

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR


Live
Working
EDITORIAL



**RAFAEL APOLINARIO QUINTANA
MARTHA RODRIGUEZ DONOSO
VICTOR BRIONES KUSACTAY
WILSON MOLINA CHAGERBEN
JULISSA BEDOR ESPINOZA**

ISBN: 978-9942-38-947-3



Créditos

TÍTULO: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

AUTORES:

DOCENTES DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

RAFAEL APOLINARIO QUINTANA

rafael.apolinarioqu@ug.edu.ec

MARTHA RODRÍGUEZ DONOSO

martha.rodriquezd@ug.edu.ec

VÍCTOR BRIONES KUSACTAY

victor.brionesk@ug.edu.ec

WILSON MOLINA CHAGERBEN

wilson.molinach@ug.edu.ec

JULISSA BEDOR ESPINOZA

julissa.bedore@ug.edu.ec

DIRECCIÓN

Sara Díaz V.

MARKETING

Fabrizio Andrade Z. PhD (c)

ISBN: 978-9942-38-947-3

Derechos de copia de autores reservados

Edición revisada por pares ciegos



Marzo 2021



Carta del Director

Esta primera edición de este libro recoge la experiencia de haber participado en la triada de la sociedad como es la academia, empresa privada y pública. Desde 1993 empecé en el Comercio Exterior del Ecuador, primero cuando asiste a una convocatoria para formar “Técnico en Aduana” convocado por la Organización de Estado Americano (OEA) y el Ministerio de Finanzas de mi país, lo que me llevo hacer funcionario de la administración Aduanera en 1994 hasta octubre de 1999, luego en el año 2000 he emprendido negocios relacionado al sector de comercio exterior hasta la actualidad. Ser parte de la academia me llena de mucho y de pertenecer al Carrera de Comercio de la Facultad de Ciencias administrativa de la hidalga Universidad de Guayaquil por lo que contribuye todo este esfuerzo y está plasmado en estas líneas que se han acorde al a necesidad que los alumnos que han escogido esta carrera llenen sus competencias y cumplan con sus expectativas en esta área, además que sirva para que se desarrollen en la sociedad guayaquileña y ecuatoriana.

El conocer sobre el comercio exterior sigue siendo necesario no solo para analizar una balanza comercial, procesos aduaneros, acuerdos y tratados económicos, sino también a la prioridad necesaria que se mantengan informados importadores y exportadores sobre la realidad nacional e internacional. En esta dinámica de esta ciencia, donde aquellos que recién ingresan a este sector ven con dificultad, además ese desconocimiento en materia de comercio exterior en algún caso parece procesos algo misteriosos y esquivos y que en este libro se despeja de una forma didáctica y metódica. En este libro en particular tiene una base sólida de tradiciones analíticas y materia legales que es muy necesarios a todos los involucrados que es la academia y los operadores del comercio exterior que se guiaran ensamblar y analizar los procesos y procedimientos para tomar la mejor decisión en asuntos de comercio internacional.

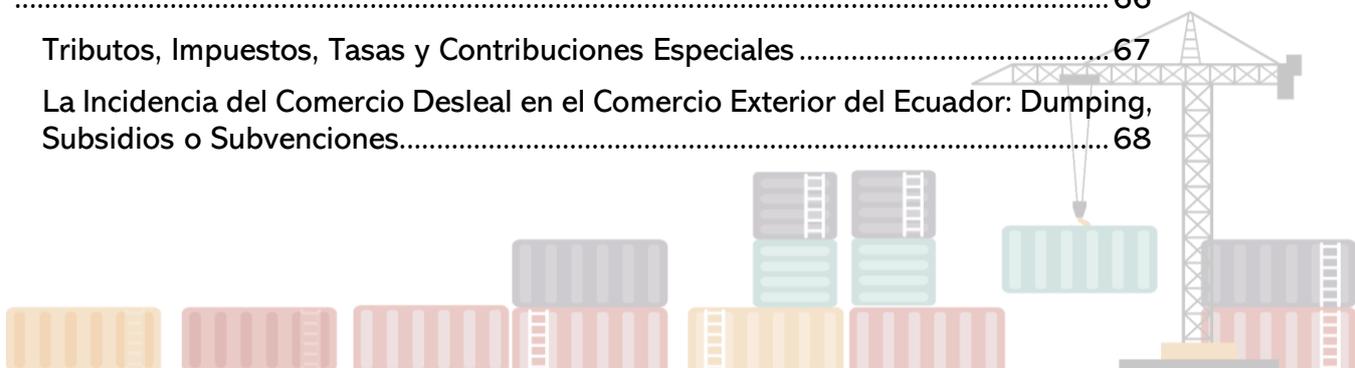
Este libro ofrece a sus lectores una guía práctica sobre teorías, normativas, procesos y demás muy recomendados y actualizados. Introducción al Comercio Exterior se ha diseñado como libro de consulta para todos aquellos que estén en este campo de comercio exterior y comercio internacional y disciplinas conexas lo que honra al autor y los coautores. Esto fase que este texto sea accesible y relevantes a todos quienes intervienen en comercio exterior ecuatoriano. Estos significan que el lector a medida como va avanzado los contenidos correspondientes encuentra un amplio espectro del Comercio Exterior del Ecuador desde el tiempo de la colonia hasta la actualidad, familiarizando los procesos y procedimientos.

Para finalizar, debo concluir que este libro como los otros que he escrito lleva todo sentimiento abrumador de amar lo que se hace y en donde se hace, enfocando las perspectivas de la academia, la organización empresarial y el desarrollo intergubernamental. Aquí encontrarán toda la experiencia en el sector por más de 27 años, y el gusto de seguir enseñando por el conocimiento en materia comercio internacional practico y teórico y contribuir de forma sistemática en los estudiantes y demás involucrados en el comercio exterior ecuatoriano. Un honor para mí haber participado en esta edición con mis coautores quienes por su gran trayectoria han contribuido de forma continua a la construcción y desarrollo de este texto, en donde su trabajo y esfuerzos denodado han hecho posible la edición de este libro. También mi gratitud a la Universidad de Guayaquil, institución a la que pertenezco siempre el agradecimiento infinito. Gracias también al Editorial que nos complace en diseñar y graficar este texto para que sea lo más interactivo y amigable para los lectores. Bendiciones a todos los lectores y gracias a todos.



Contenido

Portada	I
Créditos	II
Carta del Director.....	III
Contenido.....	IV
Índice de Tablas.....	V
Índice de Figuras.....	VI
Capítulo 1: El Desarrollo del Entorno del Comercio Exterior	1
Definiciones de Comercio exterior	2
Diferencia del Comercio Exterior y el Comercio Internacional.....	2
Historia de Comercio Exterior del Ecuador	4
Estructura Actual del Comercio Exterior Ecuatoriano.....	7
Capítulos 2: Fundamentos Elementales en el Comercio Exterior	8
Las Teorías Económicas y su Incidencia en el Comercio Exterior.....	9
Capítulo 3: La Integración económica y los organismos internacionales que influyen en el Comercio Exterior	23
El Derecho Internacional Público y los Derechos de los Tratados	24
Integración: Definición	26
Fases de Integración	26
Bloques Económicos.....	28
Capítulo 4: Operaciones técnicas y financiera internacionales del comercio Exterior	51
Contrato de Compra-Venta Internacional.....	52
INCOTERMS 2020.....	53
Formas y Medios de Pagos Internacionales	53
Mercado de Divisas y Demás	55
Capítulo 5: Eficiencia del Transporte Internacional en el Comercio Exterior	57
Modos de transporte internacional.....	58
Medios de Transporte Internacional	59
Documentos de Transporte Internacional	62
Contrato de transportes internacional	63
Capítulo 6: Política Arancelaria y No Arancelaria del Comercio Exterior Ecuatoriano.....	66
Tributos, Impuestos, Tasas y Contribuciones Especiales	67
La Incidencia del Comercio Desleal en el Comercio Exterior del Ecuador: Dumping, Subsidios o Subvenciones.....	68



Aranceles, Definición, Tipos y Demás.....	69
Medidas No Arancelarias, Licencias, Cupos, Contingentes, Salvaguardias	69
Capítulo 7: Operatividad Aduanera en el Comercio Exterior.....	71
Definición de Aduana, Historia Nacional e Internacional.....	72
Funciones de la Aduana como Facilitadora del Comercio Exterior.....	73
Documentos de los Procesos de Exportación e Importación	74
Declaración Aduanera.....	74
Aforos.....	75
Regímenes Aduaneros	75
Valoración Aduanera	88
Capítulo 8: Marketing y comercialización internacional.....	94
Estrategias de Exportación e Importación.....	95
FODA.....	98
Diamante de PORTER.....	99
PEST	101
E-COMMERCE.....	103
Referencias bibliográficas.....	105
Semblanza del director de la obra.....	109
Contraportada.....	111

Índice de Tablas

Tabla 1: Ventaja Absoluta.....	10
Tabla 2: Otro caso de Venta Absoluta.....	11
Tabla 3: Ventaja Comparativa	13
Tabla 4: Costos de Oportunidad	13
Tabla 5: Demanda recíproca.....	14
Tabla 6: Relación de países en la demanda recíproca	14
Tabla 7: Modelo Heckscher-Ohlin	15
Tabla 8: Modelo Heckscher-Ohlin en relación de bienes	16
Tabla 9: Modelo de la Paradoja de Leontief.....	16



Índice de Figuras

Figura 1: Posibilidades de producción de Ecuador vs México.....	11
Figura 2: Modelo Heckscher-Ohlin	15
Figura 3: Economías de escala	18
Figura 4: Equilibrio en un mercado de competencia monopolística	21
Figura 5. Fases de la integración económica.....	27
Figura 6. INCOTERMS 2020.....	53



Capítulo 1: El Desarrollo del Entorno del Comercio Exterior



Introducción del Capítulo

El entorno del comercio exterior es aquel que permite el intercambio de bienes, servicios y capitales, cabe destacar que el comercio exterior entre países puesto que facilita la obtención de bienes que en una determinada región no se produce o cuesta mucho producirlo. Es importante destacar la diferencia entre comercio exterior e internacional ya que los autores suelen confundir las expresiones, siendo la primera más limitada que la segunda. Los lectores posiblemente se pregunten sobre los comienzos del comercio exterior en el Ecuador, para responder esta interrogante debemos remontarnos a la época colonial española donde adoptaron estructuras de producción que exigían la importación de bienes, actualmente el comercio exterior de nuestro país se encuentra regulado por leyes estrictas y normado por entidades competente; aún importamos tecnología y exportamos materias primas, pero de a poco se van transformando los paradigmas con la visión del cambio de la matriz productiva.

Objetivos educativos

- Conocerá el desarrollo del concepto de comercio exterior a lo largo del tiempo.
- Entenderá la diferencia entre comercio exterior y comercio internacional.
- Analizará la situación actual del comercio exterior en el Ecuador.

Definiciones de Comercio exterior

El comercio exterior es “aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Ballesteros, 2001, pág. 11).

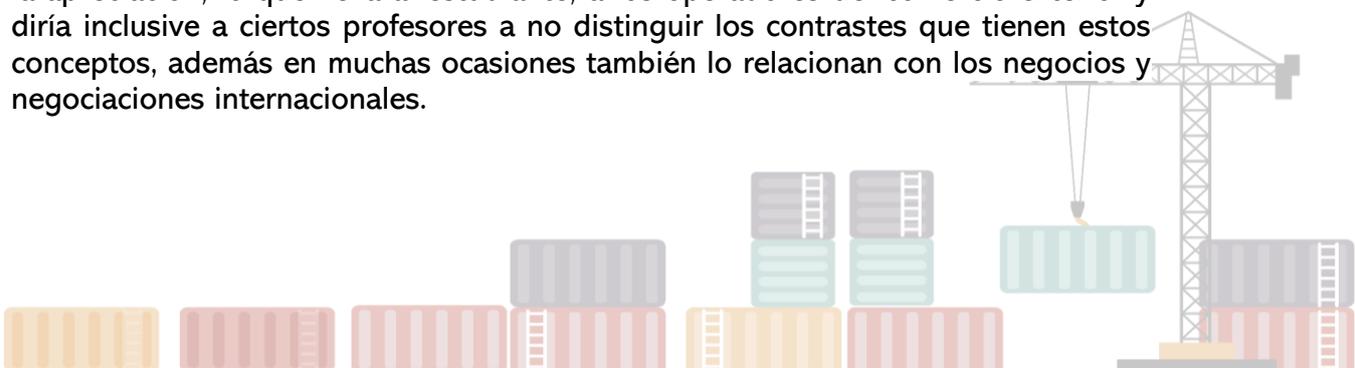
Por otro lado, “se entiende por comercio exterior, el libre intercambio de mercancías (compra-venta) y recepción-prestación de servicios, realizados entre personas físicas o jurídicas radicadas en países distintos” (Chabert, 2005, pág. 27).

En el comercio exterior coexisten operaciones comerciales de importación y de exportación de mercancías, con cambio o no de propiedad, por cuenta propia o ajena, con o sin pago de los bienes, junto con las transacciones de intangibles (Coll, 2012, pág. 141).

El comercio exterior sirve para apoyar la explotación de los recursos naturales más abundantes, destinando el producto de las exportaciones al pago de los servicios del capital exterior y a la adquisición de ciertas importaciones de uso y consumo ordinarios (Torres, 2005, pág. 236).

Diferencia del Comercio Exterior y el Comercio Internacional

La definición de estos términos, en muchos casos, suele confundirse y es posible que lo encuentre con el mismo significado, así se puede observar que varios autores de libros y publicaciones en la web no discriminan diferencia alguna en su significado, y tratan por igual estas acepciones teniendo muchas coincidencias en la apreciación, lo que lleva al estudiante, a los operadores del comercio exterior y diría inclusive a ciertos profesores a no distinguir los contrastes que tienen estos conceptos, además en muchas ocasiones también lo relacionan con los negocios y negociaciones internacionales.



Empecemos definiendo al Comercio Internacional, este es el intercambio de bienes, servicios, recursos, ideas y tecnología en todo el mundo, tratando de entender que está ligado a los negocios, datos, logísticas, transportes, teorías económicas, transacciones financieras intercambio de divisas, es decir, un estudio globalizado bajo estas características con el ánimo de satisfacer las necesidades de los mercados internos y externos. Este concepto, por ser global, es un término más económico que incorpora las exportaciones e importaciones generales, que ha transformado los negocios y los mantiene dinámicos a través de organismos gubernamentales y no gubernamentales para el cumplimiento y que se desarrolle en un ámbito de comercio leal.

El comienzo del comercio internacional data desde el siglo XVI, según los relatos de diferentes autores, en el momento cuando se crean los Estados – Naciones y dejan de existir los reinos. Sí, en realidad, cuando los Estados comienzan a negociar empieza a existir pensamiento y modelos económicos, por el cual cada país estaba en condiciones de tomar una dirección en beneficio de un rumbo accedente. De esta forma pasan de ser estados autárquicos a estados con modelos mercantilistas, clásicos, liberales, neoliberales y demás. Lo que queda claro es que el comercio internacional irrumpe con el concepto de autarquía y manifiesta que ningún país puede valerse por sí mismo, sino que siempre va a depender de otros países, he ahí donde el comercio internacional hace realce sus fortalezas en beneficios de un bienestar para la sociedad.

En cambio, sobre el Comercio Exterior diríamos que es una parte del Comercio Internacional, donde sus semejanzas son más que sus diferencias y están en la relación y cuantificación que tiene un país con los países del resto del mundo. Esto es, el trato que debe tener una economía y que está relacionado al manejo de su política económica exterior, que dependerá de las condiciones económicas, laborales y estructurales del Estado, a través de transacciones hacia el exterior superando fronteras y medidas proteccionistas, identificando tendencias de mercados con asesores independientes o *freelance* en las negociaciones entre empresas, que son registradas por el país mediante su balanza comercial en la balanza de pago. Es decir, es la manera en cómo se realizan los intercambios de bienes y servicios de un país hacia el mundo de manera precisa con leyes y regulaciones de instituciones gubernamentales que direccionan a las empresas importadora y exportadora, con inversiones financieras locales e internacionales y que involucra procesos aduaneros y tratados comerciales en busca del bienestar de la población.

Se supone que el origen del Comercio Exterior va a la par del Comercio Internacional, queda claro que los Estados en su manejo de las importaciones y exportaciones deben registrar en sus cuentas nacionales las transacciones realizadas. Por lo tanto, desde la época contemporánea el comercio exterior evoluciona tal cual fue desarrollándose la sociedad con los cambios galopantes del transporte y la comunicación con la ayuda de la tecnología. Se puede manifestar que ninguna economía estuvo aislada de este surgir y avance en materia de comercio exterior, donde el intercambio comercial internacional da paso a las entidades gubernamentales que rigen el comercio exterior como son las aduanas como entes de control, supervisión, recaudador y sancionador.



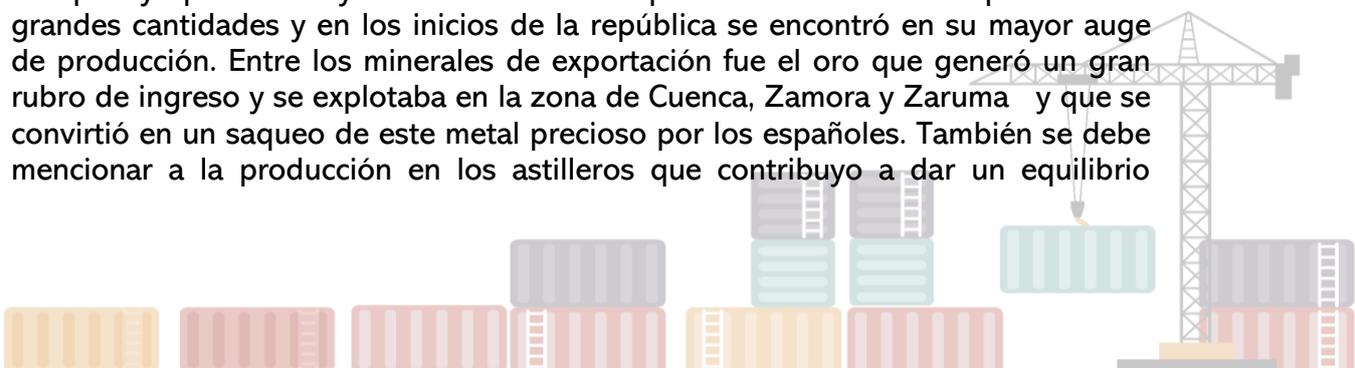
Historia de Comercio Exterior del Ecuador

Si se analiza la historia del Comercio Exterior del Ecuador, se debe empezar desde el tiempo que era colonia española en circunstancia que se adoptaron estructuras productivas y existía la necesidad de importar bienes, luego que se hace republica a partir de 1830 siguieron con lo diseñado mostrando falta de visión para el dinamismo de del comercio internacional. Pero hay que anotar, antes de la llegada de los españoles las tribus realizaban comercio a través de las balsas donde tranzaban materias primas y producto artesanales y que después fueron reemplazada con la conquista española con galeones, bergantines y fragatas por su tamaño, resistencia, fortaleza y velocidad. En el comienzo de la colonia se notó dependencia total no los de la corona española, sino también de los Virreynatos tanto de Perú como el de Granada, por ser una Real Audiencia lo que se significaba en algunos casos un aislamiento debido al Consejo de Indias y la Casa de Contratación de Sevilla quienes fueron creadas para el manejo político y comercial con la Corona. Entre las políticas económicas adoptadas en materia de comercio exterior era que no se pueda comercializar con otros reinos que no fuera la América Española, también el bloqueo por decreto donde se penalizaba la venta del cacao por tres siglos aproximadamente. Esto significo para el Ecuador se desconocido para los mercados europeos, cabe mencionar que la quinua producida en el Ecuador se conoció en siglo XIX como “corteza peruana”, y esto genero tener poca capacidad de los ecuatorianos de colocar y mercadear sus productos. Otro ejemplo está en el sombrero de paja toquilla originario del Ecuador que ha sido un producto de grandes ingresos para el país, pero por la falta de planificación o un desconocimiento de estrategias de mercado y es conocido como Panamá Hat o sombrero panameño.



Sombrero de Paja Toquilla, declarado Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad

En la colonia se explotaba producto de minería, así como también agrícolas, pero es el cacao que sale como producto estrella de exportación por la gran demanda europea y que las mayorías de colonias española comenzaron al producir en grandes cantidades y en los inicios de la república se encontró en su mayor auge de producción. Entre los minerales de exportación fue el oro que generó un gran rubro de ingreso y se explotaba en la zona de Cuenca, Zamora y Zaruma y que se convirtió en un saqueo de este metal precioso por los españoles. También se debe mencionar a la producción en los astilleros que contribuyo a dar un equilibrio



económico d ese entonces. Debemos mencionar a los obrajes que adquirió inmensas proporciones desarrollándose la producción textil como paños lienzos, bayetas, cuerdas y demás y su aporte fue significativo para esa época. Los productos como la madera, quinua, zarzaparrilla, copé, tabaco, suelas, y café también se exportaron desde que Ecuador era Real Audiencia de Quito, pero su rubro era muy pequeño.

Bajo este panorama, en los siglos XVII al XIX, se presenció momento de prosperidad debido a un buen volumen de exportación de los productos antes mencionados dejando riqueza per cápita durante este periodo. Pero el déficit de la producción de la Real Audiencia se presentó debido porque no se permitió que los negocios no se desarrollen permanentemente lo que no permitió formación de capital y que llevo al desinterés de la corona española, que trataron de saquear los minerales y productos agrícolas hasta que se agoten. Entre los destinos principales estaban los mercados Callao, Lima, Bogotá, Buenaventuras entre otros, como es obvio a medida que transcurrió el tiempo los mercados se diversificaron, que el tiempo precolombino se terminó abarcando a los virreinos y capitanías existentes en Latinoamérica. Entre los principales puertos a los que se llegaban eran Realejo, Acajutla, Sonsonate, Acapulco, San Blas, El Caribe y España y al término del siglo XVIII se llegó a los Estados Unidos.

En la etapa de República, el Comercio Exterior del Ecuador se crea instituciones públicas y privadas que regularon las exportaciones e importaciones, donde se aparecen una insensible e ineficiente dirección gubernamental, mantenido una balanza comercial deficitaria, existiendo poca presencia en los mercados internacionales. El comercio exterior ecuatoriano se vio afectado en lo político y económico, un mal que aun venimos acarreado. En las diferentes épocas del comienzo de vida republicana la canasta de productos exportables ha estado supeditado en muchos casos a una mono producción, por lo que se ha presentado como una debilidad a diferencia de nuestros vecinos que ha apuntado a diversificar sus productos, así como también sus mercados internacionales.

El café, fue un producto que comenzó a consumirse en los siglos XIX y XX en Europa y en los Estados Unidos, nado inicio a la exportación de este producto, aprovechando la revolución industrial, que juntamente con el cacao sus producciones fueron en constante aumento siendo Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia los principales mercados. También existieron otros productos como la tagua, guano, tabaco, dichas exportaciones fueron intermitentes lo que ocasiono interrupción en los flujos.

Cabe indicar que la política económica del Ecuador se ha enmarcado en la agroexportación desde que era colonia y se puede decir hasta la actualidad, donde la costa se presenta con un 90% de las exportaciones, quedando relegado el 10% con la producción de la sierra y el oriente. Las divisas que son ingresadas por las exportaciones no han sido bien distribuidas y tampoco bien direccionadas, dando como resultados una balanza comercial deficitaria, por lo que se requerido endeudarse para atender la capitalización de los agroexportadores y cumplir con los requerimientos del estado por la falta de circulante. También se puede mencionar que, del movimiento de volumen y flujo concerniente al comercio exterior, Guayaquil representa un 70% de lo anteriormente mencionado, pero que



en su mayor parte son importaciones, por lo que, la perspectiva de comercio exterior ecuatoriano se ha mostrado desfavorable para la economía del país.



*Buque de carga de la empresa DOLE cargado con Container Ship.
Zona Portuaria de Guayaquil.*

En esta revisión contemporánea de comercio exterior, en siglo XX aparece dos productos importantes en ingreso de divisas, como son el banano y petróleo. El banano su producción se inició en 1796 en Guayaquil y era considerado el pan de los pobres, pero con la gran demanda del cacao habría prioridad de sembrar más este producto que el banano. El gobernador de ese entonces Juan Urbina dispuso que por cada 150 matas de banano se siembre 10000 árboles de cacao. La exportación de banano inicia en el 1877 siendo Chile el país de destino, a pesar de que fueron cantidades pequeñas de racimos., después en la década de los 50 del siglo XX su exportación aumento con el logro del presidente Galo Plaza que permitió el ingreso de la Compañía América *Standart Fruit*, ahora conocida como *Dole Ocean Line Express* (DOLE), en la actualidad la producción del banano es el primer producto agrícola por el cual ingresa la mayor divisas en este sector, teniendo presencia en casi en todo el mundo. El petróleo conocido como oro negro, mineral que ha ocasionado en el siglo XX y XXI guerras de grandes calibres, es el principal producto de exportación del Ecuador y que, por tener mayor ingreso de divisa, donde el presupuesto de Estado se proyecta bajo este producto y que eta supeditado al valor del mercado como se cotice. La producción de este producto se presenta en el año 1911 en Ancón en la Provincia de Santa Elena, con muchos minerales que era considerado un crudo pesado y que su producción y exportación eran mínima, para la década del 60, grandes empresas extranjera denominas la siete



hermanas llegaron al oriente donde se encontró este producto, empezado el boom petrolero del país. En el año 1972 representa el 2% de Producto Interno Bruto (PIB). La política petrolera es neurálgica para la economía del país, que en la actualidad sigue siendo un asunto estratégico para considerar y que los gobernantes de turno aún no se interesan por los beneficios que debe de darle a la sociedad ecuatoriana.

Estructura Actual del Comercio Exterior Ecuatoriano

La oferta exportable del Ecuador se presenta en un dilema, empezado que los productos que son de exportación son muy apetecidos por el mercado extranjero, pero no logra a cubrir la demanda que depara la globalización. La competitividad del país está cada vez más complicada por varios factores que impide posicionar varios productos, pero pese a esto el Ecuador exporta también en la actualidad azúcar, arroz, sombreros, productos del mar en especial el camarón, abacá, madera, tagua, oro, plata, flores, maracuyá, lana, cuero y demás. El país registrar en las cuentas nacionales sus exportaciones se registra petrolera y no petroleras, siendo las petroleras en crudo y derivado y la no petrolera en productos tradicionales y no tradicionales.

En los casos de las importaciones, Ecuador trae materias primas para el sector de su industria y muchos productos de línea blanca, así como también vehículos y tecnología, entre los países que nos vende están Estados Unidos, China, y varios países asiáticos, y siempre sus precios están fluctuando. Por lo tanto, el Comercio Exterior del Ecuador se encuentra en un proceso de desarrollo afrontando, todo lo que conlleva estar en esta globalización, desde sus inicios han existido bemoles donde el auge ha predominado en especial en etapa que se exportó el petróleo en cantidades considerables y permitidas, pero los gobernantes de turno no han sabido aprovechar esos momentos por tomar decisiones no adecuadas y que van en contra de la población ecuatoriana, no permitiendo el desarrollo viable en lo económico y social.

El comercio exterior ecuatoriano intenta fomentar el crecimiento, inclusive en el último gobierno se trató de cambiar la matriz productiva y diversificarla, donde quedó en el intento sus cambios fueron pocos, pero contrasta con las políticas de comercio exterior en algunos casos restrictivas, y también poco incentivo y apoyo al sector exportador además de los impuestos obligatorios de los gobiernos de turno en lo que podemos nombrar en impuesto a la salida de capital, así también como los tributos a las importaciones. Por eso, el comercio exterior ecuatoriano debe contemplar políticas que vaya en beneficio de la población para un buen desarrollo y bienestar de crecimiento económico social y sustentable.





Capítulo 2: Fundamentos Elementales en el Comercio Exterior

Introducción del Capítulo

Las teorías del comercio exterior surgieron con el fin de conocer el dinamismo subyacente en el comercio para determinada época. La primera teoría económica fue la mercantilista, el fin de esta era la acumulación de metales preciosos para el desarrollo de la región, este tipo de comercio demandada que necesariamente la existencia de un ganador y un perdedor. Las teorías fueron evolucionando pasando por la teoría de la ventaja absoluta; la cual trata sobre la división del trabajo como fuente principal de la productividad; por la teoría de la demanda recíproca, la cual emplea una relación de intercambio solo cuando existe un punto de equilibrio entre las importaciones y exportaciones; la teoría de la ventaja comparativa, la cual nos dice que no es necesario tener una ventaja absoluta sino que las diferencias entre los bienes que producen cada país sean relativas; el modelo de *Heckscher-Ohlin*, el cual enfoca la teoría de la ventaja comparativa en aquel país que posee una mayor intensidad de factores de capital y trabajo puesto que le permite al país aumentar su oferta y; la teoría *Singer-Prebisch*, la cual indica que los países del tercer mundo ven afectados los términos de intercambio debido a las condiciones económicas y políticas que enfrentan. Luego, tenemos las nuevas teorías del comercio entre esas: economía de escala, el comercio interindustrial e intraindustrial, demanda coincidente, competencia monopolística y modelos dumping. Todas tienen el fin de paliar las debilidades detectadas en el ámbito económico y financiero de los países.

Objetivos

- Analizará las teorías económicas clásicas del comercio exterior.
- Conocerá sobre las teorías económicas contemporáneas del comercio exterior.
- Identificará el modelo de comercio desleal.

Las Teorías Económicas y su Incidencia en el Comercio Exterior

A través de los años, el comercio exterior ha sido, es y será esencial para el desarrollo económico de los países y que por su historia el comercio internacional necesitó en pleno desarrollo de las teorías económicas, que destacan en la transferencia de bienes y servicios entre Estados. La importancia de las teorías económica en el comercio exterior radica en que estas permiten la apertura a nuevos mercados y la eliminación de barreras comerciales entre países, dinamizando las relaciones comerciales y el desarrollo económico, tecnológico, político, social y cultural entre los países. Estas teorías económicas garantizan el desarrollo sostenible y sustentable de los países.

La primera teoría económica del comercio exterior fue la teoría mercantilista, que surgió a mediados del siglo XVI, donde la acumulación de metales preciosos era esencial para el desarrollo de un país. El objetivo principal de esta teoría consistía en controlar los flujos de entrada y de salida de divisas para así lograr mantener una balanza de pagos positiva. Sin embargo, muchos países lograban acumular metales, a expensas del empobrecimiento de los otros.

Las políticas centrales promovidas por los mercantilistas fue el comercio superavitario con otros países, y en el comercio tenían que haber necesariamente ganadores y perdedores. De esta manera, podría decirse que el comercio era visto como un juego suma cero. Es decir, el superávit comercial de un país era equilibrado por el déficit comercial de otro país.



De hecho, se establece que las políticas proteccionistas de los mercantilistas consistían en fomentar las exportaciones y restringir las importaciones, ya que su principal objetivo es asegurar la demanda para la industria doméstica, constreñida por la limitada ración de bienes conseguidos por los trabajadores. El proteccionismo en un país representa una oportunidad de superación que genera mayores ingresos y permite mantener una balanza comercial positiva, donde las exportaciones sean mayores que las importaciones. Sin embargo, si un país aplica esta medida de manera excesiva se verá perjudicada ya que este lo limitará de competir en el exterior.

A partir de esta teoría, surgieron otras teorías económicas que buscan identificar cuáles son las ventajas productivas que posee un país respecto a otro, para que estos puedan potenciar el comercio a la actividad de intercambio y así logren un mayor ingreso de divisas a su país; sin embargo, cada teoría maneja una perspectiva diferente.

Teoría de la ventaja absoluta

Adam Smith (1723-1790) desarrolló este modelo a partir de su obra “La riqueza de las naciones”, donde expone los movimientos comerciales de bienes entre países, en función de la división de trabajo, como fuente principal de productividad y de generación de riquezas. Por tal motivo, Adam Smith considera que este es el principal determinante de la economía, ya que a través de esta se incrementa la productividad del trabajo, y la diversificación de las diferentes actividades económicas. Por tanto, el alza de las riquezas que resulta de la división del trabajo genera una mejor vida.

Smith sostiene que hablar de ventaja absoluta significa que cada país aumenta la eficiencia de sus recursos si se especializan en lo que son mejor, por lo tanto, los productos que no fábrica o que fabrica en desventaja respecto a otros países deberán importarse, y a su vez deberán exportar aquellos productos en que su ventaja es mayor. Por el contrario, cuando un país tiene desventaja absoluta en todos sus bienes, no se cumple esta teoría ya que no se podrán intercambiar los bienes entre países y por ende no existiría una relación comercial de intercambio entre las partes.

Por ejemplo, Ecuador y México son dos países que pueden producir dos bienes: Collares y telares. A continuación, identificaremos la ventaja absoluta.

TABLA 1: VENTAJA ABSOLUTA

Países	Unidades producidas por hora	
	Sombreros	Telares
México	20 u	35 u
Ecuador	40 u	25 u

Nota: “u” representa a las unidades por cada producto.



- Considerando los datos de la Tabla 1, Ecuador es más eficaz que México en la elaboración de sombreros, porque elaborada 20 unidades más al día, con los mismos recursos.
- Por otro lado, observamos que México es más eficiente que Ecuador en la producción de telares, ya que produce 10 unidades más al día. Por lo tanto, México tiene la ventaja absoluta en la producción de telares.
- En consecuencia, Ecuador exporta sombreros a México y México exporta telares hacia Ecuador.

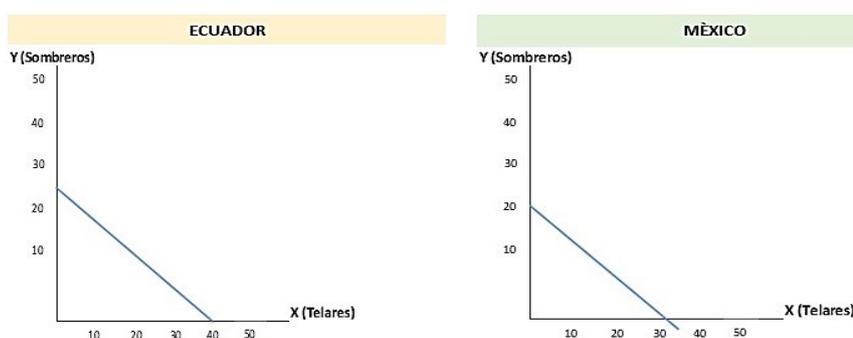


FIGURA 1: POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DE ECUADOR VS MÉXICO

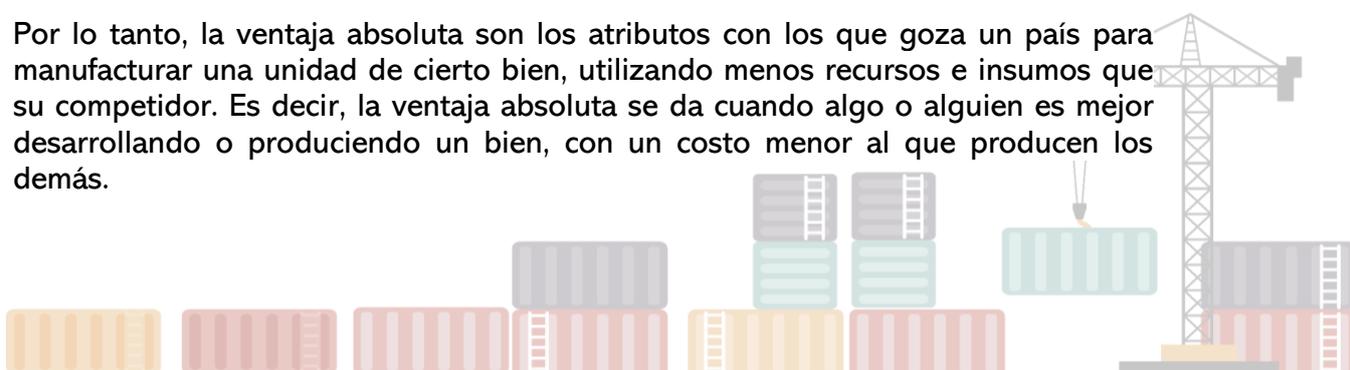
En base a la Figura 1, podemos observar que la posibilidad de producción de Ecuador es mayor que la de México. Por lo que la ventaja absoluta en este producto la posee Ecuador. Siguiendo con el mismo ejemplo se tomará en consideración los siguientes datos:

TABLA 2: OTRO CASO DE VENTA ABSOLUTA

Ciudades	Unidades Producidas por Hora	
	Sombreros	Telares
México	30 u	15u
Ecuador	5 u	35 u

- Tomando en consideración los datos de la Tabla 2, Ecuador tiene ventaja absoluta sobre México en las unidades de sombreros, debido a que produce 20 unidades más al día, con los mismos recursos.
- Sin embargo, en las unidades de telares producidos se puede observar que Ecuador sigue teniendo ventaja absoluta sobre México en las unidades de telares producidas, ya que produce 20 unidades más al día.
- En consecuencia, Ecuador exportaría los dos bienes, lo cual no tendría sentido ya que no existiría una relación de intercambio entre estos países y por lo tanto en este caso fallaría el planteamiento de la ventaja absoluta.

Por lo tanto, la ventaja absoluta son los atributos con los que goza un país para manufacturar una unidad de cierto bien, utilizando menos recursos e insumos que su competidor. Es decir, la ventaja absoluta se da cuando algo o alguien es mejor desarrollando o produciendo un bien, con un costo menor al que producen los demás.



Teoría de la ventaja comparativa

Es una teoría desarrollada a principios del siglo XXI por David Ricardo, donde fundamenta que para que exista un vínculo comercial entre países, no es indispensable que exista ventaja absoluta entre las partes, sino que las diferencias entre los bienes que producen cada país sean relativas. Así, los países pueden especializarse en la producción de los bienes que puedan fabricar a un costo relativamente menor, aun sin gozar de condiciones absolutas ventajosas para su producción (Garcés Cano, 2015). Es decir, no necesitan gozar de ventajas para producir un insumo.

La ventaja comparativa es un concepto de gran importancia para la teoría económica, ya que con una medición empírica se pueden identificar la intensidad con la que un país realiza inversiones y comercializa un producto, bien o servicio, aprovechando las ventajas que posee sobre un factor o producto respecto a los otros países. De igual forma, con un cálculo desagregado de este tipo de ventajas pueden evaluarse los patrones de especialización socialmente deseables.

Además, esta teoría enfatiza que los beneficios del libre comercio se dan principalmente por la especialización productiva de los bienes a los que se le asigna más recursos, ya que estos permiten incrementar el valor de la producción y su consumo nacional. Es decir, cuando existe libre comercio los países gozan de muchos beneficios ya que no solo incrementa la producción, sino que también les permite incrementar su economía.

Cabe recalcar, que a veces la ventaja comparativa se determina por los recursos naturales o el clima, por la abundancia de mano de obra barata, por la acumulación de capital y especialización, así como por los apoyos gubernamentales concedidos a ciertas industrias específicas. Es decir, en esta teoría, los países buscan concentrarse en la creación de bienes cuyos costos son más bajo en comparación al de otros países y por otro lado, tendrán que importar aquellos bienes con desventajas y cuyos costes son relativamente más alto al del resto de países.

