



**UNIVERSIDAD LAICA
“ELOY ALFARO” DE MANABÍ**

**FACULTAD DE ECONOMIA
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA:

**“MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO
COMERCIAL COLOMBO-ECUATORIANO”**


**INFORME DE TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**CEDEÑO MOREIRA ANDREA ALEXANDRA
ANDRADE FERNANDEZ MARÍA VANESSA**

**DIRECTOR DE TESIS:
AB. JAIME MIGUEL MARÍN RODRÍGUEZ**

Manta, mayo de 2014


IDENTIFICACION DEL EGRESADO

| | | |
|--|--|---|
| NOMBRES: | MARIA VANESSA |  |
| APELLIDOS: | ANDRADE FERNANDEZ | |
| NACIONALIDAD: | ECUATORIANA | |
| LUGAR DE NACIMIENTO: | PORTOVIEJO – MANABI | |
| FECHA DE NACIMIENTO: | 8 DE ABRIL DE 1987 | |
| CEDULA DE IDENTIDAD: | 130765337-6 | |
| ESTADO CIVIL: | CASADA | |
| TELEFONOS: | 0982729258 | |
| CORREO ELECTRONICO | vanessa.andrade.fernandez@gmail.com | |
| RESIDENCIA: | MANABI- MANTA – LOS ESTEROS | |
| DIRECCION DOCIMICILIO: | AV. UMIÑA, VÍA A EL PALMAR | |
| TITULOS ACEDEMICOS | BACHILLER EN QUIMICO BIOLOGO | |
| ESTUDIOS ACTUALES: | <ul style="list-style-type: none"> - EGRESADA EN LA FACULTAD DE ECONOMIA, ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR - 8vo SEMESTRE UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL INGENIERIA EN MARKETIG- MODALIDAD A DISTANCIA | |
| COMPETENCIAS LABORALES: | PERSONA CON ACTITUD EMPRENDEDORA, CON GANAS DE SUPERACIÓN Y DE TRABAJAR EN EQUIPO CAPAZ DE ASUMIR, RESPONDER, DAR BUENOS RESULTADOS EN LAS TAREAS ENCOMENDADAS COMO LÍDER. | |
| EXPERIENCIA LABORAL: | OFICINISTA BANCARIO, BANCO NACIONAL DE FOMENTO 2008 – 2013 PASANTE, MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION Marzo 2012 | |
| ACTIVIDADES ACTUALES: | COMERCIANTE | |
| INTENCIONALIDAD E INTERESES CON EL PROYECTO DE GRADO | BRINDAR UN MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBO-ECUATORIANO | |

IDENTIFICACION DEL EGRESADO

| | | |
|--|---|---|
| NOMBRES: | ANDREA ALEXANDRA |  |
| APELLIDOS: | CEDEÑO MOREIRA | |
| NACIONALIDAD: | ECUATORIANA | |
| LUGAR DE NACIMIENTO: | CHONE – MANABI | |
| FECHA DE NACIMIENTO: | 28 DE SEPTIEMBRE DE 1989 | |
| CEDULA DE IDENTIDAD: | 131285271-6 | |
| ESTADO CIVIL: | SOLTERA | |
| TELEFONOS: | 0995550022 | |
| CORREO ELECTRONICO | andreacl889@gmail.com | |
| RESIDENCIA: | CHONE - MANABI | |
| DIRECCION DOCIMICILIO: | CALLE ELIO SANTOS MACAY (SAN FELIPE) | |
| TITULOS ACEDEMICOS | BACHILLER FISICO - MATEMATICO | |
| ESTUDIOS ACTUALES: | EGRESADA EN LA FACULTAD DE ECONOMIA, ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR | |
| COMPETENCIAS LABORALES: | PERSONA CON ACTITUD COLABORADORA, CAPAZ DE ASUMIR, RESPONDER, DAR BUENOS RESULTADOS EN LAS TAREAS ENCOMENDADAS COMO LÍDER. | |
| EXPERIENCIA LABORAL: | CAJERA SUPERMAXI MANTA 2010 FEDEXPOR 2011 – 2013 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD 2013 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS | |
| ACTIVIDADES ACTUALES: | OFICINISTA TRIBUTARIA SRI | |
| INTENCIONALIDAD E INTERESES CON EL PROYECTO DE GRADO | OFRECER UN MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBO-ECUATORIANO | |

IDENTIFICACION DEL DIRECTOR DEL PROYECTO DE GRADO

| | | |
|---------------------------------|---|---|
| NOMBRES: | JAIME MIGUEL |  |
| APELLIDOS: | MARIN RODRÍGUEZ | |
| NACIONALIDAD: | ECUATORIANA | |
| LUGAR DE NACIMIENTO: | CANTON MANTA | |
| FECHA DE NACIMIENTO: | 1 DE JUNIO DE 1961 | |
| CEDULA DE IDENTIDAD: | 1303353369 | |
| ESTADO CIVIL: | CASADO | |
| TELEFONOS: | 05 2625565 | |
| CORREO ELECTRONICO | jaime-marin10@hotmail.com | |
| RESIDENCIA: | MANTA | |
| DIRECCION DOCIMICILIO: | Avenida 2 y calle 12, cuarto piso N. 403 | |
| FORMACIÓN ACEDÉMICA | LICENCIADO EN CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES – ABOGADO – ESPECIALISTA EN COMERCIO EXTERIOR | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL: | LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL DOCENCIA | |
| EXPERIENCIA DOCENTE: | CATORCE AÑOS DE DOCENCIA U.L.E.A.M. | |
| PRINCIPALES CURSO Y SEMINARIOS: | DIPLOMADO EN TÉCNICAS ADUANERAS | |
| OTRAS ACTIVIDADES | ESPECIALIZACIÓN EN DISEÑO CURRICULAR, ESPECIALISTA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA, MÚLTIPLES SEMINARIOS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR. | |
| ROL EN EL PROYECTO DE GRADO | DIRECCION DE TESIS | |

NOTA DEL PROYECTO DE GRADO

En la ciudad de Manta, en las instalaciones de la Facultad de Comercio Exterior y Negocios Internacionales de la ULEAM, a los días del mes del año 2014, a las __h__, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento de Grado, se presentaron a defender su Proyecto de Grado: “**MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBO-ECUATORIANO**” para obtener el título de Tercer Nivel de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** las estudiantes **ANDRADE FERNÁNDEZ MARIA VANESSA** con C.I.# **1307653376** y **CEDEÑO MOREIRA ANDREA ALEXANDRA** con C.I.# **1312852716**.

Una vez examinado sobre el tema se hacen acreedoras a las siguientes notas:

- Nota del Trabajo escrito de Proyecto de Grado: ___/10 (_____ sobre diez)
- Nota de Defensa del Proyecto de Grado: ___/10 (_____ sobre diez)
- Nota Final Promedio del Proyecto de Grado: ___/10 (_____ sobre diez)

Para constancia de lo actuado firman:

PROFESOR MIEMBRO TRIBUNAL 1

ECON. ERICK MENENDEZ
COORDINADOR DE LA FACULTAD
PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADO

PROFESOR MIEMBRO TRIBUNAL 2

AB. JAIME MARIN RODRIGUEZ
DIRECTOR DEL PROYECTO DE GRADO

PROFESOR MIEMBRO TRIBUNAL 3

SINDICO(SECRETARIA) DE LA FACULTAD
SECRETARIO GENERAL DEL TRIBUNAL

APROBACIÓN DEL TUTOR ACADÉMICO

Ab. Jaime Miguel Marín Rodríguez

Docente de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis de grado realizado por las estudiantes Cedeño Andrea y Andrade Fernández Vanessa, de la Carrera de Comercio Exterior y negocios Internacionales, ha sido revisado durante su elaboración, por lo tanto autorizo su sustentación publica.

Manta, Abril 28 del 2014

.....
Ab. Jaime Miguel Marín Rodríguez

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos, recomendaciones y propósitos obtenidos en el presente trabajo de tesis, son de responsabilidad exclusiva de los autores.

.....
Cedeño Moreira Andrea Alexandra

.....
Andrade Fernández María Vanessa

CERTIFICACION

Certifico que el presente trabajo de grado intitulado “**MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBO - ECUATORIANO**” ha sido desarrollado por las egresadas, **CEDEÑO MOREIRA ANDREA ALEXANDRA Y ANDRADE FERNÁNDEZ MARIA VANESSA**, bajo mi supervisión y tutoría según designación realizada por el Consejo de Facultad mediante Oficio No. 098-DFCE-JAF. De igual manera, certifico que dicho trabajo ha sido concluido satisfactoriamente, cumple con todas las disposiciones legales establecidas por la normatividad institucional vigente, se encuentra listo para su defensa oral y cuenta con el aval de los profesores lectores del Proyecto de Grado, motivo por el cual dichos profesores también suscriben el presente documento.

ABG. JAIME MARIN RODRIGUEZ
Director De Tesis De Grado

ABG. MARCIA CHÁVEZ RODANS
PROFESOR LECTOR 1

DR. JOSE ULLOA ALMANZA
PROFESOR LECTOR 2

DR. PRESLEY LOOR MUÑOZ
PROFESOR LECTOR 3

DEDICATORIA

Dedico este pequeño esfuerzo a mi mamá Beatriz, quien ha sido y será mi motor y ejemplo a seguir.

A mi hija Francesca quien se vuelve cada día mi inspiración para alcanzar mis sueños.

Y por último a mi compañero, amigo y esposo Francisco.

Vanessa Andrade

DEDICATORIA

Dedico esta tesis

A mis padres, por su amor y apoyo incondicional, sin ellos esta meta no hubiese sido alcanzable.

A mi hermana y sobrinos César y Dimas, a mi familia; motor principal de mi vida y fuente de inspiración para ser cada día mejor.

Andrea Cedeño

AGRADECIMIENTO

Gracias infinitas a Dios por haberme bendecido con tan hermosa familia. Por mis padres heredé la confianza, astucia y valentía para empezar un nuevo reto y terminarlo.

Gracias mami por ser simplemente lo que eres, todo te lo debo a ti y a tus esfuerzos para ser la mujer que soy.

Gracias papi por abrirme los ojos y lograr que tome esta carrera.

Gracias a mi esposo Francisco por su paciencia en estos últimos años.

A mi hija hermosa porque llegó al mundo a pintar de colores mis días,

A mi pequeño hermano Enmanuel porque siempre supe que debía ser un ejemplo para él.

