERTO RICO.

COMERCIALIZADORA ZURITA

RUC: 0912077195001

Alborada 12 ava Etapa Mz - 2 Villa 8

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 593-04-2249787

Fax: 593-04-2249787

juancazb@hotmail.com

Contactos: Econ. Juan Carlos Zurita, Gerente General

Mercados: CHILE.

EL ROSARIO S.A.

RUC: 0990361320001

AV. DOMINGO COMIN S/N Y P.J. BOLONA

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 04-2441000

Fax: 04-2441851

Inicol@mail.ersa.com.ec

<http://www.elrosario.com>

Contactos: SR. JAIME FAGGIONI, PRESIDENTE

Mercados: ESTADOS UNIDOS.

EMPACADORA DEL LITORAL SOMAR C. LTDA.

RUC: 0990603871001

KM.15.5VIA A LA COSTA DE LADO IZQUIERDO

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 2870352

Fax: 04-870285

lourdes_dl_pared@empagran.com

Contactos: SR. ROMEO CORDOVEZ, GERENTE GENERAL.

EMPACADORA NACIONAL C.A. ENACA

RUC: 0990041989001

GUASMO NORTE Y LA RIA S/N A LADO DE CIPRESA

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 04-2430600

Fax: 04-2495488 Ext 3

sales@enaca.com.ec

Contactos: SR.VICENT ERNEST, GERENTE

Mercados: ESLOVAQUIA, ESTADOS UNIDOS, FRANCIA,
INGLATERRA, ITALIA, JAPÓN.

ETECO DEL ECUADOR S.A.

RUC: 0990097577001

AV. AMAZONAS 6017 Y RIO COCA

QUITO - PICHINCHA

Telf.: 00468600

Mercados: CANADÁ, ESTADOS UNIDOS, MÉXICO.

EXPORTADORA LANGOSMAR S.A.

RUC: 0990666253001

PASCUALES AVENIDA 2DA Y Malecón del RÍO

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 04-2894056

Fax: 04-2897383

langosmar@andinanet.net

<http://www.langosmar.com>

Contactos: DR. ALEJANDRO AGUAYO TRUJILLO, REPRESENTANTE
LEGAL.

Mercados: ESPAÑA, ESTADOS UNIDOS, INGLATERRA, ITALIA.

SOUTH TROPICAL S.A.

RUC: 0991472827001

JOSÉMASCOTE # 701 Y QUISQUIS

GUAYAQUIL - GUAYAS

Telf.: 593-4-229-0936

Fax: 59342-290932 885910

ebolona@southtropical.com

<http://www.southtropical.com>

3.2.2. Análisis de la comercialización

A través de una investigación electrónica, se pudo encontrar los contactos de empresas importadoras en Madrid – España de productos de consumo masivo y una base de supermercados.

- Agrupación comercial S.A.
- Kampiomarkets S.L. - Supermercados e hipermercados
- Luis calle A. - Supermercados e hipermercados
- Mercadona, S.A. | Supermercados
- Supermercados andaluces S. A.
- Supermercados Claudio S.A. - Supermercados e hipermercados
- Supermercados Hiber, S.A. | Supermercados
- Supermercados sierra – Supermercados e hipermercados
- Zarza García L. F. - Supermercados e hipermercados
- Martínez Moreno Hnos S.L.

3.2.3. Elección de la Empresa Contraparte

Se contactó con todas las empresas, mismas que estuvieron dispuestas a negociar, a continuación se presentan los términos de negociación expuestos por las mismas.

A continuación se presenta dentro de un cuadro resumen los parámetros de negociación, empezando por los términos de negociación internacional incoterms, los que fueron expresados en términos CIF y otras en FOB, también se muestra la cantidad mínima que la empresa está dispuesta a importar y la última columna se refiere al tipo de pago que manejan como son transferencia (T) y carta de crédito (CC).

Cuadro Nº 16**Parámetros de negociación**

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Requerida libras	Forma de Pago
Agrupación comercial S.A.	CIF	10000	T/CC
Kampiomarkets S.L.	FOB	2000	T/CC
Luis calle A.	CIF	5000	CC
Mercadona, S.A.	FOB	20000	CC
Supermercados andaluces S. A.	FOB	15000	T/CC
Supermercados Claudio S.A.	No aplica	No aplica	N/A
Supermercados Hiber, S.A.	FOB	12000	T/CC
Supermercados sierra	CIF	5000	CC
Zarza García L. F	FOB	10000	CC
Martínez Moreno Hnos S.L.	FOB	1000	T/CC

Elaborado por. Los autores

Para la elección de la empresa con la cual se realizarán las negociaciones se ha tenido en cuenta a las que pueden negociar en términos FOB, pues prestarán facilidades a la empresa en cuanto al traslado del producto, solo hasta el puerto y librará de responsabilidades a la misma y se preferirá además a las empresas que manejen la carta de crédito como forma de pago:

Cuadro N° 17

Empresas seleccionadas

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Requerida Libras	Forma de Pago
Kampiomarkets S.L.	FOB	2000	T/CC
Mercadona, S.A.	FOB	20000	CC
Supermercados andaluces S. A.	FOB	15000	T/CC
Supermercados Hiber, S.A.	FOB	12000	T/CC
Zarza García L. F	FOB	10000	CC
Martínez Moreno Hnos S.L.	FOB	1000	T/CC

Elaborado por. Las autores

Como se puede observar en el cuadro anterior se tienen 6 empresas con las cuales se puede negociar, dado que manejan términos FOB y facilitan la forma de pago con carta de crédito, es decir que se podrá elegir entre vender desde 2000 libras hasta 15000 libras del producto.

La asociación cree que es conveniente exportar como máximo 5000 libras trimestrales con el fin de no incumplir con los clientes locales, por lo tanto se ha elegido para realizar las negociaciones a Kampiomarkets S.L. y a Martínez Moreno Hnos S.L.

La empresa Martínez Moreno Hnos S.L. esta dispuesta a adquirir el producto siempre y cuando la libra tenga un valor máximo 1.15 euros en términos FOB, es decir en el puerto de embarque.

3.3. Plan de Exportación

3.3.1. Requisitos y documentos para exportar

1. Registro como Exportador

Para obtener el registro como exportador ante la aduana se deberá gestionar previamente el RUC en el servicio de rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

A) Registrar los datos ingresando en la página de la Aduana del Ecuador (www.aduana.gov.ec), en el link: OCE (Operadores de Comercio Exterior) menú Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.

B). Llenar la solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de atención al usuario del SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), firmada por el exportador o representante legal de la compañía exportadora.

Recibida la solicitud se convalida los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente.

2. Documentos para Exportar:

- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC):** Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería,

además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene son:

Datos del cargador.

Datos del exportador.

Datos del consignatario.

Datos del importador.

Nombre del buque.

Puerto de carga y de descarga.

Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.

Importe del flete.

Marcas y números del contenedor o de los bultos.

Número del precinto.

Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.

Fecha de embarque.

Figura Nº 6

Conocimiento de embarque

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING Nº (Reserva Nº)		3(a) BILL OF LADING Nº		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

- **FACTURA PROFORMA:** Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

Datos del Exportador

Nombre,

Dirección

Teléfono

Factura Pro Forma N°

Fecha y lugar de emisión

Datos del Importador

Nombre

Dirección

Teléfono

Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario

Precio total

Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.

Plazo de validez.

Firma del exportador.

Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

Figura Nº 7

Factura Proforma

Pro-forma Invoice

AIRWAYBILL NO:	DATE OF EXPORTATION:	
ABN NO:	INVOICE NO:	REF NO:
EXPORTER/SHIPPER	CONSIGNEE	
	Company Name:	
	Address:	

COUNTRY OF EXPORT:	MANUFACTURER'S NAME (if not Shipper)
	Address:
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION	

ITEMS	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY	PART#	COUNTRY OF HFTR	AHECC CODE	UNIT VALUE	TOTAL VALUE

GST:	
FREIGHT:	
INSURANCE:	

PLEASE STATE IF GOODS ARE DUTY DRAWBACK
PLEASE STATE IF GOODS ARE HAZARDOUS

CURRENCY:	
GRAND TOTAL:	

REASON FOR EXPORT (SAMPLE /SALE/REPAIR):	
---	--

PERMIT NO: (If applicable)	ENCRPTION CODE: (If applicable)
--------------------------------------	---

I declare all the above information to be true and correct to the best of my knowledge and that the goods are of the origine specified above.

FOR & ON BEHALF OF:

COMPANY:

NAME:

POSITION:

SIGNATURE:

DATE:

- **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador, y contiene:

Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

Los detalles técnicos de la mercadería

Fecha y lugar de emisión

La unidad de medida

Cantidad de unidades que se están facturando

Precio unitario y total de venta

Moneda de venta,

Condición de venta,

Forma y plazos de pagos,

Peso bruto y neto,

Marca,

Número de bultos que contiene la mercadería y

Medio de transporte

Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

Figura N° 8

Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Vía: Marítima Made in: Brasil							
Fecha:.....							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9.200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALLE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO			200,700.00

- **CARTA DE PORTE:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

Exportador.

Consignatario.