Para (Moreno, Narváez, & Sancho, 2016), el comercio beneficia a un país de dos maneras. Primero, el modelo muestra que, si importamos un bien, es porque esta demanda menos labor que la producción directa. Segundo, se puede demostrar que con el comercio el consumo aumenta, lo que implica ganancias para un país. Por lo tanto, David Ricardo enfatiza que los costes absolutos de una producción no son importantes para que exista intercambio entre las partes, sino los costes relativos de los bienes producidos, que incrementaran la producción de los países.

Algunos economistas señalan, que para que exista una ventaja comparativa se deben determinar tres factores importantes como:

- Diferencia de clima y recursos naturales
- Diferencia en la dotación de factores y recursos naturales
- Diferencia de tecnología y especialización.

Sin embargo, esta teoría de la ventaja comparativa presenta unas limitaciones, ya que no determina la relación de precios a intercambiar los bienes entre países, sino que dichos intercambios se realizan en base a los costos de oportunidad entre los países.

Por ejemplo, Portugal y Chile son dos países que producen dos bienes: vino y cobre. A continuación, determinaremos la ventaja comparativa de estos países.



TABLA 3: VENTAJA COMPARATIVA

	Unidades Producidas	
Ciudades	Vino	Cobre
Portugal (horas/unidades)	80 u	90u
Chile (horas/unidades)	120 u	100 u

En base a esto, determinaremos los costos de oportunidad de cada producto.

TABLA 4: COSTOS DE OPORTUNIDAD

	Unidades Producidas	
Ciudades	Vino	Cobre
Portugal(horas/unidades)	$80/90=0,89$	$90/80=1,13$
Chile (horas/unidades)	$120/100=1,2$	$100/120=0,83$

- Tomando en consideración los datos de la tabla 4, podemos observar entonces que el costo de oportunidad de la producción de vino es más bajo en Portugal que en Chile, entonces, Portugal tiene ventaja comparativa sobre Chile en la producción de Vino.
- Por otro lado, encontramos que en la producción de cobre el costo de oportunidad es más bajo en Chile que en Portugal, entonces, Chile tiene ventaja comparativa sobre Portugal en la producción de cobre.
- En consecuencia, si ambos países comercializaran en base a esta teoría, Portugal debe exportar vino e importar cobre, mientras que Chile debe exportar cobre e importar vino.

Teoría de la demanda recíproca

La teoría de la demanda recíproca es un modelo desarrollado por John Stuart Mill (1862) en la cual argumenta que la relación de intercambio se da cuando existe un punto de equilibrio donde dos países se intercambian sus productos a valores que se precisan, de modo que sus exportaciones totales puedan pagar el total de importaciones, equilibrando la oferta y la demanda.

Sobre todo, esta teoría se adapta mejor cuando ambos países son de tamaño económico uniforme, para que la demanda de cada uno tenga un efecto relevante en el precio del mercado. Sin embargo, si ambos países son desiguales en tamaño económico, es posible que la fuerza de la demanda relativa del país más pequeño sea mermada por la del país más grande. Es decir, en esta teoría el país pequeño será más beneficiado ya que la relación de intercambio se inclina más sobre el país grande por su alta demanda.

En base a esto, supongamos un ejemplo:

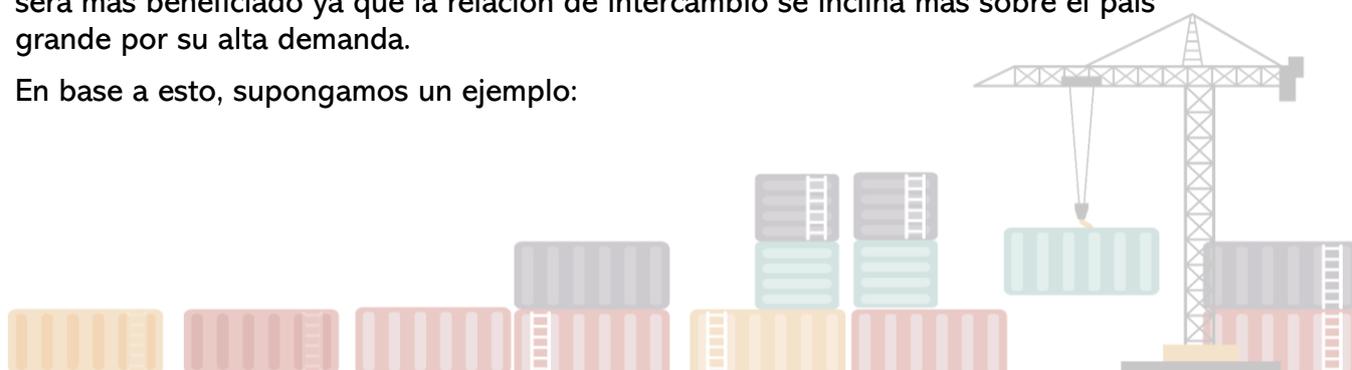


TABLA 5: DEMANDA RECÍPROCA

País	Días de trabajo	Salario diario (\$)	Producto B (u)	Producto C (u)	Costo Total (\$)	Costo Unitario B (\$)	Costo Unitario C (\$)
Brasil	10	8	60	20	80	1,33	4
Colombia	20	10	20	40	200	10	5

Observe que en la Tabla 5, (1) el cálculo del costo total está determinado por la multiplicación de los días de trabajo por el salario percibido cada día, (2) el costo unitario del producto B es la división del costo total entre las unidades producidas de B, (3) el costo unitario del producto C es la división del costo total entre las unidades producidas de C.

- Tomando en consideración los datos de la Tabla 5, podemos observar entonces que Brasil se debe especializar en el Producto B, ya que su costo unitario es más bajo.
- Por otro lado, encontramos que el costo unitario del Producto C en Colombia es más bajo, por lo tanto, deberá especializarse en dicha producción.
- En consecuencia, para que exista una relación de intercambio entre Brasil y Colombia ambos deben exportar e importar en iguales cantidades.

TABLA 6: RELACIÓN DE PAÍSES EN LA DEMANDA RECÍPROCA

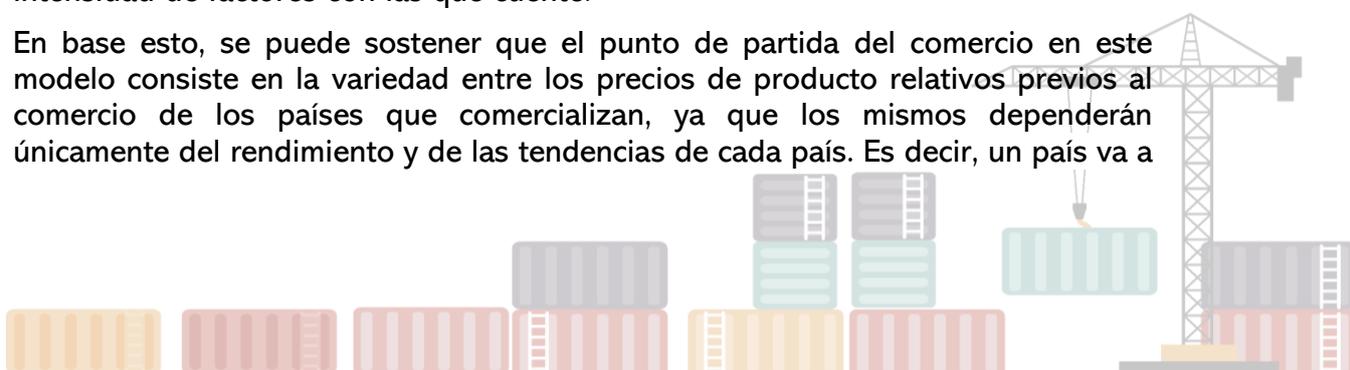
Brasil	$1000 * 1,33 = 1330$
Colombia	$266 * 5 = 1330$

Considerando esto, Brasil debe exportar 1000 unidades a Colombia del producto B y Colombia 266 unidades del Producto C, de la misma forma los dos países deberán importar la misma cantidad para que se cumpla la teoría y exista un punto de equilibrio.

Modelo Heckscher-Ohlin

E. Heckscher y B. Ohlin establecieron el modelo Heckscher-Ohlin, en el cual predicen que la ventaja comparativa de un producto pertenece al país o región que posea una mayor intensidad de los factores de capital y trabajo, donde el valor de los mismos sea relativamente más barato para producir un bien. Además, este modelo se enfoca mayormente hacia las condiciones de oferta y las diferencias en los precios relativos a partir de las distintas dotaciones de factores que posea cada uno (Pimentel, 2015). Es decir, un país puede incrementar su oferta dependiendo de la intensidad de factores con las que cuente.

En base esto, se puede sostener que el punto de partida del comercio en este modelo consiste en la variedad entre los precios de producto relativos previos al comercio de los países que comercializan, ya que los mismos dependerán únicamente del rendimiento y de las tendencias de cada país. Es decir, un país va a



exportar bienes en los cual los factores de producción utilizados sean abundantes, e importara aquellos bienes que para su producción necesiten factores que no son abundantes en ese país.

En esta teoría se destacan algunos supuestos como:

- Dos países, Dos productos y factores
- Tecnología y preferencias idénticas en una producción
- Libre comercio
- Intensidad en los factores de producción (Tierra y Capital)

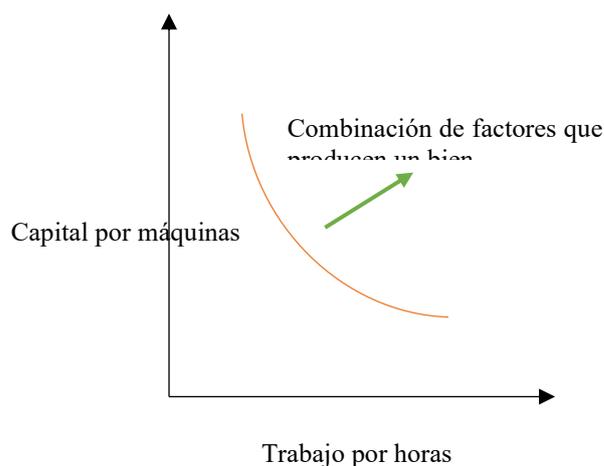


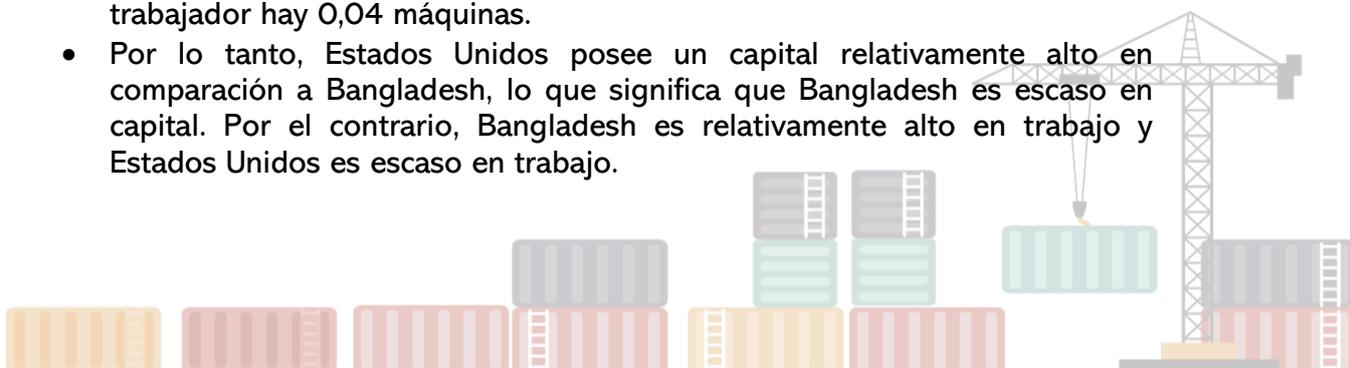
FIGURA 2: MODELO HECKSCHER-OHLIN

Ahora vamos a suponer que Estados Unidos y Bangladesh son dos países que pueden producir dos bienes: computadoras y textiles.

TABLA 7: MODELO HECKSCHER-OHLIN

Países	Estados Unidos	Bangladesh
Factores	Cantidad	Cantidad
Trabajo	200	500
Capital	100	20
	$100/200 = 0,5$	$20/500 = 0,04$

- Comparando la relación capital/trabajo de Estados Unidos obtenemos que la relación es de 0,5, es decir por cada trabajador hay 0,5 máquinas.
- En Bangladesh la relación capital/trabajo es de 0,04, es decir por cada trabajador hay 0,04 máquinas.
- Por lo tanto, Estados Unidos posee un capital relativamente alto en comparación a Bangladesh, lo que significa que Bangladesh es escaso en capital. Por el contrario, Bangladesh es relativamente alto en trabajo y Estados Unidos es escaso en trabajo.



Entonces, observando la relación de los dos bienes obtenemos lo siguiente:

TABLA 8: MODELO HECKSCHER-OHLIN EN RELACIÓN DE BIENES

Productos	Trabajo	Capital	Relación
Textiles	10	4	$4 / 10 = 0,4$
Computadoras	6	12	$12 / 6 = 2$

- En los requerimientos de los bienes, vemos que la relación capital/trabajo en los textiles 0,4 es decir se necesitan 0,4 unidades de capital por cada unidad de trabajo.
- Mientras que la producción de computadoras la relación es de 2, es decir, se necesitan 2 unidades de capital por cada unidad de trabajo.
- Así entonces, la producción de textiles emplea intensivamente trabajo, mientras que la producción de computadoras emplea intensivamente el capital.

Esto significa que cada país posee una ventaja comparativa, en el caso de Estados Unidos el capital es más barato, mientras que en Bangladesh el trabajo es más barato. Por lo tanto, en Estados Unidos el precio de las computadoras es más barato ya que se usa más capital que trabajo, mientras que en Bangladesh el precio de la producción de textiles es más bajo porque se usa más trabajo que capital.

La paradoja de Leontief

Esta paradoja nace gracias a Wassily Leontief, quien al investigar sobre el modelo Heckscher-Ohlin, en el que según en las exportaciones de los países desarrollados predomina el factor de producción de capital, mientras que en los países menos desarrollados exportan bienes donde predomina la mano de obra; sin embargo, Leontief se percató que en una potencia mundial como lo es Estados Unidos no se estaba cumpliendo este modelo, ya que las exportaciones de este país son más intensas en fuerza de trabajo calificada, que en capital.

En ese sentido, supongamos lo siguiente:

TABLA 9: MODELO DE LA PARADOJA DE LEONTIEF

Factor de producción	Exportaciones	Importaciones
Capital	2 550 000	3 050 200
Mano de obra	185 200	170 000
Relación capital-mano de obra	13,769	17,942

Considerando esto, vemos que las exportaciones incluyen mayor mano de obra, mientras que las importaciones incorporan mayor capital. Por lo tanto, vemos que la relación capital/trabajo es mayor en las exportaciones, de ahí nace la paradoja.



Teoría Singer – Prebisch

Esta teoría fue desarrollada por Raul Prebisch y Hangs Singer a partir de 1950, en la cual fundamenta que los países de tercer mundo sufren por las controversias del deterioro de los términos de intercambio debido a las distintas condiciones económicas y políticas a las que se enfrentan. Cabe recalcar, esto se da por la diferencia de precios, ya que los países subdesarrollados se dedican únicamente a producir sus materias primas, mientras que los países desarrollados se enfocan en manufacturar productos industrializados.

Es decir, los países subdesarrollados son más propensos al deterioro de los términos de intercambios, ya que su oferta exportable no es tan amplia y cuando los precios de aquellos productos caen se ven directamente afectados, limitando su capacidad de importar desde un país desarrollado.

Nuevas teorías del comercio

En base a diferentes debilidades detectadas dentro del ámbito económico y financiero, algunos economistas se vieron en la necesidad de crear; durante los años 80; una nueva teoría comercial, conocida como ***economía de escalas*** o ***rendimientos crecientes a escalas***. Considerando que esta teoría no busca sustituir lo que expone las otras teorías, sino más bien busca complementarla para así formar un concepto más sólido.

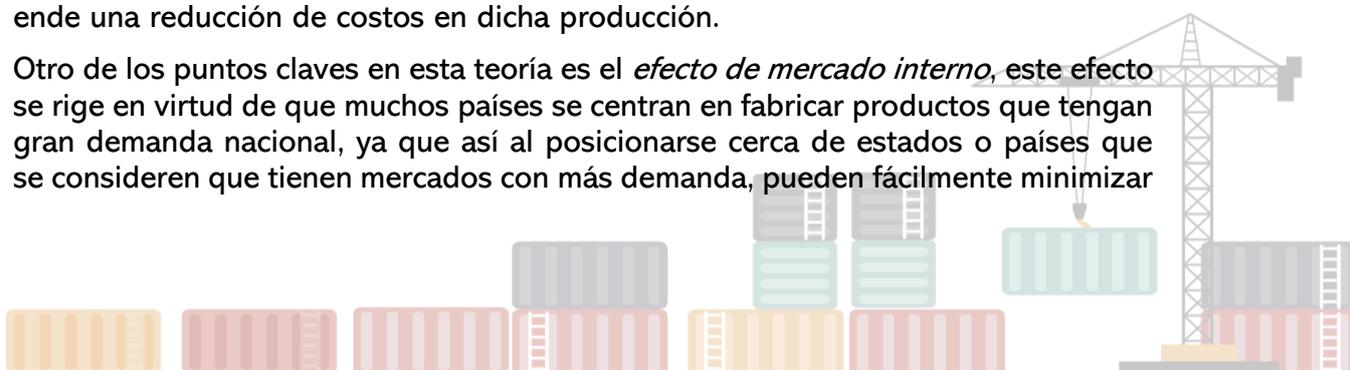
Las llamadas “nuevas” teorías señalan que la ventaja comparativa es un concepto insuficiente para explicar el comercio exterior, ya que estas teorías clásicas y neoclásicas simplifican una realidad más compleja a las que se enfrenta el comercio (Ferrando, 2012). Es decir, las nuevas teorías del comercio exterior no buscan sustituir las antiguas teorías, simplemente proponen nuevas políticas de comercio enfocadas en economías de escala.

Economía de escala.

El punto principal y el eje en el que se desplaza esta teoría es que confirman que ciertos países pueden generar industrias que se basen en la economía de escalas. Esto quiere decir que dichas industrias generen productos en grandes cantidades, para que luego cada uno de los productos ya fabricados posean un costo en bajo promedio; posterior a eso, los productos pueden ser comercializados con otros países a bajo costo.

Una de las ventajas de la economía a escala es que al ser aplicada también en productos que tengan buen rendimiento, los socios comerciales de la industria pueden apoyarse en la *especialización* y en el *intercambio* con otros socios; considerando esto un incentivo de ganancias o costos extras en base a la especialización que posee cada industria en su producción. La especialización hace referencia al manejo de producción, es decir, cada industria en vez de fabricar pocas unidades de todos los productos, se direcciona en fabricar muchas unidades de una cantidad limitada de productos para luego poder así comercializar los productos sobrantes. Teniendo esto como beneficio una producción mucho más larga y por ende una reducción de costos en dicha producción.

Otro de los puntos claves en esta teoría es el *efecto de mercado interno*, este efecto se rige en virtud de que muchos países se centran en fabricar productos que tengan gran demanda nacional, ya que así al posicionarse cerca de estados o países que se consideren que tienen mercados con más demanda, pueden fácilmente minimizar



el costo de distribución de productos a sus clientes para poder ubicarse y distribuir en dicho país o nación donde consideren la demanda es mayor. Obteniendo así la ventaja de fabricar productos de bajo costo y a la vez desistir de pagar un alto costo para embarcar los productos a los mercados con más apogeo.

Existen dos tipos de escalas: las economías de escala internas y externas. Las externas se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de cada una de sus empresas. Las internas se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente del de la industria (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

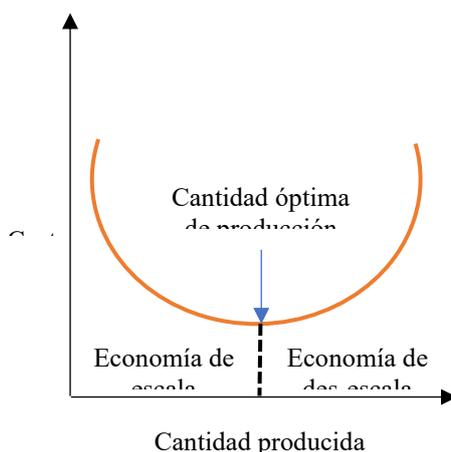


FIGURA 3: ECONOMÍAS DE ESCALA

Para poder distinguir las diferencias entre las economías de escala, realizaremos un ejemplo hipotético.

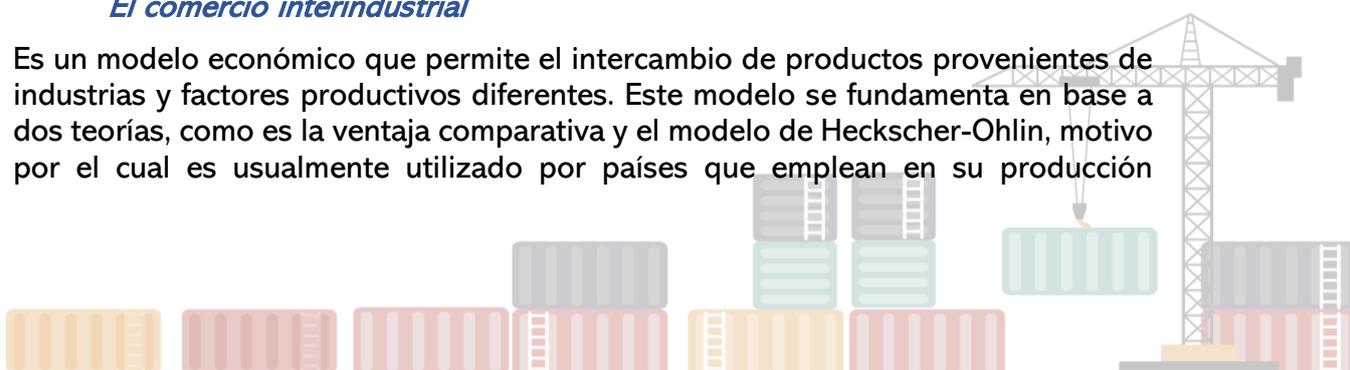
Una industria alimenticia, en principio contaba con 10 empresas en la que se producían 100 productos. Suponiendo que en el año 2016 esta industria decide duplicar el tamaño de sus empresas, razón por la que actualmente cuenta con 20 empresas en la que cada una produce 100 productos. Con lo antes expuesto, notamos que este es un caso de economía de escala externa porque a pesar de incrementar su industria, el tamaño de su producción sigue siendo el mismo.

Por otro lado, si la producción en esta industria alimenticia permanece constante y se disminuyen las empresas, entonces cada una tendrá que producir 200 productos. Por lo tanto, se presentaría un caso de economía de escala interna, ya que al aumentar si se aumenta la producción, la eficiencia dentro de esta industria aumentará.

Con lo dicho precedentemente es importante argumentar las economías de escala internas y externas tienen enfoques diferentes, Es decir, una economía de escala perfecta es aquella donde la industria cuenta con varias empresas pequeñas y cuya competencia será perfecta. Por el contrario, en una economía de escala imperfecta les provee a las empresas grandes ventajas en costes sobre aquellas empresas pequeñas, fomentándose una competencia de mercados imperfecta.

El comercio interindustrial

Es un modelo económico que permite el intercambio de productos provenientes de industrias y factores productivos diferentes. Este modelo se fundamenta en base a dos teorías, como es la ventaja comparativa y el modelo de Heckscher-Ohlin, motivo por el cual es usualmente utilizado por países que emplean en su producción



factores diferentes por los recursos que posee como los países en desarrollo frente a los países industrializados.

El comercio interindustrial enfatiza que cada país se especialice en aquellos bienes donde posea ventaja comparativa respecto a otros. Es decir, para que exista un intercambio cada país deberá especializarse en los bienes que estén bien dotados y de industrias diversas, de modo que los países con capital abundante exporten aquellos productos industrializados donde se haya usado intensivamente este factor, e importaran bienes de países donde predomine el factor trabajo. Por el contrario, aquellos países con trabajo abundante exportaran productos donde predomine el factor trabajo, e importaran productos donde predomine el factor capital.

El comercio intraindustrial

Es uno de modelos nuevos incorporados en el comercio exterior, el principal objetivo de esta modalidad es que los estados se enfoquen en la manufacturación de bienes específicos o que se encuentren dentro de un sector delimitado, para que se genere el comercio.

El comercio intraindustrial incluye flujos de productos con requerimientos de factores similares. Los países que son exportadoras netas de productos manufacturados que toman forma de tecnología sofisticada también compran productos de otros países. Es decir, en el comercio intraindustrial los países producen bienes cuyas características sean similares, las cuales van a ser exportadas e importadas concurrentemente. Cabe destacar, que esta modalidad de comercio es utilizada mayormente por países industrializados, que cuentan con suficientes recursos monetarios para poder adquirir una variedad de productos, razón por la que las industrias cuentan con recursos tecnológicos más avanzados.

Algunos factores esenciales en el comercio intraindustrial son:

- Puede explicarse mediante la teoría de ventaja comparativa, ya que se comercializarían bienes que pueden ser sustituibles para el consumo, pero que son diferenciados por los elementos incorporados en sus procesos productivos. Supongamos, por ejemplo, sillas de madera y de plástico. en este caso, un país puede exportar sillas de madera e importar concurrentemente sillas de plástico, ya que cada país posee una dotación de factores distintos.
- Ofertan una de productos que pueden distinguirse horizontalmente (características físicas, calidad, prestigio comercial).
- Ofertan una de productos que pueden distinguirse verticalmente (modelos, color, marca, entre otros).
- Otro factor importante en el comercio intraindustrial son las economías de escala, donde las industrias son más innovadoras y la tecnología es más sofisticada.

Krugman, Obstfeld, & Melitz (2012) enfatizan que, el comercio intraindustrial origina ganancias complementarias que superan a las de la ventaja comparativa, porque les permite a los países beneficiarse de mercados potenciales, ya que un país puede disminuir simultáneamente el número de productos fabricados e incrementar la variedad de bienes disponibles para los consumidores nacionales. Es decir, si un país produce menos variedad de un bien, podrá aumentar el rendimiento de dicho bien con costes menores.



Por ejemplo, suponiendo que una empresa estadounidense produce monturas con chip solar para bicicletas en Los Ángeles, las mismas que serán enviadas a China en donde serán ensamblados en unas bicicletas y luego de que sean ensambladas serán enviadas de nuevo a Los Ángeles. Por lo tanto, las monturas con chip solar como las bicicletas importadas se las clasificará dentro de una partida arancelaria, considerándose esta transacción como comercio intraindustrial. Sin embargo, si lo vemos desde otra perspectiva, Estados Unidos está exportando artículos de primera tecnología y está importando un servicio relativamente alto en trabajo (bicicletas ensambladas).

Teoría de la demanda coincidente

Esta teoría se considera una base para el comercio exterior. Su autor fue Staffan Linder y esta teoría, elaborada en los años 70, inició a causa de la escasa información del funcionamiento del comercio de productos manufacturados, que por cierto es uno de los productos con más incidencia en los negocios internacionales; sin olvidar que lo que más influye en dicha comercialización es la *condición de demanda interna*.

A esto, Linder manifiesta que muchas de las empresas se basan y se encuentran impulsadas en fabricar productos para los que el mercado nacional sea extenso, ya que será ese mercado el que definirá la cantidad que deberá producir y vender en un principio la empresa cuando inicie el proceso de exportación a otros países. Es en este punto donde interviene la *demanda coincidente*, es decir los mercados extranjeros que posean un nivel alto de exportación, se encontrarán en países donde las demandas de los consumidores extranjeros sean similares a las demandas de los consumidores externos.

Modelo de la competencia monopolística

Este modelo surge a partir de la importancia del comercio intraindustrial y las economías de escala. Su autor fue P. Krugman y fue desarrollada en 1979, el objetivo principal de este modelo es incorporar las diferencias de los bienes producidos en un entorno de competencia imperfecta, es decir, dentro de un mercado donde es difícil dirigir los precios.

La competencia monopolística se fundamenta por dos supuestos primordiales, que se evidencian actualmente en el comercio internacional: Presencia de economías de escalas internas y la variedad de productos demandados por los consumidores. Las economías de escalas internas se presencian cuando al aumentar los gastos de los factores, la producción incrementa, consecuentemente cuando la producción aumenta los costos medios de dicha producción disminuyen. Evidentemente, las empresas siempre enfrentan estas situaciones, ya que deben cubrir una serie de costos fijos independientemente de cuanto produzcan.

Dentro de los modelos de competencia monopolística se consideran dos supuestos elementales para finalizar el problema de la interdependencia. En primer lugar, se supone que cada empresa puede diferenciar su producto del de su competencia. En segundo lugar, se supone que cada empresa acepta los precios de su competencia (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012). Es decir, las empresas diferencian sus productos de sus rivales cuando los consumidores no se precipitan a comprar productos de otra empresa aun cuando existe una diferencia de precios, ocasionándole una competencia baja que le asegura a la empresa un monopolio de sus productos.



Por el contrario, la empresa que cede a los precios de su competencia significa que esta se concentra en su propio mercado, ignorando los precios de sus competidores. Cabe recalcar, que en este modelo las empresas con economías de escala pueden producir un comercio exterior rentable, ya que cada empresa se especializa en producir un producto en particular, tomando en cuenta que la demanda de su producto dependerá los productos similares y de los precios de otras industrias. Vale decir que el comportamiento de una competencia monopolística debe determinarse por un equilibrio de mercado.

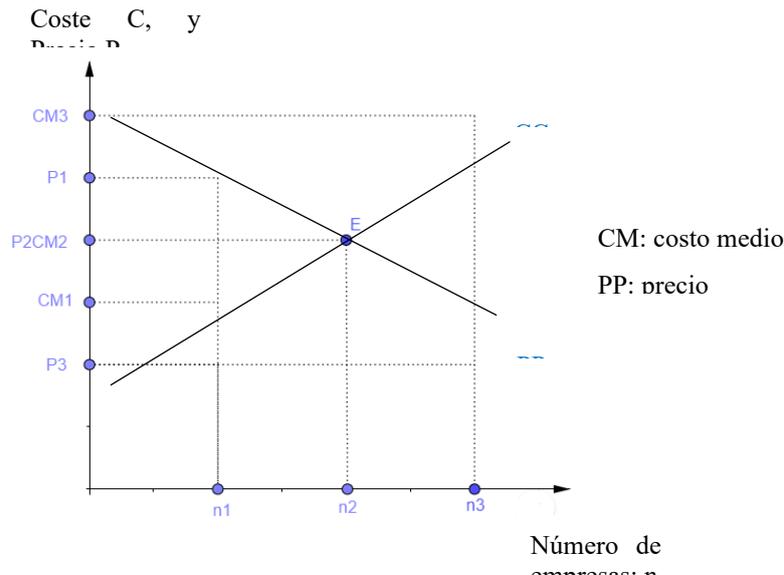


FIGURA 4: EQUILIBRIO EN UN MERCADO DE COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA

En base a la Figura 4 se observa que, en un mercado de competencia monopolística, el número de empresas y los precios están definidos por dos relaciones. Por un lado, cuando el número de empresas aumenta, la competencia aumenta y por lo tanto el precio de la industria (PP) será menor. Por el contrario, si aumenta el número de empresas, las ventas disminuyen y por lo tanto el coste medio (CC) será mayor.

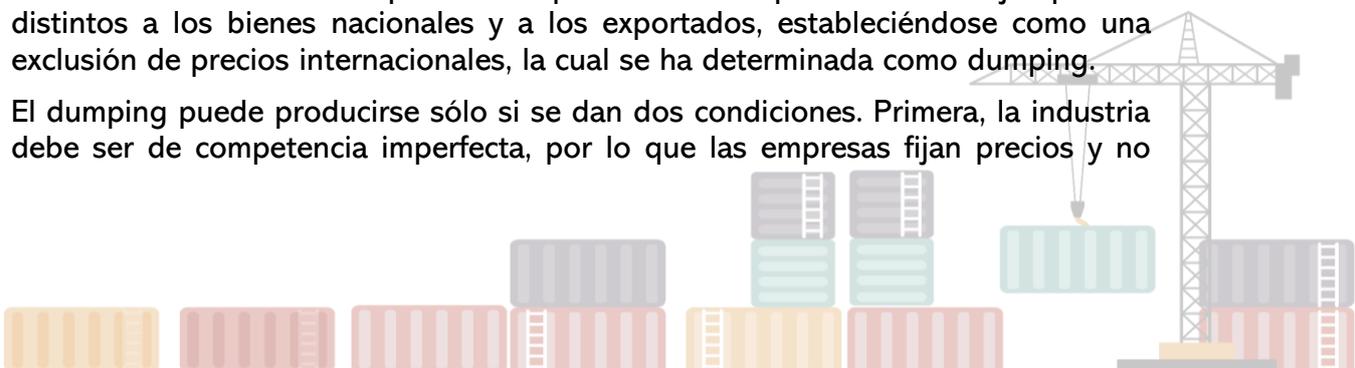
Por otro lado, si los costes medios de la industria son superiores, esta obtendrá beneficios y les permitirá a otras empresas incursionar en el mercado, pero si el coste medio es inferior, la industria acarreará pérdidas, lo que ocasionará la quiebra de algunas empresas.

Entonces, el precio y el número de empresas se determina cuando existe un equilibrio de ambas, es decir $PP=CC$.

Modelos de dumping

Este modelo fue sugerido por J. A. Brander en 1981, donde destacaba que dentro de los mercados con competencia imperfecta las empresas suelen fijar precios distintos a los bienes nacionales y a los exportados, estableciéndose como una exclusión de precios internacionales, la cual se ha determinada como dumping.

El dumping puede producirse sólo si se dan dos condiciones. Primera, la industria debe ser de competencia imperfecta, por lo que las empresas fijan precios y no



aceptan el precio de mercado como dado. Segunda, los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes nacionales no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012). En este sentido, para muchos el dumping es considerado como un modelo desleal dentro del comercio internacional, por las políticas empleadas para fijar precios. Sin embargo, este modelo resulta beneficioso para las empresas monopolísticas.

Por lo tanto, el modelo de dumping elaborado por Brander & Krugman (1983) describe una situación en la que un monopolista en el mercado doméstico y un monopolista en el extranjero, producen un mismo bien con características físicas similares, suponiéndose que tienen el mismo costo marginal. Para poder maximizar las utilidades, deciden restringir momentáneamente la oferta y fijan precios más elevados que los de su competencia (Palmieri, 2019). Sin embargo, si uno de ellos decide ampliar las ventas reduciendo su precio, la utilidad que este recibirá será menor, obteniendo menos beneficios.



The background is a dark blue, textured surface with a grid-like pattern. A large, light blue globe is centered in the upper half. It is surrounded by a ring of small white dots and several orange slices. Below the globe, two hands are shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership. The overall theme is global integration and economic cooperation.

Capítulo 3: La Integración económica
y los organismos internacionales que
influyen en el Comercio Exterior

Introducción al Capítulo

La integración económica entre países permite establecer un área común entre los miembros que la integren, de la integración económica se puede obtener ventajas comerciales, económicas, sociales y fiscales, y buscan eliminar los obstáculos o barreras comerciales. En ese sentido, la integración económica es un proceso de transformación de factores orientados a unir varios mercados o varias economías en un todo. Podemos ver a la integración económica por grados o fases; la más básica es la zona de preferencia arancelaria, donde comparten la misma área geográfica, reducen tarifas arancelarias, existe comercio libre y hay trato preferencial; luego esa integración va evolucionando hasta formar un área de libre comercio, donde se remueven todas las tarifas arancelarias y no arancelarias; posterior existe una unión aduanera, donde hay libre circulación de mercancías entre los miembros mientras que los que no son pagan un arancel común; posterior se tiene un mercado común, donde se permite, circular libremente sus mercancías, factores de producción, servicios y personas; le sigue la unión monetaria, la unión económica y finalmente existe una integración total donde hay una autoridad supranacional para la toma de decisión de cualquier estilo.

Objetivos

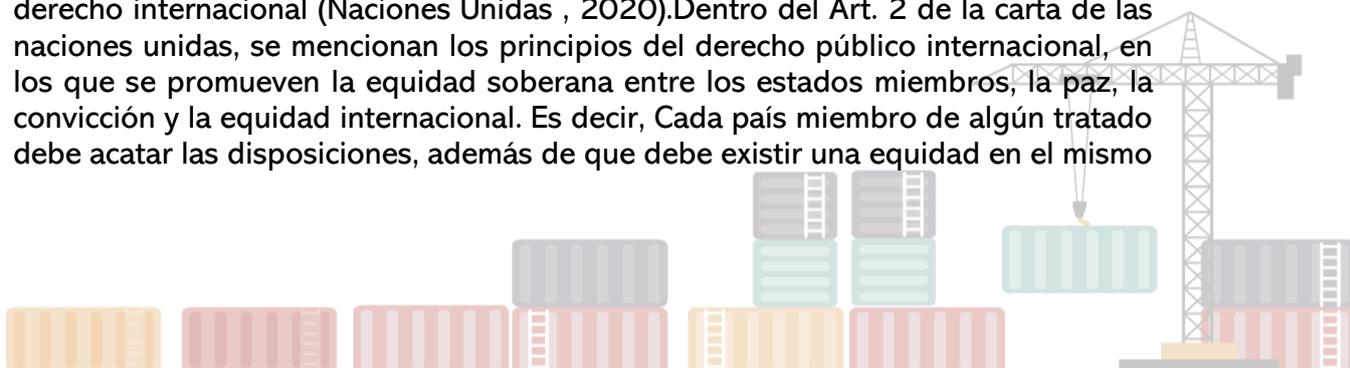
- Conocerá la importancia de la integración económica.
- Entenderá las distintas fases de integración económica entre bloques de países.
- Discriminará los beneficios de cada fase de integración económica.

El Derecho Internacional Público y los Derechos de los Tratados

Se considera como Derecho Internacional Público (DIP) al conjunto de normas creadas por acuerdos, que consisten en regularizar las relaciones entre los miembros internacionales. El DIP se origina del *ius gentium*, “derecho de gentes” que alude al derecho romano, que apareció con la creación del tratado de paz de Westfalia, en el cual se estipuló que todas los vínculos a nivel internacional serían reguladas por el derecho público internacional, además en 1919 con la creación de la paz de Versalles se crea la Sociedad de Naciones, organismo que promovía la paz y colaboración universal, sin embargo esta no tuvo el éxito esperado y desembocó la segunda guerra mundial que terminó en 1945 con la caída de los países del eje y del triunfo de este nació la Organización de las Naciones Unidas.

Dentro de los procesos de integración, el DIP es fundamental, puesto que toda integración debe regirse por una reglamentación con procedimientos de derechos consensuados. Si bien es cierto, las integraciones son voluntarias, sin embargo, los miembros que la integran deben cumplir con ciertos compromisos. La adaptación del DIP garantiza la fiabilidad de una integración económica.

Para las Naciones Unidas el derecho internacional es fundamental para el desarrollo de las vinculaciones internacionales, por tal motivo en la carta de las naciones unidas su objetivo principal consiste en crear condiciones para mantener la justicia y el respeto a las obligaciones proveniente de los tratos y de otras fuentes del derecho internacional (Naciones Unidas , 2020).Dentro del Art. 2 de la carta de las naciones unidas, se mencionan los principios del derecho público internacional, en los que se promueven la equidad soberana entre los estados miembros, la paz, la convicción y la equidad internacional. Es decir, Cada país miembro de algún tratado debe acatar las disposiciones, además de que debe existir una equidad en el mismo



El Derecho Internacional Público es el conjunto de normas jurídicas que conducen las vinculaciones entre los Estados y de algunas entidades que disponen de personalidad jurídica internacional, aunque no son Estados (Oyarce , 2014). La implementación de reglamentos jurídicos parte de aceptar que estos procesos requieren normas por fases para poder llevar a cabo una integración económica exitosa. Además, Las relaciones del DIP se pueden dar entre estados, Organizaciones internacionales, empresas multinacionales organizaciones no gubernamentales internacionales, los Estados no autónomos.

