



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

Ingenieros en Comercio Exterior.

Mención en Negociaciones Internacionales

**“MANUAL DE EXPORTACIÓN PARA LA CORPORACIÓN DE
PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI,
SUCURSAL RIOBAMBA PARA EL AÑO 2011”.**

PRESENTADO POR:

Evelyn Carolina Peñaherrera Pita

Cristhian Fidel Barcia Arboleda

Riobamba - Ecuador

2012

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

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

Ing. Jorge Eduardo
Oña Mendoza
Director de Tesis

Ing. Jorge Washington
Álvarez Calderón
Miembro del Tribunal

CERTIFICADO 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.

Evelyn Peñaherrera.

Cristhian Barcia.

AGRADECIMIENTO

“Agradecemos de manera general a todos y 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”.

Y extendemos nuestra gratitud a nuestros padres ya que gracias a su confianza y abnegación nos permitieron llegar a esta etapa tan importante de nuestras vidas ya que gracias a ellos emprendimos una larga pero hoy fructuosa preparación.

DEDICATORIA

“A mis padres por su incondicional apoyo y confianza que me brindaron a lo largo de mi carrera, logrando cumplir con una de mis metas con valentía y éxito, y hoy entrego a ellos este logro ya que gracias a ese esfuerzo esto se ha hecho posible”.

Evelyn Peñaherrera

“De manera muy especial a mis padres, que han sido pilar fundamental de apoyo en mi vida politécnica, y a todos y cada uno de las personas que de alguna manera u otra aportaron para lograr con éxito la culminación de mi carrera”.

Cristhian Barcia

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	I
Certificación del tribunal.....	II
Certificado de autorización.....	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índice de figuras.....	VIII
Índice de tablas.....	IX
Índice de anexos.....	X
Introducción	XI
Capítulo I	1
1. Generalidades de la CORPEI	1
1.1. Corporación de Promoción de las Exportaciones e Inversiones	1
1.2. Logo de la CORPEI.....	1
1.3. Visión	2
1.4. Misión.....	2
1.5. Valores	2
1.6. Estructura interna.....	3
1.7. Servicios.....	4
1.7.1. Comercialización.....	4
1.7.2. Promoción	5
1.7.3. Rueda de negocios en Ecuador	6
1.7.4. Consultoría.....	6
1.7.5. Aplicabilidad al Código de la Producción - ACP	6
1.7.6. Proyectos	7
1.7.7. Capacitación	9
1.7.8. Unidad de Negocios Financieros UNF	10
1.8. Aliados estratégicos internacionales	11
1.9. Aliados estratégicos locales públicos.....	12
1.10. Aliados estratégicos locales privados	12

Capítulo II	13
2. Análisis situacional.....	13
2.1. Matriz de implicados.	13
2.2. Determinación de los factores externos estratégicos.....	14
2.2.1. Matriz de factores externos económicos.....	16
2.2.2. Matriz de factores externos sociales	20
2.2.3. Matriz de factores externos político-legales	22
2.2.4. Matriz de factores externos tecnológicos	23
2.2.5. Matriz de factores externos medio ambientales	24
2.3. Matriz de prioridades.....	25
2.3.1. Factores económicos	25
2.3.2. Factores sociales	27
2.3.3. Factores políticos	28
2.3.4. Factores tecnológicos	29
2.3.5. Factores medio ambientales	30
2.4 Matriz de perfiles estratégicos externos.....	31
2.5. Análisis interno.....	32
2.5.1. Factores clave internos.....	33
2.6. Exportaciones de Ecuador	34
2.6.1. Principales socios comerciales del Ecuador (últimos 10 años).....	39
2.7. Requisitos y documentos para exportar	41
2.8. Certificados	57
2.9. Trámites para exportar productos en general	59
2.9.1. Trámites especiales complementarios.....	59
2.10. Regímenes aduaneros.....	67
2.11. Incoterms	72
Capítulo III	83
3. Propuesta de un “Manual de Exportación para Corporación de Promoción de Exportación e Inversión CORPEI, sucursal Riobamba para el año 2011”	83
3.1. Reestructuración al plan de exportación	83
3.2. Unidad de Negocios Financieros	86

3.2.1. Promotor de negocios	86
3.2.2. Canalizador de créditos.....	88
3.3. Rueda de negocios	88
Capítulo VI	90
4. Conclusiones y recomendaciones	90
4.1 Conclusiones:.....	90
4.2 Recomendaciones	91
Resumen	93
Abstract.....	94
Bibliografía	95
Anexos.....	96

Índice de Figuras

No.	Título	Páginas
1	Logo de la CORPEI.....	1
2	Estructura interna.....	3
3	Aliados estratégicos internacionales.....	11
4	Aliados estratégicos locales públicos.....	12
5	Aliados estratégicos locales privados	12
6	Principales socios comerciales del Ecuador	40
7	Conocimientos de embarque	43
8	Pro –Forma Invoice.....	45
9	Factura comercial	47
10	Carta de porte.....	66
11	Guía Área.....	51
12	Packing List.....	53
13	Cupón de la CORPEI.....	55
14	Declaración de aduana	56
15	Certificado de origen.....	58
16	Flujograma del proceso de exportación.....	96

17	Áreas de la Unidad de Negocios Financieros.....	97
18	Flujograma de proceso de las capacitaciones del promotor de negocios.....	98
19	Instituciones participantes.....	99
20	Flujograma de procesos de la rueda de negocios.....	100

Índice de Tablas

No.	Título	Páginas
1	Matriz de implicados.....	13
2	Matriz de factores externos económicos.....	16
3	Matriz de factores externos sociales.....	20
4	Matriz de factores externos político-legales.....	22
5	Matriz de factores externos tecnológicos.....	23
6	Matriz de factores externos medio ambientales.....	24
7	Matriz de prioridades factores económicos.....	25
8	Matriz de prioridades factores sociales.....	27
9	Matriz de prioridades factores políticos.....	28
10	Matriz de prioridades factores tecnológicos.....	29
11	Matriz de prioridades factores medio ambientales.....	30
12	Matriz de perfiles estratégicos externos.....	31
13	Factores clave internos.....	33
14	Exportaciones del Ecuador.....	34
15	Trámites obligatorios.....	61
16	Trámites obligatorios: autorizaciones previas.....	62
17	Trámites complementarios: certificados no exigibles.....	63
18	Tabla resumen de los incoterms.....	80

Índice de Anexos

No.	Título	Páginas
1.	Instructivo para llenar un certificado de origen otros países.....	97
2.	Modelo de contrato de compra venta internacional.....	99
3.	Instituciones financieras.....	102

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 ya que 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 Manual de Exportación que servirá para agilizar los asesoramientos y las inducciones del personal de la CORPEI.

La presente investigación mostrará los documentos necesarios que deben presentar las empresas que tengan ánimos de exportar algún producto, muestra además los trámites que se deben seguir tanto para la exportación de productos en general como, productos específicos con regímenes especiales y sus respectivos trámites complementarios, además de explicar a qué se refiere los regímenes aduaneros, tipos de forma de pago, incoterms y las principales instituciones y organismos, los cuales tienen referencia a las exportaciones.

CAPÍTULO I

1. Generalidades de la CORPEI

1.1. Corporación de Promoción de las Exportaciones e Inversiones

Es una institución sin fines de lucro, encargada de la promoción privada de las exportaciones e inversiones en el desarrollo económico y competitivo del Ecuador.

Son reconocidos por generar un rol de articulador entre los sectores público - privado y por una amplia red de contactos a nivel mundial. Cuentan con un equipo de profesionales calificados con más de 12 años de experiencia, abocados a proveer soluciones integrales que promuevan la inserción de las empresas y la región en el mercado internacional.

Ofrecen una variedad de servicios con un alto valor agregado, así como todas las herramientas de gestión comercial que le permitirá iniciar con paso firme la ruta al éxito empresarial.

1.2. Logo de la CORPEI

Figura Nº 1



Fuente: Página oficial de la Institución – www.corpei.org

1.3. Visión

Ser el organismo líder en el desarrollo de negocios internacionales, con una amplia red de contactos a nivel mundial y con un gran reconocimiento nacional e internacional.

1.4. Misión

Ser el principal promotor de negocios internacionales en los sectores productivos, gracias a la calidad y el valor agregado de sus servicios, a su rol de articulador entre los sectores público y privado, al equipo humano altamente motivado y calificado que lo conforma, aportando a la mejora de la competitividad de sus clientes, la comunidad y el país.

1.5. Valores

- Honestidad y ética

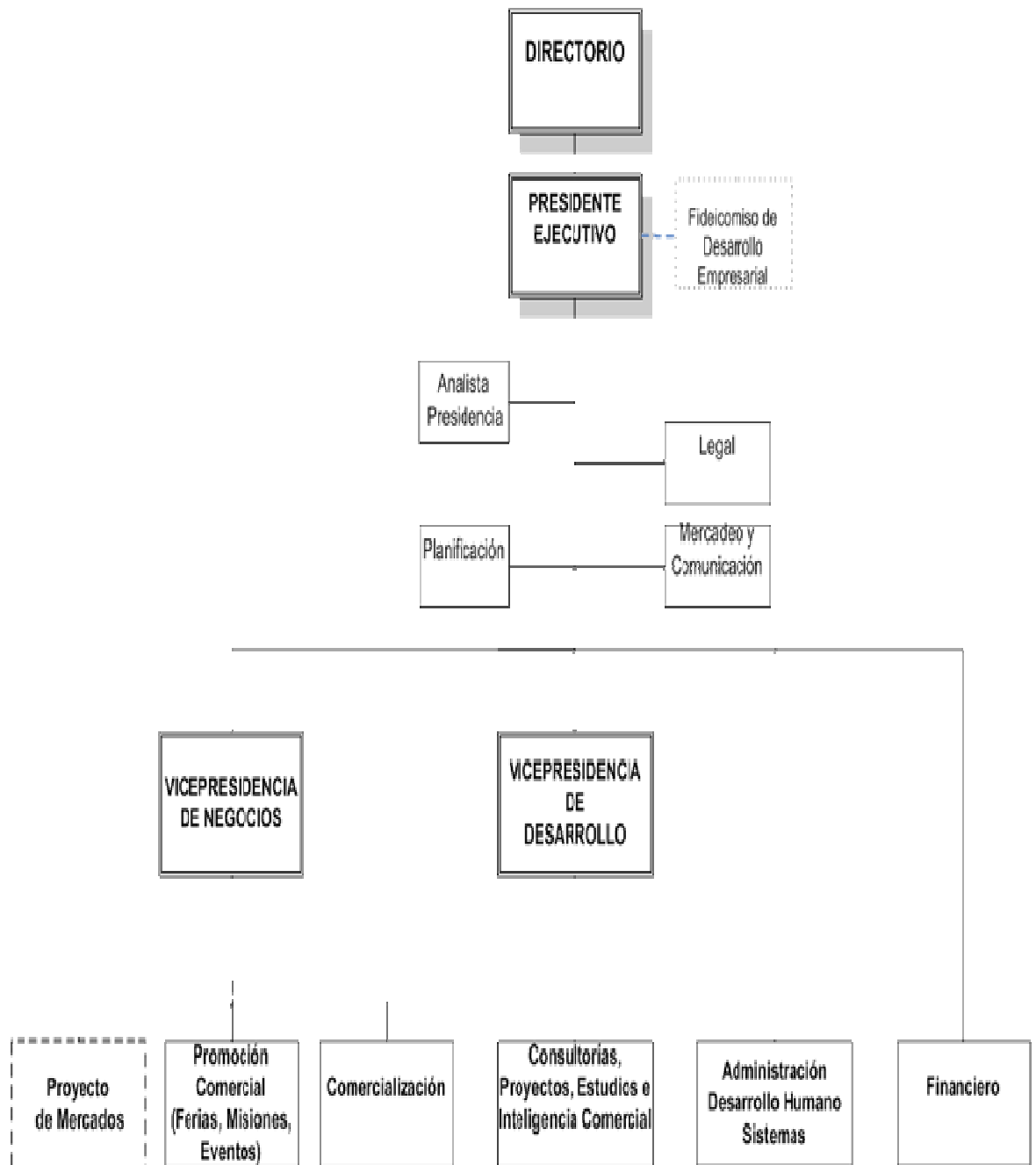
- Efectividad y eficiencia

- Compromiso con nuestros clientes

- Compromiso con el desarrollo del país

1.6. Estructura Interna

Figura N° 2
Estructura Interna



Fuente: CORPEI– Sucursal Riobamba

1.7. Servicios

Los servicios que presta la CORPEI son muy variados, a continuación presentamos una lista detallada:

1.7.1. Comercialización

Su objetivo es prestar la mejor asesoría de inversión en la compra y venta de negocios, su finalidad, es el brokerage y la intermediación para concretar negocios internacionales.

Actúan como intermediarios entre los vendedores y compradores de negocios de uno o varios productos, contactamos, negociamos y facilitamos el acercamiento de las partes y así obtener un buen proceso y cierre de negocios, bajo todos los parámetros legales.

- Captar negocios en cartera.
- Asesorar al empresario en la valoración de negocios internacionales nuevos.
- Recopilar toda la información del importador o exportador y solicitar la documentación necesaria para el buen término de la gestión comercial.
- Promocionar en el extranjero los negocios que tiene en cartera.
- Orientar, calificar y registrar a Compradores potenciales.
- Mediar en las negociaciones entre Vendedores y Compradores.
- Capacitar en temas de comercio exterior a Vendedores y Compradores para lograr el cierre de la operación en forma exitosa.

1.7.2. Promoción

Ferias internacionales con participación colectiva

Son ferias en el exterior en las cuáles CORPEI coordina la participación de empresas ecuatorianas dentro de un pabellón país.

Beneficios

Apertura de nuevos mercados, citas con potenciales clientes bajo una agenda de reuniones confirmada.

Ferias Internacionales con Participación Individual

Son ferias en el exterior en las cuáles la empresa participa con un stand individual. CORPEI coordina con los organizadores el alquiler del espacio, la construcción y la contratación de servicios básicos.

Beneficios

Oportunidad de generar contactos en mercados potenciales y fortalecer la relación con clientes actuales, aprovechando el expertise y reconocimiento de CORPEI en el manejo logístico de ferias.

Misiones Comerciales

Son misiones que organiza CORPEI para un grupo de empresas a uno o varios mercados potenciales. CORPEI coordina toda la logística antes y durante la misión.

Beneficios

Apertura de nuevos mercados, a través de citas con potenciales clientes. Cada empresa recibe una agenda con reuniones confirmadas.