A mis abuelitos Lenin y Mercedes que con su sabiduría influyeron en mi para lograr mis objetivos

A mis profesores y amigos que me enseñaron con sus lecciones y experiencia.

Vanessa Andrade

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento cada día a Papa Dios, por todas las bendiciones recibidas, por darme la oportunidad de lograr uno de mis sueños.

A mi estimado tutor de Tesis, el Abg. Jaime Marin, por su tiempo, orientación y guía en la realización de este proyecto.

A cada una de las personas que de una u otra manera colaboraron con un granito de arena en el desarrollo de mi Tesis de Grado.

Andrea Cedeño

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto se enfoca al problema manifiesto en el área del exportador, y su objetivo es contar con un manual operativo para la movilidad y agilización de bienes y servicios en el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano.

Los problemas encontrados determinan la constante necesidad de contar con un manual operativo para el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano por parte de las diferentes Pymes, que han hecho de la actividad comercial internacional, un medio o una herramienta muy útil e importante para su intercambio comercial internacional y en consecuencia para el desarrollo de las estrategias societarias del cantón Manta. En el presente documento se propone una guía genérica con el propósito de contribuir técnicamente al fortalecimiento de las Pymes, para mejorar los procesos de revisión y validación operativas del intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano apoyados en la data empírica del ejercicio profesional, que debe ser aplicada en las diferentes etapas del tráfico mercantil con el objeto de operativizar la productividad de los sujetos del comercio (pequeños).

La guía consiste en una estructura genérica tomando como base a los lineamientos actuales de las exportaciones partiendo de lo real a lo abstracto. En la guía se han incorporado los procesos y la caracterización de la propuesta de estudio. En ésta se combina la estructura de proceso y gestión de intercambio comercio y comercio exterior que se ajusta al marco legal y normas de regulación derivadas de los acuerdos bilaterales (transfronterizos).

Palabras Claves: Manual operativo, Intercambio comercial, Comercio exterior, Pymes.

EXECUTIVE SUMMARY

This project is focused in the problem at exporter, whose is to possess an operative manual for the mobilization and streamline of goods and services in the commercial exchange between Colombia and Ecuador.

The problems found determine the constant need to possess an operative manual for the commercial between Colombia and Ecuador exchange in SMEs area, which has done in the trade international activity, an useful and important tool for the trade international exchange and in consequence for the development of the SMEs in the city of Manta. In this document is proposed a generic guide with the purpose to technically contributing to the strengthening of the SMEs, improve the processes of review and operative validation in the commercial exchange between Colombia and Ecuador supported in the empirical professional exercise, which must be applied in different stages of the commercial exchange in order to operate the productivity of the SMEs.

This guide consists on a generic structure taking as base the current limits of the exports departing from real issues to abstract issues. In this guide has been incorporated the processes and characteristics of the case studied. In here is combined the structure of processes and managements of and international trade foreign trade that fits in the legal frame and procedure of regulation and the bilateral international agreements.

Key words: operative Manual, commercial Exchange, International Trade, SMEs.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|------|
| IDENTIFICACIONES | ii |
| AUTORÍA | vii |
| DEDICATORIA | ix |
| AGRADECIMIENTO | xi |
| RESUMEN EJECUTIVO | xiii |
| EXECUTIVE SUMMARY | xiv |
| | |
| INTRODUCCIÓN | 20 |
| | |
| CAPÍTULO I..... | 22 |
| ANTECEDENTES GENERALES | 22 |
| a. GENERALIDADES | 22 |
| 1.1. INTRODUCCIÓN | 22 |
| 1.2. ANTECEDENTES | 24 |
| 1.3. JUSTIFICACIÓN | 27 |
| 1.4. OBJETIVOS | 29 |
| 1.5. POLÍTICAS | 29 |
| 1.6. VARIABLES | 33 |
| 1.7. OPERACIONALIZACIÓN | 34 |
| 1.7.1. INVOLUCRADOS | 35 |
| 1.4.2. SEÑALAMIENTO DE PROCEDIMIENTOS | 35 |
| 1.4.3. DETERMINACIÓN DE ACCIONES | 36 |
| | |
| CAPÍTULO II | 38 |
| CARACTERIZACIÓN DEL PLAN TÉCNICO Y DESARROLLO DEL MANUAL OPERATIVO | 38 |
| 2. PLAN TÉCNICO Y DESARROLLO DEL MANUAL OPERATIVO | 38 |
| 2.1. CARACTERIZACIÓN DEL MANUAL | 38 |

| | | |
|--------------------------------|---|----|
| 2.2. | GENERALIDADES | 38 |
| 2.2.1. | INTRODUCCIÓN | 38 |
| 2.2.2. | OBJETIVOS | 39 |
| 2.2.3. | ANTECEDENTES | 40 |
| 2.2.4. | GLOSARIO | 42 |
| 2.3. | DEFINICIÓN DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN | 46 |
| 2.4. | AMBIENTE INTERNACIONAL | 47 |
| 2.4.1. | INCOTERMS | 47 |
| 2.4.2. | ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA | 49 |
| 2.5. | ESTRUCTURA OPERATIVA DE LA GESTIÓN | 51 |
| 2.5.1. | LA DECISIÓN DE EXPORTAR | 51 |
| 2.5.2. | DETERMINACIÓN DEL PRECIO | 52 |
| 2.5.3. | CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL | 53 |
| 2.5.4. | TRÁMITES PARA EXPORTAR | 54 |
| 2.5.5. | CARACTERIZACIÓN DE LA PROPUESTA | 60 |
| 2.5.6. | INSTITUCIONES QUE PROMUEVEN LAS EXPORTACIONES..... | 61 |
| CAPÍTULO III | | 63 |
| IMPACTOS DE LA PROPUESTA | | 63 |
| 3. | IMPACTO DE LA PROPUESTA | 63 |
| 3.1. | OBJETIVOS | 63 |
| 3.2. | ENTORNO | 63 |
| 3.3. | SISTEMATIZACIÓN | 65 |
| 3.4. | VENTAJAS Y DESVENTAJAS | 66 |
| 3.5. | LIMITANTES | 68 |
| CAPITULO IV | | 69 |
| ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN | | 69 |
| 4. | ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO | 69 |
| 4.1. | CONCLUSIONES..... | 86 |

| | |
|---------------------------|----|
| 4.2. RECOMENDACIONES..... | 87 |
| BIBLIOGRAFIA | 88 |
| ANEXOS | 93 |
| ANEXO 1..... | 94 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Operacionalización de variables | 34 |
| Tabla 2: Empresas que exportan a Colombia - Acuerdo de Cartagena 1969 (CAN) . | 47 |
| Tabla 3: Documentos relacionados con las negociaciones bilaterales transfronterizos | 51 |
| Tabla 4: Pregunta 1. Encuesta aplicada..... | 74 |
| Tabla 5: Pregunta 2. Encuesta aplicada..... | 75 |
| Tabla 6: Pregunta 3. Encuesta aplicada..... | 76 |
| Tabla 7: Pregunta 4. Encuesta aplicada..... | 77 |
| Tabla 8: Pregunta 5. Encuesta aplicada..... | 78 |
| Tabla 9: Pregunta 6. Encuesta aplicada..... | 79 |
| Tabla 10: Pregunta 7. Encuesta aplicada..... | 80 |
| Tabla 11: Pregunta 8. Encuesta aplicada..... | 81 |
| Tabla 12: Pregunta 9. Encuesta aplicada..... | 82 |
| Tabla 13: Pregunta 10. Encuesta aplicada..... | 83 |
| Tabla 14: Pregunta 11. Encuesta aplicada..... | 84 |
| Tabla 15: Pregunta 12. Encuesta aplicada..... | 85 |

INDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

| | |
|---|----|
| Ilustración 1: Incoterms 2010..... | 49 |
| Ilustración 2: Representación gráfica pregunta 1. Encuesta aplicada | 74 |
| Ilustración 3: Representación gráfica pregunta 2. Encuesta aplicada | 75 |
| Ilustración 4: Representación gráfica pregunta 3. Encuesta aplicada | 76 |
| Ilustración 5: Representación gráfica pregunta 4. Encuesta aplicada | 77 |
| Ilustración 6: Representación gráfica pregunta 5. Encuesta aplicada | 78 |
| Ilustración 7: Representación gráfica pregunta 6. Encuesta aplicada | 79 |
| Ilustración 8: Representación gráfica pregunta 7. Encuesta aplicada | 80 |
| Ilustración 9: Representación gráfica pregunta 8. Encuesta aplicada | 81 |
| Ilustración 10: Representación gráfica pregunta 9. Encuesta aplicada | 82 |
| Ilustración 11: Representación gráfica pregunta 10. Encuesta aplicada | 83 |
| Ilustración 12: Representación gráfica pregunta 11. Encuesta aplicada | 84 |
| Ilustración 13: Representación gráfica pregunta 12. Encuesta aplicada | 85 |

INTRODUCCIÓN

La constante actividad comercial internacional, ha configurado la necesidad de contar con un manual operativo para el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano por parte de las diferentes PyMES, medio o una herramienta muy útil e importante para transacciones y en consecuencia para el desarrollo de las PyMES del cantón Manta.

El objetivo de la presente investigación es Diseñar un manual operativo de procesos y procedimientos para realizar el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano adecuado acorde a los requerimientos de las PyMES del cantón Manta con el propósito de optimizar los procesos de exportación de la organización contribuyendo en la entrega oportuna de productos y servicios de mejor calidad y en menor tiempo. (Técnica comercial de creatividad - JIT- Just in time)

El estudio incluyó la aplicación de metodologías, métodos y técnicas apropiados para obtener la información requerida tales como: instrumental, bibliográfica, encuesta-entrevista, observaciones, analítica, etc.

La modalidad de la presente investigación se caracterizó por ser documental, ya que se consultó en diferentes fuentes bibliográficas respecto al tema, lo cual permitió establecer el marco teórico para que su mejor comprensión de los diferentes conceptos y su aplicación en el proceso. Con el trabajo de campo se fundamentó la recopilación de información a través de encuestas, además la misma se apoyó con técnicas de observación realizadas a sus miembros de las PyMES durante el proceso de investigación.

De acuerdo al nivel o tipo de investigación esta fue exploratoria porque se realizó con la intención de destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada

y encontrar los procedimientos adecuados para obtener resultados y propuestas científicas al problema solucionado; y descriptiva porque se ordenó, agrupó o sistematizó los objetos involucrados en el trabajo indagatorio práctico.