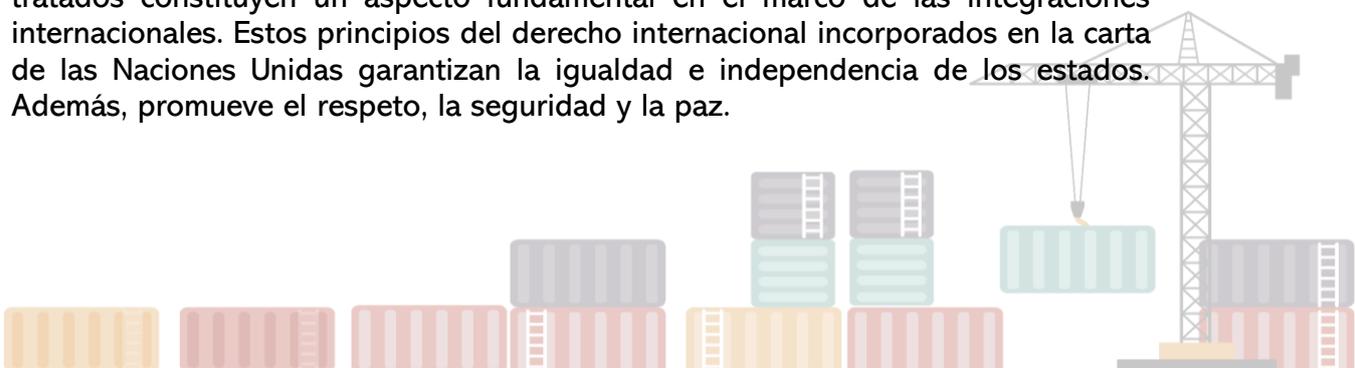
Los procesos de integración económica han conllevado a crear y a utilizar instrumentos de DIP para que los miembros de las zonas de libre comercio puedan superar las etapas que estas requieren y logren conseguir una sociedad económica exitosa (Beltrán , 2017). Todos los estados miembros de una integración deben contar con normas o regulaciones que les permitan garantizar el derecho de los participantes. Es decir, una integración económica exitosa no solo requiere de la eliminación de barreras comerciales, sino también requiere de la implementación de normativas.

Por el contrario, el Derecho de los Tratados se fundamenta en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados que se estableció en Austria el 23 de mayo de 1969, el cual es considerado como una fuente del derecho internacional que permite el desarrollo y la cooperación pacífica internacional entre naciones. Los tratados son acuerdos internacionales entre naciones que están regidos por el derecho internacional. Esta Convención en el Art. 2 menciona que los Acuerdos Internacionales son un documento único aprobado, por escrito entre estados y regidos por las normativas de los derechos internacionales, los cuales deben garantizar el libre consentimiento y la buena fe. Podrán formar parte de los tratados aquellos que formen parte de las Naciones Unidas, los miembros de algún organismo especializado y cualquier estado invitado por la asamblea de las Naciones Unidas.

La convención de Viena sobre el derecho de los tratados destaca que dentro de un tratado debe existir un consentimiento y un previo acuerdo entre las partes participantes. Además, se deben respetar los principios de “libre consentimiento”, “buena fe” y de la norma “pacta sunt servanda”. El “pacta sunt servanda”, es uno de los principios fundamentales, que etimológicamente significa los tratados deben ser cumplidos”. Este principio del derecho internacional establece que cada uno de los miembros pertenecientes a un acuerdo debe cumplir o establecerse de forma solemne y ratificada, por voluntad propia y no por obligación.

Esta normativa del derecho internacional nace por la importancia de los tratados y como medida de solución pacífica entre los estados miembros. En base a este convenio, la adopción de los tratados se lleva a cabo mediante el consentimiento de todos los estados miembros. Del mismo modo, el texto de los tratados será permanente y constará con la firma de todos los países miembros. Así mismo, este entrará en vigor en la fecha en que los estados negociadores la dispongan.

En conclusión, tanto el derecho público internacional como el derecho de los tratados constituyen un aspecto fundamental en el marco de las integraciones internacionales. Estos principios del derecho internacional incorporados en la carta de las Naciones Unidas garantizan la igualdad e independencia de los estados. Además, promueve el respeto, la seguridad y la paz.



Integración: Definición

Para el comercio exterior, la integración económica entre países es muy importante, porque le permite establecer un área común entre los miembros que la integren donde se obtienen ventajas comerciales, económicas, sociales y fiscales. El término integración proviene del latín *integratio*, que consiste en establecer una unión entre las partes. En este sentido, la integración económica consiste en la unión de varios países que establecen medidas para eliminar los obstáculos o barreras comerciales.

La integración económica es un mecanismo equitativo y transparente, que ayuda al desarrollo de los países y a mitigar los conflictos internacionales que se puedan ocasionar entre los miembros. Independientemente de la relación que se establezca el propósito de esta no solo consiste en liberar un área comercial, sino que busca crear un mercado común donde exista una equidad entre las partes. Esta asociación entre los miembros funciona como unidad económica donde se erradican las barreras comerciales en sus mercados respecto a los países no miembros.

Existen dos enfoques desde los cuales se puede analizar la integración económica: como “proceso” y como “estado de cosas”. El proceso implica un conjunto de actividades para alcanzar un estado distinto; mientras que, el estado de cosas considera la situación en la que se encuentran los países que quieren formar parte de un grupo regional en un punto determinado de tiempo (Conesa, 1982). En este contexto, la integración económica es un proceso de transformación de factores orientados a unir varios mercados o varias economías en un todo.

La integración económica supone la cesión significativa de soberanía por parte de los países participantes, la cual puede verse de dos formas: integración comercial e integración monetaria que conducen a uniones políticas para alcanzar un máximo nivel de integración. Estas integraciones están conformadas por los estados soberanos de manera voluntaria y deliberada, la cual inicia con acercamientos económicos y abarcando nuevos temas mediante un proceso gradual.

Ahora bien, dentro del marco de la integración económica se destacan algunos objetivos fundamentales como:

- Eliminación de los obstáculos al comercio.
- Libre circulación de mercancías, capitales, bienes y servicios.
- Implementar políticas comunes que beneficien a distintos sectores económicos.
- Establecer derechos arancelarios externos a países no integrados.
- Fomentar las negociaciones entre los países integrados.
- Disminuir los riesgos generados por los problemas económicos globales.

Fases de Integración

Dentro de este contexto, la integración económica es un proceso donde se destacan varias fases. Estas fases se consideran puntos clave para el comercio, así como el establecimiento de políticas económicas en un área específica:



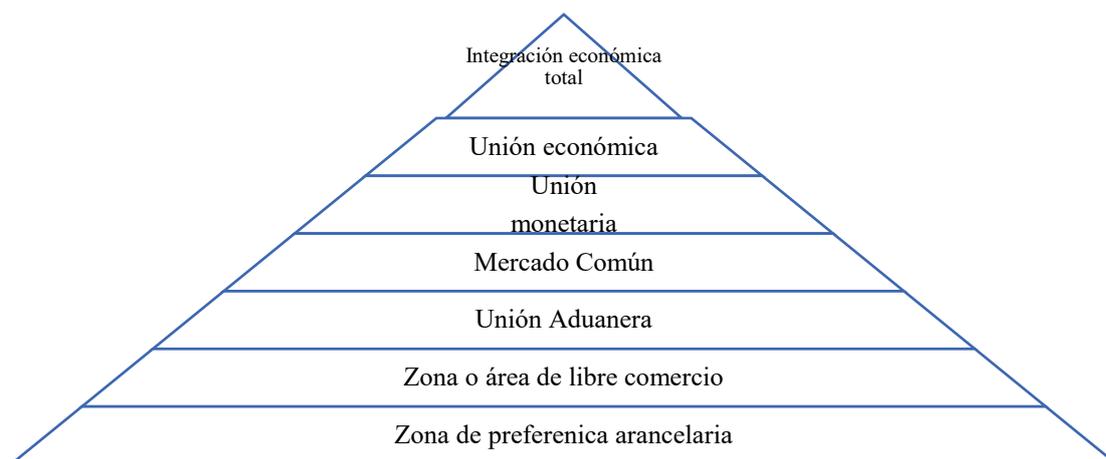
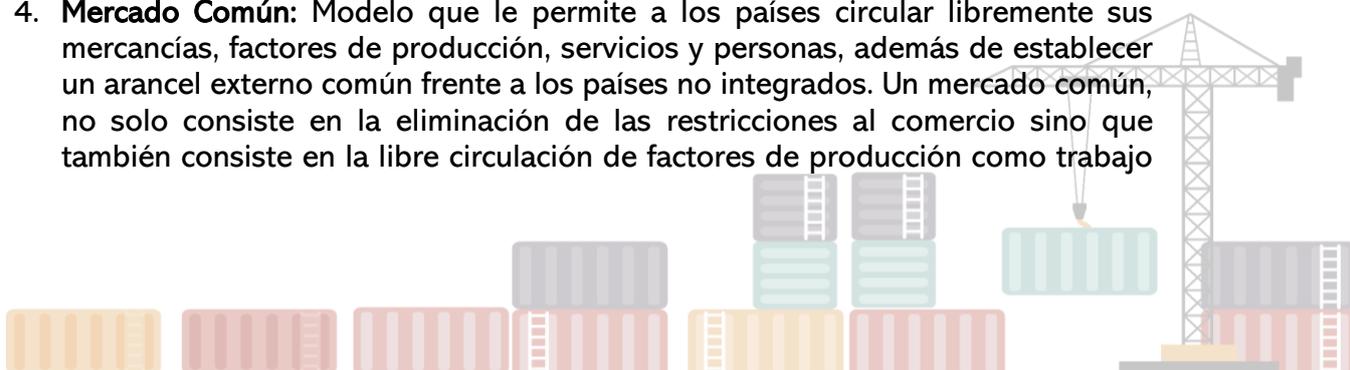


FIGURA 5. FASES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

1. **Zona de Preferencia Arancelaria:** Es un nivel de integración, en el que los países que integran una misma área geográfica se conceden beneficios mediante la reducción de tarifas arancelarias, al comercio entre ellos, de ciertos productos. Es decir, los países se otorgan un trato preferencial diferente comparado con el de los países no integrados.
2. **Zona o Área de libre Comercio:** Es un proceso donde los países remueven todas las tarifas arancelarias y no arancelarias de los productos locales de los países miembros para que puedan circular libremente sus mercancías. Cada país determina las barreras que va a imponer a los países no miembros. Un ejemplo de esto es el TLCAN o NAFTA. Por otro lado, uno de los problemas de un área de libre comercio es el control exhaustivo en los intercambios dentro del área, ya que este busca disminuir la comercialización de bienes importados de terceros países (Calvo, 2019). Es decir, el área de libre comercio trata de mantener controlado la comercialización de aquellos bienes originarios del área perteneciente, pero que su producción haya sido total o parcial en el exterior. Por este motivo se establecen las Normas de Origen para poder diferenciar cuales son los bienes importados que gozarán de ciertos derechos, siempre y cuando estos no incorporen más del 50% de materiales provenientes del exterior.
3. **Unión Aduanera:** Figura que no solo permite la libre circulación de mercancías, sino que los países establecen un arancel externo para los países no integrados. Para Conesa (1982), la unión aduanera se sustenta en la liberación del comercio recíproco, el establecimiento de una tarifa externa común y el establecimiento de una aduana común para recaudar fondos que se distribuyen entre los países miembros (Aguirre, Cevallos, Medina, & Sancho, 2015). Según lo establece el Art. XXIV la Unión Aduanera es un acuerdo en el cual se unifican dos o más territorios aduaneros, en el cual se eliminan ciertas restricciones comerciales permitiéndose el libre intercambio de bienes. Sin embargo, cada miembro de la unión se encarga de establecer un Arancel Externo Común para aquellos países no pertenecientes a la unión. Un ejemplo de unión aduanera es la comunidad europea establecida en 1968.
4. **Mercado Común:** Modelo que le permite a los países circular libremente sus mercancías, factores de producción, servicios y personas, además de establecer un arancel externo común frente a los países no integrados. Un mercado común, no solo consiste en la eliminación de las restricciones al comercio sino que también consiste en la libre circulación de factores de producción como trabajo



- y capital (Bartesaghi, 2012). Es decir, las uniones aduaneras buscan armonizar las políticas comerciales, económicas, fiscales y monetarias de los países miembros, un ejemplo de esto es el Mercado Común Centroamericano (MCCA).
5. **Unión Monetaria:** Es un nivel de integración en el que los países miembros establecen políticas monetarias y comerciales común para terceros países. Dentro de este nivel, no solo se obtiene un mercado común, sino que los países miembros coordinan las políticas monetarias de sus países para poder establecer una moneda común.
 6. **Unión económica:** Proceso de integración donde los miembros integrados retiran todas las barreras comerciales, de capitales y trabajadores, además gozan y coordinan las políticas económicas que se van a establecer a aquellos miembros no integrados. La unión económica es una forma de integración avanzada, pues no solo se fusionan los mercados permitiendo la libre circulación de los factores de producción sino también se fusionan las economías creando una estructura común.
 7. **Integración Económica total:** Modelo de integración en el cual existe una autoridad supranacional que toma las decisiones de las políticas fiscales, monetarias y cambiarias. En esta modalidad de integración económica, los países miembros unifican sus políticas macroeconómica en materia fiscal, y procuran basar sus medidas o decisiones mediante una sola constitución política (Beltrán, 2017). Es decir, todos los países que formen parte de una sociedad económica deberán contar con un ente regulador que garantice sus procesos y promueva la equidad de beneficios entre las partes involucradas.

Las integraciones económicas dentro del contexto económico y comercial tienen varias ventajas como:

- El aumento de dimensión de los mercados nacionales
- Atenúa las diferencias con los países limítrofes
- Potencia la Inversión Extranjera Directa
- Fortalece los procesos democráticos

Es decir, las integraciones económicas no solo buscan beneficios para el ámbito económico, sino también para el ámbito político y cultural. Estos procesos permiten alcanzar un mayor rendimiento en la demanda global, ya que los costos medios se reducen. Así mismo, permite la introducción de recursos tecnológicos que incentivan a las empresas a perfeccionar su producción para lograr captar la atención de los inversionistas extranjeros.

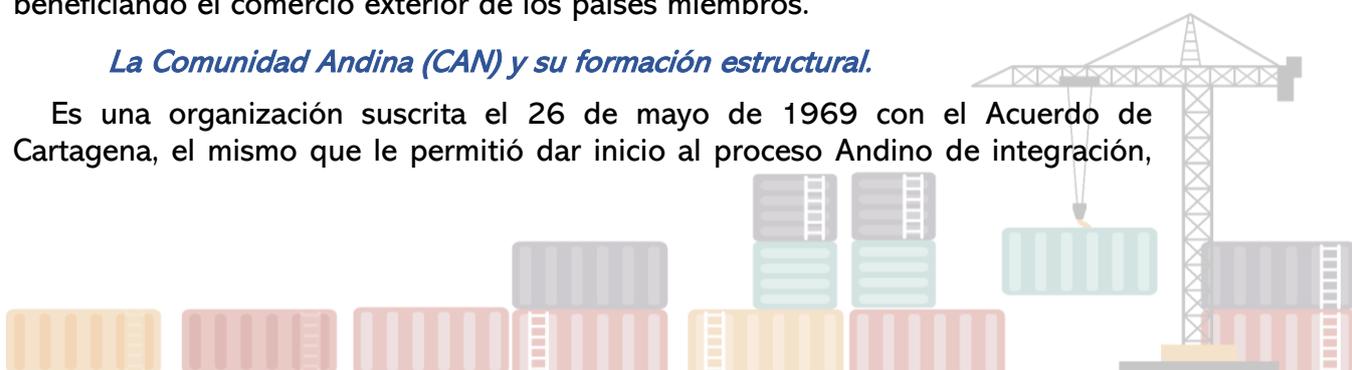
Bloques Económicos

Bloques económicos del continente americano

Desde 1960 el continente americano se ha caracterizado por formar parte varios procesos de integración económica. Con este impulso económico incrementaron considerablemente los acuerdos multilaterales y bilaterales, además, ha impulsado el regionalismo de los países del continente. Estos bloques económicos han permitido el desarrollo de las industrias y la dinamización de la oferta exportable beneficiando el comercio exterior de los países miembros.

La Comunidad Andina (CAN) y su formación estructural.

Es una organización suscrita el 26 de mayo de 1969 con el Acuerdo de Cartagena, el mismo que le permitió dar inicio al proceso Andino de integración,



antes conocido como Pacto Andino, actualmente CAN. Está conformada por cuatro países miembros: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y cinco países asociados: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay, además de un país observador España (Comunidad Andina , 2020).

Esta organización la constituyen varios establecimientos y organismos que conforman el Sistema Andino de Integración (SAI), el cual tiene como objetivo alcanzar un desarrollo global, sensato y armónico de los países integrados. Las instituciones que conforman el SAI se reúnen una vez al año o cuando se lo solicite con el objetivo de establecer todas las medidas correspondientes para lograr el bien común. Los órganos que conforman el SAI son:

- **Consejo Presidencial Andino:** Es una organización de carácter intergubernamental, creado el 23 de mayo de 1990. Lo integran los jefes de estado de los países miembros y se reúnen de forma ordinaria una vez al año. Es considerada como el máximo órgano, ya que se encarga de establecer las políticas de integración Andina e impulsar las acciones pertinentes de los asuntos de interés.
- **Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores:** Es el órgano legislativo y de decisión, de tipo intergubernamental creado el 12 de noviembre de 1979. Lo integran los ministros de relaciones exteriores de los países miembros y se reúnen de forma ordinaria dos veces al año. Se encarga de formular y ejecutar las políticas exteriores, además suscribe los convenios y acuerdos con terceros siempre que estos estén relacionados con temas de política exterior y coordina la posición conjunta en negociaciones internacionales.
- **Comisión de la Comunidad Andina:** Es otro órgano legislativo, de tipo intergubernamental creado el 26 de mayo de 1969. Lo integran los representantes plenipotenciarios de los países miembros y se reúnen de forma ordinaria tres veces al año o cuando estos sean convocados por el presidente. Este organismo se encarga de crear, ejecutar y evaluar las políticas de integración que estén vinculadas al comercio e inversión.
- **Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina:** Es el órgano jurisdiccional de tipo supranacional y comunitario, creado el 28 de mayo de 1979. Está integrado por un magistrado de los países miembros y funciona de manera permanente. Este organismo se encarga de comprender las normas que conforman el Ordenamiento Jurídico de la CAN, además controla la licitud de los actos de los órganos comunitarios, y resuelve las controversias referentes al cumplimiento de obligaciones de los países andinos.
- **Parlamento Andino:** Es el órgano deliberante de tipo comunitario, que se encarga de representar a los pueblos de la CAN y fue creado el 25 de octubre de 1979 con el Acuerdo de Cartagena. Este organismo se encarga de orientar y generar proyectos de interés común para los órganos del sistema, además promueve las relaciones entre los parlamentos y los órganos del SAI.
- **Secretaría General de la Comunidad Andina:** Es el órgano ejecutivo y técnico, de tipo comunitario, creado el 10 de marzo de 1996 con la suscripción del Protocolo de Trujillo. Está integrado por el secretario general, directores generales, personal técnico y administrativo. Este organismo se encarga de velar por la correcta administración y el cumplimiento de los compromisos de la integración, además resuelve los asuntos de su competencia.



- **Corporación Andina de Fomento:** El Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) es una institución financiera multilateral, creada el 7 de febrero de 1968. Comenzó a operar en junio de 1970. Está conformada por 17 países de América Latina y el Caribe, España y Portugal y 13 bancos privados de la región (CAF, 2020). Esta institución se encarga de promover el desarrollo sustentable y la integración regional, mediante la prestación de servicios bancarios a clientes del sector público y privado de los países miembros.
- **Fondo Latinoamericano de Reservas:** Es un fondo común de reservas, que inicialmente fue creado como Fondo Andino de Reservas (FLAR) el 8 de junio de 1978 y desde el 12 de marzo de 1991 adoptó el nombre de Fondo Latinoamericano de Reservas. Está conformado por los Ministros de Finanzas, el Directorio de los Bancos Centrales y la Presidencia Ejecutiva. Se encarga de mejorar sus condiciones de inversión a nivel internacional y contribuye a la armonización de las políticas cambiarias, monetarias y financieras de los países miembros. El FLAR es un organismo único en su género en el ámbito regional, que otorga préstamos a sus países miembros. Esta institución inicialmente contaba con una estructura de pool de reservas y actualmente se constituye como un intermediario financiero regional (FLAR, 2020). Cuenta con capital propio y recibe depósitos de Bancos Centrales y otras entidades multilaterales de los países miembros como no miembros de la región.
- **Organismo Andino De Salud Convenio Hipólito Unanue:** Es una institución creada el 31 de enero de 1970. Está integrada por los Ministros de Salud de los países miembros. Esta institución se encarga de promover acciones para mejorar la salud de los pueblos de los países miembros.
- **Convenio Simón Rodríguez:** Es un foro de debate y participación, que entró en vigencia en el 2015 con el Protocolo Sustitutorio del Convenio Simón Rodríguez. Se encarga de establecer iniciativas para el ámbito socio-laboral, además establece políticas comunitarias para fomentar el trabajo, la seguridad laboral y social y las migraciones laborales.
- **Universidad Andina Simón Bolívar:** Es una institución del SAI, creada en diciembre de 1985. Se caracteriza por contribuir al desarrollo mediante capacitaciones científica, técnica, cultural y profesional de los países miembros.
- **Consejo Consultivo Empresarial Andino:** Es una institución consultiva, creada en enero de 1983. Está conformada por un integrante de cada país miembro y se encarga de promover la participación del sector empresarial en el proceso andino de integración.
- **Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas:** Es una instancia consultiva creada el 26 de septiembre de 2007. Está conformada por un integrante indígena de cada país miembro. Se encarga de promover la participación e integración cultural, social, política y económica de los pueblos indígenas de los países miembros.
- **Consejo Consultivo de Autoridades Municipales:** Es una institución consultiva, creada el 7 de mayo de 2004. Está conformada por tres representantes de cada país miembro y se encarga de establecer acciones para mejorar el bienestar de la ciudadanía y de los gobiernos de los países miembros.

Los objetivos de la comunidad Andina están dirigidos a:



- Promover el crecimiento de los países integrados, por medio de la equidad e integración social y económica.
- Acelerar el crecimiento productivo para generar más empleos en los países miembros.
- Promocionar la cooperación de los países miembros en los procesos de integración.
- Reducir la vulnerabilidad externa y alcanzar el progreso económico de los países miembros.
- Fortificar la solidaridad subregional y minimizar las diferencias existentes entre los miembros integrados.

La permanencia del Ecuador en la Comunidad Andina (CAN).

El Ecuador a través de los años se ha enfocado en establecer alianzas comerciales que fortalezcan la cooperación entre países, es por esto que, en 1969 mediante la firma del Acuerdo de Cartagena se une a la CAN. La CAN ha tenido un gran impacto en el desarrollo económico y comercial del Ecuador, ya que su mercado es atractivo especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Además, esta integración permitió el crecimiento del comercio intracomunitario, así como también la liberalización comercial que genera más fuentes de empleo.

Con este Acuerdo, en el Ecuador se establecieron bases para el desarrollo de las industrias, las cuales a largo plazo han ayudado a fortalecer la demanda interna y externa del mercado local. El comercio entre Ecuador y los países miembros de la CAN tienen un aporte significativo para la balanza de pagos ecuatoriana, ya que se mantiene un comercio sólido. Dentro de este grupo se demanda una variedad de productos no petroleros, así como también productos industrializados provenientes del atún, cacao, café, y otros aparatos electrónicos.

Sin embargo, durante el 2016 se presenciaron varios desmanes porque el Ecuador no posee una moneda nacional y durante ese período se experimentaron grandes pérdidas que se vieron reflejadas en la balanza de pagos. Estas pérdidas se dieron por la depreciación de la moneda de sus socios como son Colombia y Perú, fue entonces que Ecuador manifestó que para remediar esta situación era necesario establecer políticas comerciales como las salvaguardias para que el comercio ecuatoriano no se vea totalmente afectado y evitar la salida del Ecuador en esta integración. Actualmente los países miembros de la CAN suscribieron una declaración para establecer políticas que favorezcan a todos, además de establecer medidas para evitar ciertas actividades ilícitas que perjudiquen al ambiente.



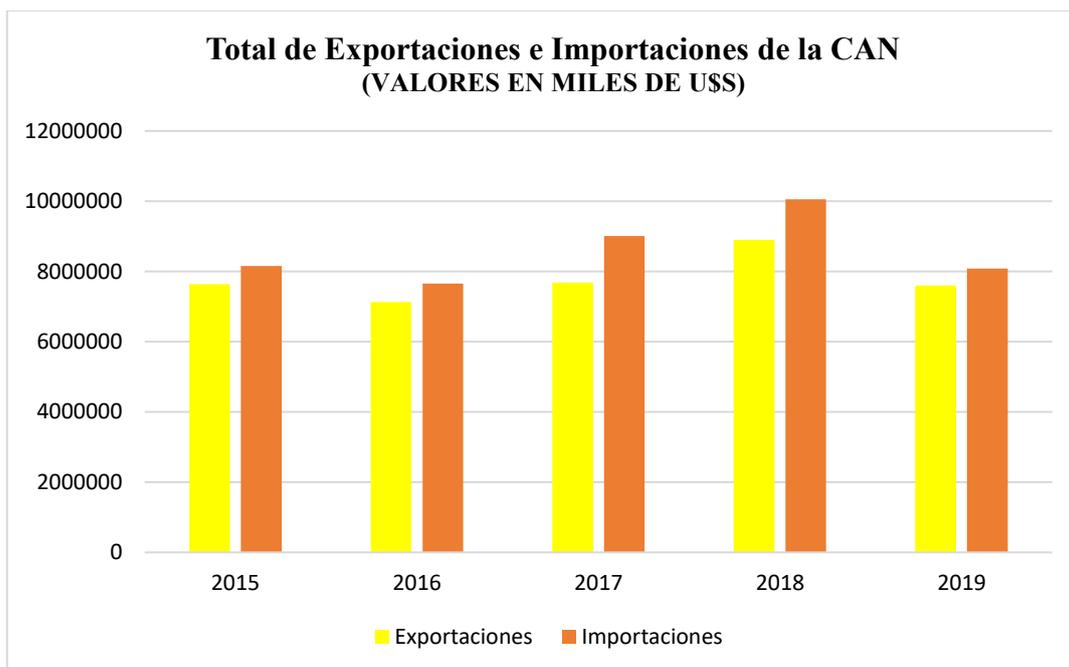


FIGURA 6: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA CAN

Fuente: Banco Central del Ecuador

Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y su formación estructural.

El MERCOSUR es una integración regional que se inició con la suscripción del Tratado de Asunción y entró en vigencia el 31 de diciembre de 1994, el cual está constituido por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, además de países miembros como: Bolivia, Colombia, Ecuador, Chile, Guyana, Perú y Surinam, actualmente Venezuela se encuentra suspendida de todos los derechos del Mercosur (MERCOSUR, 2020).

El MERCOSUR está conformado por tres órganos, los cuales en conjunto se encargan de tomar las decisiones pertinentes: el Consejo del Mercado Común (CMC), que es considerado el órgano superior ya que conduce políticamente el proceso de integración, el Grupo Mercado Común (GMC), que se encarga de velar por el bienestar y el correcto funcionamiento del bloque, y la Comisión de Comercio (CCM), que lleva a cabo el control administrativo de los recursos de política comercial.

Además, los objetivos del MERCOSUR están encaminados a:

- Erradicar las limitaciones comerciales y permitir la circulación de bienes, servicios y factores de producción.
- Establecer una política externa para los miembros no integrados.
- Creación de políticas para distintos sectores económicos entre países integrados.
- Armonizar sus legislaciones para obtener mayor integración entre los países miembros.

La permanencia del Ecuador en el MERCOSUR.

Ecuador formalizó su intención de ser miembro del MERCOSUR en el 2002, sin embargo, en el 2013 se iniciaron las negociaciones para el protocolo de adhesión



a esta integración regional. Desde ese momento, el Ecuador estableció realizar cambios en la matriz productiva, que le permita expandir la producción y reducir la dependencia del país. Estas medidas aplicadas han permitido incrementar la competitividad e industrialización del mercado ecuatoriano.

Con la integración de Ecuador al MERCOSUR no solo se ha logrado establecer políticas comerciales comunes y la libre circulación de bienes, sino que también se ha dinamizado la participación en el comercio internacional no solo con productos petroleros, sino también con otras materias primas. El cambio de la matriz productiva enfatiza la importancia de la diversificación de productos de varios sectores económicos, incluyendo los de carácter comercial y turísticos. En conjunto, estos cambios implican el progreso significativo de la matriz productiva ecuatoriana.

En base a esto, la permanencia del Ecuador dentro del MERCOSUR es importante, ya que esta integración garantiza el desarrollo endógeno de las industrias en especialmente las de sector agrícola. Esta integración ha intensificado las relaciones comerciales del Ecuador con los países miembros del MERCOSUR, ya que antes de convertirse en miembro pleno, decidió implementar medidas de cooperación a cambio de recursos tecnológicos con los países miembros, obteniéndose un bienestar común. En conclusión, el MERCOSUR considera que el Ecuador es un país potencial y garantiza el cambio en su matriz productiva.

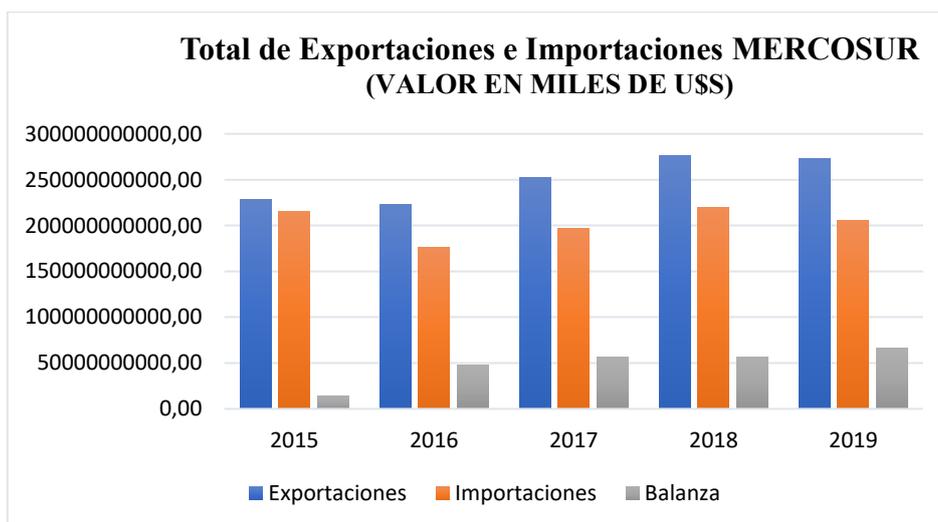


FIGURA 7: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL MERCOSUR

Fuente: Sistema de estadísticas de comercio exterior del MERCOSUR



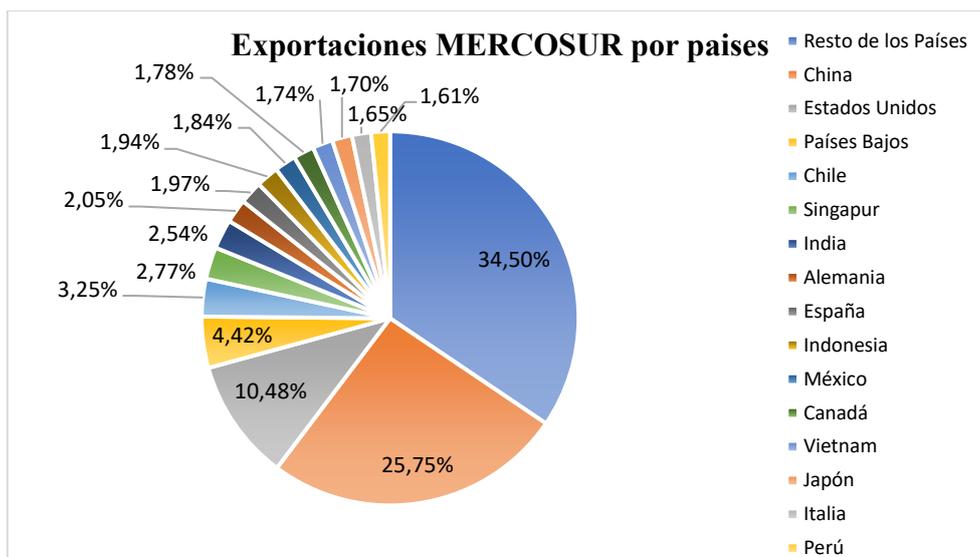


FIGURA 8: TOTAL DE EXPORTACIONES MERCOSUR POR PAÍSES

Fuente: Sistema de estadísticas de comercio exterior del MERCOSUR

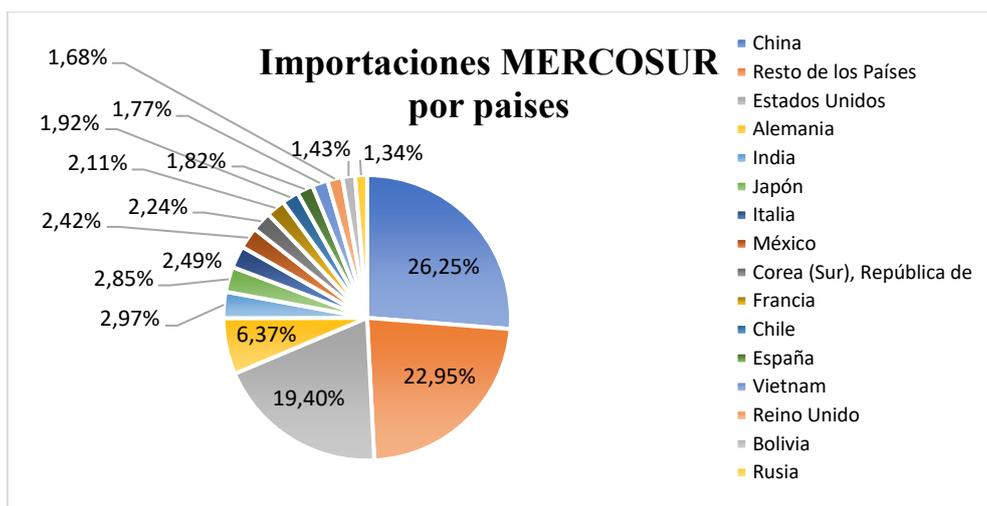


FIGURA 9: TOTAL DE IMPORTACIONES MERCOSUR POR PAÍSES

Fuente: Sistema de estadísticas de comercio exterior del MERCOSUR

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y su formación estructural.

En Latinoamérica es considerado el mayor grupo de integración, el cual fue suscrito el 12 de agosto de 1980 mediante el Tratado de Montevideo. Inicialmente se constituyó como Área Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que fue diseñado como una zona de libre comercio que tenía como objetivo eliminar todas las barreras comerciales. En 1967 se destacó que esta integración debía mejorar sus procesos hasta alcanzar un mercado común; sin embargo, no se logró el objetivo deseado y se sustituye la ALALC por ALADI. Está constituido por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (ALADI, 2019).

Los objetivos de la ALADI se focalizan en:



- Establecer un área de preferencia económica que le permita alcanzar un mercado universal mediante la implementación de mecanismos como:
 - Crear preferencias arancelarias aplicables para productos propios de los países integrados frente a los aranceles vigentes para países no miembros.
 - Acuerdos regionales armonizados para los países miembros.
 - Acuerdos parciales, en el que participan otros países del área.

Por otro lado, esta integración latinoamericana establece principios como:

- El pluralismo en el ámbito político y económico
- La convergencia gradual de las acciones que conllevan a formar un mercado común latinoamericano.
- La implementación de tratamientos diferenciales dependiendo del alcance del desarrollo de los países miembros.
- La multiplicidad de los instrumentos comerciales establecidos.

Organismos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La ALADI es un organismo intergubernamental que busca el progreso económico y social de sus países miembros. Este posee una estructura organizacional que está compuesta por:

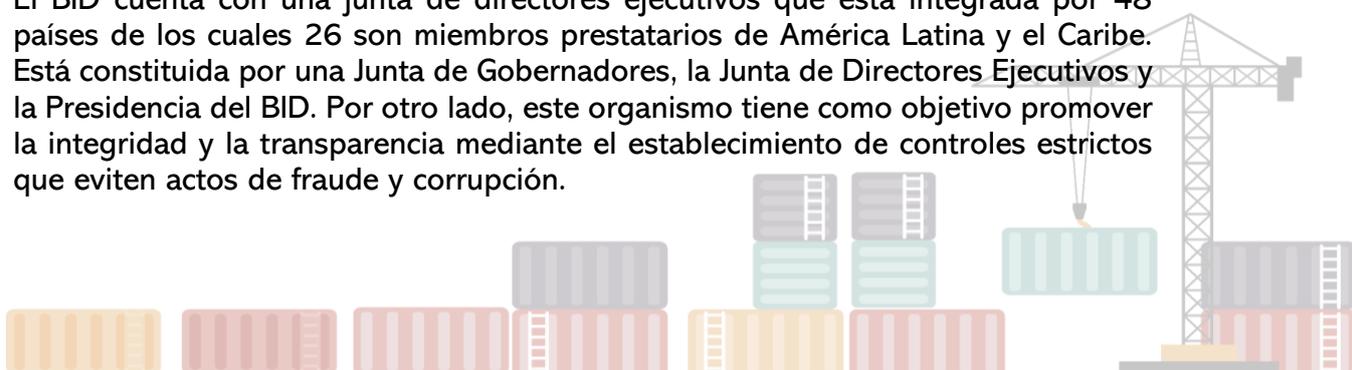
- **Consejo de Ministros:** Es considerado el órgano supremo, el cual está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros. Se encarga de establecer las políticas para los procesos de integración.
- **Comité de Representantes:** Es el organismo político permanente, integrado por un representante permanente de cada país miembro con derecho al voto y un representante alterno. Realiza la función de foro negociador donde se analizan las iniciativas que deben cumplir los tratados.
- **Conferencia de Evaluación y Convergencia:** Es un organismo integrado por plenipotenciarios de los países miembros. Se encarga de analizar el proceso de integración, además promueve un mejor seguimiento en las integraciones.
- **Secretaría General:** Es el órgano técnico que está integrado por el personal técnico y administrativo, además de un secretario general. Se encarga del control y gestión de los objetivos de la asociación de los países miembros.

Además, posee vínculos con otros organismos internacionales tales como:

Banco interamericano de desarrollo (BID).

Es un organismo internacional creado en 1959 que posee vínculos con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este organismo es la principal fuente de financiamiento para el desarrollo de América Latina y el Caribe, su objetivo es alcanzar el desarrollo de los países miembros de esta región. Además, brinda préstamos, subvenciones y apoyo financiero y técnico a los países que desean reducir las desigualdades sociales y prosperar la infraestructura, salud y educación de sus países (BID, 2020).