Importador.

Lugar y fecha de emisión.

Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.

Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.

Ruta y plazo del transporte.

Marcas y números.

Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.

Formalidades para el despacho de la mercadería.

Declaración del valor de la mercadería.

Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)

De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

- **GUÍA AÉREA:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freightforwarder (agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

Expedidor o exportador.

Nombre del destinatario

Número de vuelo y destino

Aeropuerto de salida y de llegada.

Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.

Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.

Importe del flete.

Número de guía aérea.

Fecha de emisión.

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packinglist etc.

Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

Figura N° 10

Guía Área

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		House Air Waybill Number				
Shipper's Name and Address Shipper's account Number		Not negotiable Air Waybill (An Consignment note) Issued by Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity		It is agreed that the goods described herein are accepted in accordance with order and conditions (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required. These commodities licensed by the United States for ultimate destination United States law prohibited.				
						Consignee's Name and Address Consignee's account Number		
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing								
By	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Currency	Other			
Airport of Destination		Flight/Date	Via Carrier/Class	Flight/Date	Amount of Insurance			
Handling Information		INSURANCE: If Carrier (less interest) and such insurance is required in accordance with conditions in contract hereof, it shall amount to be insured in figure in "Net Weight" "Gross Weight" or "Volume".						
No. of Pieces (PCP)	Gross Weight	kg	Rate Class		Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
			Commodity Item No.					
Prepaid		Flight Charge		Collect		Other Charges		
Valuation Charge		Tax		Total other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.		
Total other Charges Due Agent		Total other Charges Due Carrier		Signature of Shipper or his Agent				
Total prepaid		Total collect		Executed on _____ (Date) at _____ (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent				
Currency Conversion Ratio		or Charges in Dest. Currency		House Air Waybill Number				

Form No. 16-670 Printed and Sold by **INZECO** 700 Central Ave., New Providence, N.J. 07974 • 800-431-3088

ORIGINAL 3-FOR SHIPPER

- **LISTA DE EMPAQUE - PACKINGLIST:** Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

Datos del exportador.

Datos del importador.

Marcas y números de los bultos.

Lugar y fecha de emisión.

Modo de embarque

Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.

Total de los pesos brutos y netos.

Tipo de embalaje.

Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

Figura N° 11

PackingList

PACKING LIST				
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number	
		Other References		
		Tax Identification Number (EIN)		
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)		
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)		
Final Destination	Exporting Carrier	FOB WRKS (Location)		
Country of Origin		Currency of Sale US Funds		
Marks and Numbers	Total Number of Packages	Total Gross Weight (kg)	Cubic Meters	
Complete Commodity Description and Country of Manufacture	Quantity	Unit of Measure	Weight	
			Lbs.	Kilos
TOTAL				

Declaración de Exportación

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

Figura N° 12

Declaración de Exportación

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)		DAV N°	
1. ADUANA					
1.1 Aduana		1.2 RUZ / CI / 7593/Int / Pajo		1.3 Otros (especificar)	
2. REGISTRO DE ADUANAS					
2.1 Número / Razón Social		2.2 Constitución		2.3 Efectivo	
2.4 Ciudad		2.5 País		2.6 Fax	
2.7 Teléfono		2.8 Email			
3. PROVEEDOR					
3.1 Naturaleza (Cod.)		3.2 Modems		3.3 Lugar	
3.4 Fecha		3.5 País de Procedencia (Cod.)		3.6 Fecha de Factura	
4. TRANSACCION					
4.1 Naturaleza (Cod.)		4.2 Tipo de Cambio		4.3 Fecha	
4.4 Fecha de Embarque		4.5 País de Origen (Cod.)		4.6 País de Procedencia (Cod.)	
4.7 Forma de Envío (Fraccionamiento Único)		4.8 Mod. de Transporte (Cod.)		4.9 Puerto de Embarque (Cod.)	
4.10 Fecha de Pago (Cod.)		4.11 Forma de Pago (Cod.)			
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA					
5.1 Subpartida (Harmon.)		5.2 Descripción Comercial		5.3 Clasificación / Tipo	
5.4 País de Origen					
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR					
6.1 Se utiliza intermediario en la transacción comercial?		6.2 Nombre del Intermediario		6.3 Tipo Intermediario	
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION					
7.1 Existe vinculación con el proveedor?		SI		NO	
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?		SI		NO	
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?		SI		NO	
7.4 Existen cánones o derechos de licencias relativos a las mercancías importadas que el USU está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta?		SI		NO	
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se reierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?		SI		NO	
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT		SI		NO	
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar		SI		NO	
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones		SI		NO	
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION					
8.1 Base del Cálculo		8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador			
8.1.1 Precio Factura		8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra			
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros		8.2.2 Envases y embalajes			
8.1.3 Gastos de entrega posteriores a la importación		8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas			
8.1.4 Gastos de entrega posteriores a la importación		8.2.4 Cánones y derechos de licencia			
8.1.5 Intereses		8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que reierte al proveedor extranjero			
8.1.6 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción		8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación			
8.1.7 Derechos de Aduana y otros impuestos		8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque			
8.1.8 Otros gastos		8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación			
8.1.9 Gastos de carga, descarga, manipulación		8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación			
8.1.10 Gastos de seguro		8.2.10 Gastos de seguro			
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3		8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5			
8.5 SI		8.5 NO			
9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA					
9.1 FOB US\$		9.2 Flete US\$		9.3 Seguro US\$	
9.4 Otros US\$					
10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE					
10.1 Nombre del Importador		10.2 Cargo		10.3 Fecha	
Firma Importador					

3.3.2. Certificados

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos:

Certificados Sanitarios

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.
- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

Certificados de Origen

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y ATPDEA extiende el MIC.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

Figura N° 13

Certificado de Origen



CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICATE OF ORIGIN A N° 003213

LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.
The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE
 EXPORTACION No. _____

Declared in Commercial Bill No.

POR _____
by

EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR
Shipped at the port of

EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____
On the vessel of flag

CON DESTINO A _____
bound for

Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____
and consigned to for

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR
are of Ecuadorian origin

BULTOS PACKAGES			ARTICULOS ITEMS
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS
			Quito, _____ del 200 _____ FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR

Certificados de Calidad

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes.

3.3.3. Documentos a presentar por la Asociación Pujalyacu

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial.
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Ecuatoriano de Aduanas
- Documento de Transporte.
- Certificado Sanitario
- Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

No será necesario el Certificado de Origen pues no existe convenio con España, y la tilapia tampoco está dentro de los productos acogidos por este.

3.3.4. Trámites para Exportar

Trámite en la aduana

Aduana: Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.

- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

3.3.5. Regímenes Aduaneros

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Exportación a consumo: las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal con reimportación en el mismo estado: permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo: permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

Reexportación: cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por

servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.

Exportación en consignación: se tramita en Aduana.

Exportación bajo régimen de maquila: es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal. Ver Ley de Maquila: Ley 90 de agosto 1990

Ferias internacionales: Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.

Trueque: Trámite en banco en que se registra el contrato. También se paga cuota redimible a la CORPEI.

DRAWBACK: Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos autorizados, en los casos en que o bien sean sometidas en el país a un proceso de transformación, o bien sean incorporadas a otras mercancías, o bien se trate de envases o acondicionamientos.

Se benefician de este régimen las mercancías elaboradas con materias primas o insumos o con acondicionamientos o envases.

REPOSICIÓN CON FRANQUICIA ARANCELARIA: Régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes sin el pago de impuestos en reposición de las importadas para consumo, que retornan al exterior después de haber sido

sometidas a un proceso de transformación en el país o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

ZONA FRANCA: Una zona franca es un área delimitada del territorio sujeta a los regímenes de carácter especial en materia de comercio exterior, aduanas, tributos, cambios, finanzas, de tratamiento de capitales y laboral en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

Tipos: Industrial, comercial, de servicios y de servicios turísticos.

Los usuarios de las zonas francas podrán fabricar, exhibir, comercializar, empacar, desempacar, envasar, ensamblar, refinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias, así como realizar las demás actividades destinadas a cumplir con los fines establecidos en la autorización de operación.

La construcción y acondicionamiento de las zonas francas se rigen por los requisitos establecidos por las autoridades nacionales competentes.

Se admiten en la zona franca las mercancías importadas del extranjero como mercancías originarias del país. Las mercancías introducidas en una zona franca gozarán de las exenciones o reembolso de los derechos e impuestos de importación y de los derechos e impuestos interiores.

Documentación exigida: Para la internación en la zona franca de materias primas, insumos, maquinarias y demás equipos se exigirá la factura comercial respectiva y el conocimiento de embarque, entre otros documentos que la autoridad considere necesarios.

Cesión y venta de mercancías dentro de una zona franca. Se prohíbe la venta al por menor de mercancías ingresadas en el territorio de las zonas francas, con excepción de aquéllas que se destinen exclusivamente al uso y consumo en restaurantes, cafeterías y demás

establecimientos que operen en su interior, así como las destinadas al servicio a bordo de los buques o aviones. Se prohíbe a los usuarios de las zonas francas realizar comercio al detal, con excepción de las empresas de servicios turísticos.