Este trabajo contempla su estructura documental en cuatro capítulos. En el Capítulo I se describen los Antecedentes Generales de la Investigación; el Capítulo II muestra la caracterización del Plan Técnico y desarrollo del manual operativo; en el Capítulo III se describen el desarrollo de la propuesta; finalmente, en el Capítulo IV se determina la situación diagnóstica que contemplan las Conclusiones y Recomendaciones.

Adicionalmente, para una mejor comprensión del lector se han incorporados tablas e ilustraciones gráficas que representan ciertas características de la Investigación.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. INTRODUCCIÓN

Históricamente, el comercio ha convergido entre los seres humanos como una respuesta a la necesidad de consumo de productos exógenos a su medio, sin embargo, estas necesidades fueron convirtiéndose en culturas y formas de vida, congregando a individuos y hasta naciones que se agrupan entre sí para emprender relaciones comerciales simbióticas.

Los gobernantes visionaron un enjambre comercial lleno de circuitos que asocie y articule las relaciones mercantiles y económicas entre las naciones. América del Sur fue pionera en el tema tras el apareamiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)¹, cuyos resultados no fueron completamente exitosos, por lo que posteriormente surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)², que naufragó solo en ideas y la praxis no dió los resultados estimados por sus integrantes. Actualmente, el Grupo Andino se ciñe al paradigma de la integración neoclásica, cuya tendencia general es liberar el comercio internacional y bajo la presión de las fuerzas de la globalización, es probablemente el único esquema que pueda funcionar, aun cuando tenga riesgos y deformaciones evidentes (Universidad Tecnológica Equinoccial, 2001).

Sería temerario realizar una comparación entre el sistema comercial latino y el sistema comercial Europeo, toda vez que el Viejo Continente se encuentra sometido a los principios y reglas de la Comunidad Europea, con inmensas diferencias en tamaño de mercado, dimensión de cultura consumista, ambiente legal, desigual

¹ Constituida en 1.960 y formada originalmente por Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, México.

² Constituida con la firma del Tratado de Montevideo en 1980.

situación monetaria, entre otros, son motivos contundentes para evitar la comparación. Sin lugar a duda tienen un desarrollo económico, social y cultural superior a los nuestros (Universidad Tecnológica Equinoccial, 2001), lo cual ha servido para seguir alentando y sosteniendo procesos de integración válidos actualmente para mejorar las relaciones comerciales, los grupos del Mercosur³, la Comunidad Andina⁴, el grupo de los Tres (G-3)⁵; y el posible ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)⁶.

Ecuador, constituyente activo de la Comunidad Andina, ha posesionado sus relaciones comerciales con Colombia, sin embargo, los problemas sociales acaecidos por motivo de los conflictos internos del país norteño (Militares y civiles) han originado una reducción del flujo comercial cotidiano entre los países (Posada Londoño & Vargas Pimiento, 1997) que tenía antes con la formación de la zona de Libre Comercio⁷; mecanismo a través del cual el comercio bilateral había presentado incrementos importantes; igualmente con el apareamiento de la Comisión de Buena Vecindad⁸ que es hasta ahora la encargada de elaborar los Acuerdos, Tratados y Actas destinados a solucionar diferentes problemas que se presentan dentro del proceso de integración entre los dos países. En la práctica estos no se han cumplido en buena medida para el avance de la integración, por lo que vemos que todo proceso integracionista no sólo trae consigo beneficios sino también evidencian determinados problemas que afectan a grupos de empresarios en los dos países lo que entorpecen el avance comercial (Universidad Tecnológica Equinoccial, 2001).

El trabajo que se presenta, es un tratamiento a los problemas comerciales entre los

³ Formada en el período 1994-1995.

⁴ Establecida en 1996.

⁵ Creada en 1995 entre Colombia, México, Venezuela.

⁶ Constituida en la II Cumbre en Santiago de Chile el 14 de abril de 1998.

⁷ Se inicia el 31 de diciembre de 1991.

⁸ 20 de junio de 1989.

dos países que han crecido en todos los aspectos sean estos de transporte, de mercancías, pasajeros, crecimiento de varios sectores urbanísticos de las ciudades fronterizas, cuyos cambios son importantes para percibir si las relaciones comerciales han empeorado o mejorado entre las dos naciones.

1.2. ANTECEDENTES

Dentro del contexto internacional los países aplican estrategias de negociación comercial al unirse en la integración para alcanzar un mayor desarrollo económico, social y político para mejorar la calidad de vida de sus habitantes, uniéndose con otros países, y encontrando en la misma un camino a sus metas. La integración consiste en cumplir una serie de etapas tácticas en donde los países participantes deben garantizar que sus mercados se transformen en un solo mercado; y para conseguirlo procedan a eliminar de manera paulatina las fronteras de tipo económico que existe entre ellos, ya que los mismos tienen economías diferentes y deben acoplarse dentro de este proceso.

Un país ve en la integración un futuro crecimiento de su mercado tanto interno como externo. En el caso de las empresas mercantiles (compañías) se dividen en la realización de diferentes tipos de trabajo, creando economías de escala que llevarán al crecimiento de la economía de los países. Cuando los socios económicos, comerciales se integran va a existir mayor competencia entre ellos, pero también crecerá el empleo que se traduce en mayor comercio y luego en inversión extranjera y la economía de los miembros se incrementará.

Cada país tiene sus características propias que lo diferencia de los demás, pero si se integra puede bajar su costo de producción, lo cual aumenta la visión de competitividad de bienes y servicios producidos dentro de su ámbito regional.

Cuando los países mejoran su producción se tiene mayor ahorro, inversión, productividad de los factores de producción, como también puede tener acceso a una mayor incorporación tecnológica al disminuir las barreras comerciales, lo que bien lleva a una mayor especialización industrial, debido a que los productos son producidos con tecnología dentro del área de integración, con un mayor uso de mano de obra calificada.

Otro beneficio de la integración como por ejemplo en el campo agrícola es que al existir una mayor producción se tiene un mayor comercio intra regional y una disminución de subsidios que favorece a los países miembros. Al unirse efectúan actividades conjuntas para la creación de obras que pueden ser de infraestructura física y energética en sectores fronterizos disminuyendo los costos por el aporte económico de los participantes y favoreciendo a las regiones fronterizas; igualmente se puede dirigir la cooperación a otros campos como la educación y el mercado de capitales monetarios a los intelectuales, entre otros.

Aunque todo país busca incorporarse a la economía internacional al ofrecer bienes y servicios competitivos, lo ideal para los países es que los procesos de integración le conduzcan a una disminución de las barreras proteccionistas y de trabas que existe en el intercambio comercial.

Todo este proceso da lugar a que los países se vayan agrupando en bloques económicos primero entre países desarrollados, donde existe un comercio mejor administrado y de libre circulación. Los demás países si bien pueden mantener un proteccionismo a sus productos miran a la integración como un factor que los puede favorecer. En el caso de Latinoamérica, esta integración económica puede ayudarnos para hacer frente a la competencia de países industrializados, cuya interdependencia económica entre los miembros nos va llevar a la formación de un marco macroeconómico estable.

En el campo empresarial, una empresa puede invertir en otra empresa localizada en otro país o en la región donde se establece la integración, por lo tanto se produce una división de empresas subsidiarias de empresas transnacionales debido a su mayor especialización internacional y regional. Podría suceder que estos acuerdos comerciales entre empresas, choquen con lo propuesto en el proceso de integración económica, comercial pública, es decir que el Estado también está inmerso en una economía de escala debido a que va a existir una producción a gran escala por parte del sector industrial privado que buscará un mercado ampliado.

Otro elemento favorable a la integración de un país puede ser el aumento de la inversión extranjera y/o nacional al crearse un mercado más grande lo que bajará los costos llevando a una mayor competitividad de los países socios que se integran, lo cual permitirá al país miembro acceder a mayor tecnología que puede llevarle a eliminar las barreras comerciales y a la liberalización comercial intra regional, lo cual conlleva a que se mejore la asignación internacional de recursos, en el caso de la industria procesadora se mueve de la fabricación de un producto de alto costo a un producto de menor costo.

Todo esto va a concluir a un mayor movimiento de personas, capital, tecnología, información entre países y empresas, por lo que en el sector comercial se puede implementar mejores medidas y políticas económicas por parte del Estado.

La integración económica es abordada por diferentes estudiosos, los cuales señalan diferentes etapas que debe pasar un país en el proceso de integración hasta llegar a niveles más evolucionados, de los cuales mencionaremos el enfoque de varios autores para una mejor comprensión.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La Investigación se justifica desde las siguientes premisas:

Teórico: El comercio entre Ecuador y Colombia ha mantenido un constante crecimiento en los últimos años.

Como miembros de la Comunidad Andina de Naciones los productos, tanto ecuatorianos como colombianos, ingresan con arancel cero y la cercanía entre ambos países facilita el transporte de bienes y permite fletes a bajo costo.

Además, la cultura de negocios entre ambas naciones es similar y son economías en crecimiento con una interesante capacidad de pago.

La oferta exportable de Ecuador y Colombia siempre se complementa. Cuando se habla de insumos y/o materias primas existen exportaciones de doble vía que permiten el dinamismo de las industrias de ambos países: plástico, químicos, etc. desde Colombia y metalmecánica y empaques, etc. desde Ecuador (Gutierrez, 2012).

Cuando se habla de exportaciones de producto terminado se trata de complementar la oferta de cada país frente a una demanda mayor del mercado. Y en relación a terceros mercados es indudable que siempre habrá espacio suficiente para la oferta de ambos países, pese a ser productos similares.

Los sectores en los que pueden invertir los sujetos empresariales ecuatorianos son en agroindustria, pesca y, en general, en alimentos procesados. También manufacturas, fabricación y establecimiento de centros de distribución. En servicios, ingeniería civil para participación en proyectos viales y de infraestructura y en servicios financieros, en banca de inversión y fondos de capital.

El atractivo de Ecuador para las empresas colombianas consiste en que este es un mercado vecino de 14 millones de habitantes y de dinamismo comercial importante con Colombia. Ecuador cuenta con un paquete de incentivos para las empresas que inviertan en el sector productivo que se recogen en el Código de la Producción, 2010. Esta es una herramienta o fuente-dimensión de reglas privadas mercantiles de evaluación para el extranjero al momento de definir a Ecuador como su destino para invertir (Gutierrez, 2012).