El BID cuenta con una junta de directores ejecutivos que está integrada por 48 países de los cuales 26 son miembros prestatarios de América Latina y el Caribe. Está constituida por una Junta de Gobernadores, la Junta de Directores Ejecutivos y la Presidencia del BID. Por otro lado, este organismo tiene como objetivo promover la integridad y la transparencia mediante el establecimiento de controles estrictos que eviten actos de fraude y corrupción.



Organización de estados americanos (OEA).

Es una organización regional que entró en vigor en 1948 con la carta de la OEA, la cual tiene como objetivo defender la integridad territorial de sus países miembros, así como también promover la paz, la seguridad, la justicia y la solidaridad (OEA, 2020). Está estructurado por la Asamblea General, la Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores, el Consejo Interamericano para el Desarrollo Integral, el Comité Jurídico Interamericano, la Comisión Interamericana de Derechos Humanos, la Secretaría General, las conferencias especializadas y las organizaciones especializadas.

Esta organización integra a 35 estados independientes de las Américas, además ha otorgado el status de observados permanentes a 69 estados y a la Unión Europea. La OEA constituye el principal foro gubernamental político, jurídico y social de la región.

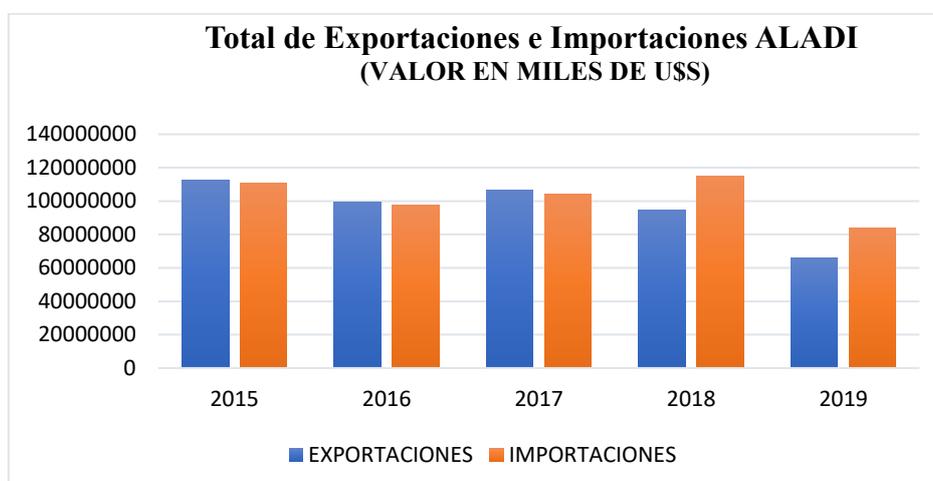


FIGURA 10: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ALADI

Fuente: Sistema de estadísticas de comercio exterior de ALADI

Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y su formación estructural.

Es un organismo de integración creado en 2008 con la firma del tratado constitutivo de UNASUR, el mismo que entró en vigor en 2011. Está constituida por, Bolivia, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Surinam, Uruguay, Venezuela y Perú el mismo que está suspendido desde el 2018.

Está integrada por cuatro organismos, entre ellos:

- **Consejo de Jefes de Estado y de Gobierno:** Es el órgano supremo, que se encarga de establecer los lineamientos y políticas de los países miembros.
- **Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores:** Se encarga de admitir resoluciones que le permita al Consejo de Jefes de Estado tomar decisiones.
- **Consejo de Delegados:** Es el órgano que lleva a cabo las decisiones de los Presidentes y las Resoluciones de los Cancilleres.
- **Secretaría General:** Es el órgano que realiza los mandatos y representa a los órganos de UNASUR, bajo el mando de un Secretario General.

Además, este cuenta con varios consejos sectoriales y cuatro instituciones permanentes como son: Centro de Estudios Estratégicos de Defensa (CEED), Escuela Suramericana de Defensa (ESUDE), Instituto Suramericano de Gobierno en Salud



(ISAGS) y la Unidad Técnica de Coordinación Electoral (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2020).

Los objetivos de la UNASUR se centran en:

- Construir un espacio de integración económico, político y social entre los países miembros.
- Suprimir la desigualdad socioeconómica.
- Fortalecer la autonomía de los estados miembros.
- Consolidar la participación ciudadana y la democracia.

Los estados miembros de la UNASUR consideran esta integración como un aspecto fundamental para el desarrollo de su país, ya que no solo incluye una integración en el ámbito económico, sino que abarca otros ámbitos de carácter cultural, ambiental, educativo, alimentación, infraestructura, salud (CEPAL, 2014). Es decir, la UNASUR promueve el regionalismo, además impulsa el desarrollo de proyectos direccionados a políticas sociales, energética, financiamiento, entre otras. Además, la UNASUR ha creado varias instituciones como la Agencia Espacial de Sudamérica, Escuela Sudamericana de Defensa (ESUDE) y un cuerpo regional para salvaguardar las democracias de la región.

Alianza del Pacífico y su formación estructural.

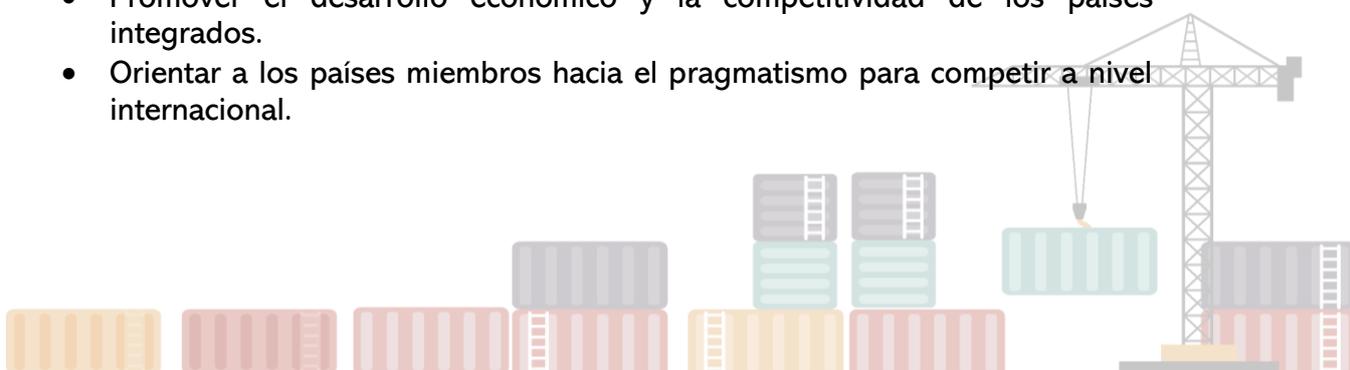
La Alianza del Pacífico es una iniciativa económica y política que surgió entre cuatro naciones de América Latina: Chile, Colombia, México y Perú (Alianza del Pacífico, 2020). Esta Alianza permite el libre comercio y se constituye como la octava potencia económica. Además, cuenta con 59 países observadores de los cinco continentes.

La Alianza del Pacífico está constituida por organismos como:

- **Cumbres Presidenciales:** Es el organismo supremo, que está conformado por los presidentes de los cuatro países miembros.
- **El Consejo de Ministros:** Es el órgano integrado por los Ministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores, quienes se encargan de tomar decisiones para el desarrollo del Acuerdo.
- **El Grupo de Alto Nivel (GAN):** Se encarga de controlar y evaluar las distintas áreas en las que se puedan establecer proyectos de acercamiento con otros grupos regionales, especialmente a la región Asia Pacífico. Este organismo lo conforman los Viceministros de Comercio Exterior y de Relaciones Exteriores de los países miembros.
- **Los grupos y subgrupos técnicos:** Organismo compuesto por los servidores públicos de los países miembros que se encarga de establecer negociaciones relacionadas a la Alianza del Pacífico.
- **Presidencia Pro Tempore:** La ejercen los países miembros de la Alianza del Pacífico y son elegidos anualmente.

Los objetivos principales de esta alianza son:

- Promover el desarrollo económico y la competitividad de los países integrados.
- Orientar a los países miembros hacia el pragmatismo para competir a nivel internacional.



- Brindar estrategias para generar ventajas a nivel internacional, especialmente dirigidas a la región Asia-Pacífico.

Esta Alianza del Pacífico promueve el intercambio comercial y tecnológico, además atrae nuevas inversiones debido a que posee ventajas competitivas en sectores como la minería, agricultura, pesca, manufactura, energía y recursos forestales que permiten dinamizar el comercio mundial.

Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y su formación estructural.

Es una organización que nació con la Organización de Estados Centroamericanos el 14 de febrero de 1951, que finalmente se reformó el 13 de diciembre de 1991 luego con la firma del protocolo de Tegucigalpa. El SICA está conformado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y Belice y República Dominicana que se adhirieron posteriormente (Sistema de Integración Centroamericana, 2020).

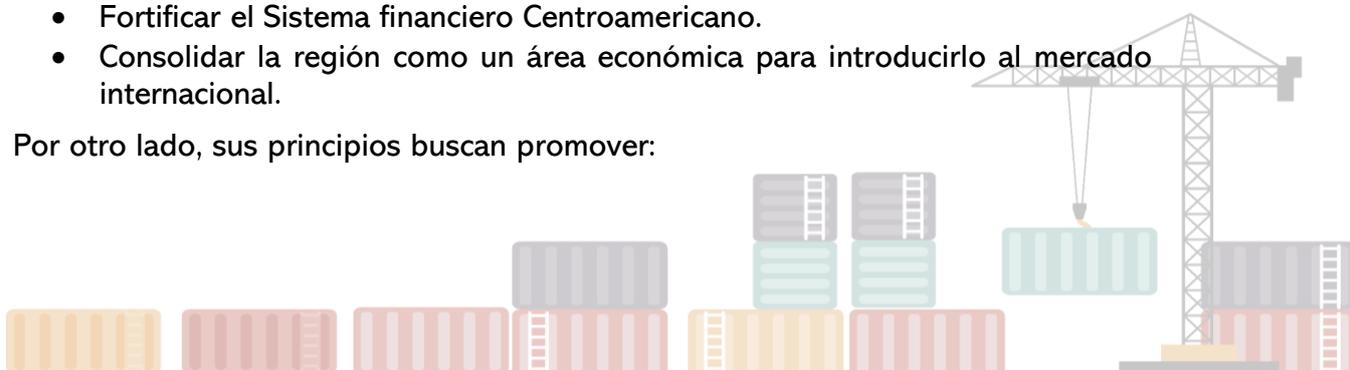
El Sistema de la Integración Centroamericana se basa en principios como la seguridad democrática, cambio climático, integración social y económica y el fortalecimiento institucional que les permite alcanzar una óptima integración y desarrollo de los países miembros. Además, los órganos que la integran son:

- **La reunión de Vicepresidentes:** Es un órgano de asesoramiento y consultas. Las resoluciones de los protocolos vigentes son adoptadas por consenso. Sus reuniones son semestrales o cuando los vicepresidentes deseen.
- **Parlamento Centroamericano:** Es el órgano político que se encarga de establecer el planteamiento y análisis de las políticas de esta organización. Está conformado por 20 diputados de cada país miembro, los cuales son elegidos mediante el sufragio universal.
- **La Corte Centroamericana de Justicia:** Es el organismo que se encarga de garantizar el respeto de los derechos en el protocolo por parte de los países miembros. Su funcionamiento es regulado por el estatuto de la misma, el mismo que es suscrito dentro de 90 días posteriores a la entrada en vigor del protocolo, por parte de los países miembros.
- **El Comité Consultivo (SICA):** Brinda asesoría a la secretaria general sobre las políticas de la organización. Además, está integrada por los sectores económicos, sociales y culturales de la integración ístmica.
- **La Secretaría General:** Es un organismo operativo del SICA, que se encarga de ejecutar y coordinar proyectos regionales.

Los objetivos del SICA consisten en:

- Consolidar y fortalecer la democracia de sus instituciones mediante el sufragio libre y secreto, y el respetando siempre los derechos de los demás.
- Promover de forma armónica y equilibrada, el progreso socioeconómico, cultural y político de los miembros integrados.
- Establecer un sistema regional de mejoras socioeconómicas para los estados Centroamericanos.
- Fortificar el Sistema financiero Centroamericano.
- Consolidar la región como un área económica para introducirlo al mercado internacional.

Por otro lado, sus principios buscan promover:



- El respeto de los derechos humanos es lo esencial del sistema de integración centroamericana.
- La solidaridad centroamericana como base de la interdependencia, origen y destino común.
- La seguridad jurídica entre los países que se van a integrar.

Mercado Común Centroamericano (MCCA).

El MCCA es un bloque económico y político que nació el 13 de diciembre de 1960 con la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana y que finalmente entró en vigor el 04 de junio de 1961. Está conformado por Honduras, Nicaragua, Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Sus objetivos consisten en unificar las economías de los países integrados e impulsar el crecimiento en Centroamérica y mejorar el estilo de vida de los habitantes.



FIGURA 11: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL MCCA

Fuente: Banco Central del Ecuador

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Es un acuerdo que fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y que finalmente entró en vigor el 01 de enero de 1994. Este acuerdo está conformado por Estados Unidos, Canadá y México, el cual tiene como propósito establecer un trato de nación más favorecida y transparencia entre los miembros (NAFTA, 2014). Sus objetivos buscan:

- Eliminar las barreras e inconvenientes comerciales.
- Facilitar la circulación liberatoria de bienes y servicios entre los países integrados.
- Fomentar la competencia honrada en la zona comercial.
- Proteger la propiedad intelectual de los países miembros
- Aumentar las inversiones de los países
- Instaurar lineamientos para la cooperación entre las partes que permitan obtener más beneficios del tratado.



Entre sus organismos se encuentran: la Comisión de Libre Comercio, el Grupo de Coordinadores del TLCAN, Grupos de Trabajo y Comités del TLCAN, la Secretaría General del TLCAN, una Comisión para la Cooperación Laboral y, una Comisión para la Cooperación Ambiental. Todas estas instituciones tienen como objetivo velar por la correcta administración y el cumplimiento de lo establecido en el tratado. Además, cuentan con un sistema de solución de controversias donde se analizan los procesos de impugnación.

El TLCAN también implementó varios mecanismos de previsiones de salvaguardias y reglas de origen con el objetivo de controlar y asegurar que no existan triangulaciones de comercio entre los mercados de los países integrados. En este contexto, el TLCAN ha generado múltiples beneficios a los países miembros, ya que la reducción de los costos y la eliminación progresiva de las tarifas arancelarias han fortalecido el crecimiento económico, la competitividad ya que posee una variedad de insumos a costos más bajos y ha generado mayores fuentes de empleo.



FIGURA 12: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TLCAN

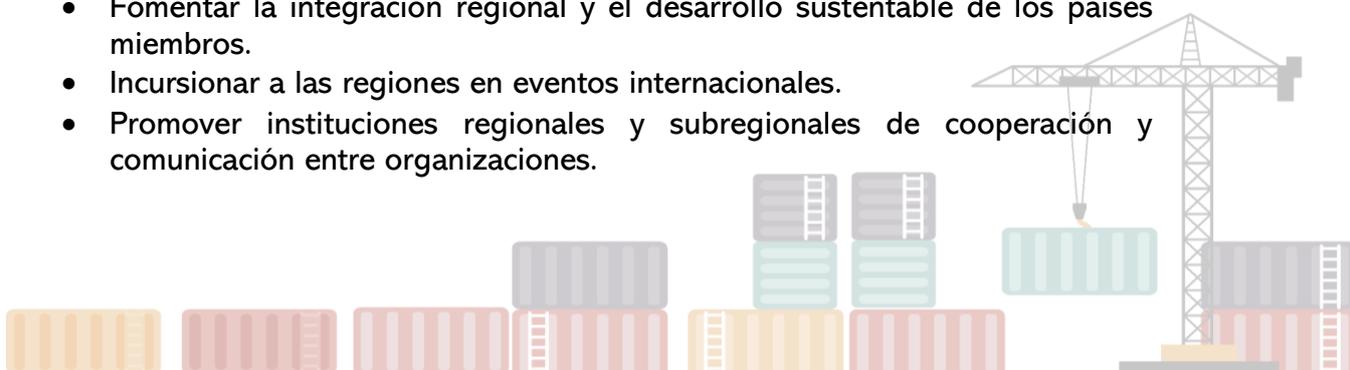
Fuente: Banco Central del Ecuador

Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).

Es un organismo interestatal de diálogo y acuerdos políticos que reúne a América Latina y el Caribe, el cual fue fundado el 23 de febrero del 2010 en México. Está integrado por Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela (CELAC, 2020).

Sus objetivos se centran en:

- Fomentar la integración regional y el desarrollo sustentable de los países miembros.
- Incursionar a las regiones en eventos internacionales.
- Promover instituciones regionales y subregionales de cooperación y comunicación entre organizaciones.



Además, la CELAC profundiza el diálogo cortés entre los países miembros en asuntos del desarrollo social, educación, el desarme nuclear, la agricultura familiar, la cultura, las finanzas, la energía y el medio ambiente.

Comunidad del Caribe (CARICOM) y su formación estructural.

La comunidad del caribe es una agrupación que nació el 4 de julio de 1973 con el Tratado de Chaguaramas en el que participaron los ministros de Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago (CARICOM, 2020).

Está conformado por veinte países, de los cuales quince son miembros de pleno derecho como son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago y cinco asociados que son: Anguila, Bermudas, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, e Islas Vírgenes Británicas.

La CARICOM se fundamenta en principios basados en la integración económica, la coordinación de política exterior, desarrollo humano y social y la seguridad. Sus objetivos consisten en:

- Establecer un régimen de mercado común que permita el fortalecimiento y la regularización de las relaciones entre los estados miembros.
- Lograr una expansión e integración continua de actividades económicas de los países miembros con terceros estados.
- Mejorar la competitividad en los mercados internacionales.
- Coordinar las medidas económicas exteriores y la cooperación de los Estados

Además, cuenta con varias instituciones que ayudan a los países miembros como:

- **El Tribunal Administrativo de la Comunidad del Caribe (CCAT):** Es un órgano judicial establecido en el 2019 por la Conferencia de Jefes de Gobierno, se encarga de resolver cualquier disputa laboral.
- **Centro del Caribe para Energía Renovable y Eficiencia Energética (CCREEE):** Es una institución creada en el 2015, la cual tiene como objetivo promover inversiones de energía renovable y mitigar las externalidades negativas del sistema energético en el Caribe.
- **Organización de Turismo del Caribe:** Es una organización que se encarga de potenciar el turismo sostenible para obtener beneficios económicos y sociales en los pueblos del Caribe.
- **Fondo de Desarrollo de CARICOM (CDF):** Es una institución de la Comunidad del Caribe, que se encarga de brindar asistencia financiera o técnica a los sectores desfavorecidos de la comunidad.
- **Consejo de Educación Jurídica (CLE):** Es una institución que se estableció en 1988, se encarga de establecer leyes y reglamentos que afectan al caribe, especialmente aquellas leyes en el área de derecho comercial.
- **Agencia de Exportación e Inversión del Caribe:** Es una agencia establecida en 1996, que se encarga de promover el comercio y la inversión en África, el Caribe y el Pacífico.
- **Unión de Telecomunicaciones del Caribe (CTU):** Es una organización intergubernamental caribeña establecida en 1989 y se encarga de facilitar el crecimiento del sector regional de telecomunicaciones.



Bloques económicos del Continente Europeo

Los bloques económicos en la Unión Europea surgieron después de la segunda guerra mundial, estos bloques han permitido potenciar el comercio, la economía y los avances tecnológicos. Entre los principales bloques de la UE se encuentran:

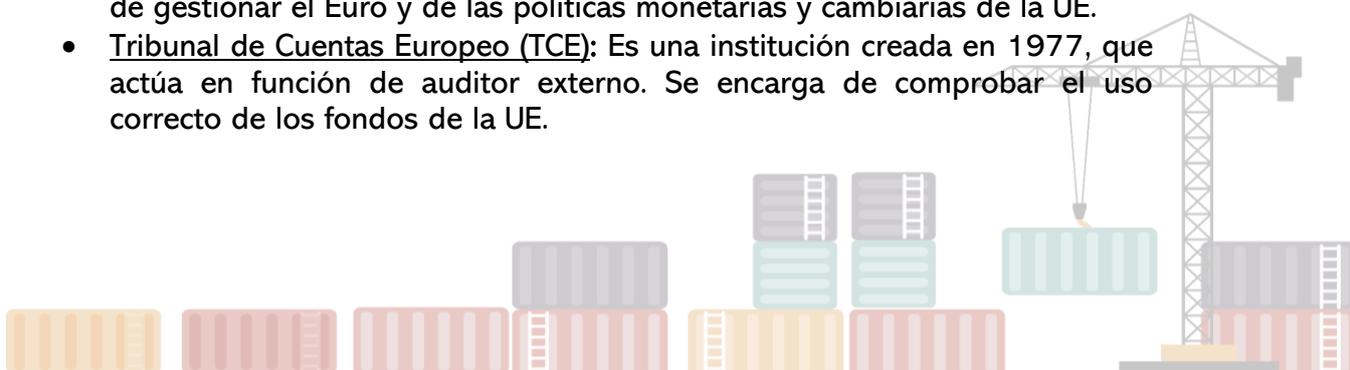
Unión Europea (UE) y su formación estructural.

La Unión Europea se considera como una comunidad política que surgió después de la segunda guerra mundial. Se inició la cooperación económica europea en 1951 con la participación de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos; sin embargo se fueron uniendo más países y actualmente está conformado por 27 países miembros como son Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Chequia, Rumania y Suecia.

Es el bloque económico más grande a nivel mundial, importa productos desde aproximadamente 100 países y es uno de los mayores exportadores de bienes y servicios manufacturados. Además, cuenta con el espacio Schengen que es un área donde ciudadanos de la UE y otros que no formen parte de estos pueden circular libremente. Este espacio está constituido por Austria, Bélgica, Chequia, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Noruega, Polonia, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, además cuenta con 24 lenguas oficiales (Union Europea, 2020).

Está constituida por organizaciones como:

- **Parlamento Europeo:** Es el órgano legislativo creado en 1952, se encarga de aprobar las legislaciones y tomar decisiones sobre los acuerdos internacionales en la UE.
- **Consejo Europeo:** Es una institución constituida por los jefes de estado de los 27 estados miembros de la UE y se encarga de guiar las políticas de la UE.
- **Consejo de la Unión Europea:** Es una institución creada en 1958, la cual representa a los gobiernos de los Estados que la integran, además adopta y coordina las políticas de la UE.
- **Comisión Europea:** Es una institución creada en 1958, su función se basa en velar por los beneficios de la UE, además de controlar el cumplimiento de las políticas y presupuestos de la UE.
- **Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE):** Institución creada en 1952, la misma que se encarga de garantizar la correcta aplicación de la legislación en los países miembros de la UE. Está conformada por jueces de cada país miembro.
- **Banco Central Europeo (BCE):** Es una institución creada en 1998, que está conformada por los presidentes y vicepresidentes del BCE y los gobernadores de los Bancos Centrales de los países miembros. Se encarga de gestionar el Euro y de las políticas monetarias y cambiarias de la UE.
- **Tribunal de Cuentas Europeo (TCE):** Es una institución creada en 1977, que actúa en función de auditor externo. Se encarga de comprobar el uso correcto de los fondos de la UE.



- Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE): Es un servicio diplomático creado en el 2011, que se encarga de dirigir las políticas exteriores y de seguridad de la UE.
- Comité Económico y Social Europeo (CESE): Es un órgano consultivo creado en 1957, que se encarga de representar a las organizaciones de empresarios, trabajadores y otros grupos de interés en la UE.
- Comité Europeo de las Regiones (CDR): Es un órgano Consultivo creado en 1994, que se encarga de establecer las legislaciones en la UE, promoviendo el respeto de los entes regionales y locales.
- Banco Europeo de Inversiones (BEI): Es una institución financiera creada en 1958, que se encarga de financiar y otorgar préstamos para proyectos en la UE.
- Defensor del Pueblo Europeo: Es un organismo creado en 1995, que se encarga de investigar los reclamos del mal manejo en instituciones de la UE.
- Supervisor Europeo de Protección de Datos (SEPD): Es una institución creada en el 2004 que maneja los datos de los ciudadanos europeos y que se encarga de proteger la intimidad de los datos de los ciudadanos.
- Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD): Es un órgano creado en el 2018, que garantiza el cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos de los ciudadanos.
- Organismos Interinstitucionales: Son varias instituciones como el Equipo de Respuesta para Emergencias Informáticas (CERT), Escuela Europea de Administración, Oficina de Publicaciones y La Oficina de Selección de Personal de las Comunidades Europeas (OSPC).

Los objetivos de la Unión Europea se centran en:

- Establecer una unión económica y monetaria.
- Promover el crecimiento económico y equilibrado de los países miembros.
- Establecer una economía de mercado competitiva que fomente el empleo, progreso social y protección ambiental.
- Erradicar la exclusión social y discriminación entre los países miembros.
- Fortalecer la relación socioeconómica y territorial entre los países miembros.



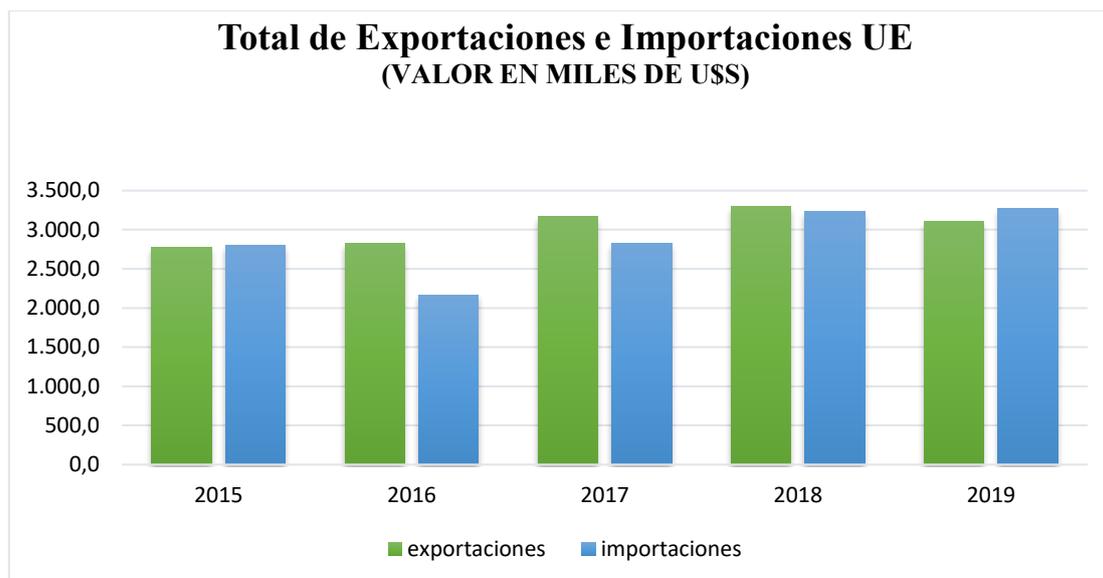


FIGURA 13: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA UE

Fuente: Banco Central del Ecuador

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y su formación estructural.

Es una organización intergubernamental con sus siglas en inglés EFTA (The European Free Trade Association), establecida en 1960 por Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido en el convenio de Estocolmo, sin embargo con la creación del Espacio Económico y la Unión Europea algunos países dejaron de ser parte quedando integrada solo por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (EFTA, 2020).

Los países miembros cuentan con economías abiertas y competitivas que están comprometidas a la liberalización del comercio en el ámbito multinacional, así como en la participación de los acuerdos de libre comercio. Su objetivo principal es promover el libre comercio e integración económica de los países miembros en beneficio de los países no miembros.

Además, está constituida por 4 instituciones:

- La secretaría que tiene su sede en Ginebra.
- El Tribunal de la AELC.
- El Consejo de la AELC.
- La Autoridad de la Vigilancia de la AELC.





FIGURA 14: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA AELC

Fuente: Banco Central del Ecuador

Bloques económicos del Continente Asiático

Los bloques económicos del continente asiático fueron impulsados por parte del Estado como del sector empresarial. Con este impulso económico incrementaron el desarrollo de las industrias de los países del continente. Entre los principales bloques económicos del continente asiático se encuentran:

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y su formación estructural

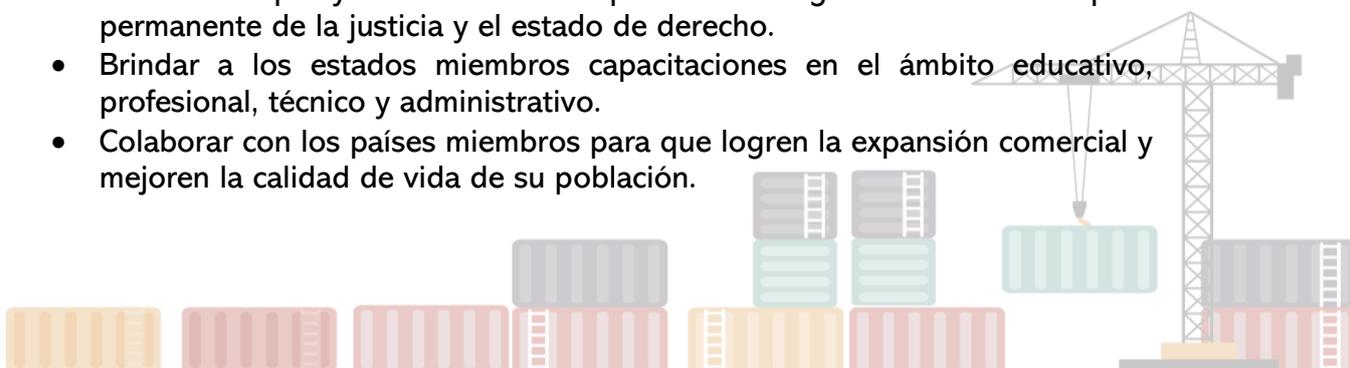
La ASEAN es un organismo entre estados que se fundó el 8 de agosto de 1967 en Bangkok. Esta asociación está constituida por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei Darussalam, Vietnam, Myanmar, Camboya y la República Democrática Popular Lao (AEAN, 2020).

La ASEAN está integrada por organismos como:

- La Cumbre ASEAN.
- El Consejo Coordinador ASEAN que fue creado en el 2008 y que está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros, el cual se encarga de la implementar acuerdos en la cumbre ASEAN.
- Consejos Comunitarios de la ASEAN, que se encargan de velar por la seguridad política, económica y sociocultural de los países miembros.
- Secretaria General.
- Organismos Ministeriales Sectoriales de la ASEAN.

Los objetivos de la Asean se basan en:

- Acelerar el crecimiento económico, social y cultural en la región mediante los esfuerzos conjuntos de igualdad y asociación que permitan fortalecer a las naciones del sudeste asiático.
- Promover la paz y estabilidad de los países de la región mediante el respeto permanente de la justicia y el estado de derecho.
- Brindar a los estados miembros capacitaciones en el ámbito educativo, profesional, técnico y administrativo.
- Colaborar con los países miembros para que logren la expansión comercial y mejoren la calidad de vida de su población.



- Mantener una relación estrecha y productiva con las organizaciones internacionales y regionales existentes cuyos propósitos sean similares.

Por otro lado, los principios fundamentales de este organismo son:

- Promover el respeto, equidad e identidad nacional de los países integrados.
- Cada Estado tiene la facultad de llevar su existencia nacional sin la coerción de terceros.
- No intervenir en los asuntos internos de los miembros integrados.
- Resolver las desigualdades entre los miembros de forma pacífica.
- Renunciar al uso de la fuerza.
- Cooperar efectivamente entre los integrantes.

Cooperación económica Asia-Pacífico (APEC) y su formación estructural.

Es una agrupación intergubernamental internacional comprometida a reducir las barreras al comercio y la inversión. Se estableció en 1989 y está constituida por 21 países miembros como Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, República Popular de China, Hong Kong, Indonesia, Japón, República de Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipéi Chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam (APEC, 2020).

Por otro lado, los principales objetivos de la APEC consisten en:

- Garantizar el libre tránsito de bienes, servicios, inversiones y personas a través de las fronteras.
- Agilizar los procesos aduaneros en las fronteras.
- Fomentar climas comerciales más propicios detrás de las fronteras.

En APEC, todos los países miembros poseen los mismos derechos y la toma de decisiones se realiza por consenso y de forma voluntaria, sin compromisos vinculantes. Por otro lado, los proyectos implementados para la APEC juegan un rol fundamental para sus economías, puesto que los países miembros pueden gozar de nuevas oportunidades mediante capacitaciones y conocimientos tecnológicos que les permiten adoptar nuevas medidas que van desde el procesamiento de aduanas hasta las reformas regulatorias.

La APEC se financia mediante las contribuciones anuales de los países miembros. Esos fondos están destinados para el apoyo a proyectos que promuevan principalmente el libre comercio; adicional, que permitan desarrollar nuevas capacidades; mejorar la eficiencia económica; fomentar la participación del sector empresarial, las instituciones no gubernamentales y las mujeres y; cubrir el interés de varias economías de los países miembros.



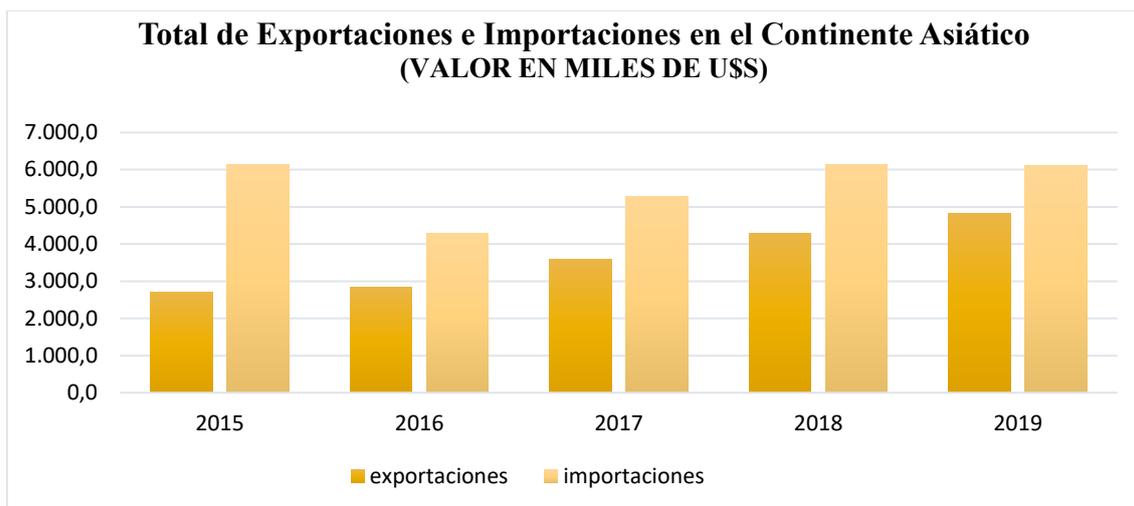


FIGURA 15: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL CONTINENTE ASIÁTICO

Fuente: Banco Central del Ecuador

Consejo de Cooperación Económica del pacífico (PECC) y su formación estructural.

El PECC con sus siglas en inglés, Pacific Economic Cooperation Council es una asociación tripartita constituida por personas de alto nivel de los círculos empresariales e industriales, gubernamentales, académicos y otros círculos intelectuales (PECC, 2020). Se estableció en 1980 en Camberra- Australia y su objetivo es promover el desarrollo económico de Asia y del Pacífico mediante un foro de cooperación y coordinación de políticas.

Está constituido por 26 países miembros en pleno derecho: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Colombia, Ecuador, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Mongolia, Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Singapur, Islas del Pacífico, Taipéi Chino, Tailandia, Estados Unidos, Vietnam y Francia como miembro asociado. Sus objetivos buscan:

- Ayudar al desarrollo económico de los países miembros mediante el establecimiento de políticas regionales.
- Establecer la cooperación y coordinación de políticas en áreas del comercio, inversión y finanzas.

El Consejo de Cooperación Económica del pacífico (PECC) se encuentra estructurado por:

- Secretaria Internacional del PECC
- El Comité Permanente (SC) que es el órgano rector compuesto por dos miembros de los países asociados.
- El Comité Ejecutivo (CE) que se encarga de supervisar la labor diaria del PECC y está compuesto por el secretario general y 11 miembros de los países integrados.
- El Comité de los miembros de los países integrados.

Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC).

Es una institución de la región Asia Pacífico que regula los esfuerzos de conectividad y estandarización transfronteriza del sector empresarial. Se fundó en 1867 por



representantes empresariales de Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Japón. No obstante, se han adherido otros países como Corea del Sur, México, Hong Kong, Malasia, Filipinas y Colombia. Su objetivo principal consiste en abogar por la sostenibilidad y el crecimiento socioeconómico de la cuenca del pacífico.

Sus objetivos se centran en:

- Fomenta la IED
- Promueve un entorno empresarial justo para los miembros
- Erradica las barreras comerciales
- Incentiva a los miembros a adquirir nuevas tecnologías

Además, esta institución de la región Asia Pacífico está conformada por organismos en los que intervienen representantes de los países miembros como:

- La Secretaría Internacional
- La Reunión de Directores Generales
- El Steering Committee
- La Junta Directiva
- La Asamblea General

Bloques económicos del Continente Africano

El proceso de integración de los bloques económicos del continente africano tuvo origen entre los años 50's y 60's. El objetivo de este bloque económico consistió en alcanzar la independencia e impulsar la unión y el desarrollo económico de los países miembros. Entre sus principales bloques económicos se encuentran:

Unión Africana y su formación estructural

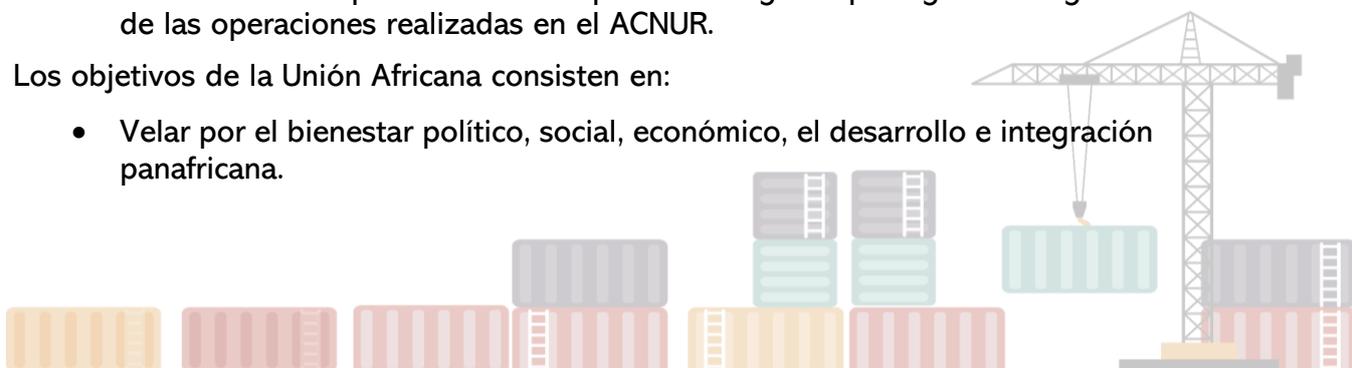
La unión africana es un organismo continental que nace en septiembre de 1999 cuando la Organización de la Unión Africana decidió crear una organización continental, finalmente en julio del 2002 esta se estableció oficialmente en Durban, Sudáfrica. Está constituida por 55 países del continente que se dividen en cinco regiones: África Central, África Oriental, África del Norte, África del Sur y África Occidental. Sus idiomas oficiales son el árabe, el inglés, el francés, el portugués, el español, el kiswahili y cualquier otro idioma africano.