Dstrucción o abandono de mercancías: La empresa administradora solicitará a la administración de aduanas competente para que proceda, en el interior de la zona franca, al comiso administrativo o definitivo, a la declaración de abandono o a la destrucción de las mercancías, según corresponda.

Plazos. No se limita la permanencia de las mercancías en una zona franca.

Declaración de salida de mercancías. La salida de mercancías de la zona franca con destino al extranjero deberá ser declarada por el usuario ante la administración aduanera competente, en un formulario especial en el que constará la certificación de la empresa administradora y los principales datos relativos a la mercancía, acompañado de la factura comercial, el conocimiento de embarque o la guía aérea u otro documento requerido a tal efecto.

Exportación de mercancías a territorio aduanero nacional: El ingreso de mercancías al resto del territorio nacional procedente de las zonas francas estará sujeto al cumplimiento de los requisitos, formalidades y pago de los correspondientes tributos a la importación, excluyendo de su valor el monto del agregado nacional.

RÉGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCIÓN

Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos.

La importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, cuyo valor CIF o FOB, en su caso, no exceda del límite que se establece en el reglamento de esta ley, transportados por cualquier clase de correo, incluidos los denominados correos rápidos, se despacharán

por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.

Tráfico Fronterizo

El tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana, de acuerdo a los compromisos internacionales, delimitará el área del territorio nacional en el que se aplicará este régimen.

Zona de Libre Comercio

Zona de libre comercio es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras previstas en los respectivos convenios internacionales.

Cambio de Régimen

Las mercancías que hayan salido del país temporalmente para sufrir un perfeccionamiento pasivo deberán reimportarse o exportarse de forma definitiva, excepto aquéllas de prohibida exportación.

El régimen al que la asociación se acogerá es el régimen de consumo, debido a que las tilapias son para su consumo definitivo en el país de destino.

3.3.6. Incoterms

Los incoterms (acrónimo del inglés internationalcommercialterms, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al comprador, pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)

Definiciones de los términos 2010

Grupo E – Entrega directa a la salida

Ex Works en fábrica (lugar convenido).

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

FCA

Free Carrier (named place) franco transportista (lugar convenido).

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitario, una estación ferroviaria, (Este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

FAS

Free Alongside Ship (named loading port) → ‘franco al costado del buque (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB

Free OnBoard (namedloadingport) → 'franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional, se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo, fluvial o transporte aéreo.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

CFR

Cost and Freight (nameddestinationport) → 'coste y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen.

CIF

Cost, Insurance and Freight (nameddestinationport) → 'coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio

internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

CPT

CarriagePaidTo (named place of destination) → 'transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal (carga en contenedor completo o en régimen de grupaje), aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

CIP

Carriage and InsurancePaid (To) (named place of destination) → 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal, aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

Grupo D – Entrega directa en la llegada

DAT

Delivered At Terminal (namedport): entregado en terminal (puerto de destino convenido).

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP. Reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DEQ se utilizaba notamente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos. (En las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

DAP

Delivered At Place (nameddestination place) → entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se

ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDP

DeliveredDutyPaid (nameddestination place): 'entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

El incoterm DDP se puede utilizar con cualquier modo de transporte, sobre todo en transporte combinado y multimodal.

Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

Cuadro N° 18

Resumen de los Incoterms

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

FUENTE: INCOTERMS 2011

Los términos de negociación usados por la empresa en las negociaciones serán FOB, es decir que la empresa dejará los productos en el puerto, y desde ese puerto ya no será responsable por el producto.

3.3.7. Formas de Pago

Los giros a la vista, avales, letras de cambio, u otro documento negociable, son menos costosas, y menos seguras por tanto tienen muchas desventajas para el exportador, pues el comprador siempre queda libre de no aceptar las mercancías.

Por eso se recomendará que la forma de pago sea el crédito documentario, dado las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago, pues no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

A ésta modalidad se le denomina también carta de crédito, es el documento más conocido y usual en términos del intercambio comercial internacional.

Procedimiento.- Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

3.4. Acuerdos comerciales

Existen muchos acuerdos entre España y Ecuador, los cuales se detallan en el anexo 1, a continuación se presenta el capítulo III del “Tratado general de cooperación y amistad entre el reino de España y la República del Ecuador”(anexo 2) que trata sobre Cooperación económica y financiera

CAPÍTULO III.

COOPERACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

Artículo 5.

En el ámbito de la cooperación económica y financiera, las partes acuerdan:

- a) Impulsar mecanismos que contribuyan a ampliar y profundizar la cooperación económica y financiera de ambas Partes.
- b) Impulsar la cooperación económica mediante la participación activa del mundo empresarial español y ecuatoriano en el intercambio de ideas y proyectos que permitan fomentar el desarrollo de los sectores productivos y de servicios; promoviendo, ambas Partes, asociaciones entre empresas españolas y ecuatorianas, basándose en el principio de complementariedad.
- c) Apoyar las iniciativas de inversión y coinversión que decida llevar a cabo el sector privado y que permitan a ambos países el desarrollo de nuevas actividades, especialmente aquellas que supongan una mejora tecnológica.

Artículo 6.

Ambas Partes coinciden en impulsar y fomentar las relaciones económicas y financieras bilaterales mediante:

- a) El impulso por parte de los poderes públicos al desarrollo y planificación de las actividades a medio y largo plazo de los agentes económicos privados de ambos países.
- b) La dotación de acuerdo con las posibilidades presupuestarias de ambos países, de los recursos financieros necesarios para la cooperación económica.
- c) La realización de una adecuada y permanente promoción y difusión de las posibilidades y potencial de la cooperación económica entre España y Ecuador.

3.4. Estudio financiero

Para determinar cómo afectarían las exportaciones a la asociación se ha tomado un año base (2011) en el cual ya existen los datos y al mismo se le han añadido el rubro de ventas al exterior o exportaciones y los gastos de exportación, para así determinar cómo afectan las exportaciones a las utilidades de la asociación.

3.4.1. Estado de resultados año base (sin exportaciones)

A comunicación se presenta el estado de resultado del año base 2011

Asociación Pujalyacu
Estado de Resultados
Año 2011

Ventas	\$ 85.598,00
Costo de Producción	\$ 51.358,80
Utilidad Bruta	\$ 34.239,20
Gastos de Administración	\$ 13.523,91
Gastos Financieros	\$ 560,00
Utilidad antes de PT	\$ 20.155,29
Participación Trabajadores	\$ 3.023,29
Utilidad antes IR	\$ 17.132,00
Impuesto a la Renta	\$ 4.111,68
Utilidad Neta	\$ 13.020,32

3.4.2. Gastos de exportación

Teniendo en cuenta que las exportaciones van a ser trimestralmente se han cuantificado los gastos de exportación.

Cuadro N°19
Gastos de exportación

DETALLE	COSTO ANUAL
Agente de Aduana	\$ 2.000,00
Trámites Aduaneros	\$ 1.170,84
Transporte	\$ 800,00
Cupón CORPEI Redimible	\$ 6,56
Total	\$ 3.977,40

Realizado por: Los Autores

3.4.3. Determinación de los ingresos incluyendo la actividad exportadora

La asociación solo está dispuesta a vender al exterior 5000 libras trimestrales, a un precio de 1.40 dólares, por lo tanto las exportaciones

Libras a exportar = 5000 libras trimestrales x 4 trimestres

Libras a exportar = 20000 libras

Ventas al exterior = 20000 libras x 1.40 dólares

Ventas al exterior = 28000 dólares

Las ventas locales serán la cantidad de producción anual menos la cantidad que se van a exportar al precio local que es de un dólar

Libras a vender locales = 85598 - 20000 libras

Libras a vender locales = 65598 libras

Ventas Locales = 65598 libras x 1 dólar

Ventas Locales = 65598 dólares

Teniendo en cuenta que el costo de producción será el mismo, dentro del estado de resultados que incluye la actividad exportadora se aumentarán las ventas por exportaciones, se disminuirá el valor de las libras a vender en las ventas locales y se aumentarán los gastos de exportación detallados anteriormente.