Misiones de Importadores en Ecuador

Son reuniones que coordina CORPEI entre exportadores e importadores en oficinas del exportador o en oficinas de CORPEI.

1.7.3. Rueda de Negocios en Ecuador

Organizan encuentros de negocios con los cuáles CORPEI agenda a los exportadores citas con importadores, en el marco de alguna feria, congreso u otro tipo de evento.

Beneficios

Posibilidad de tener contacto directamente con importadores interesados en hacer negocios con Ecuador y de concretar ventas.

1.7.4. Consultoría

Servicios de calidad y a la medida, que mejoren la competitividad y faciliten la internacionalización de las empresas, mediante el diseño e implementación de herramientas de gestión empresarial.

1.7.5. Aplicabilidad al Código de la Producción - ACP

El código de la producción permite que inversionistas nacionales o extranjeros puedan acogerse a un atractivo paquete de Incentivos Tributarios, que la nueva constitución promueve, si se cumplen ciertos parámetros como:

- Posicionamiento territorial
- Coincidencia con los sectores estratégicos del gobierno
- Responsabilidad social

- Impacto ambiental

Servicio Especializado

CORPEI pone a disposición de la empresa privada la evaluación de aplicabilidad de una iniciativa nueva, o ampliaciones de operaciones al código de la producción.

Específicamente:

- Identificación de oportunidades en la cadena de valor específica de su empresa
- Evaluación rápida de la iniciativa
- Análisis temáticos de factibilidad con respaldos de los incentivos a aplicar
- COACHING a la aplicación ante las autoridades
- Trámite de obtención de convenios de inversión.

1.7.6. Proyectos

Servicios especializados de soporte y ejecución técnica, financiera y administrativa.

Servicios especializados:

Diseño, Evaluación, Ejecución y Monitoreo de Proyectos.

Asistencia para la formulación de proyectos para la aplicación de programas nacionales y de organismos multilaterales, de acuerdo con las mejores prácticas internacionales.

Apoyo en evaluación de la pertinencia técnica, financiera, económica y ambiental de llevar adelante inversiones o procesos de emprendimiento públicos y privados.

Servicios para la implementación de la gestión técnica, fiduciaria y financiera de proyectos públicos y privados.

Fortalecimiento Institucional

Actividades para el fortalecimiento financiero, administrativo, organizacional y de procesos orientadas al mejoramiento de la gestión pública y privada, basadas en la obtención de resultados.

Estudios sectoriales.

Estudios especializados que reflejan la situación de un sector, sus tendencias y proyecciones, evidencias además el rol de sus principales actores públicos y privados, así como las oportunidades y amenazas del entorno.

Mapeo de cadenas

Análisis del estado actual de un sector y las relaciones del mismo desde la fase de producción hasta el mercado. El análisis de la cadena permite conocer la demanda específica y el potencial de mercado que se ofrece.

Estrategias sectoriales

Determinación de las estrategias más recomendadas para el crecimiento y desarrollo ordenado de un sector o para enfrentar un problema o desafío determinado.

Línea base

Documento que contiene los indicadores que reflejan la situación del problema, sector o proyecto en la situación anterior a la implementación de un proyecto. Incluye el diseño de los indicadores, la recopilación, tabulación y sistematización de la información.

Evaluaciones finales, intermedias y de impacto

Análisis respecto del cumplimiento de los objetivos y metas de proyectos públicos y privados en base del análisis de eficiencia e impacto durante todo el ciclo del proyecto.

Estudios de sostenibilidad

Documento que contienen la evaluación de las sostenibilidad de un proyecto u organización en base a criterios de orden financiero, técnico – operativo y organizacional.

1.7.7. Capacitación

Servicio de capacitación de acuerdo a la identificación de necesidades de cada cliente.

Servicios especializados:

Capacitación Presencial

Se ha desarrollado un plan de capacitación en temas relacionados al comercio exterior

Capacitación Online

Aprovechando la tecnología se ha implementado cursos de capacitación en línea.

Capacitación a la medida

En base a la identificación de las necesidades de capacitación de las empresas, se estructura un plan de formación.

Coaching empresarial

Mejoramiento de capacidades y destrezas del recurso humano de los departamentos de comercio exterior a través de entrenadores que desarrollaran sus labores en las propias instalaciones de la empresa solicitante

1.7.8. Unidad de Negocios Financieros UNF

CORPEI ha desarrollado la Unidad de Negocios financieros, cuyo objetivo principal es promover y acelerar negocios desde una óptica financiera no convencional, utilizando instrumentos como:

- **Promotor de Negocios**

Promueve y acelera la puesta en marcha de proyectos, transformándolos en negocios exitosos, apoyados financieramente por empresas e inversionistas.

- **Inversión de Capital**

Capital de Riesgo: Socio Patrimonial que impulsa el crecimiento de su negocio a través del acceso a capital que no afecta su flujo.

Joint Venture: Socio Temporal que ofrece capital de trabajo para el desarrollo de proyectos concretos sin incurrir en deudas, hasta un plazo máximo de 2 años.

- **Factoring**

Liquidez inmediata que permite mejorar el flujo de efectivo sin incrementar su pasivo.

- **Canalizador de Crédito**

Acceso a organismos multilaterales de financiamiento para el desarrollo de su negocio cumpliendo acertadamente los requisitos y procesos de aplicación.

Todos estos servicios han sido creados, con el afán de fomentar el crecimiento empresarial, proporcionando mejoras a las gestiones financieras y ampliación de mercados.

1.8. Aliados Estratégicos Internacionales

Figura N° 3



1.9. Aliados Estratégicos Locales Públicos

Figura N° 4



1.10. Aliados Estratégicos Locales Privados¹

Figura N° 5



¹http://www.corpei.org/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=183&Itemid=185

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.

Tabla Nº 1

Matriz de Implicados

Implicados	Criterios o Indicadores
Administradores.	<ul style="list-style-type: none">• Toman decisiones.• Responsables del éxito o del fracaso de la organización.• Representan a la empresa
Gobierno.	<ul style="list-style-type: none">• Influye con leyes y/o políticas.• Ofrece incentivos.
Empleados.	<ul style="list-style-type: none">• Prestan sus servicios.• Reciben un salario.
Clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Consumidores de los servicios.

Países Exportadores	<ul style="list-style-type: none"> • Los países que venden productos/servicios a otro país(importador)
Países Importadores	<ul style="list-style-type: none"> • Los países que compran productos/servicios a otro país(exportador)
Aliados Estratégicos Locales Públicos	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones de carácter público que prestan ayuda en las diferentes ramas que se especializan.
Aliados Estratégicos Locales Privados	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones de carácter privado que prestan ayuda en las diferentes ramas que se especializan.
Aliados Estratégicos Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciones que prestan ayuda en las diferentes ramas que se especializan.

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 organización, estos factores se analizan desde el punto del Macroentorno y Microentorno, y así determinaremos su comportamiento actual y su impacto respecto a la organización y a las exportaciones.

Microentorno

El entorno inmediatamente fuera de la organización es conocido como Microentorno o medio ambiente específico, en este análisis se identifican y evalúan las fortalezas y debilidades de una organización en sus áreas funcionales, entre ellas:

- Administración.
- Marketing.
- Investigación y Desarrollo.
- Recursos humanos.

Macroentorno

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

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

A continuación se presenta una matriz de factores externos, los cuales representan la situación actual, en el que se desenvolverá la organización y las exportaciones teniendo en cuenta el desarrollo del manual de exportaciones y además se indica los implicados en cada factor.

2.2.1. Matriz De Factores Externos Económicos

Tabla N° 2

Matriz de Factores Externos Económicos

Factores y sus dimensiones.	Comportamiento	Impacto en la organización y las 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 drásticamente y desprevénidamente</p>	<p>El impacto es directo, ya que por la recesión se hace complicado realizar grandes inversiones tranquilamente, hasta que la situación económica sea confiable y segura afectando principalmente a los clientes /empresas</p>	Gobierno
			Clientes
			Inversionistas Extranjeros

<p>E.2 Inflación.</p> <p>Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.</p>	<p>Su comportamiento se ha mantenido estable, con una leve tendencia a la alta respecto al trimestre del año anterior (2010), la inflación se encuentra en el 5.39% a septiembre del 2011</p>	<p>Afecta directamente ya que el dinero pierde su poder adquisitivo, repercutiendo en el incremento de los precios y afectando a la competitividad del país.</p>	Gobierno
			Clientes
<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 será del 24%, Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva, será del 23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la</p>	<p>Afecta directamente y beneficiosamente, debido a que las empresas exportadoras en el Ecuador pagarán el impuesto a la renta en los beneficiosos términos establecidos.</p>	Empresas
			Empresas exportadoras
			Gobierno

	tarifa impositiva será del 22%		
<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 8.25% y 9.26%</p>	<p>Repercute directamente ya que las mismas son las que permitirán a las organizaciones elaborar planes de inversión, exportación, importación y proyectos con mayor precisión.</p>	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>Afecta directamente a las inversiones extranjeras ya que las mismas esperan un riesgo país bajo para poder realizar transacciones.</p>	Gobierno.
			Inversiones Extranjeras.
			Empresas
<p>E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.</p> <p>Se refiere a con qué</p>	<p>Esta variable es diversa, tomando en cuenta la moneda del otro país con el que se quiera realizar la</p>	<p>Afectan directamente a las exportaciones e importaciones,</p>	Gobierno.
			Exportadores
			Importadores

frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.	transacción.	ya que se debe tener en cuenta ya que las fluctuaciones del tipo de cambio	Empresas.
---	--------------	--	-----------

Realizado por: Los Autores

2.2.2. Matriz De Factores Externos Sociales

Tabla N° 3

Matriz de Factores Externos Sociales

Factores y sus dimensiones.	Comportamiento	Impacto en la organización y las 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 organización ni en cuanto a las exportaciones.</p>	<p>Gobierno</p>
<p>S.2 Clase social.</p> <p>Alta. Media. Media – baja. 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 lo referente a las exportaciones y a la organización, debido a que se pueden hacer asociaciones para la exportación.</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Empresas</p> <hr/> <p>Asociaciones</p>

<p>S.3Desempleo.</p> <p>Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo</p>	<p>El comportamiento de esta variable en el último semestre ha estado entre 9.1% y 6.1% con tendencia a la baja</p>	<p>Esta variable no tiene un impacto directo ni en la organización ni en las exportaciones, per se la debe tener en cuenta a un nivel general</p>	Trabajadores
			Gobierno

Realizado por: Los Autores

2.2.3. Matriz De Factores Externos Político-Legales

Tabla N° 4

Matriz de Factores Externos Político-Legales

Factores y sus dimensiones.	Comportamiento	Impacto en la organización y las exportaciones	Implicados
<p>PL.1 Marco jurídico vigente.</p> <p>Son las leyes existentes en lo referente a la constitución de empresas y permisos para la exportación.</p>	<p>Existen trámites jurídicos demandados por la ley tanto para la constitución de una empresa sea exportadora o no, como para la producción, comercialización y exportación, además de trámites obligatorios.</p>	<p>Tiene un impacto directo, y se lo debe tener en cuenta en la actividad exportadora, ya que el mismo puede cambiar y complicar las exportaciones en general o de algún producto específico.</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Empresas</p> <hr/> <p>Exportadores</p> <hr/> <p>Importadores</p> <hr/> <p>CORPEI</p>

Realizado por: Los Autores

2.2.4. Matriz De Factores Externos Tecnológicos

Tabla N° 5

Matriz de Factores Externos Tecnológicos

Factores y sus dimensiones.	Comportamiento	Impacto en la organización y las exportaciones	Implicados
<p>T.1 Telecomunicaciones.</p> <p>Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa</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 organización con proveedores, clientes, empresas y organizaciones</p>	<p>Proveedores</p> <p>Clientes</p> <p>Empresas</p> <p>Organizaciones</p>
<p>T.2 Acceso a Internet</p> <p>Se refiere a las facilidades que prestan los proveedores de internet, para obtener el mismo.</p>	<p>En la actualidad hay mucha facilidad de tener accesibilidad a internet, lo que permite a la mayoría de empresas utilizar esta herramienta</p>	<p>Impacta de buena manera ya que permita la comunicación mundial a través de medios electrónicos y además de facilitar información acerca de</p>	<p>CORPEI</p> <p>Exportadores</p> <p>Importadores</p>

		exportaciones e importaciones.	
--	--	--------------------------------	--

Realizado por: Los Autores

2.2.5. Matriz De Factores Externos Medio Ambientales

Tabla N° 6

Matriz De Factores Externos Medio Ambientales

Factores y sus dimensiones.	Comportamiento	Impacto en la organización y las exportaciones	Implicados
MA.1 Clima	El Clima en Ecuador es amplio, dado por sus condiciones geográficas.	El Clima del Ecuador es en gran medida responsable de la existencia de muchos productos exportables, debido a esto Ecuador tiene gran potencial en las exportaciones	Exportadores
	Está dividido en regiones Costa, Sierra, Oriente e Insular, lo que hace que en el país se produzcan muchos productos exportables		CORPEI
			Gobierno

Realizado por: Los Autores

2.3. Matriz de Prioridades

2.3.1. Factores Económicos

Tabla N° 7

Matriz de Prioridades Factores Económicos

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

Realizado por: Los Autores

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.

Observamos que los factores económicos como la Recesión Económica, Inflación, Riesgo País y el comportamiento del dólar a nivel mundial tienen una probabilidad de ocurrencia media, pero su impacto es muy significativo para la organización, por lo que se les ha considerado de alta prioridad, por otro lado la tasa activa referencial aunque tiene una probabilidad de ocurrencia media, la misma al mantenerse estable por un largo periodo hace que el impacto en lo que se refiere a las exportaciones y a la CORPEI tenga un impacto medio, por último los impuestos, dado que van a variar en los periodos siguientes tiene una probabilidad de ocurrencia alta y de igual manera su probabilidad de impacto es alta y beneficiosa por lo mismo es un factor de alta prioridad.

2.3.2. Factores Sociales

Tabla N° 8

Matriz de Prioridades Factores Sociales

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad S.3.	Baja Prioridad S.1. S.2.
	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 organización, ya que variables como la migración interna y las clases sociales no tiene un impacto significativo en la organización mientras que el desempleo tiene un

impacto medio al perjudicar a los posibles compradores de un producto a exportar.

2.3.3. Factores Políticos

Tabla N° 9

Matriz de Prioridades Factores Políticos

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad PL.1.	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 probabilidad de ocurrencia media y una probabilidad de impacto medio ya que el marco jurídico debe ser estable para que no produzca incertidumbre dentro de lo que se refiere a toma de decisiones en cuanto a exportaciones.