Metodológico: El presente proyecto tiene el objetivo de ofertar un compendio de procedimientos para el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia, basándose en los métodos de asesoría, consultoría, asistencia técnica y el brindar cadena logística de calidad.

En cumplimiento y acogida de los incentivos que ha propuesto el Ecuador en el Código de la Producción que en su artículo cuatro (Asamblea Nacional, 2011), establece que uno de los fines de este Código es el de Fomentar y diversificar las exportaciones; se ha optado por crear un manual que brinde información y asesoría de calidad en los intercambios comerciales Colombo-Ecuatoriano para las pequeñas y medianas empresas del cantón Manta.

Práctico: La aplicación de un manual operativo para el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano se justifica por la presencia de una serie de problemas administrativos y técnicos en el proceso de exportación que realizan las pequeñas y medianas empresas, tales como; la falta de conocimientos de los procesos que se realizan en la exportación, lo que genera problemas de mala distribución de trabajo, demoras o atascamientos que se presentan en los diferentes trámites de exportación y los altos costos por la mala utilización de tiempo y esfuerzos del personal, lo que provoca la existencia de procedimientos lentos, engorrosos y burocráticos que afectan la eficiencia, la efectividad, productividad y la competitividad de las

pequeñas y medianas empresas.

1.4. OBJETIVOS

Los objetivos logrados en la Investigación son los siguientes:

General: Desarrollar un manual operativo para la movilidad y agilización de bienes y servicios en el intercambio comercial colombo ecuatoriano.

Específicos:

- Implementar mediante una herramienta operativa, los procedimientos de la movilidad para el traslado de bienes y transferencias de servicios.
- Diseñar una estructura operativa para el manual y flexibilizar los procesos operativos de las Pymes.
- Dirigir una adecuada movilidad de bienes y servicios realizables por las Pymes para el intercambio Colombo – Ecuatoriano.
- Mejorar las estructuras organizativas que amparadas en el manual garantizaran los procesos de movilidad terrestre desde y hacia Ecuador -Colombia.

1.5. POLÍTICAS

Con el fundamento de la Constitución Política del Ecuador, que en su artículo N. 261 establece:

"El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre: 1. La defensa nacional, protección interna y orden público. 2. Las relaciones internacionales...." (Constitución Política del Ecuador, 2008).

El mismo que antecede para la generación de las siguientes políticas:

- Planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes y servicios y tecnología, integración e inversión directa, función que deberá ejercerse de forma bilateral, que contribuyan a la debida ejecución de dichas políticas en el ámbito de sus respectivas competencias.
- Evaluar y aplicar la política relativa a la prevención y corrección de las prácticas desleales, restrictivas y lesivas de comercio exterior que afecten a la producción binacional Colombo-Ecuatoriana.
- Las exportadoras colombo-Ecuatoriana están sujetas a las políticas dadas por los correspondientes Gobiernos y la regulación del comercio internacional implantando lógicamente su propia estrategia de compra y venta de bienes, y servicios (acorde a la autonomía de la voluntad – Free Will – o la formula o técnica Freedom of the Seller and the buyer).
- Las exportadoras formales deberán agruparse en una sola organización, organismos que deberán crearse en gran medida para formular propuestas de políticas y reglas impulsadoras de la actividad, entre las que creemos que son de gran importancia:
- Buscar estrategias de acuerdo nacional vinculando a la sociedad en su conjunto, para fortalecer la capacidad de producir más, para exportar, y competir en igualdad de condiciones.

- Impulsar con tácticas de cabildeo /lobbys⁹/ procesos de racionalización en el campo de comercio exterior y de la Política tributaria para lograr simplificar y se elimine tasas y tributos innecesarios e ineficientes.
- Generar política crediticia para sustentar una rápida estructuración y reacción de sectores claves para el desarrollo estratégico binacional por su influencia en la economía como por la generación de empleo.
- Debatir en foros y seminarios internacionales de negociación, que la política arancelaria, se debe manejar con una posición sólida, unificando el sector productivo binacional con un proyecto político arancelario de largo plazo que facilite el desarrollo de la producción y por ende al comercio exterior, por lo que considera vital las acciones orientadas a la capacitación y asistencia al exportador.
- Exigir la implantación de un sistema moderno de seguridad alimentaria en el que el registro sanitario sea reconocido binacionalmente y que los registros de productos manos o propiedad intelectual (Know – How)¹⁰ sean homologados, sustentados lógicamente y que sobre todo sea una herramienta ágil, oportuna frente a los cambios del mercado externo.
- En lo que se relaciona a las Aduanas, exigir de parte de las empresas exportadoras Colombo-Ecuatoriana, la eliminación de trabas y requisitos que no se justifica en la actividad comercial actual.

⁹ Un *lobby* (del inglés ‘vestíbulo’, ‘salón de espera’) es un colectivo con intereses comunes que realiza acciones dirigidas a influir ante la Administración Pública para promover decisiones favorables a los intereses de ese sector concreto de la sociedad. Las primeras utilizations políticas de este término son del siglo XIX

¹⁰ La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual identifica a los conocimientos técnicos con el know how y lo define a este último como la “información o la maestría para una fabricación industrial o para la organización de una empresa industrial”, según Documento PJ/92 sobre la Transferencia de Tecnología a los Países en Desarrollo, de 1 de junio de 1975 firmado en Ginebra.

- Eliminar la obligatoriedad de contratar un agente afianzado, muchos de ellos no tienen el nivel académico ni el perfil profesional en materia de comercio exterior.
- Establecer que el transporte directo de bienes Colombo-Ecuatoriano compitan en iguales condiciones.
- El exportador Colombo-Ecuatoriano y el sector gremial genere la necesidad de establecer una política de cielos abiertos.
- Que los exportadores Colombo-Ecuatoriano fundamenten la necesidad de exigir que la inspección se realice en la fábrica o antes del embarque para determinar presencia de droga u otras anomalías delictivas transnacionales.
- Avalar la creación del BASC¹¹ (Corporación para la Calidad y Control), para promover el desarrollo y ejecución de acciones preventivas destinadas a evitar el contrabando de mercancías y drogas a través del Comercio Legítimo (Código de la Producción, 2011).

En cuanto a la relación que existe entre la Cámara de Comercio y los exportadores Colombo-Ecuatoriano sea vinculante para un mutuo enlace y ayuda en el campo comercial interna y externamente bajo los siguientes parámetros:

- Capacitación a los exportadores e importadores binacionales.

¹¹ La Alianza Empresarial para un Comercio Seguro (BASC) es una alianza empresarial internacional, creada para promover el comercio internacional seguro en cooperación con gobiernos y organizaciones internacionales.

- Servicios de oferta exportable sin costo a través del Anexo al Boletín de Comercio Exterior de cada país.
- Realizar publicaciones para promoción de exportaciones del Centro de Comercio Internacional (UNCTAD)¹², (OMC)¹³; es decir Normas del Comercio Internacional, Manual de Consulta sobre los acuerdos de la OMC para pequeños y medianos exportadores como también a través de la guía para Comunidad Empresarial.
- Ofrecer directorios Internacionales para consultas de:
 - Servicios de Legislación sobre importaciones
 - Servicios de Legislación sobre Exportaciones
 - Servicios de Legislación sobre Integración Económica.
 - Servicios de Demanda de productos Binacional Colombo-Ecuatoriano.
 - Servicios de Ofertas de productos del Exterior
 - Promoción de Ferias y eventos internacionales para la participación de sus afiliados e invitados.

1.6. VARIABLES

1.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Manual Operativo.

1.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Intercambio comercial colombo – ecuatoriano.

¹² La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD o UNCTAD, del inglés, *United Nations Conference on Trade and Development*) creada en 1964 para asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo, es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU. Los objetivos de la organización son "maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial" (extraído de la página web oficial).

¹³ La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue establecida en 1995. Tiene su sede en Ginebra, Suiza. La OMC no forma parte del sistema de las Naciones Unidas, y tampoco de los organismos de Bretton Woods como el Banco Mundial o el FMI.

1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Una definición operacional especifica las variables en términos de los métodos a utilizados para medirla o controlarla estadísticamente.

Por medio de la operacionalización se determina el resultado de los procesos a través del cual se explican en detalle los tipos de valores que pueden tomar variables (cualitativas o cuantitativas) y los cálculos realizados para obtener los indicadores de esas variables. A continuación se muestra su caracterización:

Tabla 1: Operacionalización de variables

| VARIABLE DEPENDIENTE | VARIABLE INDEPENDIENTE | INDICADORES |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">Deficiente operatividad en los procedimientos de movilidad y agilización de bienes y servicios en el intercambio comercial Colombo – Ecuatoriano | <ul style="list-style-type: none">Bajo nivel operativo de los procedimientos de movilidad de mercancías.Falta de interés de las Pymes para el fortalecimiento de manuales operativos.Inadecuadas metodologías para la agilización de los bienes y servicios realizados por las Pymes.Falta de nuevas estructuras y herramientas necesarias que apoyen a las Pymes para realizar sus negocios con Colombia | <ul style="list-style-type: none">Falta de propuestas de manuales operativos para el traslado de mercancías.Poco apoyo en la instrumentación de herramientas para los procesos de intercambio comercial realizado por las Pymes.Falta de direccionamiento de los organismos de control vinculados al comercio exterior.Mejorar las estructuras a partir del marco legal y establecer seguridad en los intercambios comerciales. |

1.7.1. INVOLUCRADOS

Los Involucrados en el contexto de la propuesta son los siguientes:

- Gobierno colombo-ecuatoriano.
- Aduanas colombo-ecuatoriano.
- PyMES.
- Investigadoras Proponentes de la solución.

1.7.2. SEÑALAMIENTO DE PROCEDIMIENTOS

Los procedimientos a considerar son los siguientes:

- Procedimientos para importar:
 - Importaciones a consumo.
 - Regímenes aduaneros especiales.
 - Documentación requerida: Documento único de importación (DUI) ¹⁴, instructivo para elaboración de DUI, autorizaciones previas, verificación de pre embarque.
- Descarga de la mercadería destino y almacenamiento:
 - Descarga de la mercadería.
 - Almacenamiento de la carga: lugares de almacenamiento, relación de bultos y mercadería recibidos.