La visión de este organismo es fomentar un África integrada y pacífica que les permita alcanzar el dinamismo a nivel mundial. Este organismo está constituido por varios órganos como: la asamblea del estado, el consejo ejecutivo, el comité de representantes permanente, los Comités Técnicos Especializados (STC), el Consejo de Paz y Seguridad y el Comisión de la Unión Africana (African Union , 2020). Además, la Unión Africana está conformada por organismos como:

- El Comité Ejecutivo que se encarga de aprobar los programas bianuales del ACNUR.
- El Alto Comisionado que se encarga de controlar y proteger todas las operaciones del ACNUR.
- La Oficina de Inspección General que se encarga de proteger la integridad de las operaciones realizadas en el ACNUR.

Los objetivos de la Unión Africana consisten en:

- Velar por el bienestar político, social, económico, el desarrollo e integración panafricana.



- Lograr una mayor unidad y solidaridad entre los países africanos y sus pueblos.
- Defender la soberanía, integridad e independencia de sus países miembros.
- Promover la integración política y socioeconómica de los países africanos.
- Fomentar la cooperación a nivel internacional
- Proteger los derechos humanos, la estabilidad y seguridad de los países africanos y del continente.
- Llevar a cabo políticas sobre el comercio y relaciones exteriores para garantizar el fortalecimiento de las negociaciones del continente.
- Laborar con socios internacionales para reformar el estilo de vida y erradicar enfermedades en el continente.

Unión aduanera de África Austral (SACU).

Es considerada la Unión Aduanera más antigua del mundo, fue establecida el 29 de junio de 1910 en Sudáfrica, la cual fue reformada en 1969 y se firmó en el 2002 un nuevo acuerdo. Está constituida por Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Eswatini. Su estructura económica vincula a los países miembros mediante un arancel común, sin derechos de aduana.

Esta Unión Aduana tiene como objetivo:

- Eliminar los aranceles y barreras al comercio entre los países miembros.
- Establecer un arancel externo a países no miembros.

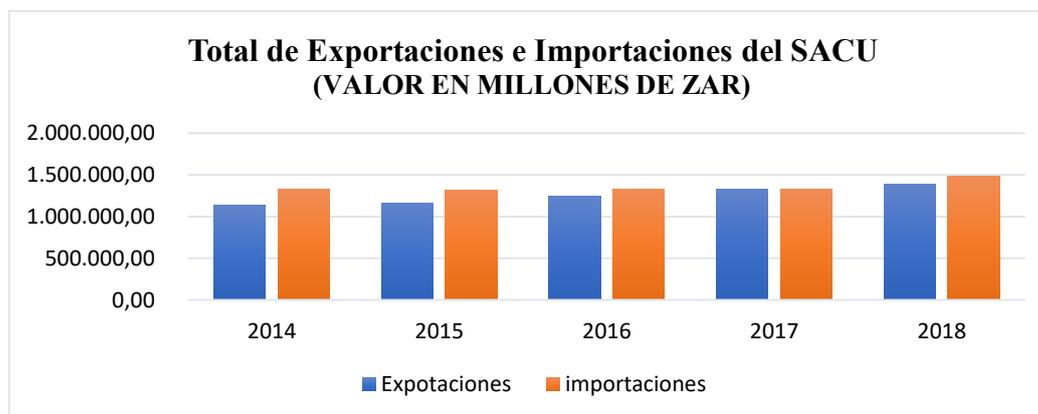


FIGURA 16: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SACU

Fuente: Base de datos estadísticas SACU

Mercado Común de África Oriental y Austral (MCAOA).

Es una zona de libre comercio. Se fundó el 8 de diciembre de 1994 en Lilongwe, Malawi reemplazando al Área de Comercio Preferencia que existía desde 1981. Está constituida por 21 estados miembros: Burundi, Comoras, la República Democrática del Congo, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Libia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Ruanda, Seychelles, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Uganda, Yibuti, Zambia y Zimbabue (COMESA, 2020).

Además, entre sus socios están: La Unión Europea, El Banco Africano de Desarrollo, el Banco Mundial y la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

Entre sus objetivos se pueden mencionar los siguientes:



- Promover la liberalización del comercio y la cooperación aduanera.
- Armonizar las políticas monetarias, bancarias y financieras de los países miembros.
- Fomentar el crecimiento del sector privado y establecer normas comunes que permitan establecer inversiones seguras.
- Generar un mercado más extenso y competitivo.
- Aumentar la productividad industrial y la seguridad alimentaria



FIGURA 17: TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL CONTINENTE AFRICANO

Fuente: Banco Central del Ecuador



Capítulo 4: Operaciones técnicas y financiera internacionales del comercio Exterior



Introducción al capítulo

Para que exista comercio exterior es necesario que se ejecuten una serie de operaciones técnicas para el intercambio internacional de mercancías, en primer lugar se tiene al contrato de compraventa internacional, este tiene el fin de proporcionar seguridad jurídica a las partes tanto en la cosa a ser transferida como en el precio de la misma. Para este caso la Convención de Viena de 1980 regula y estandariza los contratos de compraventa internacional, tiene el fin de reconocer la libertad contractual haciendo énfasis en actuar con buena fe y lealtad en la negociación. Siguiendo esta línea, los INCOTERMS, son términos de comercio internacional que estandariza la responsabilidad de los compradores y vendedores. Ahora, en cuanto al pago de las mercancías, se puede nombrar varias formas, pero las más comunes son: cartas de crédito y transferencias. Finalmente, lo que hace posible las exportaciones e importaciones es el mercado de divisas, una unión monetaria mundial acarrearía muchos problemas.

Objetivos

- Conocerá la estructura de un contrato de compraventa internacional.
- Identificará los nuevos INCOTERMS 2020.
- Entenderá el mercado de divisas y las formas y medios de pago internacional.

Contrato de Compra-Venta Internacional

Según Jaya (2014) el contrato de compra-venta es un contrato nominado que se perfecciona únicamente con el acuerdo de las partes tanto en la cosa a ser transferida, como en el precio de la misma. Este viene determinado por la presencia de más de un ordenamiento jurídico. Su función principal es proporcionar seguridad jurídica a las partes.

La Convención de Viena de 1980, se creó con la finalidad de adoptar normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías con el fin de eliminar obstáculos jurídicos existentes en el comercio internacional. Regula, la formación del contrato y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador derivados de dicho contrato. Podemos señalar que la Convención reconoce que la libertad contractual encuentra sus límites en: el deber de actuar con buena fe y lealtad en la negociación, la limitación proveniente de estar las partes obligadas por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas, y estar obligados por los usos ampliamente reconocidos y regularmente observados en el tráfico mercantil. Para evitar los problemas generados por las dificultades de regular los contratos de compraventa internacional de mercaderías, el Convenio se diseñó bajo una normativa sobre la compraventa internacional de mercaderías que pudiera ser asumida por todos los países del mundo como propia, la que significaría, que todos los países miembros compartirían la misma normativa sobre compraventa internacional de mercaderías, con lo cual desaparecerían los problemas de regulación de los contratos.

Generalmente, el contrato está estructurado de la siguiente manera:

- Obligaciones contractuales
 - Vendedor
 - Comprador
 - Falta de Conformidad
 - Efectos de la Falta de Conformidad



INCOTERMS 2020

La ICC (*International Chamber of Commerce*) o Cámara de Comercio Internacional, es la encargada de modificar, eliminar, reescribir los términos de negociación internacional (INCOTERMS), y generalmente lo lleva a cabo cada diez años. En el 2020, la ICC dispuso de los siguientes:

- EXW: Ex Works/ En fábrica
- FCA: Free Carrier/ Libre transportista
- FAS: Free Alongside Ship/ Libre al costado del buque
- FOB: Free On Board/ Libre a bordo
- CFR: Cost and Freight/ Coste y flete
- CIF: Cost, Insurance and Freight/ Coste, seguro y flete
- CPT: Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta
- CIP: Carriage and Insurance Paid/ Transporte y seguro pagados hasta
- DPU: Delivered at place Unloaded/ Entregada en lugar descargada
- DAP: Delivered At Place/ Entregado en un punto
- DDP Delivered Duty Paid/ Entregado con derechos pagados

Para más información visite la página web: <https://iccwbo.org/>

INCOTERMS	FÁBRICA	TRANSPORTADOR	AL COSTADO DEL BUQUE	A BORDO	FRONTERA	LLEGADA	TERMINAL	ALMACÉN
EXW	DE FÁBRICA	LUGAR ACORDADO						
FAC		LIBRE TRANSPORTISTA	LUGAR ACORDADO					
FAS			LIBRE JUNTO A LA NAVI	PUERTO DE EMBARQUE				
FOB				LIBRE A BORDO	PUERTO DE EMBARQUE			
CFR					COSTE Y CARGO	PUERTO DE DESTINO		
CIF					COSTO, SEGURO Y FLETE	PUERTO DE DESTINO		
CPT					COSTO PAGADO A...	PUERTO DE DESTINO		
CIP					TRANSPORTISTA Y SEGURO PAGADO A...	PUERTO DE DESTINO		
DPU					ENTREGA EN EL LUGAR	LUGAR DE DESTINO		
DAP					ENTREGA EN EL LUGAR	LUGAR DE DESTINO		
DDP					IMPUESTO DE ENTREGA PAGADO	DESTINO		

FIGURA 18. INCOTERMS 2020

Formas y Medios de Pagos Internacionales

El lector puede llegar a pensar que formas y medios de pago son lo mismo, pero lo cierto es que no es así; la forma de pago se refiere principalmente al momento en que se pagarán dichos bienes/mercaderías o servicios; mientras que el medio de pago es el mecanismo para efectuar la forma de pago seleccionada, estos se han ido perfeccionando conforme a los nuevos riesgos surgidos entre compradores y vendedores.

Forma de Pagos Internacionales

- Pago por adelantado
- Pago a la vista
- Pago a plazo

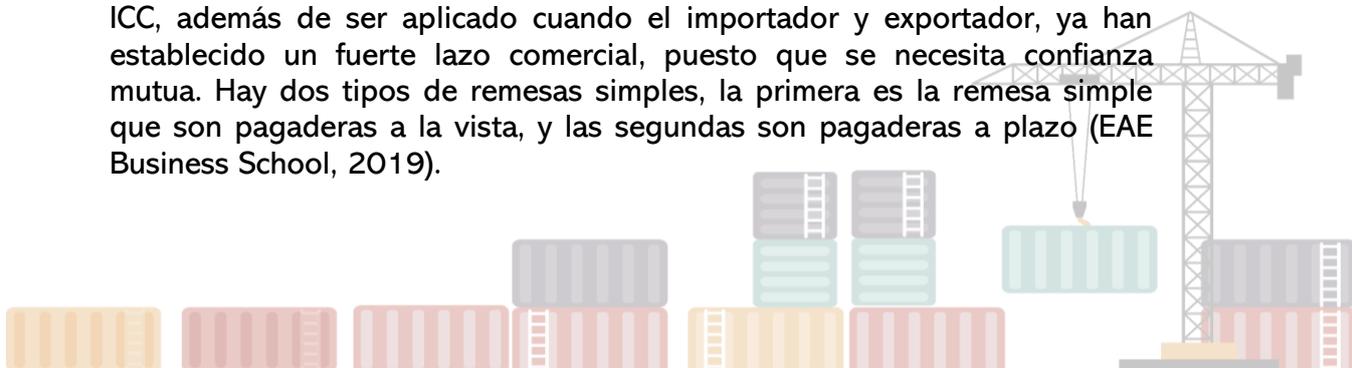


- Cuenta abierta

Medios de Pago Internacionales

Son transacciones económicas en el intercambio de bienes o servicios entre compradores y vendedores de diferentes países que se dan por métodos o modos que se determinan por el riesgo y coste que se asume. Los factores en la elección del medio de pago, la confianza mutua entre el comprador y el vendedor (nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero), el tamaño y la frecuencia de las operaciones, las normas legales existentes en los países involucrados en la transacción, los costos bancarios generados por la utilización de dichos instrumentos, los términos de negociación empleados, agilidad para el cobro, el tamaño de las partes y el grado de relación o de confianza entre las partes. Entre algunos de los medios de pago internacionales tradicionales se tienen:

- **Transferencias / Orden de pago:** en comercio internacional, las transferencias tienen la particularidad que tanto la persona que la realiza como quien es el beneficiario se encuentran en países diferentes, consiste en un desplazamiento patrimonial (dinero o especies) destinada a financiar o pagar ciertas operaciones o actividades adquiridas (Pérez & Merino, 2019).
- **Cobranza de exportación:** consiste en un modo de cobranza y pago donde una entidad bancaria ofrece sus servicios de gestión para cobrar la exportación a un comprador o importador, usando redes corresponsales en el extranjero (Comex Latino, s.f.).
- **Carta de Crédito:** instrumento de pago, mediante el cual el banco emisor obra, por solicitud y conformidad del cliente, realizando un pago a un tercero o beneficiario contra la entrega de los documentos exigidos, siempre que se cumplan los términos y condiciones del crédito. En resumen, las cartas de crédito corresponden a una promesa de una entidad bancaria o instituto crediticio de pagar una determinada cantidad de dinero, acción realizada en contra presentación de documentos que soporten o certifiquen algún hecho o acto jurídico. Estas tienen su origen en un contrato de compraventa internacional de mercancías (Neira, 2003).
- **Cheque Bancario:** se trata de un documento utilizado como medio de pago a través del cual una persona o librador ordena a una entidad bancaria o librado el pago de una cierta suma de dinero a otra persona ya sea esta natural o jurídica. Este se caracteriza por que la entidad bancaria es al mismo tiempo el librado y librador. Existen tres modalidades del cheque bancario, el primero se trata del cheque bancario abonado en cuenta, el segundo se trata del cheque bancario cruzado y el tercero se trata del cheque bancario conformado .
- **Remesa Simple:** es un medio de pago que tiene como fin que una entidad bancaria proceda con la gestión de cobro siempre que el exportador o vendedor internacional le entregue una serie de documentos de pago, tales como: pagarés, letras de cambio, etc. Este medio de pago está regido por la ICC, además de ser aplicado cuando el importador y exportador, ya han establecido un fuerte lazo comercial, puesto que se necesita confianza mutua. Hay dos tipos de remesas simples, la primera es la remesa simple que son pagaderas a la vista, y las segundas son pagaderas a plazo (EAE Business School, 2019).



- **Remesa Documentaria:** es el medio de pago más común en el mundo, se trata de que el exportador pone en conocimiento del importador el nombre de la entidad bancaria donde este quiere que se deposite el pago del valor de su mercancía. Toda la información sobre el pago y documentación la gestiona la entidad bancaria elegida por el exportador a fin de que el importador tenga nociones claras de cómo llevar a cabo el proceso (EAE Business School, 2018).

El medio de pago más conocido son las cartas de crédito, estas pueden ser independientes y autónomas respecto al contrato de compraventa internacional o cualquier otro suscrito entre las partes: Irrevocable, revocable, avisada/notificada, confirmad, rotativa/revolving, cláusula roja, cláusula verde, intransferible y stand by.

Mercado de Divisas y Demás

El mercado de divisas es la columna de la inversión y del comercio internacional, es por esto que se generan medios de pago adecuados para las operaciones de importación y exportación. Si no existieran diferentes monedas para poder realizar las negociaciones entre los países, la economía no fuera la misma, sino que pasaría por muchos problemas.

Divisas

Son las monedas utilizadas en un país ajeno al lugar de residencia de alguien y se intercambian en el mercado mundial por lo que su precio fluctúa respecto a otras divisas. Las divisas son muy importantes para la economía de un país para poder concretar las importaciones de bienes y servicios o para poder invertir en el extranjero (Broseta, Rankia, 2019).

Tipos de divisas

- En la divisa convertible, la moneda se puede intercambiar con otras sin ninguna restricción en los cambios.
- Las divisas no convertibles, no son aceptadas en el mercado internacional.
- La divisa bilateral se utiliza entre distintos países que tengan convenios bilaterales.
- La divisa exótica es más para las monedas que no abarcan lo suficiente en el mercado internacional.
- La divisa fuerte, mantiene cierta estabilidad, normalmente una divisa fuerte representa una economía fuerte.

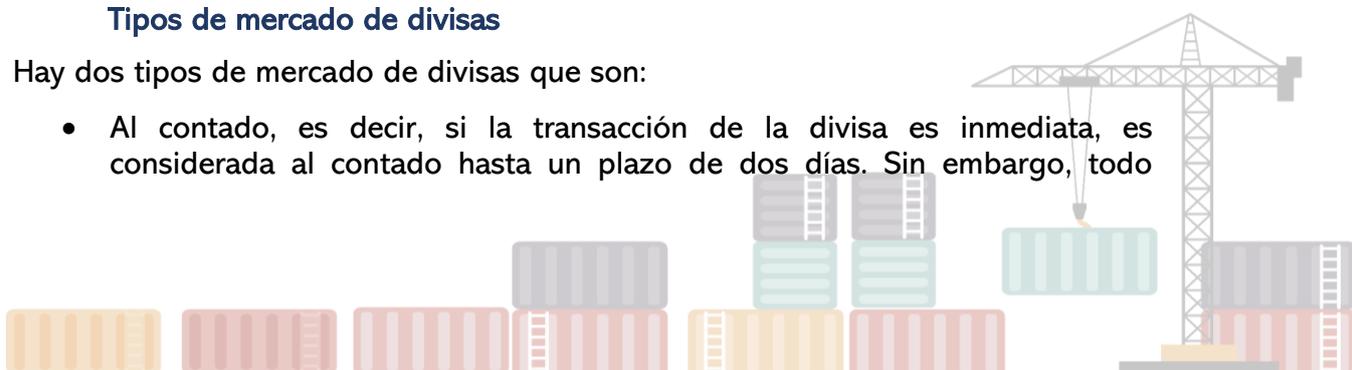
Mercado de divisas

También conocido como FOREX, es donde se compra y venden las diferentes monedas, aquí se intercambian las diferentes monedas nacionales y se fijan los precios de cambio y se da debido al comercio internacional y a los movimientos en los mercados internacionales (Zona Económica, 2015). El objetivo de los mercados de divisas es facilitar el poder cubrir el flujo monetario que se presenta debido al comercio internacional.

Tipos de mercado de divisas

Hay dos tipos de mercado de divisas que son:

- Al contado, es decir, si la transacción de la divisa es inmediata, es considerada al contado hasta un plazo de dos días. Sin embargo, todo



depende de la oferta y la demanda de esa moneda con relación a la oferta y demanda de las otras monedas.

- A plazo, es cuando se realiza la transacción de la divisa, hasta después de los dos días.

Funciones de las divisas

Entre las funciones principales están:

- Que la moneda de un país se convierta en la moneda de otro país.
- Debido a la oferta y la demanda el valor de las divisas suele variar, entonces una de las funciones principales es poder cubrir un poco la seguridad al momento de que exista este tipo de cambios de divisas.

Características de las divisas

Entre las principales características del mercado de divisas están:

- Es un mercado de 24 horas, por lo que estará a disponibilidad de todos a cualquier hora exceptuando los fines de semana.
- Es un mercado muy líquido.
- Es el mercado líder en transacciones de divisas diarias.
- En este mercado las divisas más negociadas son las de: dólar americano, yen japonés, euro y libra esterlina. (Broseta, 2019)

Tipos de cambio

Es el precio de la moneda de un país y de otro, es decir, nos indica cuantas monedas de una divisa debo de entregar para obtener lo correspondiente a una unidad. El cambio de divisas depende de la oferta y la demanda y para poder conocer el valor de una moneda con respecto a otra, se debe utilizar el conversor de divisas.

Existen diferentes tipos de cambio, entre esos está el nominal, que es el precio de una moneda del exterior expresado en unidades monetarias de la moneda del país de origen mientras que el real, es el precio de los bienes nacionales respecto a una moneda extranjera.

En el tipo de cambio fijo quién establece cuanto será el cambio, es el gobierno, es por esto que también es el encargado de la compra y venta de divisas a diferencia del cambio variable, que depende de cómo la oferta y demanda de esa divisa se encuentre en el mercado. (Debitoor, s.f.)



Capítulo 5: Eficiencia del Transporte Internacional en el Comercio Exterior



Introducción al capítulo

El transporte internacional es, tal vez, el punto más importante en la logística del comercio exterior y del comercio internacional. En general, es un conjunto de modos y medios que permiten llevar desde un punto X a un punto Y determinados bienes o mercancías. El transporte internacional es eficiente cuando el traslado de mercancías cumple con la seguridad y el tiempo pactados entre importador (comprador) y exportador (vendedor). Cabe recalcar que el uso de un medio o un modo de transporte no es fijo, es decir, se pueden usar más de un medio o modo de transporte para lograr que las mercancías estén en el lugar acordado. En este capítulo se detallarán los diferentes y más comunes medios y modos de transporte dando nociones de cada uno.

Objetivos

- Conocer sobre la importancia de los modos y medios de transporte en el comercio exterior.
- Entender la diferencia entre modo y medio de transporte.
- Identificar los documentos de transporte exigidos para cada medio de transporte.

Modos de transporte internacional

Transporte terrestre

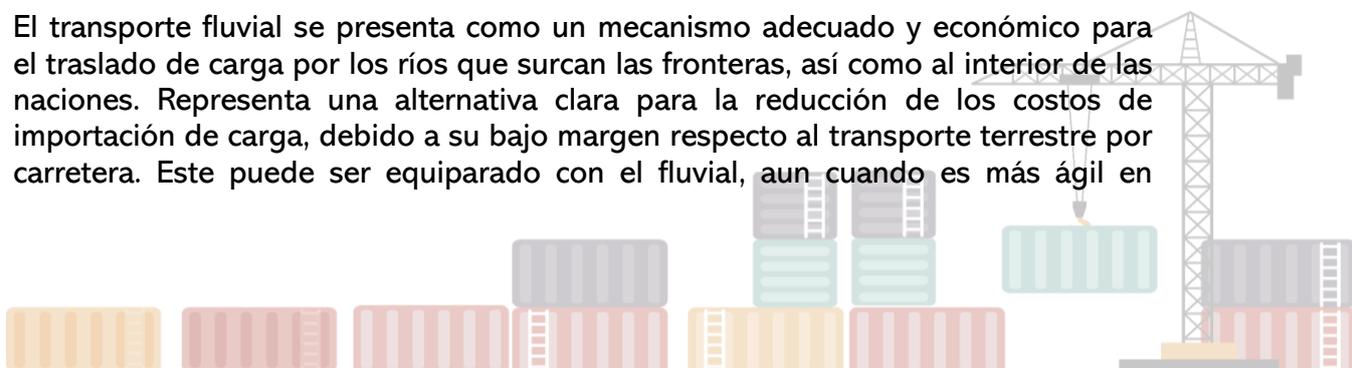
De una forma breve y sencilla, diremos que la función del transporte se ocupa de todas las actividades relacionadas directa o indirectamente con la necesidad de situar los productos en los puntos de destino correspondientes, de acuerdo con unos condicionantes de seguridad, servicio y coste.

En un sentido amplio, definiremos el transporte como toda actividad encaminada a trasladar el producto desde su punto de origen (almacenamiento) hasta el lugar de destino. Obviamente es una función de extrema importancia dentro del mundo de la distribución, ya que en ella están involucrados aspectos básicos de la calidad de servicio, costes e inversiones de capital.

La principal ventaja de este tipo de transporte deriva de la utilización de una infraestructura vial universal, la cual permite, en teoría, el acceso a casi cualquier punto desde el origen de la carga, sin necesidad de efectuar transbordos, desde el empleo de un simple ciclomotor hasta camiones de gran tonelaje. De allí que este sea el sistema de distribución generalizado y predilecto en la región; sin embargo, cuando la distancia que se requiere abarcar es muy amplia como, por ejemplo, más de 1000 km, o cuando el peso de la carga excede las 44 Tm permitidas como máximo, en el transporte normal por carretera (exceptuando transportes especiales), este medio puede no ser el más adecuado para efectuar un determinado traslado.

Transporte fluvial

El transporte fluvial se presenta como un mecanismo adecuado y económico para el traslado de carga por los ríos que surcan las fronteras, así como al interior de las naciones. Representa una alternativa clara para la reducción de los costos de importación de carga, debido a su bajo margen respecto al transporte terrestre por carretera. Este puede ser equiparado con el fluvial, aun cuando es más ágil en



términos de velocidad, si se realiza una correcta operación logística basada en los *lead times*, además de ir acompañado de una fuerte inversión que permita, entre otros aspectos, reducir la actual sedimentación de los ríos navegables poco profundos, de tal forma que puedan transportarse contenedores y otros productos diferentes de las materias primas tradicionales que hoy en día son llevadas.

Transporte aéreo

El transporte aéreo se considera la modalidad de transporte de la globalización, por ser el más rápido y efectivo para la entrega y distribución de productos perecederos y de alto valor agregado (como, por ejemplo, órganos humanos), y refacciones urgentes. Además, se caracteriza por su flete alto y se aplica para sectores con mucha sensibilidad en los tiempos de entrega internacionales (lead time). Por su parte, Las primas que se pagan son usualmente las más altas comparadas con los otros modos de transporte, debido a la naturaleza del mismo y a su tradición de seguridad.

En su historia, fue diseñado e ideado tan solo para el traslado de pasajeros, pero posteriormente, con la aparición de los contenedores adaptados específicamente a este tipo de transporte y la innovación progresiva en su estructura (tanto aeronaves como contenedores), pudo emplearse para la movilización de ciertos tipos de carga cuyo volumen ha ido aumentando año tras año.

Transporte marítimo

Desde los albores de las culturas mediterráneas, el transporte marítimo es el modo más utilizado en el comercio internacional. La facilidad de acceso al medio marítimo, el desarrollo tecnológico de los buques y la globalización de los mercados lo ha consolidado como el modo de transporte que mueve una mayor cantidad de carga, especialmente la contenerizada y las grandes masas de gráneles líquidos y sólidos.

Su desarrollo futuro seguirá determinado por el hecho de que el medio marino actúa como una infraestructura natural, a la que sólo se debe añadir el medio de transporte y los nodos logísticos necesarios: los puertos y sus zonas de actividades logísticas. Más allá de las grandes rutas intercontinentales, dominadas por un reducido grupo de navieras, el reducido coste que deben soportar las mercancías transportadas por mar hace del transporte marítimo de corta distancia el modo de transporte más eficiente entre puertos de un mismo país o región.

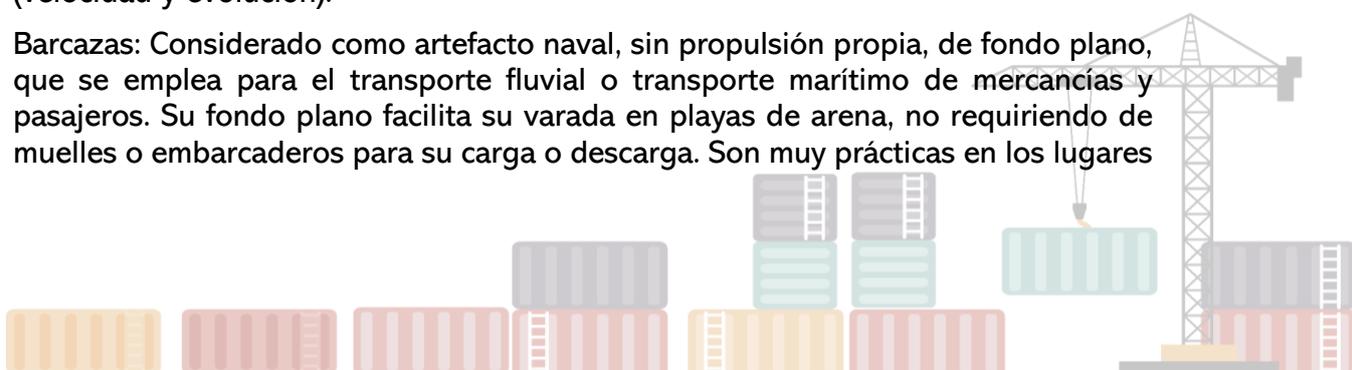
Medios de Transporte Internacional

En la subsección anterior se detalló las modalidades de transporte más usuales para el traslado de mercancías, sin embargo, cada uno de esos modos tiene asociado más de un medio. A continuación, se detallarán algunos.

Medios de transporte marítimo

Buques: embarcaciones con cubierta que por su tamaño, solidez y fuerza es apropiado para navegaciones marítimas de importancia sus condiciones son la flotabilidad, solidez o resistencia, estanqueidad, estabilidad y navegabilidad (velocidad y evolución).

Barcazas: Considerado como artefacto naval, sin propulsión propia, de fondo plano, que se emplea para el transporte fluvial o transporte marítimo de mercancías y pasajeros. Su fondo plano facilita su varada en playas de arena, no requiriendo de muelles o embarcaderos para su carga o descarga. Son muy prácticas en los lugares



donde un buque atracado necesita descargar por ambos lados. Este medio es muy usado para transportar carga al granel líquidos y sólidos, su contratación resulta más económica en los niveles de los grandes países que le dan uso a embarcaciones de tránsito como portacontenedores.



*Medios de Transporte Marítimo.
Zona Portuaria de Guayaquil.*

Medios de transporte aéreo

Avión: permite llevar limitadas cantidades de productos, considerando el peso y el volumen que son factores que se toman en cuenta al momento de transportar. El avión es considerado el medio más rápido en trasladar mercancías de un lugar a otro, encontrándose limitado en su capacidad de carga. Las líneas aéreas están condicionadas a transformar en cargueros aquellos aviones dedicados al transporte de pasajero. Su estructura se condiciona a las características de la carga que lleva, por lo que se considera su fuselaje, el tren de aterrizaje y sus motores mejoran en forma incesante sus estructuras.





*Medios de Transporte Aéreo.
Aeropuerto de Guayaquil (José Joaquín de Olmedo).*

Medios de transporte terrestre

Camiones: se caracterizan por los distintos tonelajes y son ligeros, medianos, pesados; así se tiene los tráileres, semi-tráileres y volquetas de diferentes capacidades. Sus ventajas son las maniobras de fácil acceso y su rapidez, y las desventajas los precios elevados de fletes, los volúmenes bajo de mercancía, y la inseguridad de hurto.

Ferrocarril: las características de este medio de transporte son las ruedas guiadas que se desplazan sobre raíles (rieles) paralelos y arrastrados por otro vehículo motor, denominado locomotora, es donde se genera la energía necesaria para el movimiento del conjunto. Su característica que es de costo mínimo, su invención el siglo XVIII con la de la máquina de vapor y que dio inicio a la locomotora y luego de la revolución se crea el ferrocarril como medio de transportar grandes cargas, a través del tiempo han mejorado su capacidad de mover grandes cantidades mercancías y además su rapidez.





*Medios de Transporte Terrestre.
Camiones Transportadores de Contenedores.*

Documentos de Transporte Internacional

Conocimiento de embarque (Bill of Lading)

El cargador tiene derecho a obtener el conocimiento de embarque que, además de constituir el recibo de las mercancías por parte del porteador, constituye el documento que da derecho a la restitución de las mercancías en el puerto de destino y expresa en su contenido los elementos esenciales del contrato.

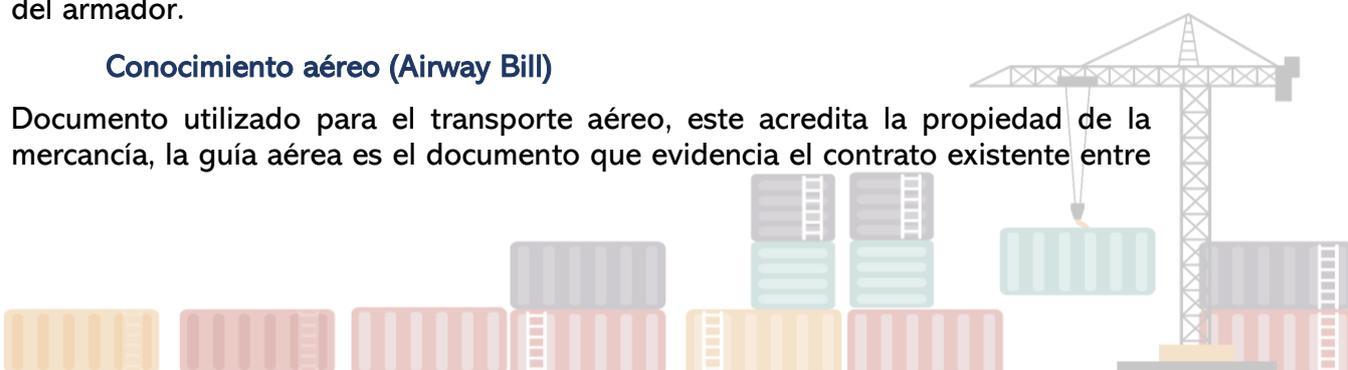
El conocimiento de embarque puede emitirse cuando las mercancías están embarcadas o cuando están en el muelle a disposición del porteador para su carga. En este último caso, una vez cargadas a bordo, el capitán incluirá en el conocimiento las menciones "embarcado" o "embarcadas", así como las fechas y horas desde el inicio de las operaciones de carga hasta que quedan estibadas en el buque.

El conocimiento de embarque da a su legítimo tenedor el derecho para retirar las mercancías reintegrando el documento como prueba de entrega de esas mercancías, es decir, cuando el embarcador tiene las mercancías, cuando las entrega al porteador recibe a cambio el conocimiento de embarque y cuando el legítimo tenedor devuelve el conocimiento de embarque al porteador, este le entrega las mercancías.

El conocimiento de embarque, como en definitiva es la plasmación de un contrato de transporte y el recibo de las mercancías simultáneamente, debe ser firmado por la naviera, por el agente de la naviera o por el capitán del buque como representante del armador.

Conocimiento aéreo (Airway Bill)

Documento utilizado para el transporte aéreo, este acredita la propiedad de la mercancía, la guía aérea es el documento que evidencia el contrato existente entre



el cargador y el transportista, sirve de respaldo para el transportista en la entrega de la mercancía y es guía para la correcta manipulación de este. Este documento está limitado al endoso y no representa crédito.

Las funciones de la guía aérea es la prueba del contrato de transporte aéreo, la prueba de recibo de la mercadería, la factura de flete, y es la procedencia de la mercadería/declaración de aduana. Su característica es que solo es emitido por la Asociación de Agencias Internacionales Aéreas IATA, se emite una guía madre y varias hijas, no es un documento negociable y no brinda garantía de salvaguardo de la mercancía, viaja siempre con la mercadería, y no representa un crédito.

Carta de porte

Cuando un transporte marítimo se realiza fuera del ámbito del conocimiento de embarque (fletamiento por tiempo o por viaje) se emitirá una carta de porte que contendrá las mismas indicaciones que las que corresponderían a un conocimiento de embarque, aunque, en este caso, sería no negociable y no sería otra cosa que la plasmación de contrato entre fletador y porteador.

Es el documento utilizado por los transportistas terrestres entre las definiciones se diese que es un contrato de transporte se debe hacer constar mediante la carta de porte, se emiten hasta tres ejemplares firmados por el expedidor y el transportista. Este documento es un título legal entre el transportista y expedidor quien contrata el servicio y su contenido se basa de acuerdo con los convenios internacionales y es un instrumento comprobatorio de la recepción o entrega de las mercancías en el traslado de la carga.

Contrato de transportes internacional

El Transporte Internacional de Mercancías, significa el traslado de algo, personas o cosas, que gracias a este servicio obtiene un valor añadido, bien sea de carácter personal (viajes de turismo), bien de naturaleza económica (viajes de negocios, transporte de mercancías).

En el comercio internacional, el transporte tiene como función la de trasladar una mercancía desde un punto A en un país, a un punto B en otro país de destino, de forma que llegue a su destino en las condiciones de contrato, que son:

- Llegar dentro del plazo acordado, usando los vehículos adecuados.
- Entregar sin deterioro, con protección física idónea.

El transporte implica riesgos de dos tipos:

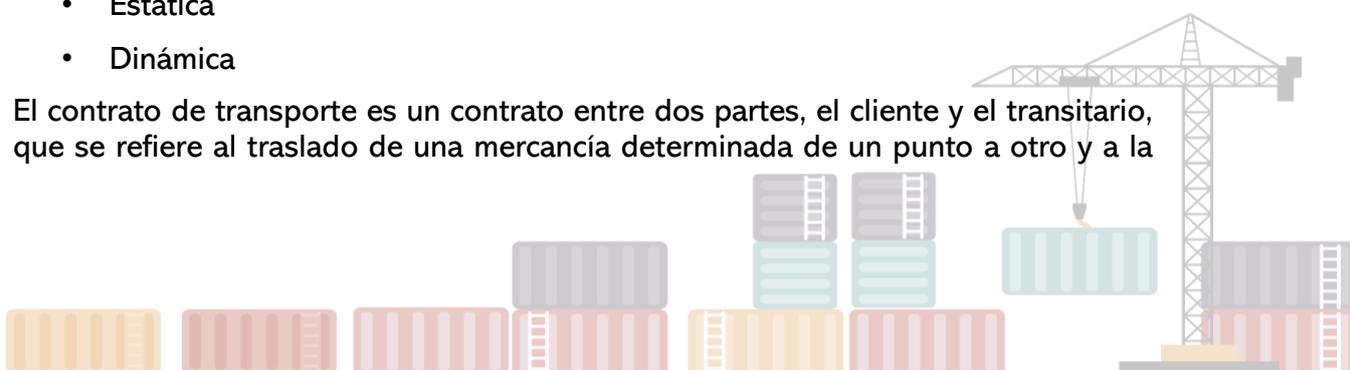
- Riesgos físicos
- Riesgos económicos

Los daños a la mercancía llevan al cargador y al transportista a la necesidad de protegerse: protección jurídica y económica.

El estudio del transporte puede dividirse en dos fases:

- Estática
- Dinámica

El contrato de transporte es un contrato entre dos partes, el cliente y el transitario, que se refiere al traslado de una mercancía determinada de un punto a otro y a la



custodia de la mercancía desde que se recoge en el domicilio del proveedor hasta que se entrega en el domicilio del cliente. Los tipos de contrato de transporte:

- Transporte terrestre por carretera
- Transporte terrestre por ferrocarril
- Transporte aéreo
- Transporte marítimo





Capítulo 6: Política Arancelaria y No Arancelaria del Comercio Exterior Ecuatoriano.



Introducción al capítulo

Las políticas arancelarias son instrumentos políticos y económicos que consisten en que un gobierno determinado define la estructura arancelaria acerca de su comercio exterior de mercancías. Esta tiene por finalidad la fijación de tarifas arancelarias para la regulación del intercambio de bienes entre países. Las políticas arancelarias pueden ser distintas para los diferentes países, puesto que aquí intervienen conceptos como integración económica o acuerdos comerciales. Por otro lado, las políticas no arancelarias son medidas políticas y comerciales que no tienen nada que ver con los aranceles impuestos a determinados productos de determinado país, sino más bien son medidas enfocadas a otros factores como: la higiene, salud, comercio interno, etc. En este capítulo daremos un repasa a estas dos políticas y a cuáles son las medidas más comunes para diferentes fines comerciales de los países.