2.3.4. Factores Tecnológicos

Tabla N° 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

Estos factores son de gran importancia para la CORPEI y para las empresas exportadoras, debido a que impactan de buena manera permitiéndole abaratar los costos de comunicación en lo que refiere

a las telecomunicaciones y en cuanto al acceso a internet de igual manera es un factor de prioridad alta debido a que las comunicaciones con los países desde donde se importa utilizan este medio con bastante frecuencia.

2.3.5. Factores Medio Ambientales

Tabla N° 11

Matriz de Prioridades Factores Medio Ambientales

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad MA1	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Media Prioridad	Media Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

MA.1 Clima

El clima es de gran importancia y se lo ha tomado como un factor de alta prioridad debido a que al ser tan diverso en el Ecuador hace que existan muchos productos de origen agrícola con potencial de exportación

2.4 Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.

Tabla N° 12
Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.

Factor	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
Clima				1	
PORCENTAJE	15%	23%	23%	15%	23%

Realizado por: Los Autores

ANÁLISIS

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

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran amenaza	15%
Amenaza	23%
E	23%
Oportunidad	15%
Gran oportunidad	23%

En los siguientes estudios se deberán tomar en cuenta estos factores con el fin de aprovechar las oportunidades y tratar de mitigar las amenazas.

2.5. Análisis Interno

Permitirá determinar las fortalezas y debilidades de la organización

2.5.1. Factores Clave Internos

Tabla N° 13
Factores Clave Internos

Factores	Situación de la Organización
Marketing	El marketing abarca muchas áreas dentro de sí mismo, en la organización encontramos que designa un gran presupuesto para el marketing, cuenta con página web, departamento de relaciones públicas y diseña cada una de las presentaciones de sus productos y servicios manteniendo la imagen corporativa
Administración	En cuanto a la Administración es una gran fortaleza dentro de la organización, la misma estructura funcional de la CORPEI hace que esta marche de buena manera
Recursos Humanos	El personal de la organización tiene una amplia experiencia requisitos indispensable para los cargos además se observa un buen ambiente de trabajo
Investigación y desarrollo	Este campo en la mayoría de organizaciones suele ser una debilidad, pero este no es el caso de CORPEI debido a que la misma, al dedicarse a las consultorías, proyectos, estudios e inteligencia comercial, está siempre realizando investigaciones.

Realizado por: Los Autores

2.6. Exportaciones de Ecuador

A continuación a través de la página de las Asociación Latinoamericana de Integración ALADI se obtuvieron las exportaciones del Ecuador, desde el año 2000 hasta el 2010, por país y los Montos Expresados en miles de dólares FOB:

Tabla N° 14

Exportaciones del Ecuador

Coparticipe	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Afganistán	134	277	106	4	205	152	86	520	71	276	376
Albania	184	469	-	30	19	3	238	48	1	-	3092
Alemania	125697	153032	172164	215687	198204	201374	223224	247630	314974	326839	320249
Armenia	-	0	19	-	-	0	1	2	-	79	80
Aruba	2456	142	200	133	130	12564	150	137	189	219	518
Bosnia Herzegovina	-	-	2	3	16	-	-	-	-	-	-
Andorra	2	57	-	0	-	-	-	1	-	-	-
Angola	-	13	600	2006	27	432	590	630	1264	70	22
Antigua y Barbuda	-	-	34	4	23	155	50	60	196	69	94
Antillas Holandesas	3483	757	688	4198	3385	2832	1842	336126	3318	30673	131157
Arabia Saudita	26466	22090	14151	19867	16864	16806	14092	15422	11755	13706	11103
Argelia	0	27	1118	22048	9411	4044	73	3766	5985	5480	23239
Argentina	94001	72266	15259	35404	34578	42928	44160	76419	94517	99704	114263
Australia	1405	1264	1596	2416	4438	5253	5923	8680	7876	9350	14142
Austria	283	219	441	456	418	667	994	1566	1392	2410	5728
Azerbaiján	13	21	26	44	74	86	176	124	41	468	10618
Bahamas	3431	2564	8828	2736	1406	1761	1544	65281	657	1629	2681
Bahrein	10	6	7	31	21	72	101	86	62	134	299
Bangladesh	0	-	-	0	-	177	1244	4633	2422	450	-
Barbados	98	190	350	361	812	553	594	410	383	428	799
Bélgica	67956	81160	71702	75266	75711	78148	103129	170077	199008	190137	244344
Belice	7	47	72	8	394	84	58	75	56	94	74
Bermudas	0	-	26	-	-	0	-	59	-	-	-
Belarús	16	-	88	198	126	104	213	809	162	97	179
Bolivia	6990	5492	4929	5552	7543	9429	9290	13367	22981	10669	13648
Botswana	6	8	-	0	2	4	-	-	-	-	-
Brasil	18825	15100	14744	20585	74845	91183	26508	41026	46030	39957	51359

Brunei Darussalam	-	-	-	-	-	0	-	147	-	95	-
Bulgaria	1217	607	72	1255	54	120	368	2951	2189	4073	5345
Burundi	-	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bután	1	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cabo Verde	115	295	44	-	-	-	-	-	-	333	-
Caimán, Islas	47	15	6	9	21	38	46	37865	123	276	154
Camboya	-	-	-	-	-	-	-	-	150	-	-
Camerún,Rep.Unida de	12	-	16	-	-	17	33	44	14	30	-
Canadá	16612	22179	25146	31825	30096	59842	39365	92519	27256	41798	56158
Santa Sede	-	-	-	14	-	-	-	39	-	-	-
Cocos (Keeling),Isl.	35	114	-	5	6	-	-	-	-	-	38
Colombia	267938	324305	362507	375581	334825	511029	715264	739646	803775	678335	793028
Comoras	39	64	80	-	-	-	11	-	-	-	-
Congo	-	-	-	77	213	138	253	2	41	6	-
Cook, Islas	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Corea(N),Rep.Pop.De m	1785	1603	770	318	22196	428	-	167	0	96	57
Corea (Sur), Rep.de	317071	238240	296105	241909	146942	3573	6108	60861	20797	6492	9213
Costa de Marfil	29	12	-	3	-	-	-	21	24	11	-
Costa Rica	11633	5174	8821	6573	7236	32733	8757	11548	10063	10156	12822
Croacia	316	166	1398	357	255	328	728	506	522	662	1421
Cuba	5536	5709	3875	5531	14438	7376	6780	11324	15044	10304	10682
Chad	63	69	-	2	-	-	-	-	-	-	-
Chile	223577	91026	74440	75704	125797	305228	554359	664539	1509364	899907	846578
China	58151	9209	14685	13721	49553	7371	194728	39136	387465	124208	328734
Taiwán (Formosa)	29276	19869	6693	3821	4364	5406	5664	15514	21118	18303	15248
Chipre	-	0	0	-	-	0	438	245	283	465	104
Benin	-	-	-	-	29	-	-	39	-	-	9
Dinamarca	963	359	682	953	3978	5019	7936	15989	18234	12651	13358
Dominica	31	50	7	1	37	-	17	-	102	150	239
Egipto	286	488	85	1928	80	96	271	5389	105	2476	2733
El Salvador	114423	64273	81793	113107	68849	72220	72500	173700	309472	156438	183809
Emtos. Arabes Unidos	283	522	1220	1016	1086	1277	1800	2969	4376	2347	50958
España	73127	70922	65750	154163	114721	217703	296453	357426	464066	317035	354198
Eslovaquia	53	6	117	404	344	433	318	3341	182	297	2234
Eslovenia	301	93	59	259	26	3157	4387	68	911	6050	4108
Estados Unidos	1801684	1755739	1982209	2481898	3273724	5016872	6791435	6142050	8405090	4600730	6045762
Estonia	36	21	4	69	263	219	97	671	188	390	331
Etiopía	-	-	62	-	2	-	6	392	613	466	30
Feroé, Islas	29	1	22	-	-	-	-	-	-	-	-
Filipinas	648	251	161	363	370	108	880	2158	4042	4356	3035

Finlandia	1462	1528	863	936	1100	1015	1248	2053	1818	2461	3480
Francia	31149	32073	44699	57775	61641	91477	108994	138238	160367	143896	204257
Gabón	9	-	-	-	-	16	32	17	6	-	29
Georgia	2	34	75	65	6	940	110	33	278	191	2799
Ghana	-	55	177	279	328	175	726	1876	574	194	2251
Gibraltar	-	-	14	-	-	-	5	-	-	-	-
Granada	-	26	27	33	0	-	19	1	-	168	70
Grecia	331	547	1089	862	10273	743	1847	10645	16310	17245	8888
Groenlandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guadalupe	155	378	219	32	479	699	730	595	1157	12317	1171
Guam	-	-	-	-	-	-	0	0	2	24	82
Guatemala	17647	12390	45820	54566	36161	153564	195376	216273	182498	224612	104000
Guayana Francesa	93	185	19	-	4	-	2	-	0	-	60
Guinea	20	-	13	-	-	-	12	-	0	-	-
Guinea Ecuatorial	-	-	-	27	12	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	26	25	7	12	25	36	26	223	474
Haití	305	448	323	535	1128	582	713	288	421	826	1054
Honduras	2315	5294	20175	28003	9369	7058	16525	18766	214520	60861	76326
Hong Kong	1699	2628	2859	3835	6863	5702	5614	17831	8498	6745	9955
Hungría	1952	177	85	43	58	13	29	45	111	66	146
India	1997	1059	695	1033	22541	36094	50767	103150	11775	9915	10543
Indonesia	324	1951	1404	989	1411	2156	2593	4052	3000	1996	1470
Irak	-	-	22	-	-	0	-	-	103	-	39
Irán, R. Islámica del	-	6	14	2555	102	869	-	-	14	688	8319
Irlanda (Eire)	483	282	215	447	595	882	1334	1640	2457	1178	1959
Islandia	1	19	397	483	25	50	54	162	136	15	-
Israel	1315	4145	2565	2304	4765	6887	3514	3240	6146	3931	3747
Italia	162983	203313	289601	380806	355982	386163	426728	458386	522147	578705	582395
Jamaica	776	9270	61681	64935	37037	2162	3507	3341	3477	3535	2489
Johnston, Isla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japón	130616	122793	97853	89337	78926	73080	122514	106281	107115	109238	401977
Jordania	92	142	51	154	31	42	51	67	324	386	3637
Kazajistán	84	118	145	151	234	284	817	1815	3185	2825	4388
Kenia	-	5	-	-	79	78	66	57	146	207	686
Kirguizistán	10	-	-	-	0	-	-	42	-	6	41
Kuwait	66	81	180	72	247	380	634	219	225	649	648
Laos, R. Pop. Democ. de	-	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Letonia	114	98	6	3	1730	2169	4894	7010	424	172	284
Libano	20	115	159	146	77	52	168	460	148	221	600
Liberia	-	-	0	33	-	274	25	-	234	-	-

Libia	-	23	-	-	-	27	41	3359	936	1118	6405
Liechtenstein	-	-	0	-	-	-	13	-	-	-	-
Lituania	36	1042	17	46	178	178	447	403	298	126	3075
Luxemburgo	194	187	280	399	147	133	411	196	2261	379	107
Macao	-	2	-	-	-	-	-	-	4	-	11
Macedonia	15	-	0	-	69	12	30	22	15	68	223
Madagascar	40	185	72	114	159	131	119	80	76	11	45
Malasia	11	93	10	59	257	220	213	1932	1044	1386	124390
Maldivas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	35	170
Malta	4	-	-	-	42	43	-	-	99	119	175
Marshall Islas	-	-	-	-	-	-	-	-	106	-	-
Marruecos	1	155	145	95	213	535	803	1028	3898	2218	5595
Martinica	399	411	337	417	532	545	563	546	319	527	533
Mauricio	-	-	-	-	-	-	-	93	368	293	-
Mauritania	-	-	-	-	-	-	-	-	20	-	-
México	50532	49966	25663	49561	42281	61731	58384	83854	100310	70679	87349
Micronesia Est.F.de	-	-	-	55	-	-	-	-	-	-	-
Moldavia	-	-	86	-	-	-	-	30	93	132	542
Mónaco	-	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-
Mozambique	-	-	-	-	94	24	-	5	50	6	149
Namibia	-	-	-	-	-	-	19	-	257	1	77
Nauru	-	-	0	-	-	-	-	-	-	25	-
Nepal	-	-	-	-	-	-	-	0	-	-	20
Nicaragua	11559	10086	26510	23752	25036	60374	48805	110731	61359	61298	75538
Nigeria	-	55	87	87	1	1	76	6	143	-	78
Niue, Isla	-	26	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Norfolk, Isla	-	-	20	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	279	351	663	481	2058	1186	1675	2390	3747	6347	6486
Nueva Caledonia	-	155	1	86	-	-	35	-	-	-	0
Papúa-Nueva Guinea	-	-	-	-	2	-	-	2	-	4	84
Nueva Zelanda	15955	14990	15246	10855	10249	10104	11319	11052	10673	12225	14932
Vanuatu	-	78	79	4	-	-	-	6	6	-	-
Omán	25	12	26	-	-	45	107	199	76	222	216
Paises Bajos	88774	77214	86867	120575	130278	204352	203676	261697	272022	303882	331552
Pakistán	-	-	11	76	143	277	315	165	65	162	141
Palau, Islas	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-
Terr.Aut. Palestina	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	2
Panamá	294370	297301	170311	245443	1088961	679559	337310	480559	879409	1963835	2139136
Paraguay	923	578	3714	449	1202	507	945	935	1877	1431	1924
Perú	293826	341618	374500	642464	605769	876056	1039364	1505072	1731033	939423	1335560