3.4.4. Estado de resultados incluida la actividad exportadora

Asociación Pujalyacu
Estado de Resultados
Año 2011

Ventas Locales	\$ 65.598,00
Ventas exterior	\$ 28.000,00
Costo de Producción	\$ 51.358,80
Utilidad Bruta	\$ 42.239,20
Gastos de Administración	\$ 13.523,91
Gastos de exportación	\$ 3.977,40
Gastos Financieros	\$ 560,00
Utilidad antes de PT	\$ 24.177,89
Participación Trabajadores	\$ 3.626,68
Utilidad antes IR	\$ 20.551,21
Impuesto a la Renta	\$ 4.932,29
Utilidad Neta	\$ 15.618,92

Elaborado por: Los autores

3.4.5. Variaciones de la Utilidad

Cuadro N° 20

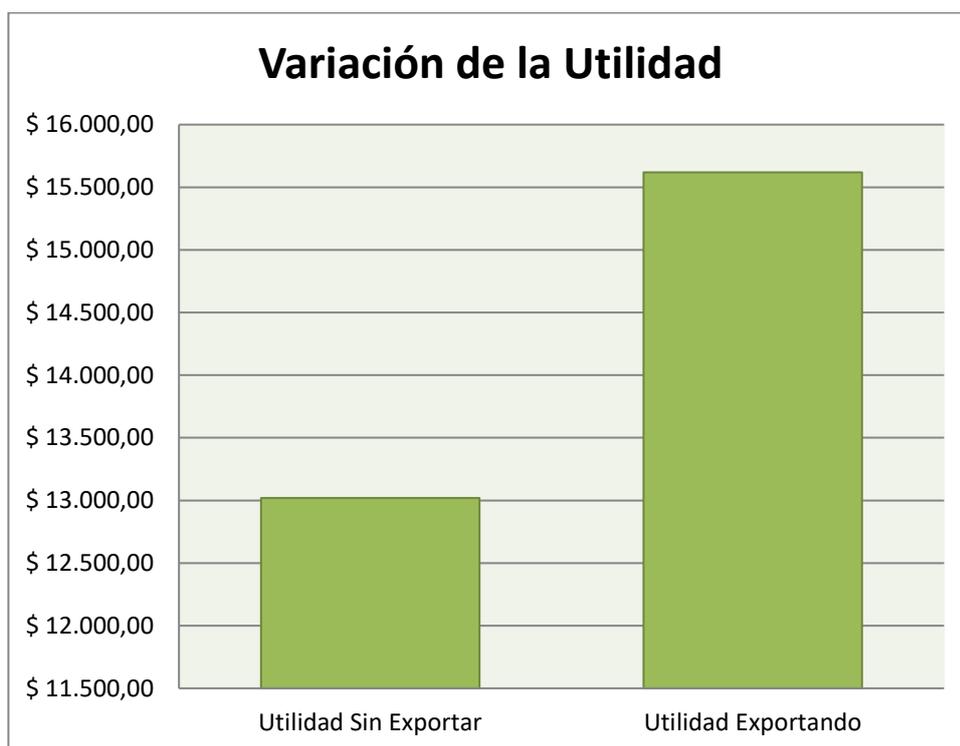
Variaciones de la Utilidad

Utilidad Sin Exportar	\$ 13.020,32
Utilidad Exportando	\$ 15.618,92
Variación	19,96%

Elaborado por: Los autores

Figura N° 14

Variación de la Utilidad



Elaborado por: Los autores

Como se puede observar la actividad exportadora es beneficiosa para la asociación pues dado que el precio es mayor para la venta en el exterior, esto influye directamente en las utilidades beneficiosamente.

3.4.6. Punto de Equilibrio

A continuación se realizará un análisis de equilibrio para determinar cómo afectan las exportaciones a las unidades mínimas a vender:

Punto de Equilibrio sin tomar en cuenta las exportaciones:

Costo Fijo	\$ 14.083,91
Costo Variable Unitario	\$ 0,60
Capacidad de producción	85598
Precio de Venta	\$ 1,00

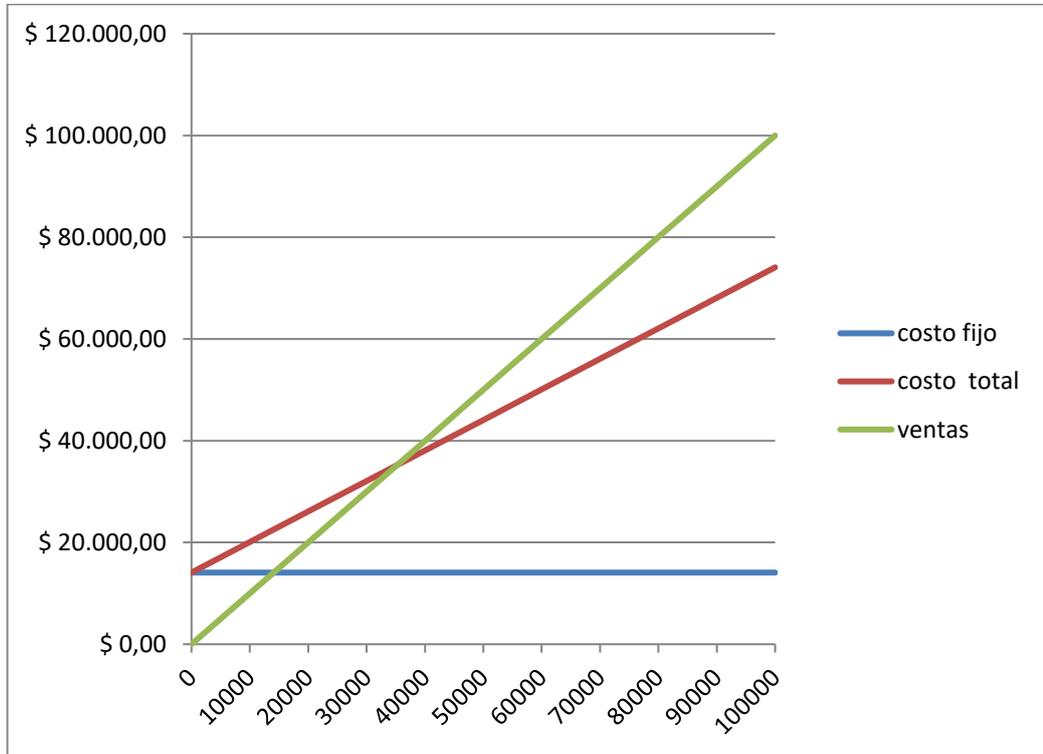
Costo fijo		
<hr/>		
Precio de Venta - Costo Variable Unitario		
<hr/>		
\$ 14.083,91		
<hr/>		
1	-	0,60
<hr/>		
14083,91		
<hr/>		
0,40		

35210 unidades

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido la unidad 35210, la empresa habrá cubierto los costos y comenzará a generar utilidades.

Figura N° 15

Punto de Equilibrio Ventas Locales



Elaborado por: Los autores

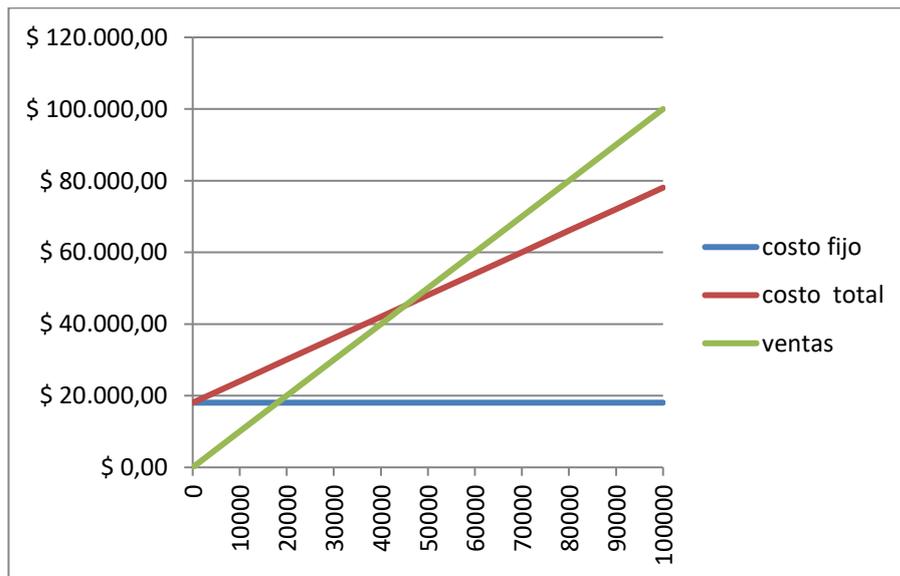
Punto de Equilibrio tomando en cuenta las exportaciones:

Costo Fijo	\$ 18.061,31
Costo Variable Unitario	\$ 0,60
Capacidad de producción	85598
Precio de Venta	\$ 1,40

Costo fijo		
<hr/>		
Precio de Venta - Costo Variable Unitario		
<hr/>		
\$ 18.061,31		
<hr/>		
1.20	-	0,60
<hr/>		
\$ 18.061,31		
<hr/>		
0,60		
<hr/>		
30102 unidades		

Se consideró como precio como el promedio del precio de ventas locales y el precio de las ventas al exterior, el punto de equilibrio es de 30102 unidades.

Figura N° 16
Punto de Equilibrio Exportando



Elaborado por: Los autores

Como se puede observar el punto de equilibrio es menor cuando se exporta, lo que beneficia directamente a las utilidades de la empresa y vuelve factible la exportación.

3.4.7. Análisis del tipo de cambio

Se debe tener en cuenta que la empresa Martínez Moreno HnosS.L, está dispuesta a adquirir el producto siempre y cuando la libra tenga un valor máximo 1.15 euros en términos FOB, es decir en el puerto de embarque.

Considerando que el precio de venta con el cual se hizo el estudio financiero es de 1.40 dólares, se lo transformará a euros.

Tipo de cambio a Mayo 2012:

1 dólar estadounidense 0,773754265 euros

Por lo tanto si 1 dólar equivale a 0,773754265 euros entonces por regla de tres 1.40 dólares serán: 1,08 euros

Al ser menor a 1,15 euros, la negociación con la empresa Martínez Moreno HnosS.L, es viable.