Objetivos

- Conocer los principales tributos al comercio exterior e identificarlos.
- Reconocer entre las medidas de políticas arancelarias y las no arancelarias, y cuáles son los fines de aplicación.
- Tener nociones del comercio desleal con medidas como el dumping, subsidios y subvenciones.

Tributos, Impuestos, Tasas y Contribuciones Especiales

Tributo al comercio exterior son recargo económico que se aplica a los bienes que son objetos de la importación y exportación.

Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional del Aduana

Sujeto pasivo es la persona natural o jurídica que realiza actividades de comercio internacional la debe satisfacer el respectivo tributo en calidad del contribuyente o responsable.

El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones en el Capítulo II - De la Obligación Tributaria Aduanera. Art. 110.- Base Imponible

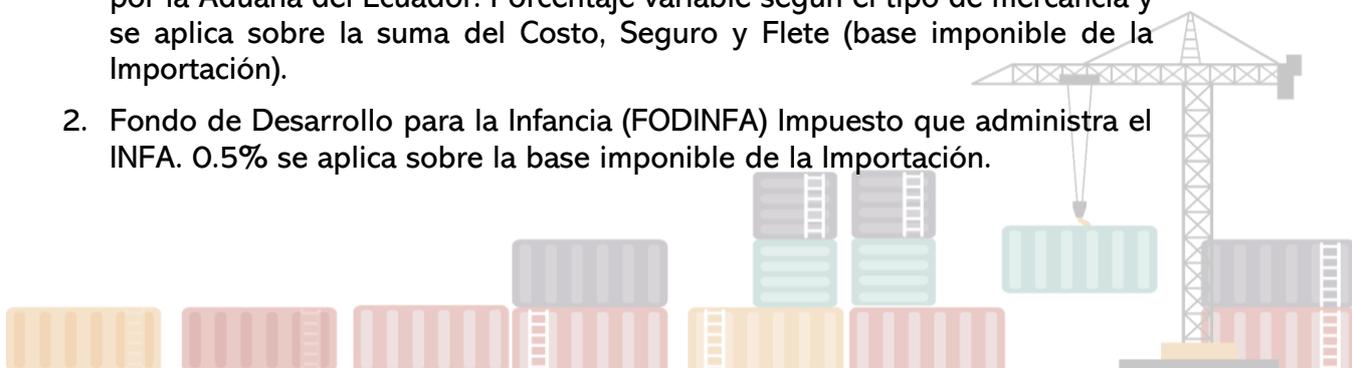
El costo del seguro formará parte del valor en aduana, pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.

Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías.

Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera.

Los tributos a pagar al comercio Exterior son:

1. Arancel Cobrado a las Mercancías (AD-VALOREM) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).
2. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.



3. Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)
4. Impuesto al Valor Agregado (IVA) Cuadro de texto: al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

La Incidencia del Comercio Desleal en el Comercio Exterior del Ecuador: Dumping, Subsidios o Subvenciones.

Las prácticas desleales son conductas realizadas por empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del dumping, o bien con el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional. Sus efectos causan daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

El dumping es una práctica desleal del comercio internacional que consiste en que un producto sea introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor en el país de origen, en el curso de operaciones comerciales normales.

Las subvenciones son contribuciones financieras de un gobierno u organismo público, o realizada por encargo o siguiendo instrucciones de un gobierno, a una entidad privada (transferencia directa o posible transferencia directa de fondos: por ejemplo donaciones, préstamos, aportaciones de capital, garantías; condonación de ingresos públicos; provisión de bienes o servicios o compra de bienes; pagos a un mecanismo de financiación), o sostenimiento de los ingresos o de los precios que otorgan un beneficio y son específicos (a una empresa o rama de producción o grupo de ellas, o limitada a una región geográfica designada).

El subsidio o subvenciones se configuran cuando se dan alguna de estas dos situaciones:

Un país exportador o un organismo público de un país exportador está efectuando una contribución financiera a un productor, de modo tal que le representa un beneficio que le permite exportar a un precio menor.

b) Un gobierno induce a una entidad privada a proveer esos beneficios a los productores exportadores. Las diferencias entre el dumping y el subsidio radican en que mientras el dumping parte de una decisión de una empresa, la subvención, tienen su origen en una decisión de gobierno, la que puede estar motivada por diversas razones.

El Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países pueden adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones. El Acuerdo prevé que un país pueda utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país pueda iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos especiales ("derechos compensatorios") a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales.



Aranceles, Definición, Tipos y Demás

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas.

Medidas No Arancelarias, Licencias, Cupos, Contingentes, Salvaguardias

Las medidas no arancelarias se definen en general como medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas.

La clasificación de medidas no arancelarias que se presenta es una categorización de todas las medidas que actualmente se consideran pertinentes en el comercio internacional. Se basa en el sistema de codificación de la UNCTAD y fue establecida por diversas organizaciones internacionales que integran el Equipo de Apoyo Multiinstitucional (EAMI) con el fin de apoyar al Grupo de Personalidades Eminentes sobre las Barreras no Arancelarias creado por el Secretario General de la UNCTAD en 2006.

Las licencias forman parte de las medidas de control destinadas a limitar la cantidad de bienes que se pueden importar, con independencia de si proceden de distintas fuentes o de un abastecedor específico. Entre algunos tipos de licencia encontramos:

- Licencias por motivos económicos.
 - Licencias sin criterios predefinidos
 - Licencias para uso específico
 - Licencias vinculadas a la producción local
- Licencias por motivos no económicos.
 - Licencias por motivos religiosos, morales o culturales
 - Licencias por motivos políticos

Los contingentes son restricciones a la importación de determinados productos mediante el establecimiento de cantidades o valores máximos: no se permiten importaciones que excedan el máximo autorizado.

- Permanentes
 - De asignación mundial
 - De asignación por países
- Contingente de temporada
 - De asignación mundial
 - De asignación por países
- Temporales
 - De asignación mundial
 - De asignación por países



Las medidas de salvaguardias están categorizadas en el grupo D3. En general, la salvaguardia general son medidas impuestas en frontera a las importaciones de un producto para prevenir o reparar un daño grave causado por el aumento de las importaciones de dicho producto y para facilitar el reajuste. Un país puede adoptar una medida de salvaguardia (es decir, suspender temporalmente las concesiones multilaterales) en relación con las importaciones de un producto provenientes de cualquier país cuando en una investigación se haya establecido que el aumento de las importaciones del producto está causando o amenaza causar un daño grave a la rama de producción nacional que fabrica productos similares o directamente competidores. Las salvaguardias pueden ser de varios tipos: aumentos de derechos, restricciones cuantitativas y otros (por ejemplo, contingentes arancelarios, medidas basadas en los precios, gravámenes especiales, etc.).

- **Tipos de salvaguardias:** (1) suspender parcialmente una obligación, (2) suspender totalmente una obligación, (3) retirar una concesión, y (4) modificar la concesión.
- **Condiciones para imponer una salvaguardia:** (1) que las importaciones de un producto hayan aumentado en tal cantidad y se realicen en condiciones tales, (2) que causan o amenazan causar, y (3) un daño grave a la rama de producción nacional.
- **Circunstancias para imponer una salvaguardia:** Consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias como el aumento de las importaciones imprevistas, limitaciones en la medida a prevenir, respetando los acuerdos comerciales; y efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por un Miembro en virtud del GATT.
- **Requisito previo: Investigación** a todas las partes interesadas, así como audiencias públicas u otros medios apropiados en que los importadores, exportadores y demás partes interesadas puedan presentar pruebas y exponer sus opiniones.
- **Daño grave** es un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional.
- **Rama de producción nacional:** comprende: (1) “productores” y (2) “productos similares o directamente competidores”.
- Determinación si aumento de importaciones ha causado o amenaza causar daño grave.
- Los factores no relacionados con el aumento de las importaciones deben quedar excluidos de dicha determinación.
- Relación causal, entre el aumento de las importaciones del producto y el daño grave o la amenaza de daño grave.
- Proporcionalidad y alcance con los objetivos de prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste.
- **Salvaguardia provisional** cuando en circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable.
- Los Miembros que apliquen una salvaguardia procurará mantener un nivel de concesiones y otras obligaciones sustancialmente equivalente entre él y los Miembros exportadores afectados por las medidas.



Capítulo 7: Operatividad Aduanera en el Comercio Exterior



Introducción al capítulo

La necesidad de operaciones aduaneras en materia del comercio exterior se remonta a los siglos XVII y XVIII con la aparición de estados nacionales, aquí se dieron cuenta de la importancia del comercio exterior para aumentar las riquezas en los países. Por este motivo, la aduana de determinado país tenía la función de fiscalizar las entradas y salidas de las mercancías, es decir, percibir tributos a la importación y exportación que son destinadas a las arcas del estado, y además las tasas por servicios aduaneros. Este capítulo hace un recorrido a la historia de las aduanas tanto internacional como nacional, pasando por sus funciones, por los documentos de importación y por los regímenes aduaneros a los que se someten las mercancías para su ingreso al país. Se hace mención, además, a los seis métodos de valoración aduanera, mismos que son indispensables para el cobro de tributos a las mercancías importadas.

Objetivos

- Conocer la historia de la Aduana en el Ecuador y sus principales funciones.
- Identificar los regímenes de importación, de exportación, especiales y los otros regímenes aplicados a las entradas o salidas de mercancías.
- Discriminar en la aplicación de los seis métodos de valoración aduanera.

Definición de Aduana, Historia Nacional e Internacional

Historia de la aduana

Se dice que empieza en Egipto en los siglos XVI-XV AC, también se remonta desde el Rey Anco Marcio quien fundo el puerto de Ostia Antica 640-616 AC en la desembocadura de Tíber a 35 Km de Roma. Aristóteles manifestaba que lo ingreso ordinarios de los Estados Griegos se limitaban a los patrimoniales sobre el consumo y los aduaneros, donde le Estado ateniense obtenía mayor ingreso. Los fenicios iniciaron con el registro de operaciones para el comercio de importación y exportación, luego los cartagineses. En los inicios del siglo VIII, España fue invadida por los árabes quienes introdujeron las aduanas llamándolo pontazgo el derecho que pagaban las mercaderías que se transportaban de un lugar a otro por algunos siglos posteriores. El derecho de pontazgo era un tributo cuyos orígenes se encuentran en la Edad Media en toda Europa y que luego se conoció como arancel o peaje. Con la colonización europea de América se trasladó el impuesto a las nuevas sociedades de ultramar, tanto en aquellas dependientes de España y Portugal, como de Inglaterra. A finales del siglo XVIII se crearon los Fielatos que era el nombre popular que recibían en España las casetas de cobro de los arbitrios y tasas municipales sobre el tráfico de mercancías interno y también su función recaudatoria servían para ejercer un cierto control sanitario sobre los alimentos que entraban en las ciudades. El término fielato procede del fiel o balanza que se usaba para el peaje.

Historia de la aduana en el Ecuador

En el Continente la Aduana llega con el descubrimiento de América, importación y exportación, desde las colonias españolas, inglesas u otras al resto del mundo. Es en el siglo XVIII, con la aplicación de las reformas borbónicas que se incentiva el comercio en virtud de las eliminaciones de las barreras arancelarias, para 1776 se rebajan a la mitad dichos impuestos y derechos arancelarios. En el Reino de Quito nace “el puerto – puerta”, tal como se denominaba a Guayaquil, a finales del siglo



XVII hasta el siglo XIX, era la escala obligada en las rutas de navegación entre Perú – Panamá – España y viceversa; a mediados del siglo XVIII, apareció la Contaduría o Casa de Caja Real, y en la orilla del río, las instalaciones de Aduana, de madera, con sus respectivas bodegas. La Contaduría Pública de Guayaquil no tuvo un edificio propio hasta 1760, hasta ese entonces se trabajaba en casas alquiladas. Es necesario señalar que el cobro de los almojarifazgos, alcabalas, impuestos de aduana, sisa, pulperías y comisos eran recaudadas por los oficiales reales de las Cajas o por arrendadores, y no es sino hasta 1778 que aparece, dentro de la actividad mercantil, la cuenta “productos de la Real Aduana”, ya que es en este año en que José García de León y Pizarro, visitador y presidente de la Audiencia de Quito, crea la Administración de la Real Aduana y Alcabalas de Guayaquil. Con la instauración de la Primera Asamblea Constituyente, el 14 de agosto de 1830 en Riobamba, mediante Registro Auténtico del 23 de septiembre de 1830, se establecen aduanas en los Departamento de Quito y Azuay y se ordena cobrar los derechos de importación. El 18 de octubre de 1833, mediante Registro Auténtico se deroga la disposición en que se concedió el privilegio de importar manufacturas extranjeras en la Provincia de Loja para la feria llamada Del Cisne sin pagar derechos, se ordena que el Ejecutivo establezca en esa provincia una Aduanilla con el resguardo necesario para vigilar el comercio clandestino, y que los frutos y manufacturas del Ecuador que se exporten por tierra de la Provincia de Loja a la de Piura sean libres de todo gravamen. En 1837 se reforma anualmente los aranceles o tarifas sobre cuyos precios se hacen los aforos por las aduanas marítimas y terrestres y oficinas de alcabalas para recaudar los derechos de importación, de exportación y de consumo en los frutos y manufacturas que no tengan impuestos específicos. Mediante Decreto Ejecutivo s/n, publicado en folleto 1843 el 1 de abril, se organiza el Resguardo de Aduana de Guayaquil y en 1849 se determina las atribuciones del Guarda Almacén de la Aduana de Guayaquil. Con la Ley 1, publicada en el Registro Oficial 1260 de 09 de noviembre de 1900, se publica la Ley Orgánica de Aduanas y Arancelaria. La organización de la Aduana de Guayaquil se da en 1906, y en 1936 se autoriza a las Gerencias de Estancos la imposición de multas a los contrabandistas y fija un tanto por ciento para los denunciantes. En 1998 nace la Corporación Aduanera que tuvo su vigencia hasta el 2010, naciendo en dicho año el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Funciones de la Aduana como Facilitadora del Comercio Exterior

Según el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) en su artículo 205, acerca de la naturaleza jurídica de la aduana, dice que el servicio de aduana es una potestad pública que ejerce el Estado, a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, sin perjuicio del ejercicio de atribuciones por parte de sus delegatarios debidamente autorizados y de la coordinación o cooperación de otras entidades u órganos del sector público, con sujeción al presente cuerpo legal, sus reglamentos, manuales de operación y procedimientos, y demás normas aplicables.

La Aduana tiene por objeto: facilitar el comercio exterior y ejercer el control de la entrada y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República, así como quienes efectúen actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías; determinar y recaudar las obligaciones tributarias causadas por efecto de la importación y exportación de mercancías, conforme los sistemas previstos en el código tributario; resolver los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; prevenir, perseguir y sancionar las infracciones aduaneras; y, en



general, las atribuciones que le son propias a las Administraciones Aduaneras en la normativa adoptada por el Ecuador en los convenios internacionales. Sobre los principios fundamentales de la aduana, el COPCI en su artículo 212 indican que estos son:

- a. **Facilitación al Comercio Exterior.** - Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- b. **Control Aduanero.** - En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- c. **Cooperación e intercambio de información.** - Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- d. **Buena fe.** - Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.
- e. **Publicidad.** - Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.
- f. **Aplicación de buenas prácticas internacionales.** - Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Documentos de los Procesos de Exportación e Importación

En el proceso de importación de mercancías los documentos que se deben presentar ante la aduana del Ecuador junto a la Declaración Aduanera de Importación (DAI). Los documentos de acompañamiento son:

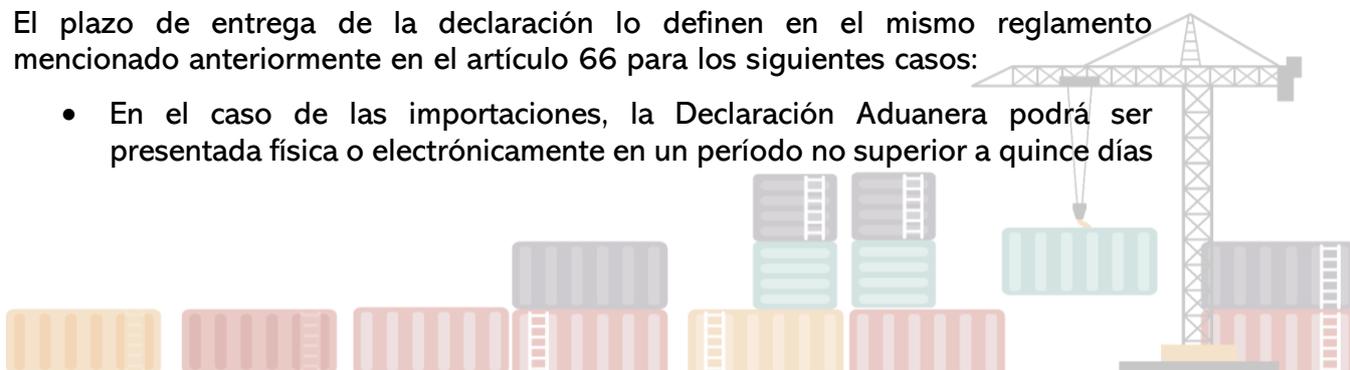
- Factura Comercial
- Certificado de Origen
- Contrato de Compra y venta Internacional
- Conocimiento de Embarque
 - Bill of lading
 - Air way bill
 - Carta de porte

Declaración Aduanera

La declaración aduanera puede ser presentada física o electrónicamente según el caso. En el artículo 63 del Reglamento al COPCI, una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

El plazo de entrega de la declaración lo definen en el mismo reglamento mencionado anteriormente en el artículo 66 para los siguientes casos:

- En el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días



calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

- Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Y en el artículo 67 se refiere a la modalidad de presentación de la declaración en los siguientes casos:

- La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- En los casos de que a la Declaración Aduanera se le asigne aforo físico o documental, ésta deberá **completarse el mismo día** con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico. Cuando no se cumpliera con el envío de los documentos dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria.

Y en la TRANSITORIA QUINTA, el reglamento indica que la presentación física deberá realizarse en el distrito aduanero en el que se vayan a declarar las mercancías:

- Importaciones será en un término no superior a tres días luego de realizada la presentación electrónica
- Exportaciones deberá ser en un término no superior a quince días

Aforos

En el Capítulo V del COPCI en su artículo 140, aforo se define como el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se realiza mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Las modalidades de aforo dependen del perfil de riesgo del importador:

- **Aforo Automático R80.-** se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo
- **Aforo Electrónico R81.-** verificación de la Declaración, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático
- **Aforo Documental R82.-** verificación de la Declaración Aduanera y de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información registrada
- **Aforo físico R83.-** reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración.

Regímenes Aduaneros

Los regímenes aduaneros son tratamientos aduaneros aplicables a lo solicitado por el declarante, de acuerdo con la legislación aduanera vigente. Estos son:



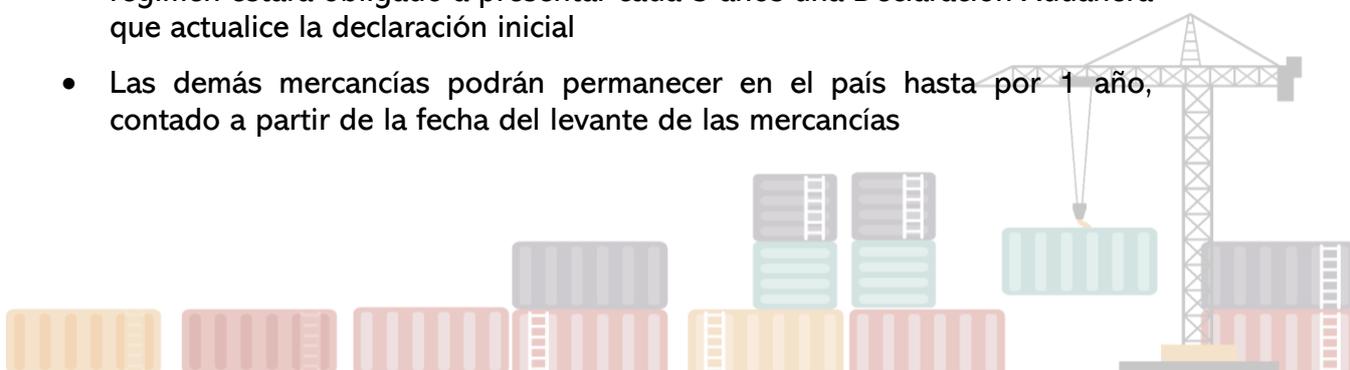
Importación a consumo

Mercancías importadas desde el extranjero o desde una ZEDE pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Introducción de determinadas mercancías importadas a territorio aduanero, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna. *No pueden ser comercializadas.

- a) Para la realización de exposiciones, congresos y eventos análogos, desarrollo de eventos deportivos, artísticos, culturales, de difusión colectiva, científicos, y de entretenimiento público, y para la demostración y promoción técnica y comercial
 - b) Para uso industrial, como moldes y matrices
 - c) Actividades de turismo internacional efectuadas con medios de transporte de uso privado, cuando su permanencia en el país sea superior al plazo previsto para circular dentro del país como vehículo de turista.
 - d) Para la ejecución de obras o prestación de servicios públicos en virtud de contratos celebrados con instituciones del sector público o con empresas privadas autorizadas para la prestación de servicios públicos
 - e) Herramientas o equipos de reparación o mantenimiento a ser realizadas por técnicos, contratados por instituciones del sector público
 - f) Herramientas o equipos de reparación o mantenimiento a ser realizadas por técnicos, contratados por instituciones del sector privado
 - g) Bienes de capital que ingresen al país con un contrato de arrendamiento mercantil o leasing, previa verificación de restricciones
 - h) Naves amparadas en contratos de asociación debidamente autorizados por el Estado, para realizar actividades pesqueras
 - i) Partes y/o piezas que arriben en sustitución temporal de aquellas que formen parte de un bien de capital nacional o nacionalizado, mientras dure la reparación de la parte y/o pieza que fue trasladada al exterior bajo un régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo y que estén amparadas en un contrato de servicio de reparación
- Los literales d), e), g) y h); Gozarán de un plazo de permanencia por el período de vigencia establecido en el contrato, permiso, concesión o autorización, cuando el plazo sea por más de 5 años el beneficiario del régimen estará obligado a presentar cada 5 años una Declaración Aduanera que actualice la declaración inicial
 - Las demás mercancías podrán permanecer en el país hasta por 1 año, contado a partir de la fecha del levante de las mercancías



- Los literales d), e), g) y h); Gozarán de un plazo de permanencia por el período de vigencia establecido en el contrato, permiso, concesión o autorización, cuando el plazo sea por más de 5 años el beneficiario del régimen estará obligado a presentar cada 5 años una Declaración Aduanera que actualice la declaración inicial
- Las demás mercancías podrán permanecer en el país hasta por 1 año, contado a partir de la fecha del levante de las mercancías

Admisión temporal para perfeccionamiento activo

Ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento

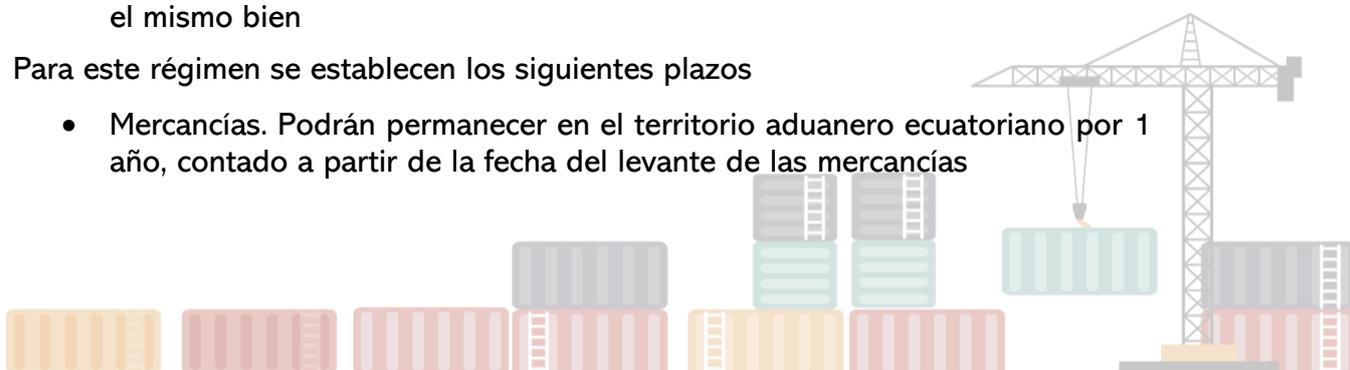
- Transformación
- Elaboración de nuevas mercancías, aún inclusive en caso de montaje, incorporación ensamblaje y adaptación a otras mercancías
- Reparación, restauración o acondicionamiento
- Cumplimiento de programas de maquila autorizados por la autoridad competente
 - Bienes sujetos a transformación, elaboración o reparación
 - Materias primas, insumos, envases, embalajes, partes y piezas materialmente incorporados a un producto terminado, incluyéndose aquellas mercancías que son absorbidas por el producto final en el proceso de producción
 - Mercancías que se someten a las operaciones de reparación, restauración o acondicionamiento
 - Mercancías autorizadas para un programa de maquila

Mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar

- Lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía
- Los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar. Se exceptúan las mercancías que sean en sí mismas, parte principal de un proceso productivo
- Insumos o equipos de oficina
 - Mercancías. Deberán rendir una garantía específica equivalente al 100 por ciento de los tributos suspendidos por cada importación
 - Instalaciones industriales. Para operar deberán presentar una garantía general que cubra los tributos suspendidos por la mercancía que se pretenda almacenar
 - Reparación de naves o aeronave. La garantía aduanera estará constituida por el mismo bien

Para este régimen se establecen los siguientes plazos

- Mercancías. Podrán permanecer en el territorio aduanero ecuatoriano por 1 año, contado a partir de la fecha del levante de las mercancías



- Instalaciones industriales autorizadas a operar bajo programas de maquila. El plazo será el legalmente autorizado para el Programa de Maquila vigente

La culminación de este régimen será por:

- Ingreso a zona primaria para la reexportación del producto terminado al exterior, con la autorización de cambio de destino o de cambio de régimen

Reposición de mercancías con franquicia arancelaria

Ingreso con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, a mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

Mercancías no admisibles

- Aquellas que al ser incorporadas en el producto compensador de exportación no puedan ser identificadas e individualizadas

Certificado de reposición

- El certificado de reposición se expedirá electrónicamente, previo a la salida efectiva de los productos compensadores, por la misma cantidad de mercancías que fueron incorporadas en los bienes exportados

Para acogerse a los beneficios de este régimen

- La Declaración Aduanera de mercancías de exportación de los productos compensadores deberá presentarse dentro del plazo de 1 año que se computará a partir de la fecha del levante de las mercancías importadas para el consumo
- La declaración al régimen de reposición con franquicia arancelaria deberá ser presentada dentro de los seis meses posteriores al embarque de las mercancías exportadas definitivamente.

Transformación bajo control aduanero

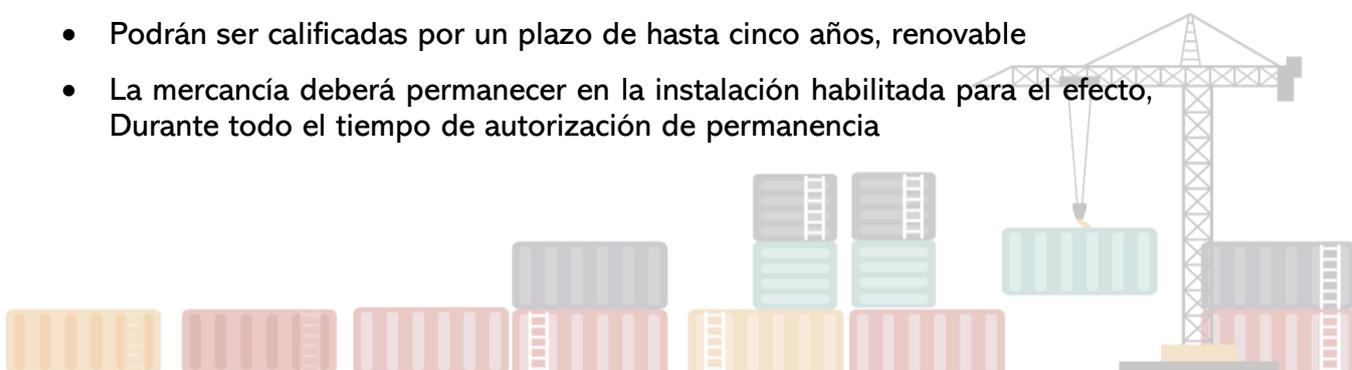
Ingreso de mercancías con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones.

Mercancías admisibles

- Todo tipo de mercancías susceptibles de ser transformadas, incluso aquellas que se consideren de prohibida importación (cuyo producto resultante no podrá mantener la característica de prohibida importación)

Instalaciones físicas autorizadas por la administración aduanera

- Deberán rendir previo al inicio de sus operaciones, una garantía general
- Podrán ser calificadas por un plazo de hasta cinco años, renovable
- La mercancía deberá permanecer en la instalación habilitada para el efecto, Durante todo el tiempo de autorización de permanencia



- El proceso de transformación deberá contemplar la modificación de especie o estado de los bienes inicialmente importados

Mercancías

- Podrán permanecer bajo este régimen por el plazo máximo de 6 meses, contado a partir del momento del levante de la mercancía o su aceptación de cambio a este régimen

Cambio

- Únicamente al régimen aduanero de importación para el consumo

Este régimen culminará con:

- La importación para el consumo o reexportación de los productos terminados derivados de los procesos de transformación
 - a) Ser destruidos con exoneración total de los tributos al comercio exterior correspondientes, cuyos costos serán asumidos íntegramente por el sujeto pasivo y/o consignatario
 - b) Nacionalizarse pagando todos los tributos al comercio exterior sobre la base de su valor de transacción
 - c) Reexportarse

Depósito aduanero

Mercancías importadas son almacenadas por un período determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

Mercancías admisibles

- Toda clase de mercancías, incluso aquellas consideradas no autorizadas para la importación de conformidad a lo establecido en la normativa aduanera vigente

Permanencia de las mercancías

- Hasta 1 año contado a partir del levante de las mercancías importadas directamente a este régimen, o de la aceptación del cambio de régimen o destino

Este régimen podrá culminar

- Con el cambio de régimen, cambio de destino o la reexportación de la mercancía

Que no conlleven al cambio de estado o clasificación arancelaria de la mercancía almacenada, como:

- Mejoras a su embalaje o su calidad comercial
- Acondicionamiento para el transporte (división o el agrupamiento de bultos)
- Calificación y categorización de las mercancías
- Cambio de embalaje
- Reetiquetado



- Otras

Reimportación en el mismo estado

Importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, y recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y que todas las sumas exigibles a razón de reembolso, devolución, exoneración, subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado

Exportación definitiva

Salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero.

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por uso. Las mercancías que se acojan al régimen deberán ser nacionales o nacionalizadas.

Plazos

- La reimportación de las mercancías deberá realizarse, dentro del plazo máximo de 2 años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior
- Las mercancías nacionales o nacionalizadas destinadas a la ejecución de obras o prestación de servicios podrán permanecer en el exterior hasta 90 días después de la finalización del respectivo contrato u obra.

Culminación

- a) La reimportación en el mismo estado
- b) Exportación Definitiva
 - Declarada por el exportador en cumplimiento de las formalidades aduaneras antes de vencido el plazo
 - Declarada tácitamente por la administración aduanera en los casos en que corresponda.

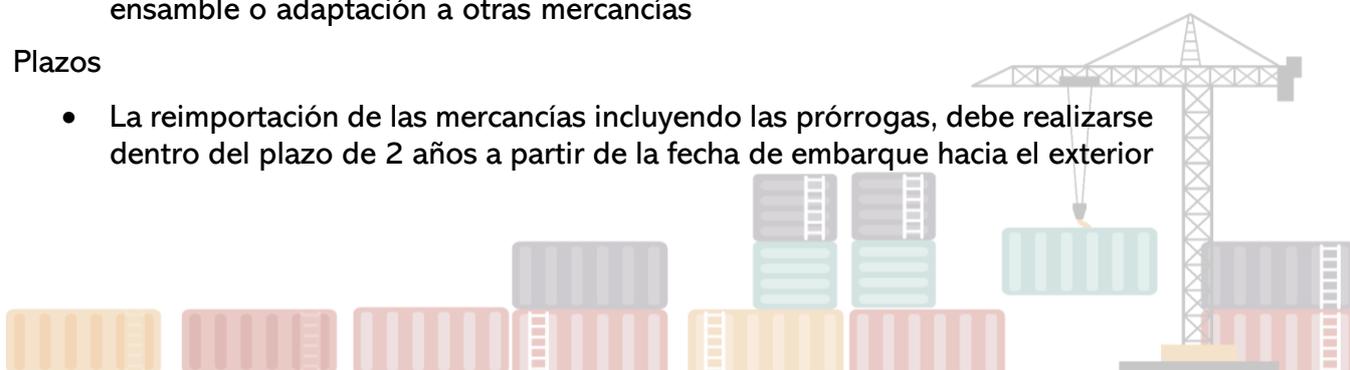
Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

Mercancías en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores, con la exención de los tributos correspondientes

- a) Reparación, restauración o acondicionamiento
- b) Transformación
- c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, incorporación, ensamble o adaptación a otras mercancías

Plazos

- La reimportación de las mercancías incluyendo las prórrogas, debe realizarse dentro del plazo de 2 años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior



- Se exigirá el pago de los tributos al comercio exterior causados por las partes y piezas agregadas o incorporadas a los productos reparados en el exterior

Culminación

- a) Reparación, restauración o acondicionamiento
- b) Transformación
- c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, incorporación, ensamble o adaptación a otras mercancías.

Devolución condicionada

Devolución automática total o parcial de los tributos al comercio exterior pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos y porcentajes.

Fines admisibles

- a) Las utilizadas en el país en un proceso de transformación
- b) Las incorporadas a la mercancía
- c) Los envases o acondicionamientos

Formas de devolución

- a) Nota de crédito
- b) Acreditación bancaria

Plazo para solicitar la devolución

- a) Dentro de los 12 meses siguientes a la importación a consumo de la mercancía que formó parte de la exportación definitiva, contados a partir de la fecha del levante de las mercancías

Cálculo de valores

- En base a la matriz insumo producto presentada por el exportador
- La devolución se realizará por el 100 por ciento de los tributos al comercio exterior efectivamente pagados en las importaciones
- Los tributos por concepto de Ad-Valorem, no podrán superar el 5 por ciento del valor de transacción de las mercancías exportadas
- No se podrá solicitar devolución del Impuesto al Valor Agregado que haya sido utilizado como crédito tributario.

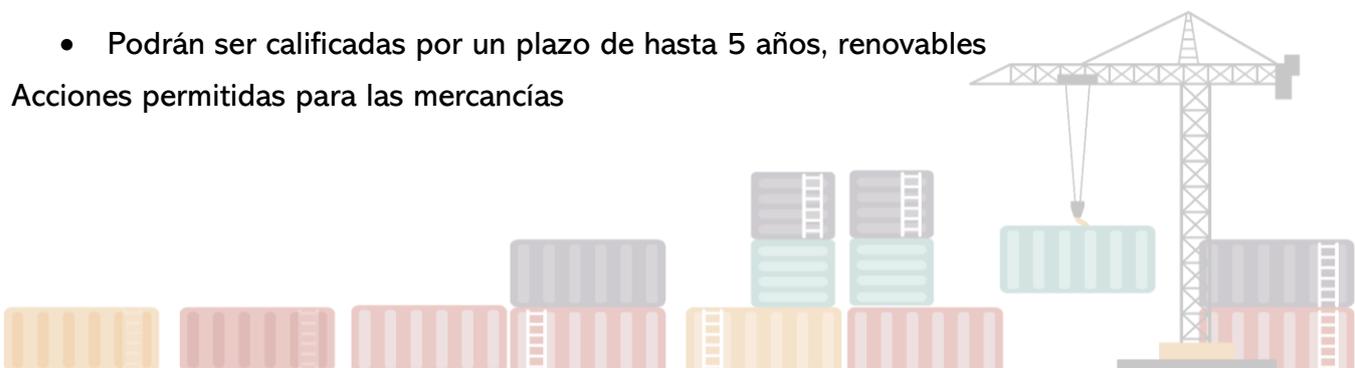
Almacenes libres

Almacenamiento y venta de mercancías nacionales o extranjeras a pasajeros que salgan del país o que ingresen del extranjero, en puertos y aeropuertos internacionales, sin el pago de tributos al comercio exterior.

Instalaciones físicas autorizadas

- Podrán ser calificadas por un plazo de hasta 5 años, renovables

Acciones permitidas para las mercancías



- Acciones de agrupamiento o acondicionamiento de los embalajes con fines promocionales destinados a impulsar sus ventas

Se deberá cancelar todos los tributos al comercio exterior y demás gravámenes de todas las mercancías:

- Consumidas al interior con fines de degustación, promoción o demostración
- Dañado o deteriorado al momento de su exhibición
- Sustraídas o extraviadas

Plazo y culminación

Mercancías admitidas

- Podrán permanecer hasta por 2 años

El régimen concluirá por:

- Reexportación individualizada (venta no requiere presentación de declaración)
- Reexportación general
- Cambio de régimen a importación para consumo
- Cambio a destino destrucción

Almacén especial

Ingreso libre de tributos al comercio exterior de partes, piezas y provisiones, destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y unidades de carga destinadas para la prestación del servicio público de transporte de pasajeros y carga.

Mercancías admitidas

- Repuestos, partes, piezas y provisiones destinados a reparación, aprovisionamiento y mantenimiento de medios de transportes y unidades de carga, y deberán permanecer dentro del almacén sin sufrir modificación alguna hasta por 5 años

Instalaciones autorizadas

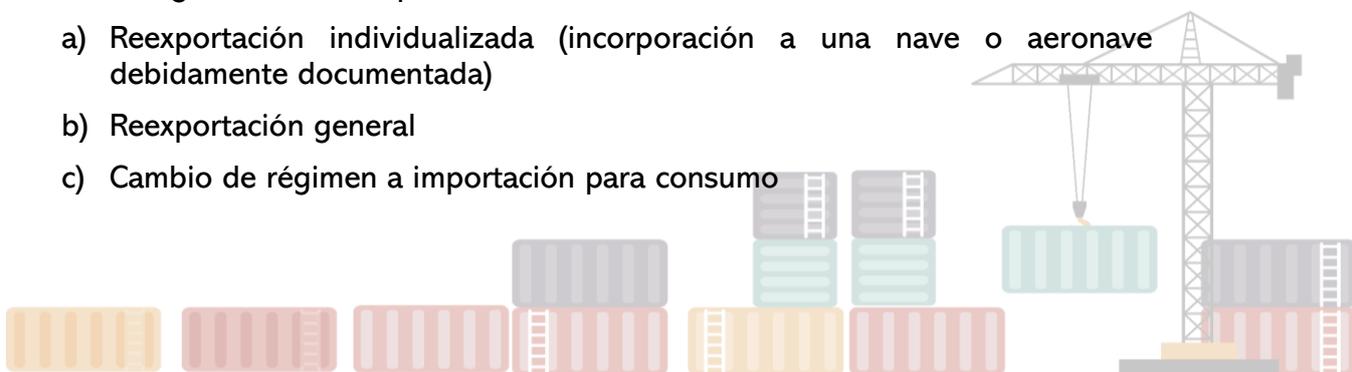
- Previo a su funcionamiento deberán presentar una garantía general

Control de inventarios

- Conforme los medios electrónicos establecidos por el SENA.