¹⁴ Es el único documento que acredita la importación legal y su porte permite el libre tránsito de la mercadería interna en el Ecuador.

- Nacionalización, plazo y liquidación:
 - Procedimiento aduanero.
 - Plazos: para presentación de declaración aduanera, para retiro de mercaderías, liquidación (derechos arancelarios, tasa de modernización, Fodinfra. IVA¹⁵).

1.7.3. DETERMINACIÓN DE ACCIONES

Las acciones de planificación conjunta, proyectos de desarrollo económico y social compartidos, mejoramiento en infraestructura básica común, educación, salud, servicios públicos, etc., deberán fortalecer las condiciones que permitan promover la integración binacional y facilitar el acercamiento entre las zonas fronterizas (Ramírez, 2009).

Aplicar los objetivos de los procesos de integración consiste en la libertad de tránsito de personas, bienes, servicios, capitales y documentos por el espacio integrado.

Superar los límites a la movilidad de personas, permitiendo su libre circulación (movilidad humana) por el territorio binacional colombo-ecuatoriano.

En el ámbito de las relaciones internacionales, en los territorios colombo-ecuatoriano determinen entre sus principios rectores el proteger la diversidad de las sociedades, prohibir la xenofobia, el racismo y toda forma de discriminación.

¹⁵ El impuesto sobre el valor agregado o impuesto sobre el valor añadido es una carga fiscal sobre el consumo aplicada en muchos países, y generalizado en la Unión Europea, conocido también por las siglas IVA. En el Ecuador es del 12%.

Propugnar el principio de la ciudadanía internacional superando de esta forma la visión clásica asociado a la pertenencia de un individuo a determinado ente estatal; reconocimiento del derecho a la libre movilidad humana, el respeto de los derechos humanos de las personas migrantes, reconociendo a los instrumentos internacionales de derechos humanos en esta materia como parte del bloque de constitucionalidad¹⁶ e impulsando la integración (Constitución Política del Ecuador, 2008) poniendo especial énfasis en la integración colombo-ecuatoriana.

CAPÍTULO II. CARACTERIZACIÓN DEL PLAN TÉCNICO Y DESARROLLO DEL MANUAL OPERATIVO

2. PLAN TÉCNICO Y DESARROLLO DEL MANUAL OPERATIVO

2.1. CARACTERIZACIÓN

El plan técnico y desarrollo del manual operativo para el intercambio comercial colombo – ecuatoriano, se constituye en instrumento indispensable para la gestión del Programa de Fortalecimiento de la Procuraduría General de la Nación, que hace viable el cumplimiento de los objetivos del Programa así como de los acuerdos suscritos con el Banco Interamericano de Desarrollo y con la República de Colombia.

El Manual establece los mecanismos, procedimientos, instancias, responsabilidades y normas que deben seguirse para la ejecución del Programa. Es por tanto un documento necesario para orientar la gestión de las entidades y organismos involucrados.

2.2. GENERALIDADES

2.2.1. INTRODUCCIÓN

El derecho a la movilidad humana se ha constituido en la actualidad en un tema obligatorio dentro de la Política Exterior de los distintos estados del mundo. Bajo el panorama de la llamada “aldea global”, que tiende a incorporar en las distintas regiones del orbe procesos de integración profundos, en donde personas, bienes y capitales pueden circular libremente por los territorios de sus países miembros, paradójicamente siguen imponiéndose barreras jurídicas para llevar adelante esta integración.

La diplomacia actual, que responde al nivel de exigencia estatal hacia la capacidad mercantil de un estado y sus políticas del sector, han debido transformarse a la par de los cambios y del desarrollo demográfico de ambos países, obligando a repensarlas como una realidad en constante cambio e interacción mutua, para aquello se debe considerar las necesidades de los pobladores locales de las zonas fronterizas, lo cual contrasta con las políticas fronterizas diseñadas por los denominados centros de poder urbanos. Este esfuerzo exige superar nociones enraizadas en el modelo del Estado Nación clásico, en donde se asocia a la ciudadanía como un elemento diferenciador y se concibe al “otro” extranjero, como un elemento excluido de la realidad nacional, pese a que coexistan rasgos identitarios, costumbristas, y relaciones comerciales permanentes entre los distintos actores fronterizos locales (Masapanta, 2010).

Todo aquello ha generado un proceso de integración espontánea que supera la normativa implementada por organismos comunitarios y los poderes centrales, evidenciándose que si bien el factor político es trascendental en la integración, aquel no debe dejar de lado el elemento social y las realidades de zonas invisibilizadas históricamente como son las zonas de frontera.

2.2.2. OBJETIVOS

- Definir un marco conceptual y técnico para el desarrollo del intercambio comercial colombo-ecuatoriano.
- Establecer un marco de actuación operativo para el intercambio comercial colombo-ecuatoriano.
- Determinar procedimientos para el intercambio comercial colombo-ecuatoriano.

2.2.3. ANTECEDENTES

Los cambios que vienen ocurriendo en las zonas fronterizas andinas se han hecho más rápidos y profundos que en el pasado bajo la presión de distintas dinámicas. Mientras en unos casos las transformaciones surgen gracias a la evolución interna de las mismas zonas fronterizas, en otros se desprenden de la progresiva integración de espacios a nivel subregional y regional, y en otros más, proceden de las múltiples dinámicas de la globalización. En realidad, la globalización y sus dinámicas son la fuerza que hoy incide con mayor vigor en las transformaciones de las zonas de frontera, induciendo, incluso, modificaciones que parecerían proceder de la dinámica interna de aquellas mismas zonas o de iniciativas estrictamente regionales. En efecto, el acelerado incremento de flujos y redes transnacionales debilita el papel de los límites fronterizos, induce una cierta desterritorialización de los espacios nacionales y va reconfigurando zonas más o menos integradas más allá de las fronteras, en las que se encuentran involucrados territorios y poblaciones de dos o más países. Así, en la medida en que la densificación de los flujos y nexos entre zonas fronterizas de países vecinos va integrando, de hecho, zonas binacionales o multinacionales se va modificando también la relación al interior de estas zonas, entre ellas y sus respectivos Estados nacionales y entre los países vecinos.

Los beneficios del comercio internacional son inigualables con respecto a la interacción de las relaciones humanas determinadas desde su contexto, cuyas connotaciones culturales se basan por costumbre comercial en fenómenos económicos (aduaneros, logísticos, cambiarios, sanitarios y ambientales) interrelacionados, que se suscitan en las fronteras, puertos y aeropuertos internacionales. El comercio es una invención humana que nace de las interrelaciones personales por motivos económicos y de sustento, cuyas manifestaciones son fruto de los negocios mercantiles, ya sea en especie o utilizando medios de cambio (transacciones financieras) en la frontera, aprovechando las distorsiones que el

mismo comercio genera en las relaciones de intercambio de bienes y servicios (Ramírez, 2009).

De acuerdo a Ortiz, 2012, por las regiones de los departamentos de Nariño y Putumayo se observa pasar el comercio internacional transfronterizo de mercancías que diariamente atraviesa los territorios de norte a sur y de sur a norte de forma constante y creciente. Este fenómeno se ha incrementado con mayor fluidez (valor, volumen y precio) desde el inicio del proceso de dolarización de la República del Ecuador iniciando el nuevo milenio. Las actividades de comercio exterior con Colombia se desarrollan desde hace más de doscientos (200) años entre las ciudades fronterizas hasta las importantes ciudades del centro de ambos países en un flujo continuo de combustibles, insumos, materias primas terminadas y semiterminadas, productos semielaborados, reciclados y mercancías con destino y origen a distribuidores mayoristas, minoristas y consumidores finales.

En este sentido, el autor asegura que a pesar de que los volúmenes de comercio binacional se han incrementado en los últimos veinte (20) años por las fronteras de Colombia con Venezuela y Ecuador, demuestran en el tiempo y el espacio unos estados físicos de redistribución del ingreso inequitativos a favor de las comunidades fronterizas que se han dedicado al comercio ilegal de estos productos fabricados por las grandes empresas ubicadas en las importantes ciudades de estos países. Zonas de frontera, que por su limitado acceso al contexto industrial y por encontrarse en un escenario comercial intermedio e irregular, poseen índices muy altos de marginalidad socioeconómica a cada lado de los países y con tendencias similares en la mayoría de las fronteras de los países latinoamericanos.

2.2.4. GLOSARIO

Actividad aduanera: También denominadas operaciones aduaneras, son todos aquellos actos necesarios para que la operación aduanera se pueda realizar. Entre las actividades aduaneras podemos destacar: la confrontación, el reconocimiento, la liquidación, la desaduanización, etc. (Ramírez S., 2011).

Certificado de origen: Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden (PROECUADOR, 2014).

Colombo-ecuatoriano: Término aplicado para actividades o relaciones comerciales entre los países de Colombia y Ecuador¹⁷.

Deposito aduanero: El depósito aduanero es un régimen especial aduanero, mediante el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado sin el pago de derechos e impuestos y recargos aplicables; y, podrá ser público o privado. Los depósitos aduaneros privados estarán determinados al uso exclusivo de su titular. Los depósitos aduaneros públicos podrán almacenar mercancías de propiedad de terceros (Corporación Aduanera Nacional, 2011).

Derechos aduaneros o de aduana: Es todo gravamen y todo pago que se exija sobre la importación o exportación de mercancías. Estos derechos pueden ser ad-valorem,

¹⁷ Relaciones comerciales Originadas en 1903 (Registro Oficial No. 189 de fecha 19 de julio de 1933) mediante firma de primer acuerdo comercial entre los países. Relaciones comerciales vigentes, con múltiples renovaciones del acuerdo.

específicos o mixtos, siendo la tendencia actual las primera de las mismas, los ad-valorem (Ramírez S., 2011).

Eficiencia: la eficiencia consiste en "obtener los mayores resultados con la mínima inversión"

Eficacia: está relacionada con el logro de los objetivos/resultados propuestos, es decir con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas. La eficacia es la medida en que se alcanza el objetivo o resultado (Robbins S., 2005).

Empresa: es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio. Jurídicamente es un sujeto ficticio, moral, con capacidad de goce y ejercicio de deberes y obligaciones. Se les conoce como compañías (Naranjo, 2014).

Equipaje: Conjunto de efectos de uso o consumo personal y los obsequios que trasladen los pasajeros y tripulantes al arribar o salir del país, que por su naturaleza, cantidades y valores no demuestren finalidad comercial.