Capítulo IV

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1. Conclusiones

El presente plan de exportación muestra los requisitos, trámites y procedimientos para exportar, el mismo es un gran aporte investigativo para la facultad de administración de empresas, especialmente a la carrera de comercio exterior, pues indica cómo poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera.

El plan de igual manera servirá a la Asociación Pujalyacu, pues el mismo al mostrar aspectos como el proceso de producción con las respectivas etapas de crianza y procesamiento, permitirá mejorar sus procesos y volverlos más eficientes, considerando además la existencia de un mercado demandante que requiere el producto, y en lo referente al plan de exportación, el mismo al haberse diseñado de forma flexible, se lo podrá utilizar para la exportación de otros productos de similares características, además de tener la posibilidad de abrir nuevos mercados.

En cuanto al desarrollo de la zona, la exportación de la tilapia que realizará la Asociación Pujalyacu, servirá como ejemplo para la realización de actividades exportadoras en toda la zona, y considerando que el plan fue elaborado de manera flexible, este podrá servir como documento de apoyo a las empresas que se dediquen a esta actividad pues podrán encontrar el mismo en la hemeroteca de la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo o en la internet.

Las empresas con las cuales se hicieron los contactos trabajan a través de recursos informáticos como son el chat y los correos electrónicos lo que permite un contacto fácil y económico, pero se debe tener en cuenta que se requiere el conocimiento de estas herramientas electrónicas y

conocer la cultura española con el fin de no cometer errores culturales a la hora de la negociación.

El tipo de cambio entre el dólar y el euro fluctúa con bastante rapidez, pero el rango en los últimos periodos no ha sido de mayor importancia

Los términos de comercialización internacional que se acordaron de llegar a darse la negociación fueron FOB, es decir que la Asociación se encargará de trasladar el producto únicamente hasta el puerto, de ahí es responsabilidad de su contraparte Española.

El régimen aduanero al cual se acoge la Asociación es el Régimen de consumo, debido a que las tilapias son para su consumo definitivo en el exterior.

Se han detallado las formas de pago más utilizadas como son los giros a la vista, avales, letras de cambio, u otro documento negociable, las cuales son menos costosas, y menos seguras por tanto tienen muchas desventajas para el exportador, por otro lado el crédito documentario o carta de crédito, es la forma más segura pues las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima.

Se realizó un estudio financiero tomando como año base al periodo 2011 y aumentando las ventas por exportaciones y el rubro de gastos de exportación, con el fin de determinar la variación en las utilidades la cual ascendió un 19.96%, el punto de equilibrio dio resultados positivos al disminuir en 5108 unidades, es decir que la empresa al exportar se encontrará más cerca de cubrir con sus costos.

4.2. Recomendaciones

Se recomienda tener en consideración el presente plan de exportación, y los estudios realizados en la presente investigación, como el estudio técnico, de mercado y comparaciones financieras para la realización de nuevas investigaciones, de similares condiciones, pues los trámites y procedimientos están actualizados a los nuevos reglamentos emitidos por la corporación nacional de aduanas, por lo que el presente aporte investigativo facilitará investigaciones similares

La Asociación Pujalyacu, al tener un documento que muestra el proceso de crianza y producción de la tilapia, deberá analizarlo y mejorar los procesos con la aplicación de nuevas técnicas y tecnología, que le permita mejorar su nivel de producción y así aprovechar los nuevos mercados y el precio que ofrecen los mismos, los cuales son más rentables que los del mercado local.

Se recomienda a la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo el impulsar estudios de exportación, con el fin de impulsar las actividades exportadoras dentro del país y que las mismas sirvan de referente para empresas del área, para que exporten sus productos y formen asociaciones de empresas que cumplan con la cantidad requerida y mejoren sus utilidades ingresando a mercados más rentables, además de reducir sus costos.

Se recomienda a los directivos de la Asociación que al momento de la contratación del personal destinado a las negociaciones internacionales, se tome en consideración que el mismo debe estar capacitado en la utilización de herramientas informáticas, además de tener el equipo y los insumos necesarios para que las mismas se desarrollen eficientemente, como computadores y acceso a internet.

Se deben realizar análisis del tipo de cambio del dólares frente al euro, antes de realizar las exportaciones, para que las mismas se desarrollen

solo cuando el tipo de cambio lo permita, además de tener en consideración otras empresas con las cuales negociar.

Se recomienda a la asociación mantener los términos de negociación FOB dentro de las negociaciones, pues libera de responsabilidades frente al traslado internacional de la tilapia.

Se debe tener en cuenta cualquier cambio dentro de los regímenes aduaneros, debido a que algunos podrían prestar más facilidades y beneficios.

Se recomienda que la forma de pago a utilizar por la Asociación sea el crédito documentario, pues las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago, ya que no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

Se recomienda poner en marcha el plan de exportación debido a que no existe ninguna barrera arancelaria, ni prohibición de exportación, además de que los resultados mostrados en términos financieros son favorables para la Asociación pues las utilidades son mayores exportando una parte de la producción y la comparación de los puntos de equilibrio muestran una variación que beneficia a la empresa.

Resumen

La presente Tesis es un “Plan de Exportación de Tilapia Empacada al Vacío con Destino a Madrid - España; Impulsado por la Asociación Pujalyacu del Cantón Pastaza, Período 2011”, consistió en recolectar información segura y confiable por medio de libros, folletos, módulos, leyes, y se investigó también a través de la internet, en páginas oficiales de España, acerca de sus características, con el fin de conocer acerca del mercado al cual se va a exportar, y no cometer errores culturales.

Se realizó un análisis interno de la empresa, determinando sus principales fortalezas y debilidades, continuando con un análisis del macroentorno, estableciendo como afectan las variables macroeconómicas, sociales, políticas y tecnológicas a la empresa y a las exportaciones, para tener una visión amplia y poder diseñar el plan, tomando en cuenta las posibles afectaciones que pudieran surgir con el tiempo.

Se realizó un estudio técnico en el cual se describió desde la etapa de crianza de las tilapias hasta su proceso de producción en forma de narrativa y a través de un diagrama de flujo, en el análisis de mercado se detallaron los principales exportadores y comercializadores de tilapia, se hizo además un análisis de comercialización en donde se listaron un conjunto de posibles compradores del producto, escogiendo a la empresa Martínez Moreno Hnos S.L.

En cuanto al plan de exportación se detallaron los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para la exportación de la tilapia, se hace referencia también a los regímenes aduaneros, determinado que la Asociación Pujalyacu se acoge al de consumo, debido a que las tilapias son para su consumo final en el país de destino, también se enlistan los términos de negociación Incoterms, y por último se hizo un estudio en el cual se muestra cómo afectará la actividad exportadora a las utilidades de la empresa, se tomó como año base al 2011 y se aumentaron los gastos de exportación y las ventas por exportaciones, llegando a determinar una variación positiva en las utilidades, por lo que se concluyó que el plan es viable.

Summary

This research work is an “Export Plan of Tilapia Vacuum Packed to Madrid – Spain, Driven by Pujalyacu Asociation, Canton Pastaza, period 2011”, consisted of collecting safe and reliable information through books, pamphlets, modules, laws and online investigations on Spain official pages about characteristics in the order to know the market to export and avoid cultural mistakes.

An inner analysis of the enterprise was performed, determining, its strengths and weaknesses, continuing with a macro analysis, establishing how the macroeconomic, social, political and technological variables affect to the company and exports, to have a broad vision and design the plan taking into account possible effects arising over time.

A technical study was carried out where was the stage of breeding of tilapia to its production process was described in a narrative form through the flowchart in the market analysis, major exporters and traders of tilapia were detailed, as well as a marketing analysis where potential buyers enlisted the product; Martinez Moreno Bross SL., was the company selected.

The export plan detailed requirements, documents, certificates and steps to follow for the export of tilapia, referring to the customs procedures, since the Association Pujalyacu elects the consumer, because tilapia are final consumption in the country of destination; terms of Incoterms negotiation, and finally a study shows how it will affect the export activity to the Profits of the company, the year 2011 wasw taken as a base and export costs and export sales were increased, determining a positive variation in earnings concluding the plan is feasible.

Bibliografía

- ANAYA TEJERO, Julio Juan, El transporte de mercancías, Editorial ESIC, Madrid, 2009, 178p.
- CHABERTFONTS, Joan; Manual de Comercio Exterior, Editorial Deusto, 2Ed, Madrid, 2000, 537p.
- CHIRIBOGA, Luis, Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Editorial Electrónica, Quito, 2003.
- MUÑOS, Eduardo, Guía Metodológica “2do Concurso de Emprendimientos 2007”, Editorial Espoch, Riobamba, 2007, 113p.
- KEAT, Paul G, Economía de Empresa, Editorial Pearson, 4ed, México, 2004
- TAMAMES, Ramón, “Estructura Económica Internacional”, Editorial Alianza S.A., 16Ed, Madrid, 1999, 576p.