Pitcairn, Isla	-	-	-	-	-	-	13416	257	-	-	-
Polinesia Francesa	47	-	-	72	754	136	54	-	16	1	-
Polonia	22503	25321	11605	20217	10184	15540	19224	24114	36397	41041	58180
Portugal	23071	6069	5902	4214	3283	5281	8241	5916	7646	17615	17429
Puerto Rico	72973	33994	77793	48998	24524	33240	33744	27326	30208	24940	31463
Qatar	2	57	6	2	11	109	230	309	232	774	1211
Reino Unido	33054	37327	52106	62535	76119	73513	68799	98649	156936	98503	84396
Rep. Centroafricana	30	70	0	3	13	18	20	-	-	1	51
República Checa	49	341	284	402	1284	1577	461	583	446	228	539
República Dominicana	8606	14706	19776	10703	23046	18923	19446	23703	29141	27134	25113
Reunión	-	-	-	-	-	-	-	76	120	516	314
Rumania	178	323	1663	236	204	231	5822	484	2684	8396	10700
Rwanda	14	1	-	0	24	-	-	-	-	-	-
Rusia	121953	144296	219665	263020	272161	308689	337981	412420	548960	619737	596656
Salomón, Islas	-	34	-	-	-	-	-	-	44	-	-
Samoa	1101	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Samoa Norteamericana	2454	4553	0	1	784	-	22	336	-	-	885
S.Cristóbal y Nieves	-	2	-	-	-	-	35	2	-	-	55
San Marino	13	14	-	5	-	0	-	-	-	-	-
San Pedro y Miquelón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	-
S.Vicente y Granadín	-	40	36	-	-	-	-	-	-	-	55
Santa Lucía	-	-	0	-	3	1	3	8	18689	70	49876
Sto.Tomé y Príncipe	-	-	83	-	-	-	-	46	-	-	-
Senegal	17	62	123	85	-	20	-	39	-	13	-
Sierra Leona	-	-	-	-	12	-	-	27	-	1	-
Singapur	114	1198	257	1044	756	1049	1683	2264	1764	1632	57798
Siria, Rep.Arabe de	841	237	1476	1058	11358	14178	3641	2658	1277	2845	3308
Sri Lanka	679	765	900	1372	1189	860	1427	711	342	1639	1848
Sudáfrica, Rep.de	656	260	346	976	907	1485	2802	3912	2655	2231	2159
Sudán	-	-	-	-	27	260	-	101	34	62	27
Suecia	1336	2103	2115	1557	1983	3273	4181	5771	8461	7213	7647
Suiza	3004	3671	4303	5584	6917	21397	26851	29798	36758	45518	61779
Surinam	11	43	-	94	40	168	202	2198	167	264	3175
Swasilandia	1	1	-	0	-	6	6	56	201	189	202
Tadjikistán	-	-	-	8	-	-	-	1	-	148	2
Tailandia	1123	8388	184	1763	1242	655	1041	2123	2959	2301	1250
Tanzania, R.Unida de	-	-	-	-	-	105	39	36	35	-	-
Djibouti	-	-	-	-	-	-	0	15	614	12	-
Togo	-	-	-	-	12	30	-	37	-	-	-

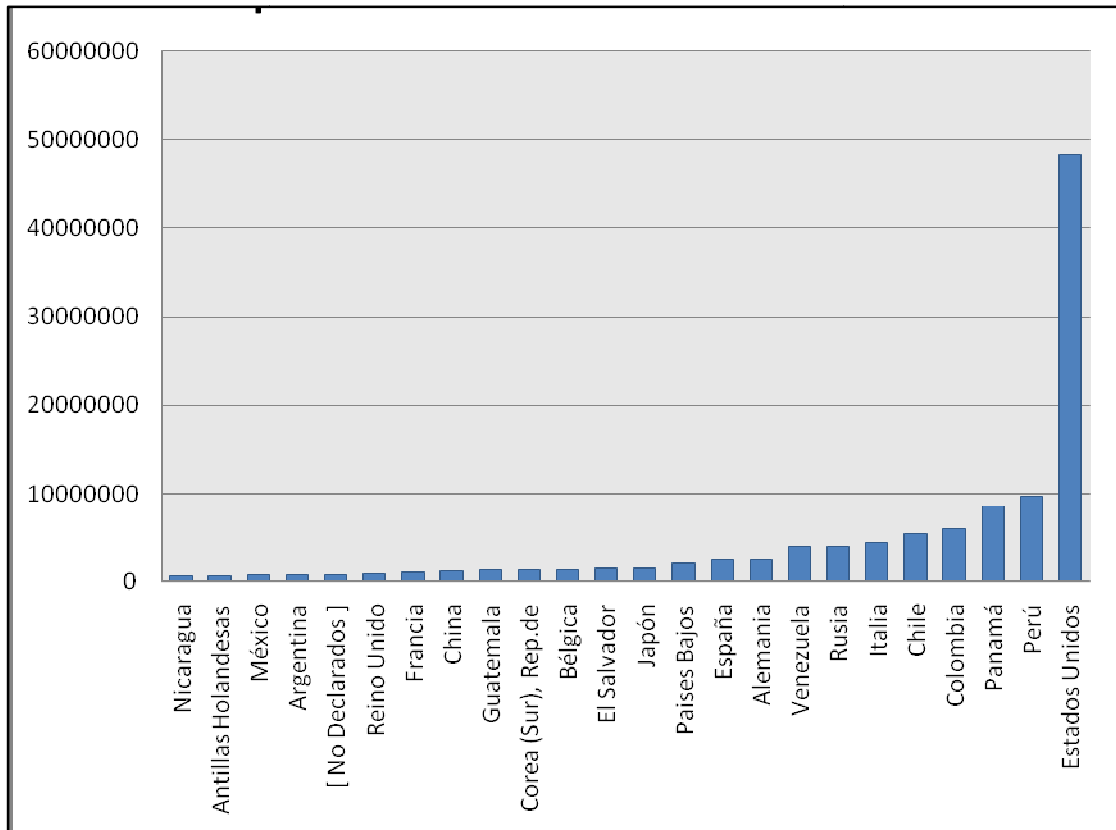
Tokelau	-	-	25	-	-	-	1	77	38	-	-
Trinidad y Tobago	525	714	879	2833	1296	30462	1410	2539	2039	3320	5532
Túnez	353	803	39	160	7	7	8	-	1	130	5887
Turcas y Caicos, Isl.	145	65	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Turquía	6188	9752	10476	1608	3834	14992	24327	31829	29477	13128	22732
Tuvalu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ucrania	3899	1960	2406	962	1480	6082	5835	8379	9500	17071	23358
Uganda	0	5	-	0	13	-	-	33	-	-	86
Uruguay	5312	5364	1203	1123	1209	3471	2996	3944	5232	6686	32644
Uzbekistán	1	-	42	-	3	44	72	228	47	35	119
Venezuela	117897	165691	64726	59296	126350	139759	318878	591573	719550	563917	973929
Vietnam	3	56	153	359	358	488	1046	9525	13023	9556	3503
Virgenes, Isl.(Brit.)	89	37	44	1533	531	32	12	20	39	-	-
Virgenes, Isl.(EUA)	-	-	-	-	-	0	-	-	2	-	-
Fiji	-	14	221	-	-	20	0	-	-	-	-
Yemen	-	-	4	14	1	1	1	7	3	6	6
Yugoslavia	1309	-	6	4	-	-	11899	47304	20177	-	-
[No Declarados]	107328	49738	52524	27459	13926	14730	14751	52678	94996	164297	143489
Total	4926298	4677814	5040886	6222293	7752506	10099325	12702720	14320302	18816913	13861584	17484173

Fuente: ALADI

2.6.1. Principales Socios Comerciales del Ecuador (últimos 10 Años)

Con la información obtenida de la ALADI se sumó las exportaciones del 2000 al 2010 y se eliminaron a todas las menores al 500000 millones con el fin de determinar a qué países son los que se han exportado más en los últimos 10 años y con esto determinar cuáles son los principales socios comerciales del Ecuador.

Figura N° 6
Principales Socios Comerciales del Ecuador



Como se puede observar en la figura, el principal socio comercial del Ecuador es Estados Unidos, seguido por Perú, Panamá, Colombia, Chile, Italia, Rusia, Venezuela, Alemania, España, entre otros.

De ahí que las empresas exportadoras deberán tener en cuenta estos datos antes de iniciar sus actividades.

2.7. 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: OCES (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 SENAE (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 7

Conocimientos 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 conexion)		12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais 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 segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripcion de mercancias)		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	OREIGN 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 N° 8

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 NPTR	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,

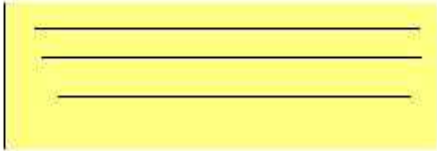
Número de bultos que contiene la mercadería y

Medio de transporte

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

Figura N° 9

Factura Comercial

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:.....				Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....			
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°..... La mercancia 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: Maritima 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 VALUE				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.

Figura N° 10
Carta de Porte

1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.		2 REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					NUMERO
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	F.NUMERAC.	
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	ESPECIALISTA	
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE	COD.	4.2 PUERTO D EMBARQUE	COD.
4.3 ADUANA DE DESTINO		COD.	4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		COD.
4.5 CARTA PORTE N°	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)	
5 CONTROL ADUANA NERO FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA HORA DE SALIDA			FECHA DE RECEPCION HORA DE RECEPCION		
FIRMA-SELLO			FIRMA-SELLO		
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION FECHA TERMINO DE DESCARGA					
FIRMA-SELLO					

- **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 freight forwarder (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, packing list etc.

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

Figura N° 11

Guía Área

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		Not negotiable Air Waybill (All Consignment AWA's 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 listed as shown on reverse 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 forbidden by the United States for ultimate destination Diversion contrary to: United States law prohibited.				
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number						
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing								
Air	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Commodity	Other			
Airport of Destination		Flight/Date	To Carrier/Date	Amount of Insured	INSURANCE: If Carriage (also insurance and such insurance is included in amount) with conditions on reverse hereof, INSURANCE amount to be insured in figure in box marked "amount of insurance".			
Handling Information								
No. of Pieces (GPI)	Gross Weight	kg	Rate Class		Commodity Weight	Rate / Charge	Fees	Picture and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
			Commodity	Rate No.				
Prepaid		Freight 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 Carrier								
Total prepaid			Total collect			Signature of Shipper or his Agent		
Commodity Consignment Notes			or charges in Dest. Country			Signature of Handling Carrier or its Agent		
Exhibited on _____ (Date) at _____ (Place)								
Form No. 16-470 Printed and sold by UNICED 790 Central Ave., New Providence, NJ 07094 • 201-431-3300						House Air Waybill Number		

ORIGINAL 3-FOR SHIPPER

- **LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST:** 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° 12
Packing List

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

- **CUPÓN DE APORTE A CORPEI:** el exportador deberá efectuar el pago de la cuota redimible de la CORPEI., prevista en La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI, determinada en el literal e) del artículo 22:

"Las cuotas redimibles del 1.5 por mil (uno punto cinco por mil) sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de US\$ 3.333,00 (tres mil trescientos treinta y tres dólares de los Estados Unidos de América) o menores, las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América); del 0.50 por mil (cero punto cincuenta por mil) del valor FOB de las exportaciones de petróleo y sus derivados, y del 0.25 por mil (cero punto veinticinco por mil) sobre el valor FOB de toda importación, excepto aquellas menores a US\$ 20.000,00 (veinte mil dólares de los Estados Unidos de América), las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América)."

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de 500 USD, generan un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; sin reconocer intereses y garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto.

Figura N° 13

Cupón de la CORPEI

CUPON CORPEI DE EXPORTACION A

CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

N° 2500001

Ciudad: Fecha: B

Nombre del Aportante: C

Tipo/Numero de Identificación: RUC C.C C.I PASAPORTE D

N° FE: E
(N° Periódico del Formulario)

Valor FOB/USD\$ F Valor Cuota/USD\$ G

(Base imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y como a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.

H
Firma de Responsabilidad

CORPEI
01-01-09/ver Jun 01

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° 14

Declaración de Aduana

ADUANA REPUBLICA ECUATORIANA		CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)			DAV N°		
1. ADUANA									
Hoja: Adicionales de		No. Formulario DAV		Regimen		1.1 Aduana		Codigo	
1.3 Condignatario o Importador		1.4 Nivel Comercial		Codigo		1.2 RUC / CI / Registro / Paseo		Codigo	
2. REGISTRO DE ADUANAS									
1.5 Otros (especificar)									
3. PROVEEDOR									
3.1 Nombre / Razón Social			3.2 Condición			Codigo			
3.4 Ciudad		3.5 País		Codigo		3.6 Fax		3.7 Teléfono	
E-mail									
4. TRANSACCION									
4.1 Naturaleza (Cod.)		4.2 Modems		Lugar		4.3 N° de Resolución de Aduana		4.4 Fecha	
4.5 N° de Factura		4.6 N° de Factura		4.7 País de Origen		Codigo		4.8 País de Procedencia	
Codigo		Codigo		Codigo		Codigo		Codigo	
4.9 Fecha de Cambio		4.10 Fecha cambio		4.11 Moneda (Cod.)		4.12 País de Origen		Codigo	
4.13 Forma de envío		4.14 N° de envíos		4.15 Modo de transporte		Codigo		4.16 Puerto de Embarque	
Codigo		Codigo		Codigo		Codigo		Codigo	
4.17 Puerto de Pago		Codigo		4.18 Puerto de Embarque		Codigo		4.19 Forma de Pago	
Codigo		Codigo		Codigo		Codigo		Codigo	
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA									
Item		5.1 Subpartida (Narcotica)		5.2 Descripción Comercial			5.3 Características / Tipo		5.4 País de origen
1									
2									
3									
4									
5									
Item		5.5 Marca Comercial		5.6 Modelo		5.7 Apc		5.8 Estado de mercadería	
1									
2									
3									
4									
5									
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR									
6.1 Se utiliza intermediario en la transacción comercial?				SI		NO		6.2 Nombre del Intermediario	
6.3 Dirección				6.4 Ciudad		6.5 País		6.6 Tipo interm	
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION									
7.1 Existe vinculación con el proveedor?								SI	NO
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?								SI	NO
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?								SI	NO
7.4 Existen cánones o derechos de licencia relativos a las mercancías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta?								SI	NO
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?								SI	NO
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT								SI	NO
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar								SI	NO
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones								SI	NO
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION									
8.1 Base del Cálculo				8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador					
8.1.1 Precio Factura				8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra					
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros				8.2.2 Envasas y embalajes					
Total 8.1				8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas					
8.3 Deducciones; importes incluidos en 8.1				8.2.4 Cánones y derechos de licencia					
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación				8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero					
8.3.2 Intereses				8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación					
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción				8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque					
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos				8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación					
8.3.5 Otros gastos				8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación					
Total 8.3				8.2.10 Gastos de seguro					
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3				Total 8.2					
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5				SI		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		
<p style="font-size: small;">Declaro bajo juramento que la información aquí suministrada es correcta y sujeta a las disposiciones legales vigentes. Conozco que cualquier inexactitud puede dar origen a sanciones legales y sanciones establecidas en el Reglamento de Aduanas.</p>									
Firma Importador									

2.8. 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 Zoonosanitario 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°15

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

B U L T O S P A C K A G E S			A R T I C U L O S I T E M S
M A R C A S M A R K S	C A N T I D A D Q U A N T I T Y	C L A S E C L A S S	D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S
			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.