Exportación: Acto u operación de despacho de mercancías de un país hacia el extranjero, para uso o consumo definitivo (Robbins S., 2005).

Gastos de administración: Gastos utilizados en el área administrativa de una organización o empresa (Naranjo, 2014).

Importación: Es el acto o acción de introducir al territorio nacional, por las vías habilitadas (marítimas, aéreas, terrestres o bultos postales), mercancías procedentes del exterior, previo cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera (Robbins S., 2005).

Intercambio comercial: El intercambio comercial es la compra-venta de mercancías (o de Barter/Counter trade)¹⁸ en un precio o condición conveniente entre las partes considerando (hoy en día) políticas de comercio internacional y relaciones diplomáticas con el resto del mundo, su importancia es estratégica, principalmente dotar al mercado de bienes y servicios para satisfacer necesidades básicas o especulativas en la sociedad de acuerdo a ventajas competitivas y comparativas que pongan en una posición especial a una nación que puede ser el único productor o demandante de un específico bien o servicio, esto ayuda a una nación a ser competitiva al generar inversiones e ingresos fiscales a una nación apoyando el déficit comercial que a nivel interno se genera y actúa como un aditivo a la mejora de precios y competitividad a nivel local (Wikipedia, 2013).

Logística integral: Es el conjunto de conocimientos, técnicas y mecanismos destinados a gestionar los flujos de materiales e información, siendo su objetivo fundamental la satisfacción de las necesidades en bienes y servicios de un cliente y mercado, en calidad, cantidad, lugar y momento; maximizando la satisfacción del cliente y la flexibilidad de respuesta, y minimizando los tiempos de respuesta y los costos.

¹⁸ Universalmente se tiende a confundir el comercio compensatorio (counter trade) con el trueque (Barter), siendo ambos regímenes claramente diferenciados, a saber: el trueque opera como forma casi de hecho participando solamente las partes interesadas que responden a requerimientos puntuales de mercancías, de uso común en las transacciones del comercio fronterizo.

Manual Operativo: Libro que recoge lo esencial o básico de una materia (manual de instrucciones). Guía para el mejoramiento de movilidad y agilización de bienes y servicios en el intercambio comercial colombo-ecuatoriano.

Manual: Son los documentos en los que se integra toda la información operativa y administrativa de las unidades, con la finalidad de lograr la estandarización de operaciones, procedimientos, imagen y servicio (Harold Koontz & Heinz Weihrich, 1995).

Mercancía: Se denomina mercancía a todo género vendible; cualquier cosa mueble que se hace objeto de trato o venta. / A los efectos del tráfico de perfeccionamiento, se entiende por mercancía todos aquellos insumos, materias primas, partes o piezas que sean necesarios en el proceso productivo, aunque se consuman sin incorporarse al producto reexpedido, exportado o reintroducido y siempre que pueda determinarse su cantidad. Se exceptúan los lubricantes y combustibles (Naranjo, 2014).

Operativo: Operativo es un término que puede utilizarse como sustantivo o como adjetivo. En el primer caso, se trata de un dispositivo o un plan que se lleva a cabo para desarrollar una acción y conseguir un objetivo.

Puerto: El puerto es, por extensión marítima, aquel espacio destinado y orientado especialmente al flujo de mercancías, personas, información o a dar abrigo y seguridad a aquellas embarcaciones o naves encargadas de llevar a cabo dichas tareas. Dentro de los puertos marítimos se pueden distinguir aquellos orientados a la carga y descarga de contenedores; de mercancías de distinto tipo, especialmente los pesqueros; al depósito de embarcaciones de recreo (puertos deportivos) u otros. También se clasifican en aéreos, fluviales, terrestres y lacustres nacional o internacional (Aduanas del Ecuador, 2012).

Pymes: La pequeña y mediana empresa es una sociedad con características

distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Preferencias arancelarias: Reducciones totales o parciales que un país aplica a su arancel nacional, exclusivamente a favor de otro u otros países que son sus socios dentro de un determinado tipo de acuerdo (acuerdo de preferencias comerciales, sistema generalizado de preferencias, zona de libre comercio) (Aduanas del Ecuador, 2012).

2.3. DEFINICIÓN DEL ÁMBITO DE APLICACIÓN

El ámbito de aplicación se enmarca en el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano para incrementar la competitividad de las Pymes del cantón Manta, enfocadas a direccionar las regulaciones en los procesos de las relaciones comerciales.

La formalización de este instrumento corresponderá y abordará todos los parámetros que se deben cumplir para el traslado de mercancías que conllevan los temas relacionados con las regulaciones en el ambiente de intercambio comercial entre ambos países, como exportar, importar, términos Incoterms, agilización de trámites, que serán necesarios para los negocios internacionales sugiriendo en su procedimiento el cumplir con los requisitos para el traslado de los bienes y prestar servicios desde y hacia Ecuador a Colombia.

Su diseño se basa a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas del cantón Manta, para que las mismas dispongan de esta herramienta, y los oriente en el desarrollo de los procesos de exportación e importación.

En la gráfica de FEDEXPOR, a continuación se muestran las empresas que exportan hacia Colombia:

Tabla 2: Empresas que exportan a Colombia - Acuerdo de Cartagena

| N° | EMPRESAS | PRODUCTO |
|----|-----------------------|---|
| 1 | CONSERVAS ISABEL | CONSERVAS DE ATUN |
| 2 | ASISISERVY | CONSERVAS DE ATUN |
| 3 | EUROFISH | LOMOS DE ATUN PRECOCIDO Y CONGELADO |
| 4 | GONDI | SARDINAS EN SALSA DE TOMATE |
| 5 | MARDEX | FILETE APANADO PESCADO CONGELADO |
| 6 | MAREROCE | CONSERVAS DE PESCADO EN SALSA DE TOMATE |
| 7 | PRODUPES | HARINA DE PESCADO |
| 8 | LA FABRIL | GRASAS Y ACEITES |
| 9 | FEDETAGUA | ANIMELAS DE TAGUA |
| 10 | INDUSTRIAL TUNA LOINS | ATUN EN LOMITOS EN ACEITE |
| 11 | OCEANFISH | CAMARONES COCIDOS CONGELADOS |
| 12 | PESNUSAN | PORCIONES CONGELADAS DE SCOLAR |
| 13 | SERVISEGUIN | ATUN LOMITOS EN ACEITE |
| 14 | SHARKPACIFIC | ATUN LOMITOS EN ACEITE |
| 15 | USAFISH | SARDINAS EN SALSA DE TOMATE |

Fuente: (FEDEXPORT, 2013)

2.4. AMBIENTE INTERNACIONAL

2.4.1. INCOTERMS

En el comercio exterior se utilizan varias formas de negociar la venta y la compra de un producto. Los incoterms (International Commercial Terms) es decir son las normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. se usan para identificar y separar los costes de las transacciones comerciales, normalmente internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor. Los precios, las formas de pago, deberán ser pactadas con anterioridad de iniciar el intercambio de la mercancía. (Mas comercio exterior y negocios internacionales, 2014).

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

TÉRMINO EN E: EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

TÉRMINOS EN F: FCA, FAS Y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

TÉRMINOS EN C: CFR, CIF, CPT Y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

TÉRMINOS EN D: DAT, DAP Y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

DAP es un Incoterm polivalente "flexible" y se puede usar en cualquier medio de transporte y en la combinación de todos ellos (PROECUADOR, 2014).

Ilustración 1: Incoterms 2010

| Modalidad de transporte | Mercancía acondicionada para su venta | La carga en el almacén del vendedor | Transporte interior en origen | Formalidades aduaneras de exportación | Gastos manipulación en origen | Transporte principal | El seguro de la mercancía | Gastos manipulación de destino | Formalidades aduaneras de importación | Transporte interior en destino | Entrega de la mercancía al comprador |
|-------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| EXW | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| FCA | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| FAS | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Marítimo | | | | | | | | | | | |
| FOB | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Marítimo | | | | | | | | | | | |
| CPT | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| CIP | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| CFR | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Marítimo | | | | | | | | | | | |
| CIF | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Marítimo | | | | | | | | | | | |
| DAT | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| DAP | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |
| DDP | ● | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Polivalente | | | | | | | | | | | |

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

● Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Nota: Las modalidades de transporte a las que hace referencia el gráfico comprende dos divisiones: Marítimo: El cual se refiere únicamente al transporte por mar o vías navegables. Polivalente: El cual refiere a los diversos medios de transporte, tal como aéreo, terrestre o marítimo.

Fuente: Costos y Riesgos, Publicación N° 715S de ICC. (Cámara de Comercio Internacional, 2010)

2.4.2. ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y COLOMBIA

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador (Países Miembros de la Comunidad Andina), Venezuela y los Estados Partes del MERCOSUR fue suscrito el 18 de octubre de 2004 y protocolizado en ALADI como Acuerdo de Complementación Económica No 59. Este Acuerdo es el resultado de la evolución de

las negociaciones entre la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur - MERCOSUR iniciadas el 16 de abril de 1998 con la firma del Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR (AAP.A14TM No 11).

Existen versiones polarizadas en torno a la adhesión del Ecuador al MERCOSUR, El Mercado Común del Sur plantea objetivos ventajosos para el comercio y los aranceles, comercian anualmente 150,000 millones de dólares y además se encuentra conformado por países como Brasil y Uruguay los cuales han presentado un crecimiento sustancioso en sus economías (Fernández, M., 2013).

El discurso más cauto se maneja desde el Ejecutivo, donde su principal expresó lo siguiente:

“Para un país sin moneda nacional, como Ecuador, entrar en estos acuerdos tiene oportunidades, pero también grandes riesgos. Necesitamos reflexionar mucho, hacer estudios en detalle”. (Correa, Rafael, 2013).

Sin embargo, el Comité Empresarial Ecuatoriano aduce ser un riesgo elevado ingresar en las condiciones actuales al MERCOSUR, no contar con precedentes de casos parecidos (el potencial ingreso de Venezuela sería un buen ejemplo), las limitaciones que promueve la actual política arancelaria del gobierno, entre otros, son las razones que el sector empresarial esgrimen para repudiar la idea de adhesión al grupo mencionado.