INTERNET

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Inflación, Tasa de Interés Activa referencial, Producto Interno Bruto, Índice de Pobreza, Exportaciones de Ecuador, 2011 (www.bce.fin.ec)
- SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA, Trámites, requisitos para certificaciones, 2011 (<http://www.sesa.mag.gov.ec/>)
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, lista de incoterms, 2011 ([iccwbo.org](http://www.iccwbo.org))
- INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN, Índices, Tasas, Estadísticas, 2011(<http://www.inen.gov.ec>)
- CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES INVERSIONES CORPEI, Atención al Cliente, junio del 2011. (www.corpei.org.ec)

Anexos

Anexo 1

Principales tratados bilaterales Ecuador-España en orden Cronológica

La información se la obtuvo en la embajada de España en Ecuador

CONVENIO DE COOPERACIÓN CULTURAL ENTRE ESPAÑA Y EL ECUADOR (ESP043). 14 de julio de 1975. Vigente. Este acuerdo sustituyó al de mayo de 1953 y a sus Protocolos Adicionales de 6 de diciembre de 1954 y 7 de julio de 1971. CANJE DE NOTAS POR EL QUE SE MODIFICA EL ARTICULO 16 DEL CONVENIO DE COOPERACIÓN CULTURAL DE 14 DE JULIO DE 1975, DE 30 DE MARZO Y 19 DE MAYO DE 1998 (ESP043-A). En vigor desde el 7 de mayo de 2001. Es necesario que los Gobiernos revisen el contenido de este instrumento, ya que parece haber sido superado por normativa europea vigente en España en lo relativo al reconocimiento de títulos de educación superior y se podría eventualmente sugerir aspectos relativos al visado de estudiantes, trámite que actualmente reviste complicaciones.

CONVENIO GENERAL SOBRE SEGURIDAD SOCIAL ENTRE ESPAÑA Y EL ECUADOR de 01 DE ABRIL DE 1960 (ESP020). Vigente desde el 1 de julio de 1975; CONVENIO ADICIONAL, DE 8 DE MAYO DE 1974 (ESP036); y, ACUERDO ADMINISTRATIVO DE APLICACIÓN DEL CONVENIO DE SEGURIDAD SOCIAL DE 1 DE ABRIL DE 1960 Y CONVENIO ADICIONAL DE

8 DE MAYO DE 1974, DE 5 DEDICIEMBRE DE 1986 (ESP075). El 4 de diciembre de 2009 se firmó el nuevo Convenio de Seguridad Social en Madrid. El Consejo de Ministros emitió un Acuerdo, el 12 de febrero de 2010, para la remisión a las Cortes del texto del Convenio. Se está negociando la firma del Acuerdo Administrativo correspondiente.

CONVENIO IBEROAMERICANO SOBRE SEGURIDAD SOCIAL. Aprobado en la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno celebrada en Santiago de Chile el 10 de noviembre de 2007 y ratificado por España el 12 de febrero de 2010. Si bien catorce países (España, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Paraguay, Perú, Portugal, Uruguay y Venezuela) ya han firmado dicho Convenio, sólo cinco países han depositado el instrumento de ratificación (El Salvador, Ecuador, Chile, Brasil y España), por lo que el Convenio no entrará en vigor hasta que se haya depositado el séptimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión. Ecuador depositó el instrumento de ratificación en noviembre de 2009. En la VII Conferencia Iberoamericana de Ministros/Máximos responsables de la Seguridad Social, celebrada en Lisboa los días 10 y 11 de septiembre de 2009, se aprobó el texto del Acuerdo de Aplicación del Convenio Multilateral Iberoamericano y se decidió elevar a sus respectivos Gobiernos el texto aprobado para su consideración y firma. El Acuerdo de Aplicación fija el procedimiento y los mecanismos necesarios para la implementación y aplicación del mismo, y no establece obligaciones distintas de las ya fijadas en el propio Convenio.

CONVENIO DE DOBLE NACIONALIDAD ENTRE EL ESTADO ESPAÑOL Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR(ESP022). 4 de marzo de 1964. PROTOCOLO MODIFICATORIO DEL CONVENIO DE DOBLE NACIONALIDAD ENTRE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL REINO DE ESPAÑA (ESP093). 25 de agosto de 1995 y PROTOCOLO ADICIONAL QUE MODIFICA EL CONVENIO DE DOBLE NACIONALIDAD DE 4 DE MARZO DE 1964. (ESP105). 30 de junio de 1999. Vigentes. La redacción del artículo constitucional 7.2 fue interpretada por las autoridades españolas de manera que a partir de su entrada en vigor no se atienden favorablemente los expedientes incoados para el reconocimiento de la nacionalidad española con valor de simple presunción a los niños de hijos de padres ecuatorianos nacidos en España. La opción que permite el acuerdo de doble nacionalidad es a partir de un año de residencia en situación administrativa regular. La adopción de un Protocolo Adicional facilitará a ecuatorianos, que residen en España y tienen doble nacionalidad, acogerse a la legislación civil española, que es más ventajosa que aquella que consta en el Convenio de Doble Nacionalidad firmado el 4 de marzo de 1964. Se busca, a través de una Comisión Técnica Binacional, una solución en derecho a las dificultades generadas por la aplicación de la Resolución de 16 de diciembre de 2008, de la Dirección General de Registro y Notariado, que permita dejarla sin efecto. Ecuador ha entregado sus argumentaciones bajo la premisa de la preeminencia del interés superior del menor, consagrada convencional y constitucionalmente. Esta propuesta fue recibida por España y está siendo

analizada por las diferentes entidades involucradas. El criterio a priori de la parte española del Grupo de Trabajo es que el artículo constitucional 7.2 establece per sé la automaticidad de la nacionalidad ecuatoriana a los menores nacidos en España, hijos de ecuatorianos.

ACUERDO COMPLEMENTARIO SOBRE ENERGÍA ATÓMICA PARA FINES PACÍFICOS ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (ESP052). 10 de mayo de 1977. Vigente. Actualmente España ha decidido cerrar paulatinamente sus centrales de energía nuclear. Cabe analizar el interés por actualizarlo por parte de las autoridades ecuatorianas y españolas competentes.

TRATADO SOBRE EXTRADICIÓN ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (ESP081). 28 de junio de 1989. Vigente. 28 de junio de 1989. Funciona adecuadamente y sus mecanismos son expeditos, sin embargo de lo cual los inconvenientes que se registran están relacionados al financiamiento del traslado por parte de Ecuador.

CONVENIO PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL EN MATERIA DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y EL PATRIMONIO ENTRE ESPAÑA Y ECUADOR (ESP084). 20 de mayo de 1991. Vigente. Funciona adecuadamente. Su evaluación deberá efectuarla el SRI.

CONVENIO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR PARA EL CUMPLIMIENTO DE CONDENAS PENALES (ESP094). 25 de agosto de 1995. Vigente. Operativo. Sin embargo de lo cual los inconvenientes que se registran están relacionados al financiamiento del traslado por parte de Ecuador.

ACUERDO PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN RECÍPROCA DE INVERSIONES ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (ESP095). 26 de junio de 1996. Vigente. PROTOCOLO ENTRE EL MINISTERIO DE BIENESTAR SOCIAL DE ECUADOR Y EL MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES DE ESPAÑA EN MATERIA DE ADOPCIÓN INTERNACIONAL. Suscrito en Madrid, el 17 de marzo de 1997. Debería ser objeto de un análisis por parte de las autoridades ecuatorianas. Este documento nace de la Convención para la protección de los niños y la cooperación en materia de adopción internacional, La Haya, el 29 de mayo de 1993 y publicado en RO. 778, de 11 de septiembre de 1995. No está registrado en la base de la Dirección General de Tratados.

TRATADO GENERAL DE COOPERACIÓN Y AMISTAD ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (ESP104). 30 de junio de 1999. Vigente. Instrumento actualizado que permite optimizar las relaciones bilaterales, vigente a partir del 23 de marzo de 2004. Prevé la creación de una Comisión de Alto Nivel (Ministros de Relaciones Exteriores), órgano responsable de la evaluación y seguimiento de este tratado general. Además

consta de cuatro Comisiones, una por cada ámbito de cooperación: política, económica y financiera; desarrollo; y, jurídica y consular. España considera que la rigidez de este mecanismo ha sido superada por reuniones bilaterales frecuentes dentro del marco de importantes instancias internacionales (Naciones Unidas, Cumbres). Se ha institucionalizado la Comisión Mixta de Cooperación Hispano-Ecuatoriana a base del Convenio Básico de Cooperación de 1971 y el Acuerdo Complementario General de Cooperación de 31 de octubre de 1988, lo que permite abordar adecuadamente las orientaciones y el contenido de los programas bilaterales de cooperación dentro de los lineamientos establecidos por el Plan Nacional de Desarrollo.