2.9. Trámites para Exportar Productos en General

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.

Trámite de Embarque

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista.

2.9.1. Trámites Especiales Complementarios:

Existen ciertos productos que debido a su sistema de comercialización (regulaciones internas o requerimientos externos) se apartan del sistema general de exportaciones descrito, y por consiguiente se rigen por

normas, requisitos y trámites especiales complementarios de los ya señalados.

Autorizaciones previas

Para la exportación de varios productos es indispensable obtener una licencia o autorización previa.

- 1 El MAGAP a través de la Subsecretaría Forestal, autoriza la exportación de especímenes de flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando ésta se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio internacional con instituciones educativas.
- 2 La exportación de plantas y sustancias psicotrópicas y sus componentes, insumos precursores y otros productos químicos necesarios para producirlas o elaborarlas, así como los preparados o derivados; son autorizados por el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes (CONSEP).

Determinación de precios: Están sujetos a régimen de determinación de precios mínimos referenciales los siguientes productos:

- Banano, café crudo o verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café; cacao y subproductos. Los precios son fijados por los Ministerios de Industrias, Agricultura y Finanzas, debiendo sujetarse a ellos los contratos de exportación.
- Camarón: los precios al igual que de pescado son determinados por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.

Certificados de negociación de bolsa: La Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios emitirá certificados para cacao.

Tabla N° 15
Trámites Obligatorios

Producto	Trámite	Tramitación
Café	Código de la Organización Internacional del Café, OIC	MIC
Café	Inscripción del exportador	COFENAC
Café (excepto industrializado)	Contribución Agrícola: 2% del valor FOB (Ley Especial del Sector Cafetalero).	Pago en Banco
Café	Certificado de Calidad y Variedad de Café	MAGAP, ANECAFE y COFENAC
Cacao en grano y derivados	Certificado de Calidad	ANECACAO
Cacao y derivados (licor, pasta, manteca, torta, polvo de cacao, otros).	Certificado de calidad	Corporación Bolsa Nacional de productos Agropecuarios
Productos del mar y acuícola, a USA.	Certificado de Aplicación de Normas de la Reglamentación HACCP.	Instituto Nacional de Pesca

Productos del mar para empresas empacadoras	Clasificarse en la Dirección General de Pesca como productor-exportador	Instituto Nacional de Pesca
Sector maderero	Permiso especial de transporte (Guía Forestal)	Distrito Forestal
Banano y plátano	Aportación para reconstrucción de carreteras: 0.7%	CORPECUADOR

Realizado por: Los Autores

Tabla Nº 16
Trámites Obligatorios: Autorizaciones Previas

Organismo	Producto
MAGAP, a través del INEFAN	Vida silvestre en proceso de extinción o sus productos, cuando la exportación se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio.
Ministerio de Defensa Nacional	Para armas, municiones, explosivos, etc.
Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes O Psicotrópicas, CONSEP	Para plantas, sustancias estupefacientes o psicotrópicas, insumos, componentes, preparados, derivados, etc. u otros productos químicos.
Comisión de Energía Atómica	Para minerales radioactivos

<p>Directorio del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural de la Nación</p> <p>MAGAP MAGAP/MIC</p> <p>Comisión Nacional Automotriz</p>	<p>Para bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional que son exportados con carácter temporal para exhibición u otros fines</p> <p>Exportaciones de productos químico-biológicos y demás, de uso veterinario.</p> <p>Exportaciones de madera rolliza, productos forestales semielaborados, gomas, resinas, cortezas, frutos, bejucos, raíces, leña, carbón.</p> <p>Exportaciones del sector automotriz</p>
<p>MIC/Subsecretaría de Recursos Pesqueros y/o Dirección General de Pesca</p>	<p>Especies marinas en vías de extinción, aletas de tiburón.</p>

Realizado por: Los Autores

Tabla Nº 17
Trámites Complementarios: Certificados no Exigibles

<p align="center">Certificado de Calidad</p>	
<p>Instituto Nacional de Pesca</p>	<p>Productos del mar y derivados</p>
<p>Instituto Ecuatoriano de Normalización</p> <p>Respectivos Programas Nacionales</p>	<p>Conservas alimenticias</p> <p>Café y cacao</p>

Certificado de Origen	
<p>Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.</p>	
<p>MIC FEDEXPOR - CAMARAS</p>	<p>Todos los productos y mercados Países ALADI y CAN</p>
Certificados sanitarios	
<p>Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.</p>	<p><u>Certificado fitosanitario:</u> para productos de origen vegetal no industrializados.</p>
<p>SESA</p>	<p><u>Certificado de residualidad de plaguicidas:</u> para flores naturales exportadas a Uruguay</p>
<p>Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez</p>	<p><u>Certificado sanitario:</u> para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE</p>
<p>Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA</p>	<p><u>Certificado zoosanitario:</u> para exportar animales,</p>

	productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud:</u> para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado Ictiosanitario:</u> para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	Certificado sanitario: para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea
Registro sanitario	
Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.	
Certificado de libre venta en el país	
Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico Trámite en el Ministerio de Salud Pública	
Certificado de elegibilidad de cuotas	

Para exportar azúcar a Estados Unidos. Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MIC
Factura o visa consular
Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal, Nigeria.

Para Exportar Productos de Mar

Para empresas que poseen empacadora: Para exportar productos del mar es necesario que el productor-exportador este clasificado en la Dirección General de Pesca como tal, ya que este requisito es exigido por Instituto Nacional de Pesca para obtener el Certificado Ictiosanitario.

Requisitos para clasificarse en Dirección General de Pesca

Persona Natural

- 1.- Solicitud al Director General de Pesca
- 2.- Cédula de identidad
- 3.- Certificado de votación
- 4.- Escritura de propiedad del terreno o contrato de arriendo con promesa de compra - venta.
- 5.- Contrato de abastecimiento de materia prima para los productos que va a procesar.
- 6.- Planos de distribución de la planta.
- 7.- Estudio técnico económico.
- 8.- Disponer de capital social o inversiones realizadas como mínimo el 40% de la inversión total.

Persona jurídica

Todos los puntos anteriores menos el 2 y 3, más los siguientes:

- 1.- Escritura de constitución.
- 2.- Certificado de la Superintendencia de Compañías.
- 3.- Nombramiento del representante legal.

3. Productos que se pueden Exportar:

Todos los productos son exportables, excepto:

- Los que hayan sido declarados parte del patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico;
- Flora y Fauna silvestres en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas;
- Nómina de productos de prohibida exportación y/o sujetos a autorización previa;

2.10. 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.

Destrucción 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.

2.11. Incoterms

Los incoterms (acrónimo del inglés internacional comercial terms, '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 incoterms 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 transitorio, 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 incoterms FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterms poco usado.

FAS

Free Along side 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 incoterms 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 On Board (named loading port) → ‘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 (named destination port) → ‘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 (named destination port) → ‘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

Carriage Paid To (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 Insurance Paid (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 (named port): 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 la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DEQ se utilizaba netamente en el comercio internacional de graneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de graneles 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 (named destination 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

Delivered Duty Paid (named destination 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.

Tabla N° 18
Tabla 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

3.1.8. 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 esta 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.

3.1.9. Riesgos

El exportar puede presentar riesgos potenciales, tales como:

Riesgos financieros

Es posible que se envíe la mercadería y no se reciba el pago. En este caso pueden presentarse dos situaciones: No cumplió con los requerimientos del comprador (empaquete, calidad, tiempo de entrega, etc.) o bien la persona con quien se realizó la negociación es deshonesto. Antes de cualquier negociación se debe investigar los contactos y solicitar referencias.

Riesgos políticos

Aquellos que pueden darse debido a cambios drásticos en la política de un país. Tales como, movimientos multitudinarios de la población, restricciones a la transferencia de divisas, restricciones sorpresivas a la importación de determinados productos, políticas de proteccionismo a productos locales, etc.

CAPÍTULO III

3. Propuesta de un “Manual de Exportación para Corporación de Promoción de Exportación e Inversión CORPEI, sucursal Riobamba para el año 2011”.

En la propuesta se ha determinado la realización de una reestructuración con el objetivo de optimizar el tiempo en el que se realizan las exportaciones, con el ánimo además de aumentar y generar interés en las exportaciones se ha planeado la creación de una rueda de negocios específicamente en Riobamba con el objetivo de realizar encuentros entre exportadores e importadores en el marco de ferias, congresos o eventos de tipo similar con el objetivo de que existan relaciones directamente con los interesados en hacer negocios en Ecuador y poder concretar ventas y negociaciones y por último la creación de una unidad de negocios financieros que promueva y acelere negocios con una óptica financiera no convencional, con la cual se promueva y acelere la puesta en marcha de proyectos, transformándolos en negocios exitosos, apoyados financieramente por empresas e inversionistas, contacte con financistas entre estas entidades financieras locales y/o organizaciones no gubernamentales.

3.1. Reestructuración al Plan de Exportación

Muestra los posibles cambios que se pudieran hacer en el sistema tanto de la CORPEI como de las aduanas con los cuales se facilitarían los trámites de exportación y reduciría el tiempo para concretar los mismos.

En el capítulo II se muestran los requisitos, documentos y trámites para realizar la exportación, por lo que se ha realizado un flujograma que compara dicho plan con el plan de la propuesta.

Para la realización del mismo se lo ha dividido en tres fases:

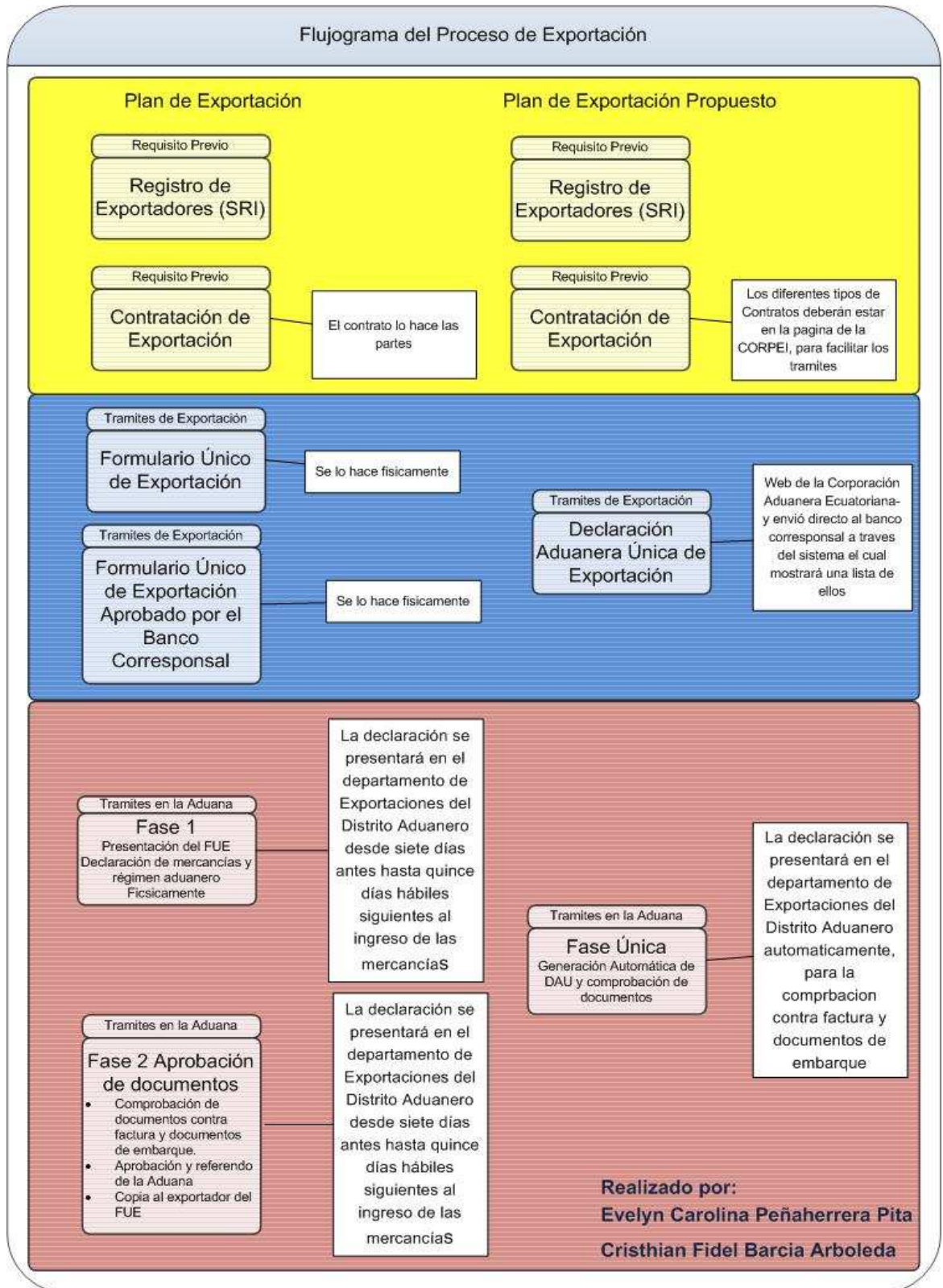
1. Requisitos Previos
2. Trámites de Exportación
3. Trámites en la Aduana

Los principales cambios se los hace en lo que refiere a tratar de realizar la mayoría de trámites a través de internet, los sistemas de la aduana principalmente y de la CORPEI, en lo que se refiere al apoyo logístico informático.

Para esto se propone adjuntar a la página de la CORPEI una lista de contratos tipo, con los cuales se le faciliten los trámites al exportador, le sirvan de guía y en los cuales ya se encuentren las principales cláusulas de negociación internacional, desde los incoterms hasta el régimen aduanero a utilizar, teniendo en cuenta que en materia de contratos de compra venta las partes deben ceñirse a reglas internacionales de comercialización, es recomendable hacer constar cláusulas de Confidencialidad, Reserva y no Intervención, así como las respectivas sanciones en caso de incumplimiento.

En lo que se refiere a la página web de la aduana se propone el incremento de un link o menú en donde se encuentre detallada una lista de los bancos corresponsales autorizados, mismos que estarán vinculados a través de la web, para que el trámite se realice a través internet y se devuelva directamente a la aduana para la comprobación contra factura y documentos de embarque.

Figura N°16
Flujograma del Proceso de Exportación.