Tabla 3: Documentos relacionados con las negociaciones entre Ecuador y Colombia

| | |
|----------------------|---|
| 25-28 noviembre 2003 | Quito, Ecuador: Ayuda Memoria de la IV Reunión Comunidad Andina - MERCOSUR |
| 04 agosto 2003 | Propuesta de la Comunidad Andina para la negociación del Acuerdo CAN-MERCOSUR |
| 10 junio 2003 | Comunicado conjunto de la Reunión de Cancilleres MERCOSUR - CAN |
| 16 abril 1998 | Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR (AAP.A14TM N° 11) |

Fuente: Secretaría del MERCOSUR

Vigencia: De acuerdo con el artículo 43 el acuerdo entrará en vigor una vez que haya sido protocolizado en ALADI e incorporado a la legislación nacional de cada una de las Partes Signatarias, de conformidad con sus legislaciones nacionales. Las Partes Signatarias podrán aplicar el Acuerdo de forma bilateral a partir de la protocolización en ALADI en la medida en que ello esté autorizado por sus respectivas legislaciones internas.

2.5. ESTRUCTURA OPERATIVA DE LA GESTIÓN

2.5.1. LA DECISIÓN DE EXPORTAR

En virtud de las potencialidades de Ecuador y Colombia, de los graves problemas de comercialización que existe en la frontera mutua, se ha considerado establecer grupos de comercio agrupando países de forma geográfica físicamente, previendo minimizar tiempos y restricciones relacionados con las políticas de comercio internacional, todo esto aprovechando los diferentes acuerdos existentes.

Es pertinente indicar la oportunidad que brinda la pirámide de integración que tiene como pilar la siguiente caracterización:

- a. Política económica única.
- b. Moneda única.

- c. Coordinación de políticas económicas.
- d. Supresión de fronteras físicas, técnicas y fiscales.
- e. Libre movilidad de factores productivos.
- f. Protección exterior común.
- g. Supresión total de obstáculos al comercio y protección exterior individual.
- h. Preferencias entre miembros para impulsar el comercio.

Aprovechando estas bondades que se presentan se pueden realizar muchas y variadas operaciones empresariales en el mercado internacional, pero el ámbito de actuación aumenta por su complejidad.

2.5.2. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Uno de los factores preponderantes para la estabilidad de las relaciones comerciales entre los países es sin duda alguna la fijación del precio en relación al valor nominal de cambio entre ambas monedas Dólar (Ecuador), Peso (Colombia). Sin embargo, también puede considerarse para este fin las condiciones de entrega y la forma de pago.

Referente a la moneda a fijar en precio de exportación, al no ser la misma del país de origen se genera un riesgo por las posibles alteraciones de cambio y cotización, en tal virtud, se sugiere la transacción en la moneda de mayor influencia internacional (dólar).

Con respecto a las condiciones de entrega del bien o producto, su precio de exportación tendrá una variación dependiendo de la elección del INCOTERM. Un precio EXC (en fábrica) será inferior al DDP (Entrega de derechos pagados). También influyen en los precios los plazos y formas de pago de una exportación, por lo tanto por lógica los precios serán menores si los plazos de pago son

menores.

Además, los medios de pago influyen en el precio de exportación, puesto que niveles de riesgos tales como impagos para el exportador y comisiones para el importador.

2.5.3. CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa mercantil, nace históricamente, establecida por un doble dato de la realidad que intenta regular. Primero, se aplica tan sólo a la compraventa de mercaderías; segundo, se aplica a las compraventas en que tanto el comprador como el vendedor sean comerciantes. En el Código de Comercio ecuatoriano vigente, siguiendo al de 1829, no ha expresado estos criterios de delimitación de esta manera franca y taxativa, sino que, llevado de una concepción generalizadora del Derecho mercantil a todos los actos objetivos de comercio.

Doctrinalmente se ha considerado necesario, aplicar su concepto y siguiendo la concepción mayoritaria podemos definir la compraventa como "contrato consensual, bilateral, oneroso, en el que una parte se obliga a mantener en el uso y disfrute pacífico de una cosa a otra a cambio de un precio".

El contrato de compraventa en el ámbito mercantil, se lo define como un contrato por excelencia en el mundo mercantil, en el de las ventas y en el de las compraventas para expresarlo en estricto lenguaje jurídico. Finalmente, la compraventa se perfecciona en el momento que las partes se ponen de acuerdo en el producto y en el precio. Es decir, allí inicia la obligación que es el vínculo jurídico en que el vendedor está obligado a entregar lo acordado en el objeto del contrato de compraventa convenido, y donde el comprador se obliga a pagar el precio en la cantidad y en lo estipulado en dicho contrato (Torres, Néstor, 2010).

El artículo 3 del Código de Comercio, establece que (Registro Oficial, 2012) los actos de comercio, ya de parte de todos los contratantes, ya de parte de alguno de ellos solamente: La compra o permuta de cosas muebles, hecha con ánimo de revenderlas o permutarlas en la misma forma o en otra distinta; y la reventa o permuta de estas mismas cosas. Pertenecen también a la jurisdicción mercantil las acciones contra los agricultores y criadores, por la venta de los frutos de sus cosechas y ganados, más no las intentadas contra los comerciantes para el pago de lo que hubieren comprado para su uso y consumo particular, o para el de sus familias; y, de manera específica, cualquier transacción comercial de intercambio de bienes (Código Orgánico de la producción, 2011).

En cuanto al rol de los Incoterms en los contratos de compraventa internacional se establece lo siguiente:

- En contratos de compraventa existen posibilidades de malentendidos y costosas disputas cuando éstos no se redactan convenientemente;
- La referencia a una regla Incoterms 2010 en el contrato de compraventa define con claridad las obligaciones respectivas de las partes y reducen el riesgo de complicaciones jurídicas;
- El uso de las reglas Incoterms es un estándar contractual aceptado mundialmente.

2.5.4. MANUAL OPERATIVO

2.5.4.1. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Los requisitos y trámites para exportar desde Ecuador a Colombia son (CAE, 2013):

- **REGISTRO COMO EXPORTADOR:** Se lo realiza directamente en el sitio Web de la CAE (www.cae.gov.ec): llenando el formulario electrónico previsto para el

caso; la CAE le asigna clave y nombre de usuario.

- **DOCUMENTOS OBLIGATORIOS PARA MINIMOS PARA EXPORTAR**
- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC):** Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.
- **FACTURA PROFORMA:** Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y contener los datos correspondientes. No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI.
- **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador. **CARTA DE PORTE:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre.
- **GUÍA AÉREA:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas.

- **LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST:** Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos.
- **CERTIFICADOS:** La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos: Certificados Sanitarios, Certificados de Origen y Certificados de Calidad.
- **TRAMITES PARA EXPORTAR PRODUCTOS EN GENERAL:** Trámite en la aduana y Trámite de Embarque.
- **TRÁMITES ESPECIALES COMPLEMENTARIOS:** Existen ciertos productos que debido a su sistema de comercialización (regulaciones internas o requerimientos externos) se apartan del sistema general de exportaciones descrito, y por consiguiente se rigen por normas, requisitos y trámites especiales complementarios de los ya señalados (CAE, 2013).

Autorizaciones previas: para la exportación de varios bienes es indispensable obtener una licencia o autorización previa.

Determinación de precios: Están sujetos a régimen de determinación de precios mínimos referenciales.

- **PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE MAR:** Para empresas que poseen empacadora: Para exportar productos del mar es necesario que el productor-exportador este clasificado en la Dirección General de Pesca como tal, ya que este requisito es exigido por Instituto Nacional de Pesca para obtener el Certificado Ictiosanitario (CAE, 2013).

2.5.4.2. REGÍMENES ADUANEROS DE IMPORTACIÓN

DRAWBACK: Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos autorizados, en los casos en que o bien sean sometidas en el país a un proceso de transformación, o bien sean incorporadas a otras mercancías, o bien se trate de envases o acondicionamientos (Miranda y Gómez, 2014).

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

REPOSICIÓN CON FRANQUICIA ARANCELARIA: Régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes sin el pago de impuestos en reposición de las importadas para consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

Las ZEDE¹⁹ son destinos aduaneros, y deberán estar instaladas en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional para que se asienten nuevas inversiones, con incentivos tributarios, simplificación de procesos aduaneros y facilidades para realizar encadenamientos productivos en cumplimiento de lo establecido en la Ley (Código Orgánico de la producción, 2011).

¹⁹ Zonas Especiales de Desarrollo Económico

2.5.4.3. REGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCION

A continuación se detalla el proceso de exportación (Miranda y Gómez, 2014):

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son (Miranda y Gómez, 2014):

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada (Aduanas del Ecuador, 2013).

2.5.5. CARACTERIZACION DE LA PROPUESTA

Se debe proponer que se elabore y se difunda sobre:

- a. Determinar el esquema básico de las relaciones económicas binacional colombo-ecuatoriana.
- b. Internacionalizar la economía de las Pymes en la en la región colombo-ecuatoriana sectorizando las unidades y cadenas de negocios.
- c. Establecer e internacionalizar los sectores de las Pymes con los mercados nichos.
- d. Considerar los Regímenes de comercio que favorezcan a las Pymes en términos de costos y rentabilidad de corto plazo.
- e. Analizar y seleccionar las Pymes, Tratados y Acuerdos Binacionales colombo-ecuatoriano.
- f. Establecer los principales mercados supranacionales.
- g. Establecer los participantes macro en las operaciones del Comercio binacional colombo-ecuatoriana:
 - Pymes (vendedor)
 - Entidad financiera del vendedor y comprador.
 - Comprador
 - Logística Interna y Externa.
- h. Determinar el esquema transaccional del comercio bilateral en base al marco legal.
- i. Determinar los participantes principales del comercio binacional:
 - Sujetos contratantes
 - Documentos comerciales
 - Organismos oficiales
 - Agentes de aduanas

- Entidades financieras
- j. Seleccionar y aplicar los Incoterms con las obligaciones para las partes
- k. Determinar el control de cambio
- l. Ámbitos de aplicación del control de cambios
- m. Establecer medidas de blanqueo de capital
 - Medidas preventivas
 - Sujetos obligados
 - Incumplimientos y sanciones
- n. Establecer las transacciones exteriores: importación y exportación:
 - Procesos de compra-venta
 - Procesos de cobros y pagos
 - Cuentas bancarias residentes
 - Prestamos, créditos y compensaciones exteriores
 - Inversiones
- o. Establecer políticas de las garantía bancarias internacionales:
 - Reglamentación
 - Formas de garantía
 - Tipos de garantía
- p. Establecer los riesgos y coberturas en el comercio binacional
 - Riesgos genéricos
 - Coberturas genéricas
 - Seguro de crédito a las exportaciones binacional (Universidad Tecnológica Equinoccial, 2001).