ACUERDO ENTRE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL REINO DE ESPAÑA SOBRE COOPERACIÓN EN MATERIA DE PREVENCIÓN DEL CONSUMO Y CONTROL DEL TRÁFICO ILÍCITO DE ESTUPEFACIENTES, SUSTANCIAS PSICOTRÓPICAS Y PRECURSORES QUÍMICOS (ESP103). 30 de junio de 1999. Vigente. Entidad responsable en Ecuador es CONSEP, que debería señalar el grado de eficacia del acuerdo. MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO ENTRE EL MINISTERIO DE DEFENSA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL MINISTERIO DE DEFENSA DEL REINO DE ESPAÑA RELATIVO AL PERSONAL DEL EJERCITO ESPAÑOL QUE PRESTA SERVICIOS COMO INSTRUCTOR PARA CURSOS DE DESMINADO EN ECUADOR (ESP100). 28 de junio de 1999. Vigente. No existe información al respecto.

ACUERDO ENTRE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL REINO DE ESPAÑA SOBRE EL LIBRE EJERCICIO DE ACTIVIDADES REMUNERADAS PARA FAMILIARES DEPENDIENTES DEL PERSONAL DIPLOMÁTICO, CONSULAR, ADMINISTRATIVO Y TÉCNICO DE MISIONES DIPLOMÁTICAS Y OFICINAS CONSULARES. 7 de marzo de 2000 (ESP107). Vigente. Operativo.

ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR RELATIVO A LA REGULACIÓN Y ORDENACIÓN DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS (ESP112). 29 de mayo de 2001. Aplicación provisional 28 de junio de 2001. Vigente. Funciona adecuadamente. Facilitó regulación ecuatorianos y junto con el acuerdo que se suscribió para el ejercicio del sufragio activo de los ecuatorianos en elecciones municipales, el nuevo acuerdo sobre seguridad social y los convenios sobre protección jurídica suscritos con varios Colegio de Abogados españoles, configuran un estatuto amplio y exhaustivo de tutela de derechos de los migrantes ecuatorianos en España.

ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR SOBRE SUPRESIÓN RECÍPROCA DE VISADOS EN PASAPORTES DIPLOMÁTICOS Y OFICIALES O DE SERVICIO (ESP125). 20 de noviembre de 2003. Vigente. Funciona adecuadamente. CANJE DE NOTAS CONSTITUTIVO DE ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA

REPÚBLICA DE ECUADOR SOBRE EL RECONOCIMIENTO RECÍPROCO Y EL CANJE DE LOS PERMISOS DE CONDUCCIÓN NACIONALES (ESP124). 25 de septiembre de 2003. Vigente y funciona adecuadamente. Se planteó a la SSC que se realicen gestiones para que a los ecuatorianos que han obtenido su permiso español de conducir, y han retornado a Ecuador, se les otorgue la licencia ecuatoriana, por el mecanismo administrativo que fuere del caso.

PROGRAMA DE CONVERSIÓN DE DEUDA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR FRENTE A ESPAÑA. Suscrito el 14 de marzo de 2005, con vigencia de cuatro años. REGLAMENTO DEL COMITÉ BINACIONAL ECUADOR-ESPAÑA EN EL MARCO DEL PROGRAMA DE CONVERSIÓN DE LA DEUDA EXTERNA DE ECUADOR FRENTE AL REINO DE ESPAÑA EN PROYECTOS DE INVERSIONES PÚBLICAS. Vigente y operativo. Existe un instrumento adicional creado al amparo de estos acuerdos: CONVENIO DE COOPERACIÓN ENTRE EL COMITÉ BINACIONAL ECUADOR-ESPAÑA Y LA CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO SOBRE CONVERSIÓN DE DEUDA. 12/1/2005.

CONVENIO DE CRÉDITO ENTRE EL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO) DEL REINO DE ESPAÑA Y EL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (PARA FINANCIAR EL PROYECTO "MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE EDUCACIÓN PARTICULAR, POPULAR Y COMUNICACIÓN SOCIAL

COMUNITARIA". 18 de enero de 2006. Vigente. Se debe definir estado actual por parte de la institución ecuatoriana responsable.

ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE PROMOMADRID Y CORPEI-EMBAJADA DEL ECUADOR EN ESPAÑA. 23 de mayo de 2007. Negociado por la Embajada en España. Vigente pero no operativo. Conviene que CORPEI utilice este instrumento para intensificar la internacionalización de empresas ecuatorianas en la Comunidad de Madrid.

CONVENIO DE COOPERACIÓN ENTRE LA CORTE CONSTITUCIONAL DEL ECUADOR Y EL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL DE ESPAÑA. Interinstitucional. Suscrito en Madrid el 30 de enero de 2009.

CANJE DE NOTAS CONSTITUTIVO DE ACUERDO ENTRE EL REINO DE ESPAÑA Y LA REPÚBLICA DEL ECUADOR SOBRE PARTICIPACIÓN EN LAS ELECCIONES MUNICIPALES DE LOS NACIONALES DE CADA PAÍS RESIDENTE EN EL TERRITORIO DEL OTRO. Suscrito 25 de febrero de 2009. Gestionado por la Embajada en España. En vigor.

CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE LA EMBAJADA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y EL ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID PARA LA ASISTENCIA JURÍDICA DE LOS CIUDADANOS ECUATORIANOS. Gestionado por la Embajada en España. Suscrito 11 de marzo de 2009. Vigente. Su objetivo es cumplir con el mandato previsto en el artículo 40,

numerales 1,2 y 3de la Constitución de la República, a fin de brindar protección y asistencia jurídica gratuita a losinmigrantes ecuatorianos que viven en España, en aquellos casos de insuficiencia de recursos paralitigar.

CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE LA EMBAJADA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR Y ELILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE ISLAS BALEARES PARA LA ASISTENCIA JURÍDICA DE LOSCIUDADANOS ECUATORIANOS. Gestionado por la Embajada en España. Suscrito 29 de junio de2009. Vigente. Su objetivo es cumplir con el mandato previsto en el artículo 40, numerales 1,2 y 3de la Constitución de la República, a fin de brindar protección y asistencia jurídica gratuita a losinmigrantes ecuatorianos que viven en España, en aquellos casos de insuficiencia de recursos para litigar.

Anexo 2

Tratado general de cooperación y amistad entre el Reino de España y la República del Ecuador

El Reino de España y la República del Ecuador en adelante las Partes,

CON EL PROPÓSITO de fortalecer y aunar los vínculos históricos y de cooperación entre los dos países y los estrechos lazos de amistad que tradicionalmente han unido a sus pueblos,

CONSTATANDO su plena coincidencia con los propósitos y principios de la Carta de la Organización de las Naciones Unidas,

CONVENCIDAS de la necesidad irrenunciable de perfeccionar el orden democrático, como única forma política de responder a las aspiraciones de sus pueblos,

REITERANDO su compromiso con la defensa y promoción de los principios contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y en otros instrumentos internacionales sobre esta materia, que son garantía de la dignidad y seguridad de los ciudadanos,

SEÑALANDO que la activa participación de España y del Ecuador en los distintos foros regionales, especialmente desde la adhesión de España a la hoy Unión Europea, contribuye a intensificar las relaciones y a consolidar el acercamiento entre Europa e Iberoamérica,

AFIRMANDO que ambos países ven el desarrollo económico no sólo como un derecho inalienable, sino también como una condición necesaria para el progreso y la justicia social, la consolidación de las libertades y la preservación de la paz internacional,

COINCIDIENDO en su disposición de encontrar los mecanismos adecuados para combatir la pobreza con eficacia y modernizar las estructuras productivas, comerciales y de servicios,

DECIDIDAS a impulsar los esfuerzos para lograr la integración efectiva de los pueblos de Iberoamérica y a potenciar su interrelación política y económica,

CONSCIENTES de que es necesario reforzar la voluntad política de los países y acordar acciones conjuntas para combatir a través de la cooperación internacional el terrorismo y el narcotráfico, abordando este último desde la premisa de la responsabilidad compartida,

SUBRAYANDO la urgencia de desarrollar esfuerzos comunes que logren la protección y conservación del medio ambiente, sin perjuicio del derecho a la explotación racional de los recursos naturales,

PONIENDO de relieve la necesidad de concluir un Tratado de carácter general que sirva de marco a los que se concluyan en el futuro en base a este Tratado General de Cooperación y Amistad.

CAPÍTULO I. ÁMBITOS DE COOPERACIÓN.

Artículo 1.

Las Partes acuerdan fortalecer su cooperación bilateral en los ámbitos político, económico y financiero, técnico y científico-tecnológico, educativo y cultural, jurídico y consular y otros que consideren importantes, mediante las modalidades acordadas por este Tratado General. Para ello instituirán una Comisión de Alto Nivel, presidida por el Ministro de Asuntos Exteriores de España y por el Ministro de Relaciones Exteriores del Ecuador u otras autoridades nacionales que designen las Partes.

Artículo 2.

La Comisión de Alto Nivel, que será el órgano responsable del seguimiento y evaluación de este Tratado General, sin perjuicio de los órganos y mecanismos ya establecidos por Acuerdos específicos, constará de cuatro Comisiones, una por cada ámbito de la Cooperación del Tratado General y celebrará reuniones al menos una vez al año, indistintamente en España y en el Ecuador. Ambas partes podrán establecer de común acuerdo las Comisiones que estimen pertinentes por así convenir a sus intereses.

La designación de los miembros que formen parte de las respectivas delegaciones, la fecha de las reuniones y la agenda de trabajo se establecerán por vía diplomática.