3.2. Unidad de Negocios Financieros

Se ha planeado una unidad de negocios financieros que funcione en Riobamba, con el afán de fomentar el crecimiento empresarial, proporcionando mejoras a las gestiones financieras y ampliación de mercados, la misma deberá contar con las siguientes áreas:

Figura N°17

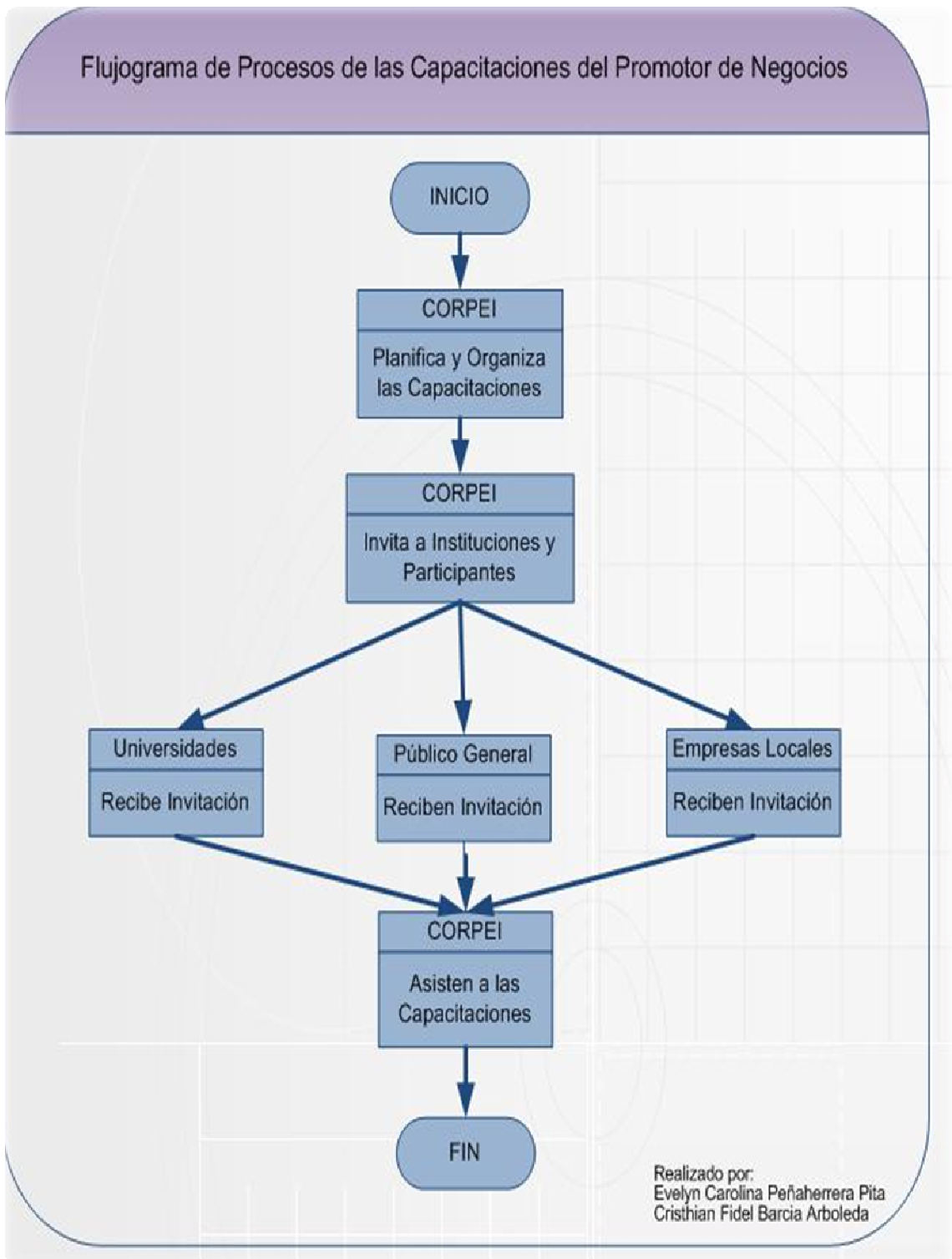


3.2.1. Promotor de Negocios

Promoverá y Asesorará la puesta en marcha de proyectos, transformándolos en negocios exitosos, para esto se planea una serie de talleres y capacitaciones en áreas como:

- Calidad y Atención al Cliente
- Formación Coaching: Habilidades directivas gerenciales y de escucha
- Redes Empresariales y Negociación
- Herramientas enseñanza emprendimiento
- Planes de Producción
- Proyectos y Planes de Exportación e Importación
- Marketing

Figura N°18



3.2.2. Canalizador de Créditos

Acceso a organismos multilaterales de financiamiento para el desarrollo de su negocio cumpliendo acertadamente los requisitos y procesos de aplicación.

Con el objetivo de facilitar la creación del departamento se ha realizado una investigación de las principales instituciones financieras que brindan microcréditos, con sus respectivas tasas y requisitos para facilitar al cliente tomar sus propias decisiones en cuanto a donde pueden obtener el crédito con mayores facilidades y beneficios, la misma debería ser actualizada cada 3 meses en periodos trimestrales. (Ver anexos, *Instituciones Financieras*, Pág. 112 - 140)

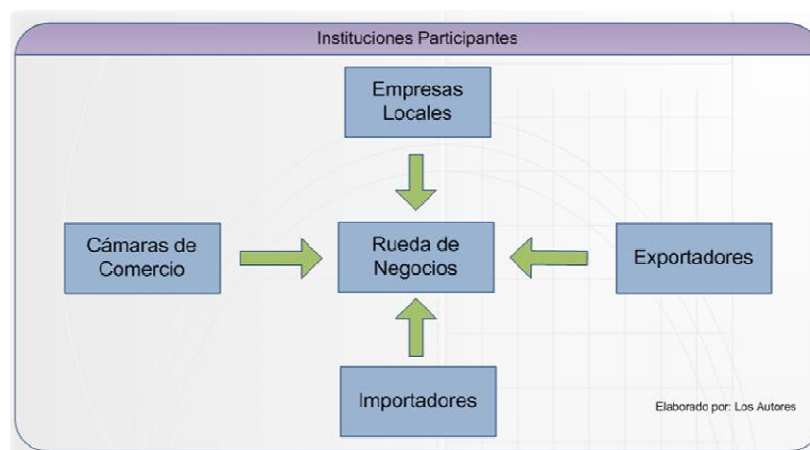
3.3. Rueda de Negocios

En lo que se refiere a una rueda de negocios se planean encuentros entre exportadores e importadores, eventos con los cuales se puedan crear conexiones para la realización de futuras negociaciones.

Las principales instituciones participantes serán:

Instituciones Participantes

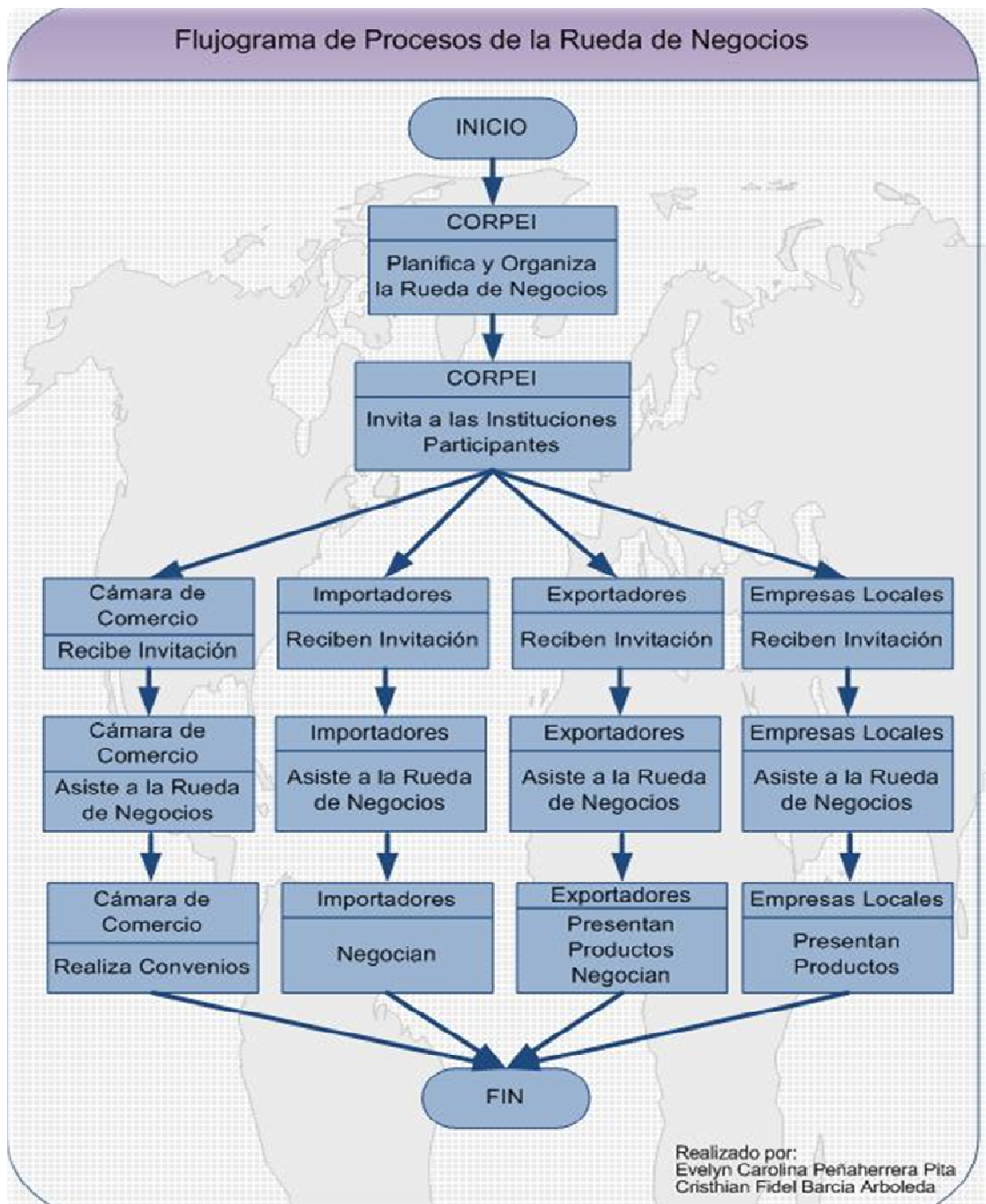
Figura N°19



A continuación se presenta un Flujograma donde se especifica la logística que usará la CORPEI en la organización de la rueda de negocios

Flujograma de Procesos de la Rueda de Negocios

Figura N°20



CAPÍTULO VI

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones:

- La CORPEI es una institución con un gran equipo de profesionales calificados, abocados a proveer soluciones integrales que promueven la inserción de las empresas en el mercado internacional.
- La institución tiene una amplia gama de servicios, como comercialización, promoción, consultoría, capacitaciones que no son muy conocidos en la ciudad de Riobamba.
- El principal socio comercial del Ecuador es Estados Unidos, seguido por Perú, Panamá, Colombia, Chile, Italia, Rusia, Venezuela, Alemania, España, entre otros.
- El presente manual de exportación muestra los requisitos, documentos, certificados, trámites para exportar productos en general y trámites complementarios.
- 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.
- En los contratos comerciales se establecen condiciones de entrega de las mercancías, forma de pago, garantías, seguros, reparto de costos y riesgos del transporte entre las partes, la mayoría de transacciones se efectúan mediante el pago contra presentación de documentos o pago documentario.

- Los incoterms son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías

4.2 Recomendaciones

- La institución debe seguir teniendo procesos de contratación, inducción y capacitación adecuados que le permitan seguir manteniendo el gran nivel de profesionales.
- Se recomienda la realización de un plan de marketing con el fin de que se conozcan todos los servicios que la institución ofrece.
- Se debe tener en cuenta a los principales socios debido a que son mercados amplios, donde se facilita la introducción de productos.
- Se recomienda la utilización de este manual para procesos de inducción y capacitación al personal, debido a que muestra los documentos y trámites para exportar.
- Se requiere tener muy en cuenta los regímenes aduaneros ya que cada uno de estos tiene un fin específico, generalmente el más usado es el régimen de consumo, ya que la mayoría de productos son para su uso o consumo definitivo en el exterior.
- Se sugiere como la forma de pago más adecuada el crédito documentario. Las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago
- Al momento de inducir o capacitar al personal se deberá tener en cuenta los términos de negociación más adecuados, lo recomendable

es el término FOB, ya que disminuye las responsabilidades para el vendedor.

Resumen

La presente Tesis es un “Manual de Exportación para la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, Sucursal Riobamba para el Año 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 las instituciones que están implicadas dentro de lo que se refiere a las exportaciones.

Se inició la investigación dando a conocer información sobre la institución, como su misión, visión, los valores que la rigen, su estructura interna, y los servicios que presta a la comunidad, para continuar con la realización de un análisis situacional, con el fin de determinar cómo afectan los factores externos Políticos, económicos, sociales, legales, tecnológicos, medioambientales a la institución y a las exportaciones en general, se describieron los implicados con el fin de conocer a todas las personas, empresas e instituciones que de alguna forma afectan el desenvolvimiento de la CORPEI, se realizó también un análisis interno para determinar las fortalezas y debilidades de la institución, además de un análisis sobre las exportaciones del Ecuador y sus socios comerciales, con el fin de exponer cuales son los principales importadores de los productos ecuatorianos.

El plan de exportación detalla los requisitos y documentos para exportar, los certificados y trámites para la exportación de productos en general, y los trámites para la exportación de productos específicos que tiene regímenes especiales, se muestra también las diferentes formas de pago, detallando los procesos que exigen algunas y cuáles son las formas más seguras para la realización de las transacciones.

Para concluir se indica sobre las normas acerca de las condiciones de entrega de mercadería, usadas para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales y una lista de las principales instituciones inmiscuidas dentro de los trámites de exportación con sus respectivas direcciones y formas de contacto.

ABSTRACT
EXPORTATION MANUAL FOR INVESTMENT EXPORTACION PROMOTION
CORPORATION (CORPEI)

The present paper is about a Exportation manual for the Investment Exportation Promotion Corporation (CORPEI) in Riobamba for the year 2011. Secure and reliable information was gathered by means of books, booklets, modules, laws and internet, in official websites of the institutions which are involved in the exportations.

Mission, vision, values, internal structure and services, that the institution mentioned above give, were given to know at the beginning of the research, then a situational analysis was carried out in order to determine how external politic, economic social, legal technological, environmental factors affect the institution and exportations in general. All of these ones were described in order to know people, enterprises and institutions which affect the performance of CORPEI in any way. An internal analysis was carried out to determine strenghtness and weaknesses as well as a exportation analysis of Ecuador and its business partners to know which are the main importers of the ecuadorian products.