Objetos de Cambio

- De destino
- Régimen (únicamente a importación para el consumo)
- El régimen concluirá por:
 - Reexportación individualizada (incorporación a una nave o aeronave debidamente documentada)
 - Reexportación general
 - Cambio de régimen a importación para consumo



d) Cambio a destino (abandono, destrucción, ZEDE).

Partes y piezas reemplazadas deberán someterse a alguna forma de culminación, en un plazo no superior de 60 días.

Ferias internacionales

Ingreso con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, a mercancías 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 tributos al comercio exterior.

Organizador

- Persona natural o jurídica, titular del evento debidamente calificado por el SENA

Expositor

- Persona natural o jurídica, calificada por el organizador y que ejercerá actividades en el evento

Declaración y calificación del recinto ferial

- El organizador deberá presentar la solicitud de calificación con una anticipación de por lo menos 3 meses
- Previo al arribo de las mercancías el organizador o expositor deberá rendir una garantía aduanera que cubra el valor de los eventuales tributos al comercio exterior de los bienes admitidos

Mercancías que no sean de prohibida importación:

- a) Con suspensión del pago de tributos (las que vayan a ser exhibidas y no requiere presentación de documentos de acompañamiento y podrán permanecer hasta 15 días antes del evento y 15 días después del evento)
- b) A consumo libres del pago de tributos al comercio exterior (las que vayan a ser consumidas o entregadas gratuitamente, con la etiqueta "mercancía bajo régimen de feria internacional, prohibida su venta", que podrán ser distribuidos únicamente durante la duración del evento).

Mercancías no admisibles: Se exceptúan aquellas ferias cuya finalidad sea expresamente la promoción de este tipo de productos: Bebidas alcohólicas, Tabaco y cigarrillos, Perfumes y cosméticos, Calzado, Prendas de vestir (artículo promocional), Joyas y bisutería

Culminación

- Mercancías a consumo. No necesitarán cumplir formalidad alguna, en caso de sobrantes estos deberán ser reexportados o nacionalizados
- Mercancías con suspensión del pago de tributos. Culminará con la reexportación o la importación para el consumo de las mismas (en caso de venta en feria, estas deberán cumplir con las formalidades establecidas para su nacionalización y cumplir con toda la documentación y exigencia establecida para el efecto).



Tránsito aduanero

Mercancías son transportadas bajo control aduanero desde una oficina distrital con destino al exterior.

Ámbito de aplicación y control

- Operaciones no permitidas como parte del tránsito aduanero (no afectan las operaciones que se realicen por transbordo)
 - a) El traslado
 - b) El transporte multimodal
 - c) El régimen de reembarque
- El SENA E establecerá los cruces de frontera habilitados, los ejes viales, rutas habilitadas, plazos y condiciones para la autorización del régimen.

Transbordo

Transferencia bajo control aduanero de mercancías que son retiradas del medio de transporte utilizado para el arribo al territorio aduanero y cargadas en el medio utilizado para la salida del territorio aduanero.

Solicitud de transbordo: Se deberá presentar la Declaración Aduanera Simplificada antes de la salida del medio de transporte en que las unidades de carga o mercancías objeto de este régimen aduanero arribaron al país

Aceptación del transbordo: El funcionario competente, previo a numerar y aceptar la declaración, verificará que las unidades de carga o mercancías hayan sido manifestadas al país con destino régimen de Transbordo

Tipo de transbordo

- Transbordo directo: Sea con descarga a tierra o no, debiendo proceder con el transbordo dentro de 2 días calendario contados a partir de la notificación de su autorización
- Transbordo con ingreso a depósito temporal: Este deberá ser realizado en un plazo no superior a 15 días calendario siguientes a la notificación de su autorización
- Transbordo con traslado: De requerirse que las mercancías previas a su embarque al exterior sean trasladadas a otra zona primaria, el traslado deberá cumplirse en el plazo que conceda el funcionario a cargo.

Inspección de mercancías admitidas: No estarán sujetas a reconocimiento físico, excepto en los casos en que exista presunción fundada de una infracción aduanera

Imposibilidad de culminación: Siempre que la cantidad de mercancía no pueda ser embarcada en su totalidad en el medio de transporte previsto, el transportista o su representante deberá justificar este hecho dentro de un plazo máximo de un día hábil posterior al plazo concedido

Impedimentos: No se permite el régimen de transbordo de un medio de transporte en servicio internacional a un medio de transporte en servicio nacional, ni viceversa.

* Transbordo con traslado únicamente en medios de transporte de servicio nacional autorizados



Reembarque

Mercancías manifestadas que se encuentran en depósito temporal en espera de la asignación de un régimen o destino aduanero podrán ser reembarcadas desde el territorio aduanero.

Mercancía admisible y plazo

El propietario o consignatario podrá acogerse voluntariamente al Reembarque, en un plazo no superior a 30 días hábiles contados a partir del día hábil siguiente al cierre de aforo de la declaración simplificada, o de su notificación, en los casos en que las mercancías:

- No hayan sido declaradas a otro régimen
- No se encuentren en abandono
- Sobre las cuales no se hayan configurado presunción de delito aduanero.

Incluso cuando las mercancías hayan sido declaradas a un régimen aduanero, procede el reembarque.

Trafico postal

La importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales cuyo valor en aduana no exceda del límite que se establece en el reglamento, se despacharán mediante formalidades simplificadas respetando los convenios internacionales.

Mensajería acelerada o courier

La correspondencia, documentos y mercancías que cumplan con lo previsto en el reglamento y no excedan los límites previstos en el mismo, transportados por los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas conforme la normativa.

Categoría A

- La correspondencia, documentos y mercancías que cumplan con lo previsto en el reglamento y no excedan los límites previstos en el mismo, transportados por los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas conforme la normativa: Cartas, Periódicos, Fotografías, Títulos, Revistas, Libros, Tarjetas, Secogramas, Chequeras, Información contenida en medios de audio, de vídeo, magnéticos, electromagnéticos, electrónicos.

Categoría B

- Mercancías admitidas: Paquetes que pesan hasta 4 kilogramos y tienen un valor en factura hasta USD 400 (valor y peso deben presentarse en forma simultánea), de personas naturales.
- Aranceles: Arancel específico de USD 42 por importación, el consignatario puede ingresar hasta 5 paquetes o realizar importaciones hasta USD 1,200, lo que ocurra primero en el año fiscal, Tráfico Postal no paga dicho impuesto. Migrantes que constan en el registro consular no pagan aranceles, con un límite de 12 envíos o USD 2,400 al año, lo que ocurra primero. Equipos de computación y sus partes.

Categoría C



- Paquetes que pesan hasta 50 kilogramos y tienen un valor en factura USD 2,000, valor y peso deben presentarse simultáneamente, a excepción de las muestras sin valor comercial). Tributos: ADV (conforme el producto), IVA 12%, y Fodinfra 0.5%.
- **Mercancías Admisibles:** Textiles, Calzado, Celulares (1 por año, para personas con cédula ecuatoriana), Repuestos para la industria o medios de transportes con carácter de urgente (se admitirá un peso no mayor a 200 kilogramos y un valor que no supere los USD 2,000) y Equipos de computación y sus partes. * No exceder 10 unidades (set o kits).

Categoría D

Paquetes con prendas de vestir, los demás artículos textiles confeccionados y calzado, no contemplados en la Categoría B, cuyo peso no puede excederse a los 20 kilogramos, ni su valor en factura comercial puede sobrepasar los USD 2,000 (valor y peso deben presentarse en forma simultánea).

Tributos: ADV 10%, y Arancel específico USD 5,5 x Kg de ropa, USD 6,0 x par de zapatos en calzados, IVA 12% y Fodinfra 0.5%. La primera importación de ropa o calzado hasta \$500, no requiere INEN, desde la segunda se exige MIPRO, INEN (Etiquetado R13).

Categoría E

Son los paquetes sin fines comerciales que contengan medicina, equipos ortopédicos, órganos, tejidos y células; fluidos humanos y otros elementos requeridos para procesos médicos y quirúrgicos de emergencia; equipos y aparatos para personas con discapacidad, libre del pago de tributos justificando su necesidad, ya sea a través de la presentación de una receta médica.

Esta categoría no contempla limitaciones de peso y valor, de igual manera no se exigirán documentos de control previo y según lo indicado en el Art. 125 del COPCI están exentos del pago de tributos al comercio exterior los siguientes productos:

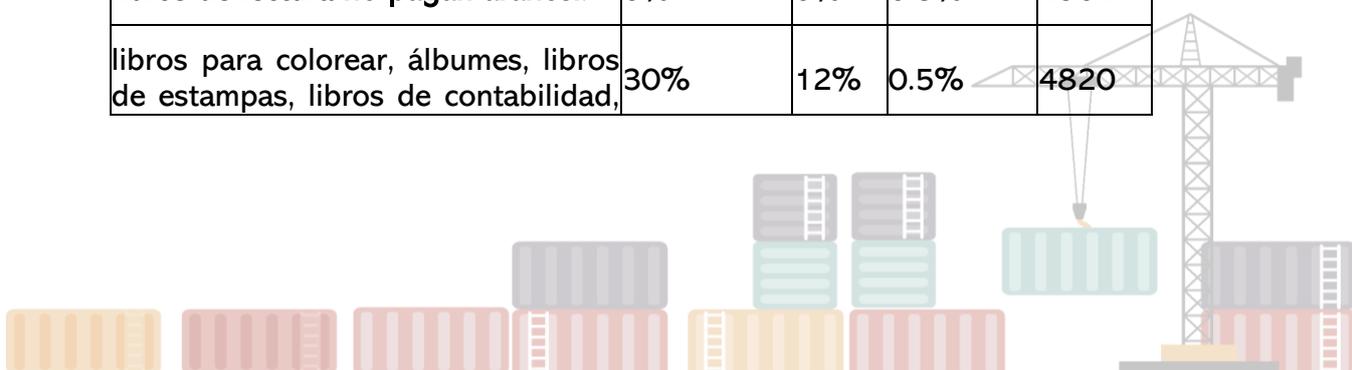
- Los aparatos médicos, herramientas especiales y prótesis que utilicen las personas con discapacidades para su uso o las personas jurídicas encargadas de su protección.
- Fluidos, tejidos y órganos biológicos humanos, para procedimientos médicos a realizarse conforme la legislación aplicable para el efecto.

Categoría F

- Libros o similares Paquetes con libros o similares.

Ejemplo

Producto	Ad valorem	I.V.A	FODINFA	Partida arancelaria
libros de lectura no pagan arancel.	0%	0%	0.5%	4901
libros para colorear, álbumes, libros de estampas, libros de contabilidad,	30%	12%	0.5%	4820



cuadernos, formularios sí pagan arancel.				
--	--	--	--	--

- Recuerde: impresos comerciales, catálogos comerciales y similares son de prohibida importación según la Ley de Comunicación
- Equipos de computación y sus partes: De acuerdo al cambio en el arancel al 10% en la partida 8471 según consta en la Resolución 51 ya no aplica Categoría F para estas mercancías, mismas que se deben clasificar en las categorías B o C según los parámetros indicados en estas categorías.

Restricciones al tráfico postal y courier.

- Prohibida la importación de ropa y calzado en estado usado en la categoría D; En caso de traerlos en la categoría B y superen los límites de peso y valor, no podrán ser nacionalizadas y serán donadas a la Secretaría del Estado a cargo de la política Social.
- Prohibida la importación de bebidas alcohólicas en categoría B
- Muestras sin valor comercial, deberán venir claramente identificados como tales en la guía aérea o guía courier, factura y producto, y su valor en aduana no debe superar los USD 400 o las 3 unidades por ítem o por presentación comercial.
- Productos alimenticios, así como suplementos vitamínicos que superen el peso y valor de la categoría B requerirán para su nacionalización, la presentación de Registro Sanitario del MSP.

Productos de prohibida importación

Impresos publicitarios, Decodificadores, Teléfonos celulares, Repuestos usados, de vehículos, motos y cuadrones, Ropa usada, Vehículos automotores, Explosivos y municiones, Sustancias tóxicas, Drogas y estupefacientes, Semillas, plantas, flores y madera no procesada, Animales vivos, Cadáveres humanos o animales, Medicinas sin prescripción médica, Fuegos artificiales y pólvora, Armas de fuego, Encendedores cargados, Productos perecederos, Alimentos u otros productos de rápida descomposición (Frutas, Vegetales), Baterías con productos químicos líquidos, Herramientas a base de gas, Motores con líquidos cargados (aceites, gasolina, diésel), Dinero en efectivo, Artículos, artefactos o material radioactivo, Material pornográfico, Joyas y Obras de arte sin valor declarado exacto y póliza de seguro, Artículos con alcohol, Perfumes, Splash, Sprays de cabello y demás productos con sustancias químicas o aerosoles considerados peligrosos.

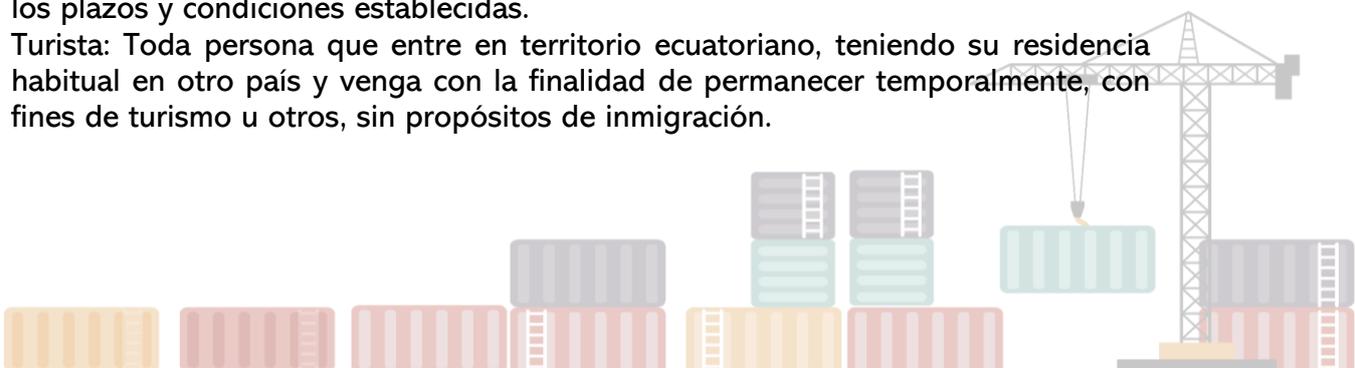
Tráfico fronterizo

Permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de tributos al comercio exterior, dentro de los límites geográficos que fije el SENA E.

Vehículo de turista

Ingreso del vehículo de uso privado del turista libre del pago de tributos dentro de los plazos y condiciones establecidas.

Turista: Toda persona que entre en territorio ecuatoriano, teniendo su residencia habitual en otro país y venga con la finalidad de permanecer temporalmente, con fines de turismo u otros, sin propósitos de inmigración.



Vehículo de turista: Medio de transporte destinado al transporte del o los turistas, cuyo titular no podrá estar domiciliado en Ecuador

El régimen se podrá otorgar a: Autos, casas remolques, motocicletas, entre otros; Yates, veleros, catamaranes, entre otros; y las avionetas y aeroplanos, entre otros.

Requisitos: Para el ingreso de vehículo de uso privado de turista el funcionario a cargo de la Zona Primaria deberá:

- a) Exigir la presentación de la libreta o carné de pase por Aduana, expedida por la correspondiente organización internacional, reconocida de acuerdo con las disposiciones aceptadas por el país, sobre la base de convenios internacionales.
- b) Aplicar, en los casos que corresponda, las normas establecidas a nivel de convenios binacionales.
- c) En los demás casos, la Dirección Distrital de entrada exigirá, como garantía de las obligaciones tributarias aduaneras, una Declaración Juramentada de Turista Propietario del Vehículo.

Partes y piezas que arriben en reposición: Podrán acogerse bajo este mismo régimen, siempre que estén destinadas a reemplazar aquellas que se hubieren dañado o deteriorado.

Permanencia: Igual al otorgado al turista según registro migratorio (vehículos marítimos, hasta un año)

El régimen culminará con: La salida del vehículo y Cambio de régimen.

Menaje de casa o equipo y herramienta de trabajo

Bienes que pertenezcan a las personas que ingresen al país con el ánimo de domiciliarse en él, acorde a las cantidades, términos, límites y condiciones establecidas, estos bienes ingresarán al país, importados para el consumo y exentos del pago de todos los tributos al comercio exterior.

Importación de Bienes: No se exigirá el cumplimiento de medidas de defensa comercial, la presentación de ciertos documentos de acompañamiento y de soporte, a excepción del documento de transporte y los determinados específicamente para los casos que corresponda

Transferencia de dominio de los bienes: Para transferir los bienes antes del vencimiento del plazo de 5 años contados desde la fecha en que se otorgó el beneficio, el propietario solicitará la autorización para efectuar dicha transferencia, para lo cual deberá liquidar las alícuotas mensuales correspondientes al bien objeto de la transferencia, tomando en cuenta la parte proporcional que falte para completar dicho plazo

Sanciones penales: En casos de venta, transferencia a título gratuito u oneroso, o uso indebido de las mercancías

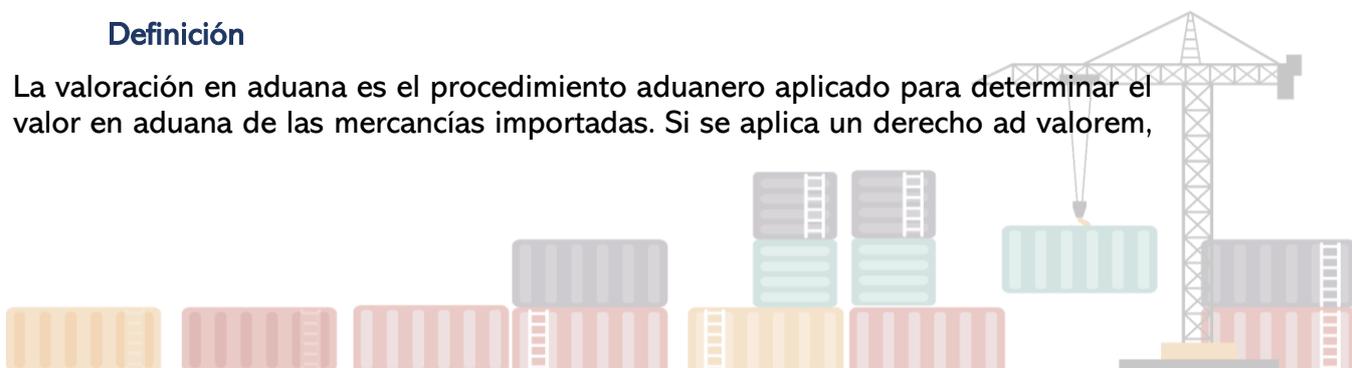
Efectos personales del viajero

Se consideran efectos personales a los bienes que acompañan al viajero o al grupo familiar, siempre que, por su cantidad o valor no sean considerados comerciales, es decir que no son tributables.

Valoración Aduanera

Definición

La valoración en aduana es el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad valorem,



el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado.

Breve reseña histórica

El artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estableció los principios generales de un sistema internacional de valoración. Se disponía en él que el valor a fines aduaneros de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de las mercancías a partir del cual se impone el derecho, o bien de mercancías similares, en lugar de en el valor de las mercancías de origen nacional o en valores ficticios o arbitrarios. Aunque en el artículo VII se recoge también una definición de “valor real”, permitía a los Miembros utilizar métodos muy diferentes para valorar las mercancías. Existían además “cláusulas de anterioridad” que permitían la continuación de viejas normas que ni siquiera satisfacían la nueva y muy general norma.

A partir del decenio de 1950 muchos países calculaban los derechos de aduana según la Definición del Valor de Bruselas (DVB). Con arreglo a este método, para cada producto se determinaba un precio normal de mercado (definido como el precio que se pagaría por el producto en un mercado libre en una transacción entre un comprador y un vendedor independientes entre sí), sobre cuya base se calculaba el derecho. Las desviaciones en la práctica de este precio únicamente se tenían plenamente en cuenta cuando el valor declarado era superior al valor establecido. Las variaciones a la baja sólo se tenían en cuenta hasta el 10 por ciento. Este método no satisfacía en absoluto a los comerciantes, ya que las variaciones de los precios y las ventajas competitivas de las empresas no quedaban reflejadas hasta que la oficina de aduanas ajustaba el precio teórico transcurrido cierto tiempo. Los productos nuevos o raros no figuraban muchas veces en las listas, lo que hacía difícil determinar el “precio normal”. Los Estados Unidos nunca se adhirieron a la DVB; se necesitaba, pues, un método de valoración más flexible y uniforme que armonizase los regímenes de todos los países.

El Código de Valoración de la Ronda de Tokio, o Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT, concluido en 1979, estableció un sistema positivo de valoración en aduana basado en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El llamado “valor de transacción” tenía por objeto proporcionar un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que se ajustase a las realidades comerciales. Difiere del valor “teórico” utilizado en la Definición del Valor de Bruselas (DVB). En su calidad de acuerdo independiente, el Código de Valoración de la Ronda de Tokio fue firmado por más de 40 partes contratantes.

Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, el Código de la Ronda de Tokio fue sustituido por el Acuerdo de la OMC relativo a la Aplicación del Artículo VII del GATT de 1994. Este Acuerdo es igual en esencia al Código de Valoración de la Ronda de Tokio y se aplica únicamente a la valoración de las mercancías a efectos de la aplicación de derechos ad valorem a las importaciones. No contiene obligaciones sobre la valoración a efectos de determinar los derechos de exportación o la administración de los contingentes sobre la base del valor de las mercancías, ni establece condiciones para la valoración de las mercancías con fines de aplicación de impuestos internos o control de divisas.



Principio básico: valor de transacción

En el Acuerdo se dispone que la valoración en aduana debe basarse, salvo en determinados casos, en el precio real de las mercancías objeto de valoración, que se indica por lo general en la factura. Este precio, más los ajustes correspondientes a determinados elementos enumerados en el artículo 8, equivale al valor de transacción, que constituye el primer y principal método a que se refiere el Acuerdo.

Los seis métodos

En los casos en que no exista valor de transacción o en que el valor de transacción no sea aceptable como valor en aduana por haberse distorsionado el precio como consecuencia de ciertas condiciones, el Acuerdo establece otros cinco métodos de valoración en aduana, que habrán de aplicarse en el orden prescrito. En total, en el Acuerdo se consideran los seis métodos siguientes:

- Método 1: Valor de transacción
- Método 2: Valor de transacción de mercancías idénticas
- Método 3: Valor de transacción de mercancías similares
- Método 4: Método deductivo
- Método 5: Método del valor reconstruido
- Método 6: Método de última instancia

Método 1: valor de transacción

El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste e incluye todos los pagos hechos como condición de la venta de las mercancías importadas por el comprador al vendedor, o por el comprador a una tercera parte para cumplir una obligación del vendedor.

Método 2: valor de transacción de mercancías idénticas

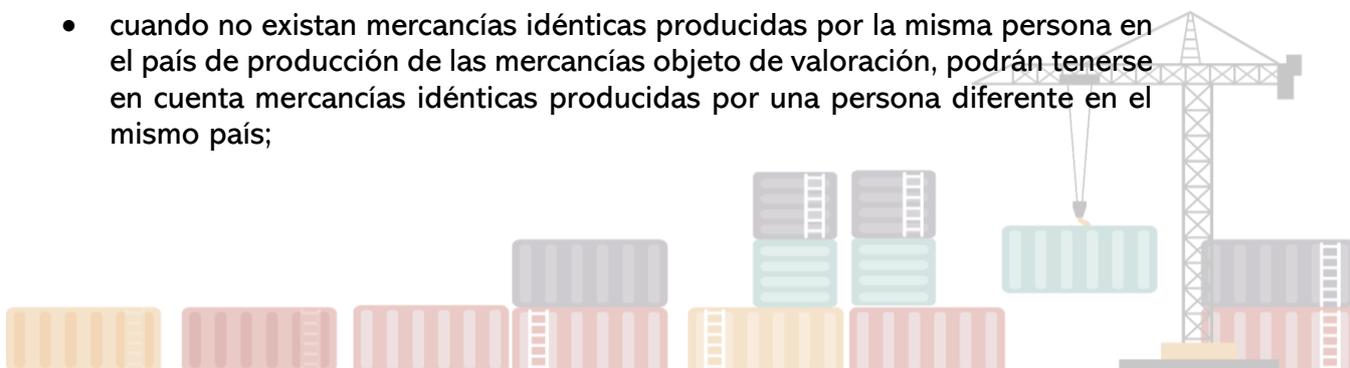
El valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías idénticas, que han de responder a los siguientes criterios:

- ser iguales en todos los aspectos, con inclusión de sus características físicas, calidad y prestigio comercial;
- haberse producido en el mismo país que las mercancías objeto de valoración;
- y que las haya producido el productor de las mercancías objeto de valoración.

Para que pueda aplicarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Se admiten algunas excepciones, en particular:

- cuando no existan mercancías idénticas producidas por la misma persona en el país de producción de las mercancías objeto de valoración, podrán tenerse en cuenta mercancías idénticas producidas por una persona diferente en el mismo país;



- las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.

La definición excluye las mercancías importadas que incluyen trabajos de ingeniería, trabajos artísticos, etc. suministrados por el comprador al productor de las mercancías gratis o a precio reducido, realizados en el país de importación y que no hayan sido objeto de un ajuste en virtud del artículo 8.

Método 3: valor de transacción de mercancías similares

El valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías similares, que han de responder a los siguientes criterios:

- que sean muy semejantes a las mercancías objeto de valoración en lo que se refiere a su composición y características;
- que puedan cumplir las mismas funciones que las mercancías objeto de valoración y ser comercialmente intercambiables;
- que se hayan producido en el mismo país y por el mismo productor de las mercancías objeto de valoración. Para que pueda utilizarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Método 4: valor deductivo

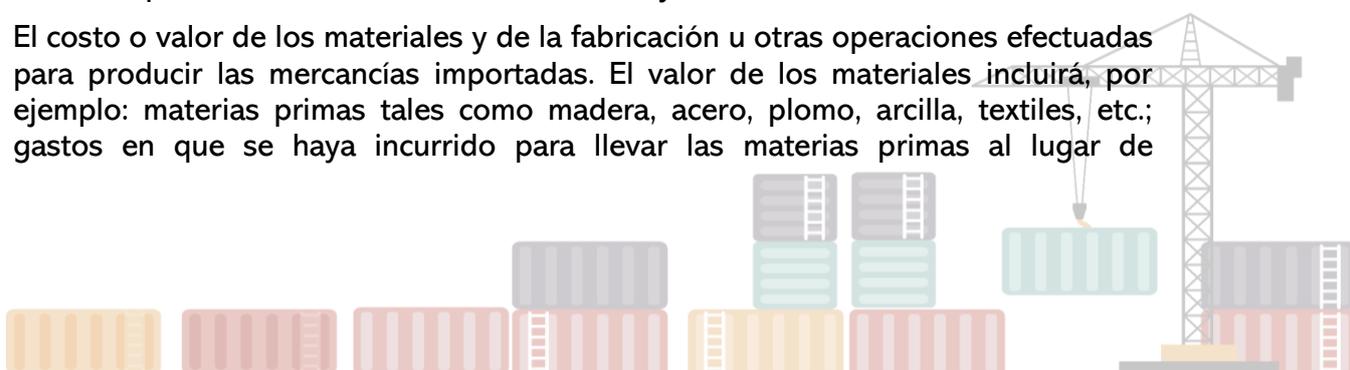
Deducción del valor a partir del precio a que se venda la mayor cantidad total. En el Acuerdo se dispone que, cuando no pueda determinarse el valor en aduana sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares, se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda a un comprador no vinculado con el vendedor la mayor cantidad total de las mercancías importadas, o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el país de importación. El comprador y el vendedor en el país importador no deben estar vinculados y la venta debe realizarse en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado. Si no se han realizado ventas en el momento de la importación o en un momento aproximado, podrán utilizarse como base las ventas realizadas hasta 90 días después de la importación de las mercancías objeto de valoración.

Método 5: valor reconstruido

Definición: Costo de producción, beneficios y gastos generales. Con arreglo al valor reconstruido, que es el método más difícil y menos utilizado, el valor en aduana se determina sobre la base del costo de producción de las mercancías objeto de valoración más una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la reflejada habitualmente en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de exportación al país de importación. El valor reconstruido es la suma de los siguientes elementos:

Costo de producción = valor de los materiales y de la fabricación

El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas. El valor de los materiales incluirá, por ejemplo: materias primas tales como madera, acero, plomo, arcilla, textiles, etc.; gastos en que se haya incurrido para llevar las materias primas al lugar de



producción; subconjuntos, como circuitos integrados; y elementos prefabricados que finalmente hayan de armarse. Los gastos de fabricación incluirán el costo de la mano de obra, los gastos de montaje cuando se trate de una operación de montaje en vez de un proceso de fabricación, y gastos indirectos en concepto, por ejemplo, de supervisión y mantenimiento de las fábricas, horas extraordinarias, etc. El costo o valor se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en su nombre. De no estar incluidos supra, se añadirán el costo de los embalajes y los gastos conexos, los servicios auxiliares, los trabajos de ingeniería, los trabajos artísticos, etc. realizados en el país de importación.

Beneficios y gastos generales: los beneficios y gastos generales reflejados habitualmente por los productores del país de importación en las ventas de mercancías de la misma especie o clase del país de exportación al país de importación, sobre la base de información facilitada por el productor. Se entiende por mercancías de la misma especie o clase las mercancías comprendidas en el grupo o gama de productos producidos por un determinado sector o rama de producción, que comprenden las mercancías idénticas o similares. La cantidad en concepto de beneficios y gastos generales ha de considerarse como un todo (es decir, la suma de ambos conceptos). Los gastos generales podrían incluir los gastos de alquiler, electricidad, suministro de agua, gastos jurídicos, etc.

Otros gastos que han de añadirse

Por último, deberán añadirse al precio otros gastos: el costo del transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y el costo del seguro.

Método 6: método de última instancia

Definición: Determinación del valor en aduana sobre la base de “criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles” Cuando el valor en aduana no pueda determinarse por ninguno de los métodos citados anteriormente, podrá determinarse según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales del Acuerdo y del artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación. En la mayor medida posible, este método deberá basarse en los valores y métodos determinados anteriormente, con una flexibilidad razonable en su aplicación.

Criterios de valoración que no han de aplicarse

Con arreglo al método de última instancia, el valor en aduana no deberá basarse en:

- el precio de venta de mercancías en el país de importación (es decir, el precio de venta de mercancías fabricadas en el país de importación);
- un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles (deberá utilizarse el más bajo);
- el precio de mercancías en el mercado interno del país de exportación (la valoración sobre esta base sería contraria al principio enunciado en el preámbulo del Acuerdo de que “los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping”);



- un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares (la valoración debe realizarse sobre la base de los datos disponibles en el país de importación);
- el precio de mercancías vendidas para exportación a un tercer país (dos mercados de exportación han de tratarse siempre como separados y el precio establecido para uno no debe controlar el valor en aduana en el otro);
- valores en aduana mínimos (a menos que un país en desarrollo se haya acogido a la excepción que permite la utilización de valores mínimos);
- valores arbitrarios o ficticios (esta prohibición se refiere a sistemas que no basen sus valores en lo que en realidad ocurre en el mercado, reflejado en los precios, ventas y costos reales; han de excluirse también los motivos de la importación o venta de las mercancías).



Introducción al capítulo

Una parte esencial de las actividades del comercio exterior y del comercio internacional es el marketing, si los deseos de una empresa es llegar a tener el tipo de comercialización que implica vender a otros país, realizar un plan de marketing internacional es indispensable, puesto que este dirige a la empresa en sus relaciones en los mercados exteriores. Para hacer marketing es necesario conocer las necesidades o requerimientos de los consumidores en los diversos mercados, y para esto se necesitan herramientas de análisis de mercado. Este capítulo hace una revisión teórica a las estrategias de exportación de importación, adicional de incorporar los métodos tradicionales de la creación de estrategias comerciales internacionales, estos métodos son el análisis FODA, el análisis PEST, el diamante de PORTER. También se incluye un concepto teórico relativamente nuevo para el comercio internacional, esto es el e-commerce.

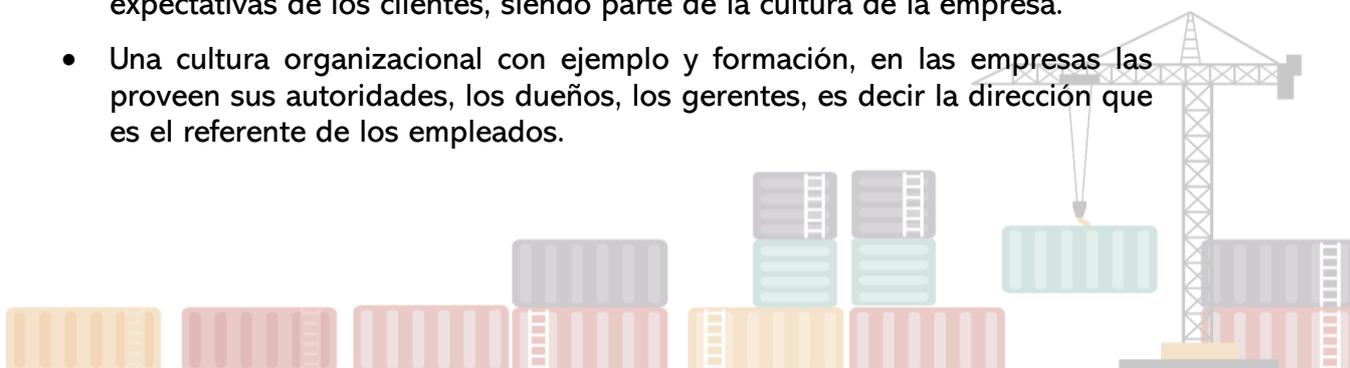
Objetivos

- Introducir a las estrategias de las empresas para llegar a internacionalizarse.
- Conocer sobre los métodos tradicionales de análisis de mercado para la creación de estrategias de comercialización.
- Conocer el método contemporáneo del ecommerce para la venta internacional de mercancías u otros.

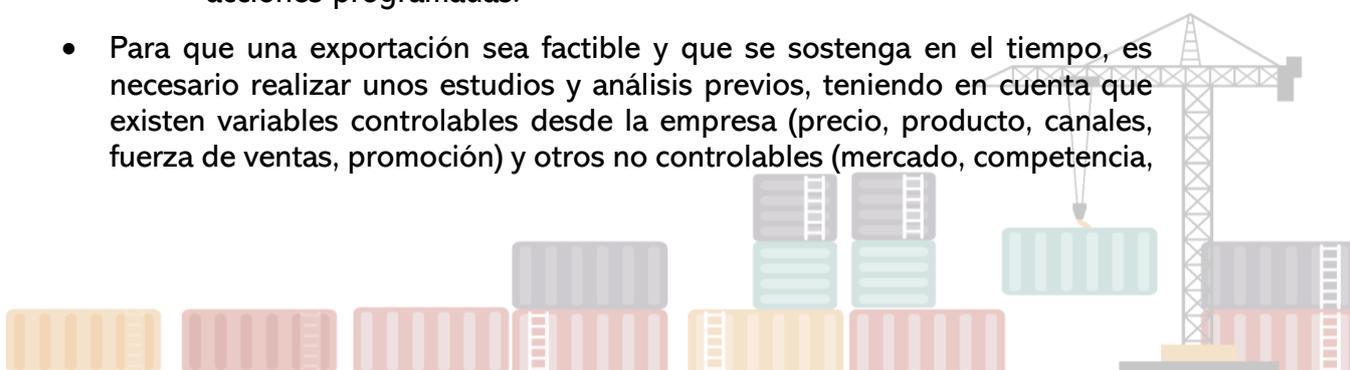
Estrategias de Exportación e Importación

Las empresas que cuenten con la proyección de ingresar en mercados internacionales tendrán que diseñar diversas estrategias para afrontar la complejidad de un sistema de comercialización distinto al nuestro; existen muchos factores a tomar en cuenta:

- El factor cultural constituye un reto a superar al momento de exportar, se debe realizar un estudio general de las características de la cultura a la que se pretende vender el producto. Para algunos países la palabra no basta y todo es volcado a un contrato mientras que para otros la sola palabra es suficiente.
- El lenguaje es otro reto adicional para tomar en cuenta, es fácil entender y sorprende a la vez porque se ha incrementado la demanda empresarial para capacitarse en aprender varios idiomas y ahora el mandarín que es la gran atracción que genera el gran mercado. Esta el lenguaje no verbal, donde las personas de occidente son más conversadores que los orientales.
- Visitas a las embajadas y agregadurías comerciales para que puedan acceder a informes.
- El conocimiento y la comprensión de las diferentes culturas es sin lugar a duda el mejor camino para llevar a buen término cualquier tipo de negociación.
- Calidad para la exportación, es poder cumplir y satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, siendo parte de la cultura de la empresa.
- Una cultura organizacional con ejemplo y formación, en las empresas las proveen sus autoridades, los dueños, los gerentes, es decir la dirección que es el referente de los empleados.



- En un entorno globalizado y cambiante, se debe tomar decisiones en base a datos de información verificable. Todos los integrantes de la empresa, incluyendo la dirección deben aprender a tomar decisiones.
- La exportación de productos y/o servicios tienen que ser una actividad tan rutinaria para la empresa como es la provisión para los clientes locales, sin esperar operativos excepcionales que tiendan a perder clientes por incumplimiento, siendo capaz de satisfacer siempre las necesidades y expectativas.
- Tener en consideración para iniciar operaciones en el exterior:
 - a. Saber si la empresa está en condiciones de exportar, realizando estadísticas de la empresa podremos conocer el volumen de producción y venta de los últimos años, las variaciones en los stocks, análisis de costos podrá definir el cuadro de ventas actual y futuro.
 - b. Verificar que la tecnología actual se adapta a la producción de bienes destinados a la exportación. Si las expectativas futuras superan la capacidad actual, se deberá plantear la incorporación de nuevos equipos con el avance tecnológico requerido.
 - c. Seleccionar los productos a exportar debería de resultar de un estudio de producto y mercado, por consiguiente, un bien comercializado en el mercado interno puede no serlo en el mercado externo.
 - d. Hacer las preguntas: ¿un producto de fácil adaptación? ¿De adaptarlo cuál será mi costo? ¿Los insumos son de fácil abastecimiento? ¿Se requerirá personal de la empresa o se contratará personal externo?
- Los informes de mercado del país/producto constituye una forma apropiada de proporcionar a la empresa de información práctica, relativamente rápida y de fácil lectura.
- Las investigaciones de mercado son herramientas que facilita la tarea en el proceso de obtener, ordenar y analizar información sobre productos, mercados, consumidores, promoción, con el fin de evaluar la incidencia y el comportamiento de cada uno de los factores mencionados y obtener conclusiones.
- Los perfiles de mercado serán sobre el producto, o referente a un grupo de productos sobre un mismo mercado, los estudios facilitaran la información que necesitan los exportadores.
- Existen dos motivos fundamentales por los cual una empresa decide exportar:
 - a. Por necesidad dependerá de la demanda interna que disminuye y surge la posibilidad de exportar.
 - b. Por convicción que permite que la exportación sea consecuencia de acciones programadas.
- Para que una exportación sea factible y que se sostenga en el tiempo, es necesario realizar unos estudios y análisis previos, teniendo en cuenta que existen variables controlables desde la empresa (precio, producto, canales, fuerza de ventas, promoción) y otros no controlables (mercado, competencia,



tecnología, legislación vigente, factores culturales, entre otros) Recuerde ¡Conociendo más el mercado objetivo mejor serán las posibilidades de éxito;

- Otro detalle al momento de plantear una estrategia de exportación, saber que el producto tiene éxito en el mercado interno.
- Conocer las características del mercado que se va a exportar, su cultura, clima, disponibilidad de materias primas, los controles que impone los gobiernos y demás.