CAPÍTULO II. COOPERACIÓN POLÍTICA.

Artículo 3.

Las partes instituirán un Mecanismo de Consultas Políticas de Alto Nivel por medio de una Comisión Política, cuyas tareas y coordinación corresponderán al Ministerio de Asuntos Exteriores de España y al Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.

La Comisión Política actuará como Secretaría Permanente del Tratado General, realizará las consultas necesarias y coordinará el seguimiento, el análisis y la evaluación general de este Tratado.

La Comisión Política elaborará informes para la Comisión de Alto Nivel con las conclusiones a las que se lleguen en sus reuniones y en las de los demás órganos.

Artículo 4.

En el ámbito de la Cooperación Política, las Partes acuerdan:

- a. Ampliar y profundizar el diálogo político entre ambas Partes.
- b. Consolidar el Mecanismo Regular de Consultas Políticas acordado por ambos países.
- c. Intensificar los intercambios de visitas oficiales entre sus respectivos Jefes de Estado, Jefes de Gobierno y Ministros, para fortalecer el diálogo político entre los dos países.
- d. Propiciar encuentros de concertación entre los responsables de las relaciones exteriores tanto en el contexto bilateral como en los diversos foros regionales y multilaterales, para analizar los temas de interés recíproco.
- e. Impulsar las Cumbres Iberoamericanas como foro de diálogo y concertación política.

- f. Que estas consultas Políticas pongan especial énfasis en el diálogo político entre la Unión Europea e Iberoamérica, en el desarrollo sostenible y en la integración latinoamericana.

CAPÍTULO III. COOPERACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

Artículo 5.

En el ámbito de la cooperación económica y financiera, las Partes acuerdan:

- a. Impulsar mecanismos que contribuyan a ampliar y profundizar la cooperación económica y financiera de ambas Partes.
- b. Impulsar la cooperación económica mediante la participación activa del mundo empresarial español y ecuatoriano en el intercambio de ideas y proyectos que permitan fomentar el desarrollo de los sectores productivos y de servicios; promoviendo, ambas Partes, asociaciones entre empresas españolas y ecuatorianas, basándose en el principio de complementariedad.
- c. Apoyar las iniciativas de inversión y coinversión que decida llevar a cabo el sector privado y que permitan a ambos países el desarrollo de nuevas actividades, especialmente aquellas que supongan una mejora tecnológica.

Artículo 6.

Ambas Partes coinciden en impulsar y fomentar las relaciones económicas y financieras bilaterales mediante:

- a. El impulso por parte de los poderes públicos al desarrollo y planificación de las actividades a medio y largo plazo de los agentes económicos privados de ambos países.

- b. La dotación de acuerdo con las posibilidades presupuestarias de ambos países, de los recursos financieros necesarios para la cooperación económica.
- c. La realización de una adecuada y permanente promoción y difusión de las posibilidades y potencial de la cooperación económica entre España y Ecuador.

CAPÍTULO IV. COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO.

Artículo 7.

Las Partes convienen, sin perjuicio de extender la cooperación a otros ámbitos definidos por el presente Tratado, la siguientes áreas de interés mutuo que se verán reflejadas en una Comisión Mixta de Cooperación.

Artículo 8.

Ambas partes manifiestan que la Cooperación para el Desarrollo es importante para el fortalecimiento de sus relaciones, para lo cual acuerdan:

- a. Continuar, en el marco de los Acuerdos vigentes, el desarrollo de los nuevos programas de cooperación basados en los principios del diálogo y la responsabilidad compartida, dirigidos a la reducción de la pobreza, la mejora del bienestar económico y social y el fortalecimiento de las instituciones democráticas y de la sociedad civil.
- b. Estimular y desarrollar dicha cooperación entre ambas Partes con la Unión Europea y con otros organismos multilaterales.
- c. Propiciar el desarrollo institucional y la modernización de los sectores productivos y de servicios, la mejora de la calidad de vida de la población, la educación y el medio ambiente, vinculando en lo posible estas acciones con la cooperación en materia económica y financiera.
- d. Incluir en los distintos sectores de esta cooperación el intercambio de experiencias y profesionales, el asesoramiento y la asistencia técnica

mutua, la formación de recursos humanos, los proyectos conjuntos de investigación científica, de desarrollo tecnológico e innovación, así como las transferencias de tecnología.

Artículo 9.

Ambas Partes coinciden en resaltar como campos prioritarios para su cooperación en este Capítulo, los siguientes:

- a. La lucha contra la pobreza y el refuerzo de las capacidades del Ecuador para un desarrollo armónico mediante el apoyo a la formación y a la educación.
- b. La puesta en marcha de un programa hispanoecuatoriano de microcrédito que facilite la financiación de actividades económicas de microempresas y sectores menos favorecidos.
- c. El apoyo a un desarrollo alternativo en las áreas geográficas y con las modalidades que establezca el Gobierno del Ecuador.
- d. La educación y la formación que constituyen una parte fundamental del desarrollo.
- e. El estudio y difusión de la lengua castellana, por medio de mecanismos de información, acciones académicas y literarias, participación en los medios de comunicación y otras actividades conjuntas, tanto en sus respectivos países como en terceros.
- f. El intercambio académico entre universidades e instituciones de investigación, educación y cultura, bibliotecas, archivos y otras organizaciones superiores. Para ello se incrementarán los programas y proyectos de trabajo, becas, ayudas y cátedras de estudio e investigación, así como el número de profesores, investigadores, artistas y especialistas en las diferentes áreas de conocimiento.

Artículo 10.

Ambas Partes decidieron reforzar los tradicionales y estrechos vínculos entre los pueblos de España y del Ecuador a través de actividades culturales tales como:

- a. El impulso a la libre circulación de bienes y servicios culturales entre ambos países, en particular libros y material cinematográfico/audiovisual, apoyo a las ediciones y formación de acervos bibliográficos.
- b. El incremento del intercambio de material audiovisual, principalmente el cinematográfico y el televisivo.
- c. La realización de jornadas culturales, festivales, exposiciones itinerantes y otros eventos artísticos.
- d. El impulso a la organización y difusión de las manifestaciones culturales de cada país en todo el ámbito territorial del otro, incluida la apertura de centros culturales cuando así se estime conveniente.
- e. La protección, restauración y conservación de los patrimonios histórico-culturales de ambos países, así como la revitalización de sus cascos históricos y edificios singulares.
- f. Impedir, conforme a la legislación de cada país, el tráfico ilegal de obras de arte, documentos, libros y otros objetos de valor histórico, arqueológico o artístico.
- g. Reforzar la cooperación en el ámbito deportivo, mediante intercambios y contactos entre los organismos competentes, así como mediante el desarrollo de programas específicos.

CAPÍTULO V. COOPERACIÓN JURÍDICA Y CONSULAR.

Artículo 11.

En materia de cooperación jurídica y consular, ambas Partes acuerdan incrementar y mejorar las relaciones existentes en este campo. A tal efecto, procederán a:

- a. Estudiar la aplicación del conjunto de Tratados bilaterales y multilaterales de los que son parte promoviendo, en su caso, la negociación y firma de nuevos instrumentos convencionales así como la adecuación de los vigentes a las necesidades de ambos Estados.
- b. Mejorar la cooperación en el campo consular, intercambiándose las informaciones necesarias y que puedan resultar de utilidad para el Ministerio de Asuntos Exteriores de España y el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.
- c. Promover los contactos entre juristas de ambos Estados para estudiar áreas de interés legislativo común que permitan la compatibilización de sus legislaciones internas, así como propuestas de medidas jurídico-técnicas para hacer frente a los problemas que pudieran surgir.

DISPOSICIONES ADICIONALES.

Artículo 12.

Ambas Partes adoptaran las medidas administrativas y presupuestarias necesarias para el cumplimiento de los compromisos del presente Tratado General.

Artículo 13.

Sin perjuicio de las disposiciones establecidas en el presente Tratado General, las partes acuerdan que, en lo que no fuere incompatible con el mismo, se mantienen plenamente vigentes los Convenios celebrados con anterioridad.

Los programas y proyectos de cooperación se desarrollarán, en lo que les sea aplicable, conforme a las normas de este Tratado General y a las de los mencionados Convenios.

DISPOSICIÓN FINAL.

Artículo 14.

El presente Tratado General entrará en vigor una vez que ambas Partes se hubieran notificado, por vía diplomática, el cumplimiento de los requisitos establecidos por sus legislaciones internas para la ratificación del mismo y permanecerá en vigor indefinidamente, a no ser que una de las Partes notifique a la otra su intención en sentido contrario, con una antelación de al menos seis meses.

En fe de lo cual, en la ciudad de San Francisco de Quito, se firma el presente Tratado General en dos ejemplares originales, igualmente válidos, en idioma castellano, el 30 de junio de 1999.

Por el Reino de España,	Por la República del Ecuador,
José María Aznar López,	Jamil Mahuad,
Presidente del Gobierno.	Presidente de la República.

El presente Tratado entró en vigor el 23 de marzo de 2004, fecha de la última notificación de cumplimiento de requisitos legales internos, según se establece en su artículo 14.