Exportation plan details the requirements, documents, certificates and procedures to export products in general and specific products that have special regimes; it is shown the different ways of payment with the correspondent processes and which are the safest ways to make transactions.

Regulations about conditions to deliver the merchandise used to divide the costs of the international business transactions and a list of the main institutions involved in the regulations of exportation with their addresses and phones are detailed.

It is concluded that CORPEI is an institution that has qualified professionals and it is recommended that it must go on with the adequated contract, motivation and training.

Bibliografía

- ✓ ANAYA TEJERO, Julio Juan, El transporte de mercancías, Editorial. ESIC, Madrid, 2009. 178p.
- ✓ CHABERT FONTS, Joan; Manual de Comercio Exterior, 2Ed, Edit Deusto, Madrid, 2000, 537p.
- ✓ TAMAMES, Ramón. “Estructura Económica Internacional”, 16Ed.Edit. Alianza S.A.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 (www.sesa.mag.gov.ec/)
- ✓ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, lista de incoterms, 2011 (www.iccwbo.org)
- ✓ INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN, Índices, Tasas, Estadísticas, 2011 (www.inen.gov.ec)
- ✓ CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI, Atención al Cliente, junio del 2011. (www.corpei.org.ec)

ANEXOS

Anexo No. 1

Instructivo para llenar un certificado de origen otros países

Este certificado tiene como objetivo el demostrar que la mercadería enviada es de origen Ecuatoriano, más no le implica una disminución del arancel a pagar en el país de destino, ya que no tenemos acuerdos comerciales con los mismos.

Los países a los que normalmente se envía con este documento son los de Centroamérica, Medio Oriente, Asia y Oceanía.

**LA FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES – FEDEXPOR,
CERTIFICA LAS MERCADERIAS**

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. Número de la factura comercial

FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN No. Número del Formulario Único de Exportación

POR: Razón social de la empresa exportadora o productora

EMBARCADOS EN: Puerto De Embarque **en la REPÚBLICA DEL ECUADOR**

EN EL TRANSPORTE: Nombre del transporte en el que se envía la mercadería

DE BANDERA: La nacionalidad del transporte en el que se envía

CON DESTINO A: lugar de destino

CONSIGNADOS A: Razón social de la empresa Importadora

PARA: el país de destino de la mercadería

BULTOS Y ARTÍCULOS

MARCA: de la mercadería enviada

CANTIDAD: unidades de peso o medida de la mercadería enviada

CLASE: de la mercadería

ARTÍCULOS: designación de la o las mercaderías

Fecha: de firma del certificado de origen

Entidad Certificadora: FEDEXPOR

Firma del Funcionario habilitado.

Anexo No. 2

Modelo de contrato de compra venta internacional

Conste por el presente documento, el contrato de **COMPRAVENTA INTERNACIONAL** que celebran de una parte “xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx”, con RUC xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, debidamente representada por xx, en su calidad de **GERENTE** a quién en adelante se le denominará **EL VENDEDOR**; y de la otra parte, la empresa “xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx” debidamente representada por su gerente, xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, identificado con la C.I. xxxxxxxxxxxxxxxx, en adelante **EL COMPRADOR**, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objetivo del Contrato.

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una Compraventa Internacional de Mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MERCANCIA:

CANTIDAD:

FRECUENCIA:

CALIDAD:

ESPECIFICACIONES:

SEGUNDA:

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de \$ xxxxxxxx dólares americanos

TERCERA: Condiciones de Entrega.

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos EX-WORK.

DÉCIMO: Ley Aplicable.

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la República del Ecuador.

DÉCIMO PRIMERA: Solución de Controversias.

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas parte al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Ecuador, a cuyas normas y procedimientos se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los xxxxx días del mes de xxxxx del 20xx, en la ciudad de xxxxxxxxxxxx.

.....

EL VENDEDOR

xxxxxxxxxxxxxxxx

C.I. xxxxxxxxxxxxxxxx

.....

EL COMPRADOR

xxxxxxxxxxxxxxxx

C.I. xxxxxxxxxxxxxxxx

Anexo No. 3

Instituciones financieras



COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE

DIRECCIÓN: España 2150 y 10 de Agosto

TELÉFONO: (03) 294-7051 / 1800 29 29 29 (sin costo)

WEB: www.29deoctubre.fin.ec

Microcrédito

Tasa: 18.20%

Montos:

De 100 hasta 10000 Quirografario

De 100 hasta 15000 Hipotecario

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Justificar patrimonio deudor y garante: impuesto predial actualizado, copia de la matrícula del vehículo.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.

Observaciones: No se necesita ser socio actual, para el crédito se necesita tener un negocio establecido mínimo un año y establecido en un lugar fijo.



COOPERATIVA RIOBAMBA Ltda.

DIRECCIÓN: 10 de Agosto y Colon esq.

TELÉFONO: (03) 296 2431 / 296 0270 / 296 9497

WEB: www.cooprio.fin.ec

Microcrédito

Tasa monto y tiempo:

Montos	Tasa	Tiempo Max
De 100 a 3000	22%	Hasta 24 meses
De 3001 a 10000	20%	Hasta 36 meses

Requisitos:

- Libreta de ahorros, sin importar tiempo de apertura.
- Copias de Cédulas del deudor, garante(s) y cónyuge(s).
- Documento que acredite la actividad económica a la que se dedique el deudor y el garante (ruc, patente, carnet de afiliación o facturas, etc.)
- Pagos de servicios básicos del deudor y garante(s)
- 1 foto tamaño carnet del deudor

Observaciones: No se necesita encaje.



COOPERATIVA OSCUS

DIRECCIÓN: Avda. Daniel León Borja y Calle N° 44

TELÉFONO: (03) 295 4937 / 296 3218

WEB: www.oscus.fin.ec

Microcrédito

Financia:

- Capital de trabajo.
- Compra de materia prima e insumos.

- Compra de bienes finales.
- Compra de bienes inmuebles, terminados y no terminados.
- Compra de terreno para la instalación de actividades productivas.
- Compra de maquinaria y o vehículo de trabajo.
- Compra de servicios.
- Gastos de investigación profesional.

Tasas y montos:

Montos	Tasa
Menor a 600	20%
De 600 a 8500	18.80%
Mayores a 8500	16.30%

Requisitos:

- Hoja de solicitud de crédito, llenada con letra legible.
- Copia de la cédula identidad y papeleta de votación (tse) socio, cónyuge y garante(s) con sus cónyuges.
- Certificado del curso de cooperativismo del socio.
- Una fotografía tamaño carnet actualizada del socio.
- Justificativos de ingresos: socio, cónyuge y garante(s) [certificado de la empresa o rol de pagos (tiempo y sueldo), permiso de funcionamiento o ruc del negocio, certificado casa comercial, agricultor, ganadero, comerciante o facturas de compra de la actividad que realiza, copia de póliza, estado de cuenta corriente o libreta de ahorros banco, copia de matrícula o contrato de compra-venta de vehículo, socio y garante.

- Copia de la carta pago predio o escrituras del socio y garante(s).

COOPERATIVA MUSHUC RUNA



DIRECCIÓN: Chile 3001 y Juan Montalvo

TELÉFONO: (03) 294 4784

WEB: www.mushucruna.com

Microcrédito

Financia:

- Mercadería
- Ampliaciones de Negocio.
- Compra de materia prima e insumos.
- Compra de bienes finales.

Tasa: sobre saldos 16 %

Montos:

Hasta 2000 con base del 10 por 1	Microcrédito
De 200 hasta 5000	Quirografario
De 5000 hasta 40000	Hipotecario

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.

- Foto del socio.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.



BANCO DEL PACÍFICO

DIRECCIÓN: Avda. Daniel León Borja y Carlos Zambrano

TELÉFONO: (03) 294 2242

WEB: www.bancodelpacifico.com

Microcrédito

Producto pyme 9.

Producto dirigido a la pequeña y mediana empresa, con el fin de impulsar el desarrollo económico del país.

Tasa: 9%

Montos: Desde 50.000 hasta 1'000.000

Plazo: De 4 a 18 meses

Requisitos:

Personas Jurídicas:

- Apertura de cuenta con 5000 dólares
- Mantener saldos no inferiores al monto de apertura
- Escritura de constitución de la compañía y reformas de estatutos.
- RUC.
- Copia de nombramientos vigentes de representantes legales.
- Copias de nombramientos vigentes de representantes legales
- Copias de cédulas de identidad y papeletas de votación de representantes legales.
- Certificados de cumplimiento de obligaciones de la compañía.
- Nómina de accionistas.

Observaciones: Según la oficial de crédito aunque el banco tiene este producto, no lo ha estado colocando en el mercado, comento que hasta que no exista un panorama claro en el país se abstendrán de dar este tipo de crédito.



BANCO INTERNACIONAL

DIRECCIÓN: 10 de Agosto y García Moreno

TELÉFONO: (03)294 1619 / 294 7072

WEB: www.bancointernacional.com.ec

Microcrédito

Tasa: variable del 17% al 20%

Montos:

Hasta	10000	Quirografario
Mayores a	10000	Hipotecario

Plazo:

Máximo de 3 años

Requisitos:

- Cuenta en el banco
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Respaldo Patrimonial.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- RUC en caso de poseer negocio.
- Estabilidad mínima de 1 año

Observaciones: El oficial de crédito informa que el banco más se dedica a colocar créditos para la construcción y el consumo.



BANCO DE GUAYAQUIL

DIRECCIÓN: Primera Constituyente y García Moreno

TELÉFONO: (03)294 5001 / 2947014

WEB: www.bancodeguayaquil.com

Multicrédito

Es un servicio diseñado para cubrir rápidamente, sus necesidades de consumo personal o de capital, para emprender un negocio o proyecto propio.

Montos:

Desde US\$ 1,000, dependiendo de su necesidad.

Plazo: Hasta 36 meses plazo.

Requisitos:

- No estar registrado en la CENTRAL DE RIESGO, ni en la Superintendencia de Bancos.
- Ser cliente del Banco de Guayaquil.
- Mantener cuenta de ahorro o corriente.
- Llenar la solicitud de crédito.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

DIRECCIÓN: VELOZ 24 22 Y SAUCES

TELÉFONO: (03) 296 1197

WEB: www.cacpeco.com

Créditos:**MICROCRÉDITO**

- Solución de crédito para microempresarios que desean incrementar su negocio
- Dirigido a comerciantes, artesanos, agricultores, industriales y otros
- Cuotas de pago mensual, quincenal, semanal o diario
- Bajas tasas de interés

QUIROGRAFARIO

- Crédito concedido bajo firmas
- Puede destinarse a cualquier necesidad

HIPOTECARIO

- Destinado a vivienda, producción, servicio, comercio y consumo
- Cobertura hasta el 70% del avalúo de la hipoteca

PRENDARIO

- Accede a un crédito respaldado por una prenda industrial o vehículo
- Destinado a cualquier actividad productiva y de comercio, servicio y de consumo

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Foto del socio.

- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.

Observaciones: No les permiten dar tasas



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAGRARIO LTDA.

DIRECCIÓN: García Moreno y 10 de agosto

TELÉFONO: (03)294 1229 / 296 5323

WEB: www.elsagrario.com

Microcrédito

Tasa: 27.06% + Seguro (0.02%)

Montos:

MONTO	BASE	TIEMPO	TIPO
Desde 3000 hasta 15000	Base según monto	Desde 12 hasta 36 meses	Microempresa
Hasta 8000	con base de 5 x 1	Hasta 36 meses	Quirografario
Hasta 20000	con base de 6 x 1	Hasta 48 meses	Hipotecario

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Foto del socio.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.

- Demás requisitos según el tipo de crédito.



BANCO MM JARAMILLO ARTEAGA

DIRECCIÓN: Avda. Daniel L. Borja y Miguel Ángel León, Ed. Córdova.

TELÉFONO: (03)294 0670

WEB: www.bancommja.com

Microcrédito

Tasa: desde 22.80% hasta 22.93%

Montos:

MONTO	TIPO
Desde 15000 hasta que la capacidad de repago lo permita	Microcrédito
Desde 15000 hasta 20000	Quirografario
Desde 20001 en adelante	Hipotecario - Prendario

Plazo: Máximo de 3 años

Requisitos:

- Copias de Cédulas y papeletas de votación garante(s) y cónyuge(s).
- Justificación para el repago
 - ✓ RUC
 - ✓ 3 Declaraciones del IVA
 - ✓ Cuentas bancarias
 - ✓ Certificado de ingresos.
- Respaldo Patrimonial.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.

Observaciones: No necesita cuenta, ni encaje; Para acceder a un crédito comercial las ventas tienen que ser mayores a 99999 dólares.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

ACCIÓN RURAL

DIRECCIÓN: España 2656 y Junín.

TELÉFONO: (03)294 8753

WEB: www.accionrural.com

CRÉDITO INDIVIDUAL

DESTINO:	Financia actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.
MONTO:	Desde 200 USD hasta 10.000 La tabla de incremento de montos es: Primer crédito: hasta US\$ 1.500,00 Segundo crédito: hasta US\$ 2.000,00 Tercer crédito: hasta US\$ 3.000,00 Cuarto crédito: Cualquier monto
PLAZO DE LA OPERACIÓN:	Hasta 24 meses, en el primer crédito. Hasta 36 meses a partir del segundo crédito
GARANTÍA:	<ul style="list-style-type: none"> • Firma – quirografaria • Hasta 1500 con un garante • Desde 1501 hasta 2000 un garante y una escritura original de un bien inmueble • Desde 2001 hasta 5.000 dólares dos garantes <p>A partir de los 5001 dólares Hipoteca de un bien</p>

CRÉDITO ASOCIATIVO

DESTINO:	Financia actividades de grupos asociados para capital de trabajo, terrenos productivos, maquinaria, equipo, vehículos de transporte que sirvan para desarrollar proyectos productivos a nivel de la asociación, organización, comunidad.
DIRIGIDO A:	<ul style="list-style-type: none"> • Personas jurídicas legalmente constituidas como mínimo un año. • Mínimo 10 personas. • Miembros de una misma familia pueden formar parte de un grupo asociativo, si tienen una economía independiente.
MONTO:	Hasta US\$ 15.000
PLAZO DE LA OPERACIÓN:	Hasta 24 meses en el primer crédito, hasta 36 meses en el segundo
GARANTÍA:	<p>Si el monto es menor a US\$ 4.000 la garantía es: PAGARE firmado por la directiva de la Asociación, Organización o comunidad.</p> <p>Si el monto es mayor a US\$ 4.001 la garantía es: PAGARE firmado la directiva de la organización e HIPOTECA de un bien inmueble PAGARE Y PRENDA ESPECIAL ó CONTRATO DE COMPRA VENTA con reserva de dominio.</p>
BENEFICIOS PARA LOS SOCIOS:	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito destinado a asociaciones que requieren cantidades significativas. • La tasa de interés es preferencial. • Se disminuye costo de seguro de desgravamen.