Al inicio de la internalización es importante contratar un especialista en comercio internacional para toma de decisiones en sus operaciones, las decisiones a tomar son complejas, por ejemplo:

- a) Condiciones Políticas, Económicas y Sociales.
 - b) Competencia
 - c) Restricciones arancelarias
 - d) Aspectos culturales, religiosos y del idioma.
 - e) Facilidades de transporte y de comunicaciones
 - f) Nuevos hábitos de compra
 - g) Nuevas preferencias del consumidor
- Una fuente de información son las Cámaras de Comercio y Agregados Comerciales en el extranjero, quienes proveen información arancelaria y datos importantes para análisis de competencia, cuidando las diferencias de tamaño de los mercados, teniendo la planificación fijando objetivos generales y específicos y los pasos y métodos para llevarlos adelante.
 - Elaborar un calendario de actividades considerando los costos en cada actividad.
 - Detalle que producto va a exportar, que modificaciones necesita para ingresar en el mercado externo.
 - Calcular el costo final, con recargos aduaneros.
 - La planificación y las estrategias de marketing van de la mano en los proyectos de exportación.

Podemos tener cuatro caminos:

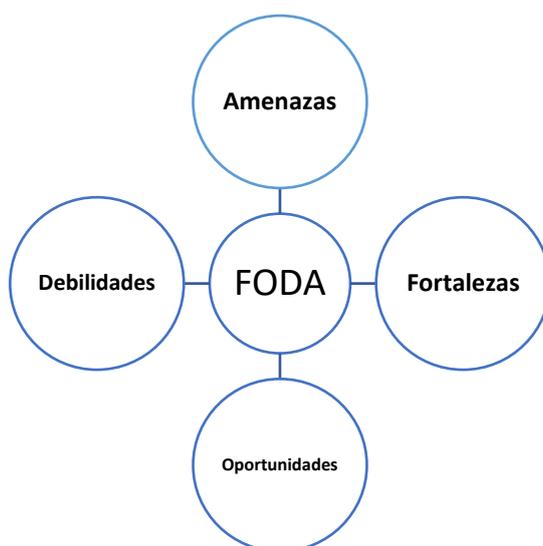
1. Venderles a clientes locales que son quienes en realidad exportan nuestro producto.
 2. Venderles a representantes locales de clientes extranjeros.
 3. Exportar a través de intermediarios.
 4. Exportar directamente.
- Aumento constante en la mejora de la competitividad de sus exportaciones
 - Uso del e-commerce como estrategias específicas en el aprovechamiento de las TIC para transformar sus procesos y competir de forma más rentable.
 - Opciones estratégicas, pueden introducir las TIC en los sectores de exportación tradicionales, o dedicar recursos a la nueva economía.



- Cada país debe determinar que activos son los más apropiados para el comercio-e, en función de las tendencias mundiales y de la oferta de los países competidores.
- Para ganar presencia en nuevos mercados, en la actualidad se debe comprender como manejar el nuevo tamaño del mercado, enfocando y analizando las áreas que generen recursos en el futuro teniendo la posibilidad de generar negocios en el exterior.
- Lo importante es romper el temor de salir al extranjero.

FODA

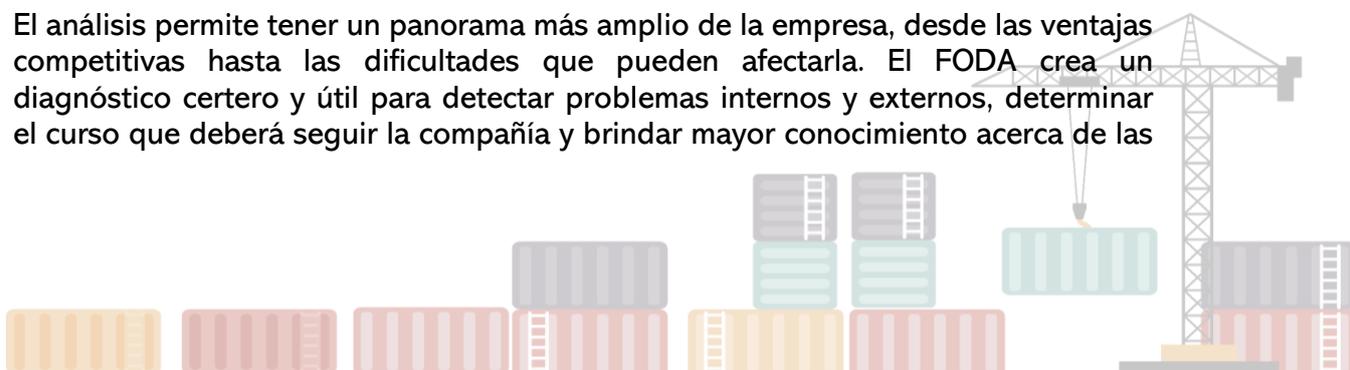
El FODA es una herramienta analítica que permite trabajar con toda la información que posees sobre el negocio. Es decir, estudia la situación de una empresa u organización a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia a futuro. Es un método que representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características propias del negocio y el entorno en el cual éste compite (Caferrri, 2019).



Un análisis FODA o DAFO es una herramienta diseñada para comprender la situación de un negocio a través de la realización de una lista completa de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Resulta fundamental para la toma de decisiones actuales y futuras. La matriz de análisis FODA es una herramienta muy valiosa para cualquier negocio, en tanto que da la pauta para conocer lo que se está haciendo bien y todo aquello que representa un reto actual o potencial.

¿Para qué sirve el análisis FODA?

El análisis permite tener un panorama más amplio de la empresa, desde las ventajas competitivas hasta las dificultades que pueden afectarla. El FODA crea un diagnóstico certero y útil para detectar problemas internos y externos, determinar el curso que deberá seguir la compañía y brindar mayor conocimiento acerca de las



características de valor del negocio, tanto a los miembros del equipo como a los nuevos talentos.

Características del análisis FODA.

Las características de la matriz FODA pueden englobarse en los siguientes aspectos:

- Es un análisis certero y completo de una organización o proyecto.
- Utiliza los cuatro aspectos anteriormente mencionados, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, como pilares que dan contexto al análisis resultante.
- A nivel interno, se ocupa principalmente de las fortalezas y debilidades.
- A nivel externo, se considera el posible impacto de las amenazas y oportunidades.

Estructura de un análisis FODA.

El FODA se divide en dos partes: análisis interno y análisis externo.

Análisis interno.

En el diagnóstico interno se analizan las fortalezas y debilidades tomando en cuenta la estructura empresarial, la operatividad, la dirección y los aspectos financieros que influyen en el funcionamiento.

En este caso, las fortalezas son las características positivas de la empresa que sirven como inspiración o modelo a seguir. Son elementos diferenciadores y que hacen que la compañía se destaque del resto. En cambio, las debilidades son elementos negativos o puntos bajos de la empresa que pueden afectar en el cumplimiento de objetivos y dificultan la llegada de los resultados esperados.

Análisis externo

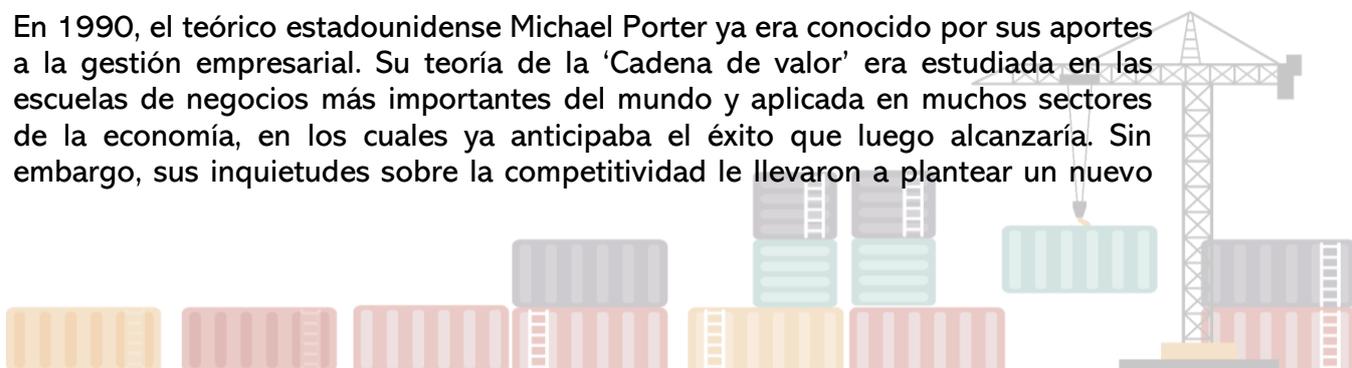
En el diagnóstico externo se analizan diferentes condiciones en las que su buen desarrollo no depende necesariamente de la empresa. Pueden presentarse como amenazas u oportunidades dependiendo del impacto que tengan en su operación. Algunos ejemplos podrían ser los factores sociales, ambientales, políticos o legales.

Las amenazas son aspectos negativos que afectan a la empresa y requieren un plan estratégico para prevenirse o aminorar su efecto. Las oportunidades son las situaciones o elementos positivos del entorno que debe aprovechar, ya que de ello depende atraer mayores inversiones o beneficios para su futuro y crecimiento (Pursell, 2019).

Diamante de PORTER

Antecedentes.

En 1990, el teórico estadounidense Michael Porter ya era conocido por sus aportes a la gestión empresarial. Su teoría de la 'Cadena de valor' era estudiada en las escuelas de negocios más importantes del mundo y aplicada en muchos sectores de la economía, en los cuales ya anticipaba el éxito que luego alcanzaría. Sin embargo, sus inquietudes sobre la competitividad le llevaron a plantear un nuevo



modelo de análisis conocido como el Diamante de Porter. Se trata de un esquema gráfico en el cual se relacionan los indicadores a nivel micro que influyen decisivamente para que un país, una región, una comunidad o, incluso, unas empresas sean realmente competitivos. Porter pensó inicialmente que sería una contribución para los países, pero con el paso del tiempo se dio cuenta de que los beneficios de su esquema se presentaron sobre todo en el plano empresarial y en ciertas regiones o comunidades (OBS Business School, s.f.).

El diamante de Porter es un modelo que explica por qué alcanza el éxito una nación, un sector industrial o una empresa en particular, de acuerdo a cuatro atributos genéricos y dos variables relacionadas (factores casuales o fortuitos y acción del gobierno), los cuales conforman y determinan el entorno en que se ha de competir (Morffe, 2013).

El diamante de Michael Porter es un sistema mutuamente autorreforzante, ya que el efecto de un determinante depende del estado de los otros. El diamante es un sistema en el que el papel de sus componentes puede contemplarse por separado, porque como se mencionó anteriormente se encuentran todos interrelacionados entre sí, y el desarrollo o actuación de uno siempre va a beneficiar o a afectar a los otros.

El marco en el que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: Condiciones de los factores: Condiciones de la demanda: Empresas relacionadas horizontal y verticalmente y la Estructura y rivalidad de las industrias.

Todos estos atributos conforman un sistema, al cual Porter denominó "Diamante". Dos variables auxiliares complementan el marco del análisis: el gobierno y los hechos fortuitos o causales. Las características de los determinantes o componentes del diamante determinan las industrias o los segmentos industriales en los que una nación tiene las mejores oportunidades para alcanzar el éxito internacional. Las ventajas, en todos los determinantes o componentes del diamante, son necesarias para alcanzar y mantener dicho éxito. Sin embargo, gozar de condiciones favorables en cada atributo no es algo indispensable para poder conseguir ventajas competitivas en una industria. Los atributos del Diamante se refuerzan a sí mismos y constituyen un sistema dinámico. El efecto de uno de los atributos a menudo depende de la situación de los demás. El sistema es movido principalmente por dos elementos, la competencia interna y la concentración geográfica. La competencia interna promueve la innovación constante en el resto de los atributos; la concentración o proximidad geográfica, magnifica o acelera la interacción de los cuatro diferentes atributos. Mientras más local sea la competencia, más intensa será. Y entre más intensa, mejor para el conjunto de la economía.

El diamante de Porter genera un entorno fértil para la creación de empresas competitivas y promueve la agrupación en clúster de empresas globalmente competitivas. Adicionalmente, se genera un efecto en cascada hacia industrias relacionadas ya sea vertical u horizontalmente, con una tendencia a concentrarse geográficamente. Esto hace que el nivel de la competencia se incremente, se agilicen los flujos de información y acelere la dinámica del sistema. Otros dos elementos afectan también la configuración del Diamante a Nivel Nacional y el nivel de ventaja competitiva: la intervención del gobierno y los fenómenos fortuitos.



Una nación generalmente alcanza el éxito en un sector en particular gracias a los cuatro componentes que conforman el Diamante de Michael Porter los cuales determinan el entorno en que han de competir las empresas locales que fomentan o entorpecen la creación de la ventaja competitiva.

Componentes del diamante de Michael Porter.

1. Condiciones de los factores. La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
2. Condiciones de la demanda. La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.
3. Sectores afines y de apoyo. La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica (Porter, 1991).

PEST

El profesor de Harvard Francis Aguilar es el creador del Análisis PEST. En su libro de 1967, Escaneando el entorno empresarial, incluyó una herramienta de escaneo llamada ETPS. El nombre fue modificado posteriormente para crear el acrónimo actual PEST.

El análisis PEST (factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos) es una herramienta que se encarga de investigar e identificar los factores generales que afectan a las empresas o marcas para establecer una estrategia adecuada y eficaz.

El origen del análisis PEST se remonta a 1968 con la publicación de un ensayo sobre marketing titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica” realizado por los teóricos Liam Fahey y V. K. Narayanan que fueron sus precursores.

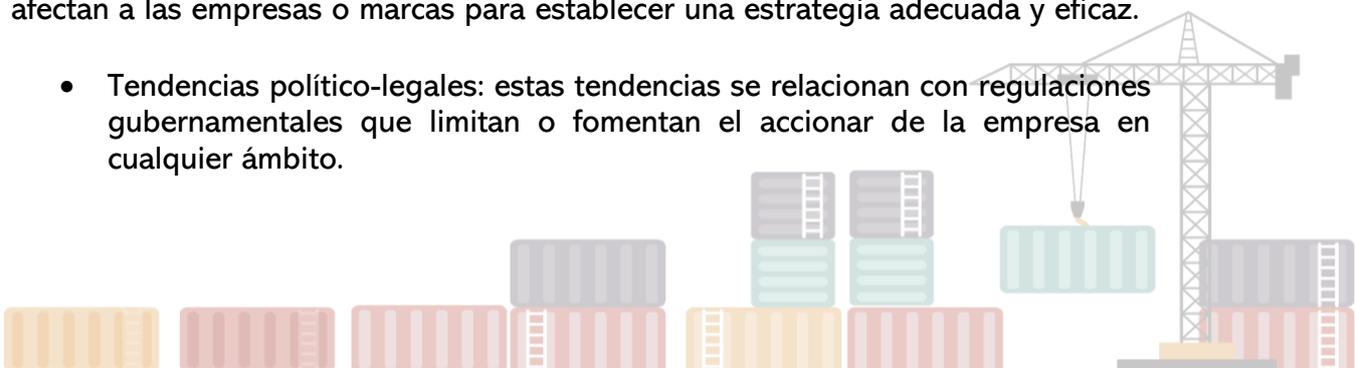
El modelo PEST se centra en aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desarrollan las organizaciones, es decir, estudia aquellos sectores que no dependen directamente de la empresa, sino de los contextos a los que pertenece ésta, ya sea económico, político o social, por ejemplo.

El análisis PEST se compara en ocasiones con el análisis DAFO, pero en este caso la diferencia es que este último depende en una parte directa de la empresa ya que analiza campos internos como las debilidades y fortalezas que tiene. Por el contrario, el análisis PEST se centra en el contexto del proyecto o empresa.

Factores del análisis PEST

El análisis PEST (factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos) es una herramienta que se encarga de investigar e identificar los factores generales que afectan a las empresas o marcas para establecer una estrategia adecuada y eficaz.

- Tendencias político-legales: estas tendencias se relacionan con regulaciones gubernamentales que limitan o fomentan el accionar de la empresa en cualquier ámbito.



- Tendencias económicas: se relacionan con cualquier situación económica que afecte al mundo, región, país, comunidad o perfil de clientes a los que la empresa podría enfocar sus esfuerzos
- Tendencias socioculturales: se relacionan con las situaciones que involucran directamente el comportamiento, las preferencias y el estilo de vida de las personas de una región o país determinado.
- Tendencias tecnológicas: se relacionan a cualquier factor tecnológico que pueda afectar los procesos productivos, los de otras industrias, la decisión de compra y el comportamiento del consumidor, o cualquier otra tendencia tecnológica que afecte directa o indirectamente a la empresa.
- Tendencias ambientales: se relacionan con las tendencias socioculturales, y son aquellas que tienen directa relación con lo que sucede a nivel ambiental en cuanto al cuidado del medio ambiente y/o a las variaciones geográficas y de clima.

El origen del análisis PEST se remonta a 1968 con la publicación de un ensayo sobre marketing titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica” realizado por los teóricos Liam Fahey y V. K. Narayanan que fueron sus precursores.

El modelo PEST se centra en aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desarrollan las organizaciones, es decir, estudia aquellos sectores que no dependen directamente de la empresa, sino de los contextos a los que pertenece ésta, ya sea económico, político o social, por ejemplo.

El análisis PEST se compara en ocasiones con el análisis DAFO, pero en este caso la diferencia es que este último depende en una parte directa de la empresa ya que analiza campos internos como las debilidades y fortalezas que tiene. Por el contrario, el análisis PEST se centra en el contexto del proyecto o empresa.

Características del Análisis PEST

El análisis PEST (factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos) es una herramienta que se encarga de investigar e identificar los factores generales que afectan a las empresas o marcas para establecer una estrategia adecuada y eficaz.

El origen del análisis PEST se remonta a 1968 con la publicación de un ensayo sobre marketing titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica” realizado por los teóricos Liam Fahey y V. K. Narayanan que fueron sus precursores.

El modelo PEST se centra en aquellos elementos que conforman el entorno en el cual se desarrollan las organizaciones, es decir, estudia aquellos sectores que no dependen directamente de la empresa, sino de los contextos a los que pertenece ésta, ya sea económico, político o social, por ejemplo.

El análisis PEST se compara en ocasiones con el análisis DAFO, pero en este caso la diferencia es que este último depende en una parte directa de la empresa ya que analiza campos internos como las debilidades y fortalezas que tiene. Por el contrario, el análisis PEST se centra en el contexto del proyecto o empresa. (Peiró, 2020)



E-COMMERCE

Definición

El e-commerce o comercio electrónico es un método de compraventa de bienes, productos o servicios valiéndose de internet como medio, es decir, comerciar de manera online. Esta modalidad de comercio se ha vuelto muy popular con el auge de Internet y la banda ancha, así como por el creciente interés de los usuarios a comprar por Internet. El e-commerce cuenta con una serie de ventajas respecto al comercio tradicional:

- Disponibilidad 24 horas durante los 365 días del año para el cliente.
- No existen barreras geográficas para el cliente.
- Ventaja competitiva respecto al comercio tradicional.
- Posibilidad de segmentar a los clientes al trabajar online, mejorando la comunicación y lanzando campañas especializadas.
- Extender el alcance de tu negocio a nuevos usuarios, pero reducirlo respecto a otros.

Tipos de e-commerce

Existen distintos tipos de e-commerce dependiendo de la naturaleza de sus transacciones y de la forma en que generan sus ingresos. Estos son una muestra de los muchos que existen.

- B2B (Business-to-Business): Empresas que comercian con otras empresas u organizaciones.
- B2C (Business-to-Consumer): Empresas que comercian con consumidores. Es el más habitual.
- B2G (Business-to-Government): Empresas que comercian con instituciones del gobierno.
- C2C (Consumer-to-Consumer): Comercio entre particulares, es decir, consumidores que compran y venden a otros clientes.
- C2B (Consumer-to-Business): Consumidores que venden a negocios, muy popular en productos de segunda mano.

El e-commerce consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.

Originalmente el término se aplicaba a la realización de transacciones mediante medios electrónicos, como por ejemplo el intercambio electrónico de datos. Sin embargo, con el advenimiento de la Internet a mediados de los años 90, comenzó el concepto de venta de servicios por la red, usando como forma de pago medios electrónicos como las tarjetas de crédito. Desde entonces, las empresas han estado preocupadas por mantenerse a la vanguardia y poder ofrecer lo que hoy en día sus clientes están demandando. El comercio electrónico y cómo nos conectamos a Internet está cambiando. El año 2020 es el del Internet de las Cosas (IoT), conectividad con todos los dispositivos a través del 5G, datos en directo y obviamente la e-commerce tendrá un protagonismo más alto.



Por otra parte, personas han visto en esta nueva manera de hacer negocios una gran oportunidad para emprender y tener una actividad comercial propia en la que triunfan cuando entienden que en el e-commerce no existen barreras ni fronteras, y que el espacio geográfico no es el que determina el target; que se deben tener presentes muchos aspectos y ver la otra cara de la moneda; que sin creatividad y sin ofrecer una propuesta de valor realmente diferenciadora se hace complicado surgir en este amplio mundo como unos grandes vencedores.

Diferencia entre la presencia en Internet VS comercio electrónico

La mayoría de las empresas ya cuentan con presencia en Internet, por lo que se han preocupado es por desarrollar sitios institucionales. En estos casos, lo que se pretende es complementar algunas actividades tradicionales de Marketing como, por ejemplo, brindar información adicional y promocionar la compañía. Algunas hoy en día no han entrado en el mundo del marketing digital y no han entendido las grandes herramientas con las que se puede contar en Internet y el mundo de personas a las que se les puede llegar a través de la red.

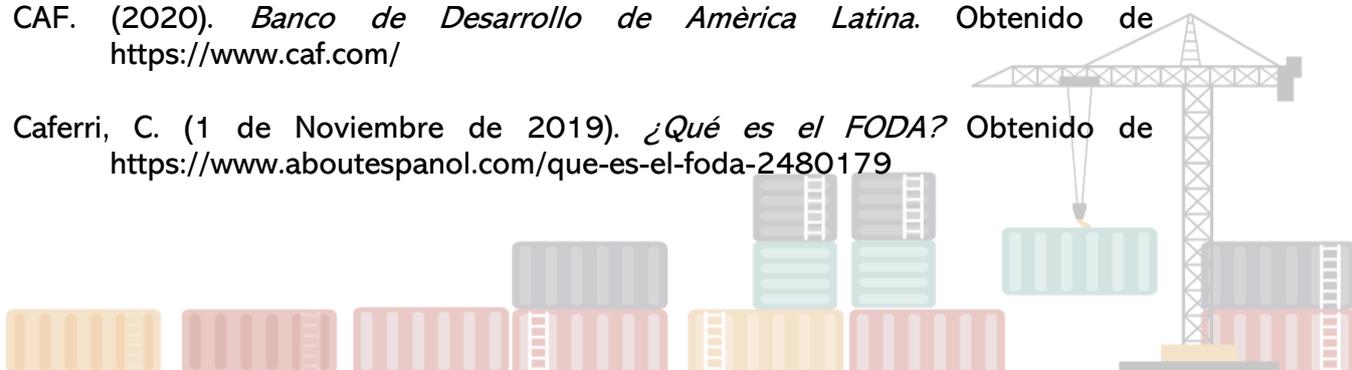
En algunos casos, las empresas muestran reticencia a brindar información detallada sobre productos, puesto que el objetivo es inducir a los visitantes a comunicarse con la empresa por las vías tradicionales, como la visita presencial o la llamada telefónica, y de este modo ponerse en contacto con los potenciales clientes.

Por otra parte, encontramos los sitios de comercio electrónico, que son muy diferentes. En éstos, el objetivo final es cerrar la operación electrónicamente con el pago (y en algunos casos con la entrega), siendo estos procesos realizados por Internet. Sin esta transacción no podríamos hablar de e-commerce. Donde lo que realmente importa es que dicha transacción afecte la cuenta de resultados de cualquier negocio, convirtiéndose en un gran generador de utilidades. Normalmente, este tipo de sitios incluye información detallada de los productos, fundamentalmente porque los visitantes apoyarán su decisión de compra en función de la información obtenida y de la percepción de confianza y solvencia que el sitio web les haya generado respecto a la empresa (Rodríguez Merino, 2015).



Referencias bibliográficas

- AEAN*. (2020). Obtenido de <https://asean.org/>
- African Union* . (2020). Obtenido de <https://au.int/en/overview>
- Aguirre, I., Cevallos, N., Medina, D., & Sancho, S. (Octubre de 2015). *Breve análisis de los principales procesos de integración económica* . Obtenido de https://www.bce.fin.ec/images/BANCO_C_ECUADOR/PDF/doctec2.pdf
- ALADI*. (2019). Obtenido de <http://www.aladi.org/sitioaladi/>
- Alianza del Pacífico*. (2020). Obtenido de <https://alianzapacifico.net/>
- Aníbal, L. (2014). *Logística del transporte y distribución de carga*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- APEC*. (2020). Obtenido de <https://www.apec.org/>
- Apolinario , R., Rodríguez, M., Briones, V. H., & Romero, J. (2018). *Gestión Integrada de Seguros y Logística Internacional*. Guayaquil: Editorial Grupo Compás.
- Ballesteros, A. J. (2001). *Comercio exterior: teoría y práctica* (Segunda ed.). Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.
- Bartesaghi, I. (2012). *Las uniones aduaneras: ¿Modelo de integración adecuado para los países de la región?* Obtenido de https://ucu.edu.uy/sites/default/files/pdf/2015/Las_union_ades_aduaneras.pdf
- Beltrán , L. (Diciembre de 2017). *Integración y Acuerdos Regionales Mundiales: Una visión desde la economía y el el derecho público internacional*. Obtenido de <https://www.esap.edu.co/portal/index.php/Descargas/787/publicaciones-2018/34155/integracion-y-acuerdos-regionales-mundiales.pdf>
- BID. (2020). *Banco Interamericano de Desarrollo* . Obtenido de <https://www.iadb.org/es>
- Broseta, A. (03 de 12 de 2019). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3512782-que-son-divisas-para-sirven-tipos-ejemplos>
- Broseta, A. (03 de 12 de 2019). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3512782-que-son-divisas-para-sirven-tipos-ejemplos>
- CAF. (2020). *Banco de Desarrollo de América Latina*. Obtenido de <https://www.caf.com/>
- Cafferri, C. (1 de Noviembre de 2019). *¿Qué es el FODA?* Obtenido de <https://www.aboutspanol.com/que-es-el-foda-2480179>



Calvo, A. (Septiembre de 2019). *Fundamentos de la Unión Europea*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=pgqwDwAAQBAJ&pg=PA22&lpg=PA22&dq=CALVO,+A.:+Econom%C3%ADa+internacional+y+organismos+econ%C3%B3micos+internacionales.+Ed.+Universitaria+Ram%C3%B3n+Arce,+S.A.,+Madrid,+2010&source=bl&ots=XYLwNJ49li&sig=ACfU3U3teotCfV7>

CARICOM. (2020). Obtenido de <https://caricom.org/our-community/who-we-are/>

CELAC. (2020). Obtenido de <http://s017.sela.org/celac/quienes-somos/que-es-la-celac/>

CEPAL. (Noviembre de 2014). *UNASUR, Un espacio de cooperación e integración para el desarrollo*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37353/S1420796_es.pdf

Chabert, J. (2005). *Manual de comercio exterior* (Segunda ed.). Barcelona: Editorial Grupo Planeta (GBS).

Coll, P. (2012). *Regímenes aduaneros económicos y procesos logísticos en el comercio internacional* (Primera ed.). Barcelona: MARGE BOOKS.

COMESA. (2020). Obtenido de <https://www.comesa.int/>

Comex Latino. (s.f.). *Cobranza documentaria de exportación*. Obtenido de ComercioExterior.la: <https://comercioexterior.la/broker-internacional/formas-y-medios-de-pago-internacional/cobranza-documentaria-de-exportacion/#:~:text=Cobranza%20de%20exportaci%C3%B3n%20en%20el%20comercio%20exterior%20se,usando%20una%20red%20de%20corresponsales%20en%20el%2>

Comunidad Andina . (2020). Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/>

Conesa, E. (1982). *Conceptos Fundamentales de la Integración Económica*. Obtenido de <http://www.eduardoconesa.com.ar/pdf/a-1982.pdf>

Debitoor. (s.f.). *Debitoor*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/definicion-tipo-de-cambio>

EAE Business School. (5 de Diciembre de 2018). *Remesa documentaria: qué es, características y cuando usarla*. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/remesa-documentaria-caracteristicas/>

EAE Business School. (21 de Marzo de 2019). *Gestión de compras y negociación con proveedores*. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/remesa-simple-que-es-y-para-que-se-utiliza/>

EFTA. (2020). Obtenido de <https://www.efta.int/>



Ferrando, A. (2012). *El multilateralismo y su Caballo de Troya*. Obtenido de https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma_code=es&contenido_id=2524

FLAR. (2020). *Fondo Latinoamericano de Reservas*. Obtenido de <https://www.flar.net/>

Garcés Cano, J. E. (2015). Revisión crítica de los postulados clásicos del Comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. 152. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v7n1/v7n1a08.pdf>

Jaime Mira, D. S. (2015). *Manual del transporte de mercancías*. MARGE BOOKS.

Jaya, A. (21 de octubre de 2014). *Contrato de Compraventa Internacional*. Obtenido de [Derecho Ecuador Web Site: https://www.derechoecuador.com/convencion-de-viena-contrato-de-compra-venta-internacional-de-mercaderias](https://www.derechoecuador.com/convencion-de-viena-contrato-de-compra-venta-internacional-de-mercaderias)

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/59780560/Economia_Internacional._9Ed._Krugman__201220190618-80351-767xnk.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEconomia_internacional_Teoria_y_politica.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/59780560/Economia_Internacional._9Ed._Krugman__201220190618-80351-767xnk.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEconomia_internacional_Teoria_y_politica.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/59780560/Economia_Internacional._9Ed._Krugman__201220190618-80351-767xnk.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DEconomia_internacional_Teoria_y_politica.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&

MERCOSUR. (2020). Obtenido de <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2020). Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/unasur-estructura-institucional/>



Moreno, A., Narváez, D., & Sancho, S. (Diciembre de 2016). *Teorías del comercio internacional*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/doctec11.pdf>

Morffe, A. (2013). *Marketing, Negocios y Emprendimiento*. Obtenido de <https://sobregereciayempresa.blogspot.com/2013/07/modelo-del-diamante-de-porter.html>

Naciones Unidas. (2020). Obtenido de <https://www.un.org/es/sections/what-we-do/uphold-international-law/>

NAFTA. (2014). Obtenido de <https://www.nafta-sec-alena.org/Inicio/Textos-jur%C3%ADdicos/Tratado-de-Libre-Comercio-de-Am%C3%A9rica-del-Norte>

Neira, D. (1 de Enero de 2003). *Cartas de crédito, definición, clasificación y características*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/cartas-de-credito-definicion-clasificacion-y-caracteristicas/>

OBS Business School. (s.f.). *Diamante de Porter componentes, usos y beneficios*. Obtenido de <https://obsbusiness.school/es/blog-investigacion/direccion-general/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>

OEA. (2020). *Organización de los Estados Americanos*. Obtenido de <http://www.oas.org/en/>

Oyarce, A. (10 de Abril de 2014). El Derecho Internacional Público y El Derecho Internacional Privado. *REVISTA VIS IURIS*. Obtenido de <https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/visiuris/article/download/209/187/>

Palmieri, F. G. (2019). *Repensando las teorías del Comercio Internacional*. Obtenido de https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma_code=es&contenido_id=4794

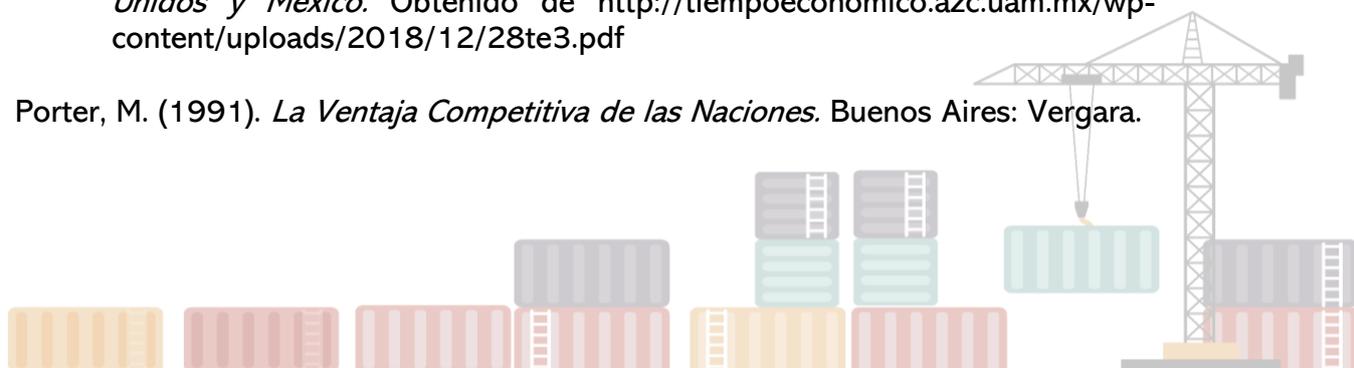
PECC. (2020). Obtenido de <https://www.pecc.org/>

Peiró, R. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pest.html>

Pérez, J., & Merino, M. (2019). *Definición de orden de pago*. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/orden-de-pago/>

Pimentel, G. (Febrero de 2015). *La igualación de los precios de los factores en el modelo Hecksher-Ohlin y la migración: un estudio comparativo de Estados Unidos y México*. Obtenido de <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2018/12/28te3.pdf>

Porter, M. (1991). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Vergara.



Pursell, S. (2019). *Blog Marketing*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

Rodríguez Merino, C. (12 de Agosto de 2015). *Blog del Máster en Marketing Directo y Digital de la UPF Barcelona School of Management*. Obtenido de <https://marketingdigital.bsm.upf.edu/e-commerce-comercio-electronico/>

Sistema de Integración Centroamericana. (2020). Obtenido de <https://www.sica.int/>

Torres, R. (2005). *Teoría del comercio internacional* (Vigesimoquinta ed.). Mexico D.F.: Siglo XXI editores.

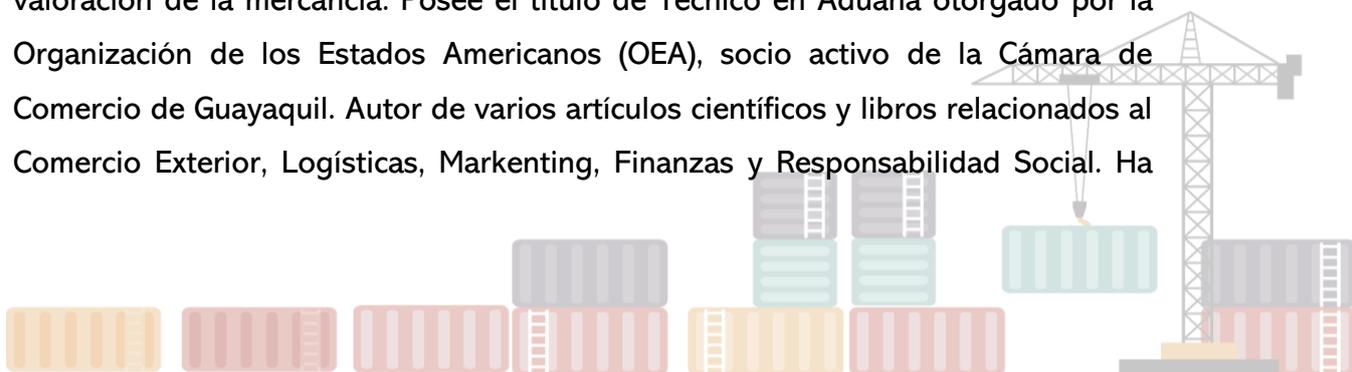
UNCTAD. (s.f.). *Medidas no arancelarias*. Obtenido de https://unctad.org/es/system/files/official-document/ditctab20122_es.pdf

Union Europea. (2020). Obtenido de https://europa.eu/european-union/index_en

Zona Económica. (2015). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/aitorgonzalez/mercado-divisas-0>

Semblanza del director de la obra

Rafael Emiliano Apolinario Quintana, ecuatoriano, Ingeniero Industrial, Diplomados Superior en Economía Internacional, Economía del Ecuador y del Mundo y en Gestión Empresarial Internacional; Magister en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior y Magister en Ciencias Internacionales y Diplomacia, Phd. Business Administración por la Atlantic Internacional University; Actualmente Phd(d) de la Pontificia Universidad Católica de Perú. Docente de prestigiosas universidades: Universidad Estatal de Guayaquil, Universidad Estatal de Milagro, Universidad Santa María de Guayaquil. Entre sus prácticas profesionales se ha desenvuelto como perito en asuntos de Perito Ajustador de siniestros en las ramas generales de incendio y líneas aleadas, de riesgos técnicos, marítimos, robo, responsabilidad civil, fidelidad y fianzas, y en lo acreditado con la Superintendencia de Compañía Valores y Seguros. Perito Fiscal y de la Judicatura en Asuntos aduaneros, clasificación y valoración de la mercancía. Posee el título de Técnico en Aduana otorgado por la Organización de los Estados Americanos (OEA), socio activo de la Cámara de Comercio de Guayaquil. Autor de varios artículos científicos y libros relacionados al Comercio Exterior, Logísticas, Marketing, Finanzas y Responsabilidad Social. Ha



desempeñado cargos como Analista de métodos, Supervisor de planta, Técnico de finanzas, Delegación de administración de aduana, Jefe de operaciones aduaneras en prestigiosas empresas públicas relacionadas al comercio exterior como EMETEL y SENA. Ponente en varios congresos nacionales e internacionales. Tiene en su haber algunos emprendimientos empresariales en el área del Comercio Exterior INSPECTSERV S.A.- ROADSEA S.A. -AQ-LINE S.A. -NOE SHIPPING S.A. (EX-FRAQSEA S.A). Ex-Director de la Carreras de Ingeniería en Comercio Exterior y Licenciatura en Comercio Exterior, en la actualidad Catedrático de pre y post grado de la Universidad de Guayaquil de La Facultad de Ciencias Administrativas dictando asignaturas Matemática, Integración Comercial, Seguros, transporte y logística, Logística Internacional, Comercio Internacional, Comercio Exterior, Comportamiento Organizacional y Metodología de la Investigación Científica, Director y Tutor de trabajos de titulación y tesis, Docente investigador titular de la Universidad de Guayaquil.



INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

**RAFAEL APOLINARIO QUINTANA
MARTHA RODRIGUEZ DONOSO
VICTOR BRIONES KUSACTAY
WILSON MOLINA CHAGERBEN
JULISSA BEDOR ESPINOZA**

ISBN: 978-9942-38-947-3