	<ul style="list-style-type: none"> • Las cuotas son sugeridas de acuerdo a los ingresos e inversión a destinar de la asociación. • Es un crédito que causa mayor impacto en el desarrollo de los sectores.
AHORRO OBLIGATORIO:	Relación hasta 10 a 1
AHORRO PERIÓDICO:	5% de la cuota
RETENCIONES AL DESEMBOLSO:	5% Comisiones 2% Certificados 1% Aportes Patrimoniales 0.5% Fondo Mortuario
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA CONSIDERACIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> • Copia certificada de los documentos de constitución de la Organización, debidamente protocolizada y certificada. • Nombramiento actualizado y legalizado del o los representantes legales. • Copia certificada del acta en la cual el organismo competente resuelve y autoriza tramitar el préstamo y suscribir obligaciones. • Informe financiero del último ejercicio económico. • Copia del RUC • Listado de los miembros de la organización debidamente registrado • Listado de los integrantes de la organización que solicitan el crédito y monto de la inversión que solicitan • Documento de compromiso de pago de los representantes legales, que será protocolizado

	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de Inversión <p>EN CASO DE GARANTÍA HIPOTECARIA SE DEBE PRESENTAR:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escritura Original • Avalúo del bien inmueble realizado por un profesional calificado • Cobertura de la hipoteca no debe ser inferior al 150% del monto del crédito • Certificado de gravamen actualizado • Fotocopia de cédulas de propietarios del bien inmueble • Carta de pago de impuesto predial

Observaciones: El oficial de crédito no da las tasas porque no le es permitido



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MINGA LTDA.

DIRECCIÓN: Rio Chanchan 18 – 33 y Villarroel

TELÉFONO: (03)296 1390

WEB: www.coopminga.com

- Microcrédito
- Agricultura
- Credi – productiva
- Comercial

Tasa: 12.5 %

Montos:

MONTO	Garantías
Desde 200 hasta 1000	1 garante
Desde 1001 hasta 3000	2 garantes
Desde 3001 hasta 5000	Hipoteca

Tiempo: Hasta 24 meses y en casos que justifique hasta 36 como limite

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Foto del socio.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- Demás requisitos según el tipo de crédito.

**BANCO DEL AUSTRO**

DIRECCIÓN: Primera Constituyente y Colon esq.

TELÉFONO: (03)296 0917 / 295 4818

WEB: www.bancodelaustro.com

Tipo	Tasa
Microcrédito	20 %
Comercial	13 %

Montos: Indeterminados según la capacidad de pago

Plazo: Máximo de 5 años

Requisitos:

- Cuenta abierta por lo menos 3 meses
- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Copias de Cédulas garante(s) y cónyuge(s).
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- Demás requisitos según el tipo de crédito.

Observaciones: Solo dan créditos solo a negocios en marcha



BANCO SOLIDARIO

DIRECCIÓN: Primera Constituyente entre
Pichincha y Rocafuerte

TELÉFONO: (03)294 7059

WEB: www.banco-solidario.com

Créditos:

- Agrícola
- Ganadero
- Microcrédito

Monto	Tasa
De 0 a 600	29.53 %
De 601 a 8500	29.07 %
De 8501 en adelante	22.90%

Montos: Indeterminados según la capacidad de pago

Plazo: Máximo de 5 años

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- Un número de teléfono convencional para referencias

Observaciones: no se necesita tener cuenta



CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

DIRECCIÓN: 5 de Junio y Primera Constituyente

TELÉFONO: (03) 296 1253 / 296 1253

Crédito Asociativo	
Destino:	Activo fijo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo. Capital de Trabajo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.
Beneficiario:	Persona Natural

Monto:	Desde US\$ 500 Hasta US\$ 20.000 en función a la capacidad de pago.
Plazo:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: 5 años • Capital de trabajo: 2 años • El plazo se determinará en función al monto concedido, según el destino del crédito y del proyecto asociativo hasta los límites señalados anteriormente.
Tasas de Interés:	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos de hasta US\$ 5.000: Anual fija no reajutable hasta 5%. • Créditos desde US\$ 5.001 hasta US\$ 20.000: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capital de Trabajo: 8.5% hasta 2 años. ✓ Activos fijos: 8.75% hasta 5 años.
Garantía:	Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos.

Capital de Trabajo	
Destino	Capital de trabajo operativo.
Beneficiario	Persona natural o jurídica.
Modalidad	Línea de crédito revolvente.
Monto	Desde USD 25.000 hasta USD 14.000.000
Plazo	<p>Vigencia de la línea: Hasta 2 años con revisión anual.</p> <p>Desembolsos: Hasta 360 días.</p>

Amortización	Pagos periódicos o un solo pago al final de acuerdo a la actividad del beneficiario final.
Garantías	Garantías adecuadas de acuerdo a las normas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.
Actividades financiables	Las aprobadas por el Directorio de la CFN.
Justificación de los desembolsos	La CFN revisará los justificativos de cada desembolso a los 60 días de realizado el mismo.
Requisitos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud de crédito. 2. Estados financieros de los 2 últimos ejercicios anuales y el más reciente del ejercicio en curso. 3. Referencias bancarias, comerciales y personales. 4. Descripción de las garantías ofrecidas y documentación pertinente (de ser el caso). 5. Declaración de no vinculación. 6. Autorización para verificación en central de riesgos. 7. Para personas jurídicas la documentación legal de la empresa y sus administradores. 8. Para personas naturales declaración patrimonial juramentada.

Crédito Directo para el Desarrollo	
Destino:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.

	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. • Asistencia técnica.
Beneficiario:	<p>PYMES: Para empresas con ventas de hasta USD 5.000.000</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona Natural • Persona Jurídica privada • Persona Jurídica con capital social mixto (mínimo el 51% de capital privado)
Monto:	Desde US \$25.000 hasta US \$14.000.000
Plazo:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: 10 años. • Capital de trabajo: 2 años. • Asistencia técnica: 2 años. • Proyectos de construcción para la venta: 3 años.
Garantía	Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. Dichas garantías no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.
Requisitos	<p>Personas Naturales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fotocopia de la cédula de ciudadanía, RUC y papeleta de votación. 2. Fotocopia del comprobante de pago del impuesto predial del último año. 3. Fotocopia de la información financiera y tributaria que se presenta al SRI (anual, últimos 2 años). 4. Fotocopia de matrícula de vehículos (de ser el caso).

5. Fotocopia del último comprobante de pago de luz, agua o teléfono.
6. Certificación de ingresos personales y/o familiares.
7. Currículo vital.
8. Declaración patrimonial juramentada.

Personas Jurídicas:

1. Fotocopia del RUC.
2. Fotocopia del cédula de ciudadanía y papeleta de votación de representantes legales.
3. Fotocopia del estatuto de la empresa actualizado (escritura de constitución, reforma(s) de estatuto).
4. Nombramiento(s) vigente(s) de (los) representante(s) de la empresa (de ser el caso).
5. Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso.
6. Autorización necesaria para la contratación del crédito según los estatutos (Junta General, Directorio).
7. Certificados de cumplimiento de obligaciones para con la Superintendencia de Compañías.
8. Certificación de Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas.
9. Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS (anual).
10. Evidencia de cumplimiento con el fisco (SRI) (anual).
11. Documentos financieros (3 últimos años de operación, actualizados anualmente): Balance de situación, Estado de pérdidas y ganancias, Anexo a los estados financieros, Indicadores financieros, Balances auditados (de acuerdo a lo establecido por

	<p>la Ley y los enviados a la Superintendencia de Compañías).</p> <p>12. Fotocopia del registro de patentes y pago de regalías (de ser el caso).</p> <p>13. Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad.</p> <p>14. Pertenencia a un grupo económico con porcentaje de participación (de ser el caso).</p> <p>15. Referencias personales, bancarias, financieras y comerciales del Gerente, Presidente o representante legal (original y actualizado).</p> <p>16. Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas).</p> <p>17. Declaración suscrita por el representante legal sobre las vinculaciones por administración o por gestión con la CFN dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.</p>
--	---

CREDIPYME CFN	
Destino:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomentos agrícolas y semovientes. • Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. • Asistencia técnica.
	PYMES: Para empresas con ventas

Beneficiario:	<p>de hasta USD 5.000.000</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales. • Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública) y cuando se encuentren bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías. • Cooperativas no financieras, con personería jurídica.
Monto:	<ul style="list-style-type: none"> • Desde US\$25.000 hasta US\$7.000.000 <p>Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hasta el 70% para proyectos nuevos • Hasta el 90% para proyectos de ampliación • Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.
Plazo:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo Fijo: hasta 10 años • Capital de Trabajo: hasta 2 años • Capital de Trabajo para Construcción: hasta 3 años • Asistencia Técnica: hasta 2 años
Período de Gracia:	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo

	de caja proyectado.
Tasas de Interés:	<p>Capital de trabajo: 8.5%</p> <p>Activos Fijos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8.75% hasta 5 años.. • 9.25% hasta 10 años.
Garantía:	<ul style="list-style-type: none"> • Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. • Las inversiones fijas que se efectúen en bienes inmuebles hipotecados podrán considerarse como mayor valor de la garantía, previo el análisis técnico que efectúe la Corporación. • La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.
Desembolsos:	De acuerdo al cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.

<p>Situaciones especiales de financiamiento:</p>	<p>Aporte del cliente en:</p> <p>Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno).</p> <p>Se financia:</p> <p>Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.</p>
<p>Requisitos:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Para créditos de hasta US \$150.000 no se requiere proyecto de evaluación. • Para créditos superiores a US \$ 150.000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético. • Estados financieros de los dos últimos años con los sustentos respectivos. • Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. • Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. • Carta de pago de los impuestos. • Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. • Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.

	<ul style="list-style-type: none"> • Proformas de la maquinaria a adquirir. • Proformas de materia prima e insumos a adquirir.
--	--



**COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
ACCIÓN Y DESARROLLO**

DIRECCIÓN: Villarroel 3322 y Francia

TELÉFONO: (03)294 4570

WEB: www.accionydesarrollo.com

Créditos:

- Agricultura
- Ganadería
- Comercio
- Especies menores
- Artesanía
- Agroindustria

Montos: Indeterminados según la capacidad de pago

Tasa: 17% anual

Plazo: Máximo de 5 años

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- Un número de teléfono convencional para referencias
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).

- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.
- Demás requisitos según el tipo de crédito.

Observaciones: Tanto en la matriz y como en las agencias, la relación- encaje - préstamos es de 8x1 en ahorros para todo tipo de crédito sobre el pagare firmado



BANCO PROCREDIT

DIRECCIÓN: Carlos Zambrano y Primera
Constituyente

WEB: www.bancoprocredit.com.ec

Créditos:

➤ Agropecuario

Características

- Préstamos desde 100 hasta 20.000 dólares
- No necesita encaje ni ahorro previo
- Con garantía flexible (en función al monto del préstamo)
- Plazos de hasta 2 años para capital de trabajo y de hasta 5 años para activo fijo
- Cuotas de pago flexibles, de acuerdo a tu flujo de ingresos

Requisitos

- Ser empresario agropecuario.
- Brindar la información que se solicite
- Ser emprendedor, responsable y pagar puntualmente las cuotas para mantener la línea de crédito abierta

➤ **Crédito para Microempresa**

Características

- Préstamos desde 100 dólares
- No necesita encaje ni ahorro previo
- Con garantía flexible en función al monto del préstamo
- Plazos de hasta 36 meses para capital de trabajo y de hasta 5 años para activo fijo
- Cuotas de pago flexibles, de acuerdo a tu flujo de ingresos

Requisitos

- Ser propietario de un negocio estable
- Brindar la información que se solicite

➤ **Crédito para PYME**

- Préstamos desde 20.000 dólares en adelante.
- No necesita encaje ni ahorro previo.
- Tenemos garantía prendaria o hipotecaria (en función al monto del préstamo).
- Plazos de hasta 3 años para capital de trabajo y de hasta 5 años para activo fijo.
- Cuotas de pago flexibles, de acuerdo al flujo de ingresos.

Requisitos

- Ser propietario de un negocio estable.
- Brindar la información que se solicite.

➤ **Línea para Microempresa**

- Préstamos de hasta 20.000
- Una vez aprobada la línea, se le acreditará el dinero en 15 minutos.

- Tasas de interés preferencial.
- Flexibilidad para tener hasta 4 créditos vigentes a la vez, con la posibilidad de tener adicionalmente un Crédito de Oportunidad y crédito para vivienda.
- Cuotas de pago flexibles, de acuerdo a tu flujo de ingresos.

Requisitos

- Tener experiencia crediticia con el Banco de por lo menos 18 meses.
- Brindando la información que le solicite.



**COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
CODESARROLLO**

DIRECCIÓN: Guayaquil 19 31 y Tarqui

TELÉFONO: (03) 296 9910 / 295 2942

WEB: www.codesarrollo.fin.ec

Créditos:

El monto y plazo a concederse depende de la capacidad de pago del cliente.

COBRO DE COMISIÓN SEGÚN PLAZO DEL CRÉDITO		
DESDE	HASTA	PORCENTAJE
3 meses	12 meses	1.00%
13 meses	24 meses	1.50%
25 meses	36 meses	2.00%
37 meses	48 meses	2.50%
49 meses	60 meses	3.00%
61 meses	Adelante	3.50%

Requisitos:

- Copias de Cédulas deudor y cónyuge.
- Recibos de agua, luz o teléfono del deudor y garante.
- Un número de teléfono convencional para referencias.
- Copias de papeletas de votación o credencial militar/policía deudor y cónyuges, garante(s) y cónyuge(s).
- Certificado de ingresos deudor, y cónyuge, del garante(s) y cónyuge(s). certificado de ingresos, rol de pagos o confidencial, contratos de arriendo legalizados.

Observaciones: El encaje es según la cantidad que se otorgue y esta viene dada por la capacidad de pago del cliente.

Instituciones que no colocan microcréditos



Solo créditos de consumo y créditos hipotecarios



Tiene productos como el microcrédito pero por el momento no los está dando, se ha enfocado de mayor forma a los créditos de consumo



Tiene alternativas de créditos para empresa pero en la Sucursal Riobamba, por el momento no se están colocando este tipo de créditos.