2.5.6. INSTITUCIONES QUE PROMUEVEN LAS EXPORTACIONES

Las instituciones del sector de la exportación articulan, promueven y viabilizan las transacciones y transferencias de mercancías-dinero, por tal motivo son

fundamentales en el cumplimiento de la letra muerta para que los mismos sean aterrizados e implementados “*in situ*”.²⁰ Entre las principales Instituciones que efectivizan las exportaciones en el país se tiene a la Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios (ALES), organismo internacional integrado por 27 instituciones públicas y privadas de 16 países. También se contempla a la Federación Ecuatoriana de Exportadores –FEDEXPOR, entre otras.

Las mencionadas instituciones sostienen protocolos mercantiles que deben cumplirse, puesto que cada uno de los pasos fomentan su razón de ser en la necesidad del estado de asegurar Soberanía, Sanidad y disciplina arancelaria, cada uno de estos factores articulados en el Código Orgánico de la Producción y que tienden a ser motivo de estudios y nuevas propuestas que innovan los protocolos haciéndolos más eficientes con el pasar del tiempo.

La propuesta que a continuación se detalla pretende orientar el proceso de exportación de USAFISH la misma que ubica sus productos en Colombia, en específico en el mercado de atún y sardina en lata. Y exporta un promedio mensual de 60 mil dólares mensuales (720 mil anuales) hacia ese destino (USAFISH, 2014).

²⁰ Significa hacer las cosas en el lugar de los hechos, convertir en hechos prácticos lo que está escrito.

CAPÍTULO III. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1. OBJETIVOS

Entre los objetivos de la propuesta tenemos:

- a. Incentivar el incremento de la competitividad para el intercambio comercial Colombo-Ecuatoriano a través del manual operativo, marketing y la estrategia²¹ comercial, en específico en el caso de USAFISH.
- b. Minimizar riesgos en la ejecución de la estrategia empresarial hacia el sector atunero y sardinero.
- c. Lograr la mejora de la gestión para situar los productos en manos de los clientes de forma más rápida y ajustada a la demanda y al costo.
- d. Contribuir en las actividades de planificación y control de todas las operaciones relacionadas con la obtención, traslado, almacenamiento y traslado de materiales y/o productos desde la adquisición hasta el consumo para gestionarlo como un sistema integral.
- e. Determinar estrategias de logística para la comercialización, distribución y aprovisionamiento de los enlatados (atún y sardina) de USAFISH.

3.2. ENTORNO

Considerando que los impactos generados en las relaciones comerciales colombo-ecuatoriano, se destaca que en el periodo 2010-2012, las exportaciones hacia

²¹ La estrategia tiene que ver con lo que queremos conseguir. Son las grandes líneas maestras y responden, siempre, a un profundo conocimiento de lo que hace nuestra competencia y de lo que quiere nuestro cliente. La táctica es el detalle de cómo vamos a poner la estrategia a trabajar, que herramientas usaremos y cómo. La estrategia es de largo plazo mientras la táctica se centra en el corto plazo. (Soler, D., 2012)

Colombia crecieron el 16,4%, y que las importaciones provenientes del vecino país crecieron en promedio cerca del 3%; mientras que en el año 2012, las exportaciones crecieron en un 3%, y las importaciones decrecieron en un 3,5%, se concluye que los primeros resultados indican que la política mercantil del gobierno ecuatoriano beneficia en primera instancia las exportaciones, afectando las importaciones, dada la tendencia proteccionista a la industria nacional adoptada por el régimen actual.

Además, es relevante indicar que Colombia no solo es el principal emisor de turistas al Ecuador, sino que sigue siendo el primer destino de exportación de productos no tradicionales de nuestro país en el 2012, y que, en el mismo año, el 63% de las importaciones ecuatorianas de ese país, fueron materia prima y bienes de capital, de lo que se deduce la importancia de este comercio externo bilateral.

Con la implementación del Manual propuesto, se prevé avanzar hacia un mayor flujo comercial, fortalecer el marco para la promoción de exportaciones e inversiones, incrementar la cooperación y transferencia de conocimiento en materia industrial, así como la asistencia técnica en materia sanitaria y fitosanitaria, priorizar acciones de cooperación encaminadas a fortalecer tanto el desarrollo rural como el comercio agropecuario binacional y, adelantar acciones de cooperación mutua para combatir el contrabando (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR;, 2013).

También es importante indicar que:

- A pesar que la balanza comercial Ecuador – Colombia es deficitaria, se recalca que Colombia es nuestro principal socio estratégico para las exportaciones de productos con valor agregado.
- Los principales sectores del intercambio comercial con Colombia son productos de las industrias químicas, vehículos, material de transporte y sus partes, productos de

la industria alimentaria, bebidas, tabaco, textiles, plástico, caucho, madera o similares, manufacturas, máquinas, aparatos, material eléctrico, vegetales, productos vegetales, metales, grasas y aceites animales o vegetales.

- Además, Colombia es uno de los principales países latinoamericanos que invierten en el Ecuador. Las empresas colombianas establecidas en Ecuador, alcanzaron en el 2012, los 6.398 millones de dólares en ventas, lo que representa un aporte de 7,4% al Producto Interno Bruto ecuatoriano (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2014).

3.3. SISTEMATIZACIÓN

Con los antecedentes expuestos, se aclara que ya se cuenta un software que permite a los empresarios conocer y tener una guía de primera mano acerca de los productos financieros en sus negociaciones.

La Guía o Manual contiene la parte legal, de trascendental importancia, así como el panorama societario, ZEDE y reglas sobre ingreso de marcas, así como también las normativas vigentes y de reglamentación de ingreso al mercado colombiano (Icontec Colombia).

A la temática presentada se puede añadir la existencia del interés de los empresarios de ambos países para generar procesos de apoyo mutuo e integración de inversiones con la finalidad de realizar procesos de complementación productiva e incremento de sus exportaciones rumbo a terceros mercados (FEDEXPORT, 2013).

3.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Es pertinente indicar que Ecuador y Colombia han fomentado el intercambio de productos, mediante una zona libre de comercio. Sin embargo, la firma de tratados por parte de Colombia con varios países abre nuevas oportunidades para las empresas ecuatorianas que quieran enviar sus productos al mundo (REVISTA MAS, 2013).

Muchas relaciones comerciales entre Colombia y Ecuador están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), integrada también por Perú y Bolivia, que facilita el comercio en esta región.

Además, ambos países crearon, en 1989, la Comisión de Vecindad e Integración colombo-ecuatoriana, encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos países; objetivo al que han contribuido la existencia de cámaras de comercio binacionales y las agencias de promoción de comercio que brindan herramientas a los empresarios para facilitar el intercambio, divulgar las oportunidades y acercar los empresarios de los dos países.

El intercambio comercial entre Colombia y Ecuador se ha incrementado en los últimos años y se ha desarrollado principalmente a través de industrias como la automotriz, papel, cartón, materias plásticas, productos farmacéuticos y recursos energéticos, sin embargo, la balanza comercial con Colombia se mantiene deficitaria para Ecuador.

En desmedro de eso, el comercio entre los dos países ha desarrollado una dinámica muy importante. De esta manera, las exportaciones ecuatorianas a Colombia prácticamente se han duplicado desde 2009 a 2012, al pasar de 670 millones de dólares hasta una cifra que podría sobrepasar los 1200 millones de dólares, de

acuerdo con estadísticas del Banco Central del Ecuador (BCE). A su vez, Colombia exportó a Ecuador alrededor de 2000 millones en 2012.

La idea respaldada por los respectivos gobiernos, mediante un memorándum de entendimiento²², no es de ninguna manera cortar este creciente vínculo comercial que favorece a las empresas, comercios y consumidores de los dos países, pero sí realizar un trabajo conjunto que disminuya la brecha comercial.

Como ejemplo se presentó un extenso estudio²³ realizado por PROEXPORT Colombia en el cual se identifican los 41 principales productos que Colombia necesita de empresas ecuatorianas para formar un encadenamiento productivo. Adicionalmente, en un esfuerzo público-privado se capacitaron, en diciembre de 2013, en las principales ciudades del país, a 400 empresas ecuatorianas interesadas en ingresar en este proceso (PROEXPORT, 2012).

El Ministerio de Comercio de Colombia explicó, de esta manera, la complementación productiva de acuerdo con los convenios comerciales vigentes y su normativa de origen, así como la articulación de mercados. En la exposición de reglas de origen se hizo énfasis en los acuerdos comerciales vigentes que mantiene el vecino país con diferentes mercados. Al enfocarse en su importancia para la región y en el proceso de complementación productiva de ambos países, se identificaron los sectores claves para la economía y el diseño de planes de negocios sectoriales enfocados en cuatro ejes principales: capital humano, fortalecimiento, promoción e innovación, infraestructura y sostenibilidad y el marco normativo y regulación.

²² Memorando de Entendimiento en materia comercial, de 2011 (Cancillería de Colombia, 2013)

²³ Estudio de encadenamientos productivos entre Ecuador y Colombia. 2012.

Por otra parte, se cuenta con herramientas de asesoría y apoyo financiero, misma que es complementada por EXIM Ecuador (CFN) con sus nuevos productos de financiamiento hacia comercio exterior.

Las exportaciones de Ecuador hacia Colombia sumaron en 2011 un total de 1025 millones de dólares; mientras a noviembre de 2012, se registró un total de 973 millones de dólares, presentando una variación positiva de 4,5% comparada con el mismo período en 2011. Los productos exportados desde Ecuador a Colombia son vehículos, productos procesados de mar, café, aceites y grasas, telecomunicaciones y sonido, madera (muebles y maderas), manufacturas de hierro o acero, fibras naturales y sintéticas y textiles, ubicando a Colombia como el tercer destino de las exportaciones ecuatorianas (Cadena, E., 2013).

3.5. LIMITANTES

Las relaciones binacionales entre Colombia y Ecuador se han caracterizado por su permanente dinámica. Pasando desde momentos de total fraternidad y hermandad, hasta instancias conflictos políticos y jurídicos en los diferentes escenarios multilaterales. La contextualización de las relaciones binacionales, es una aproximación al contexto social, económico y político.

Además, los enfoques teóricos de las relaciones internacionales generan la importancia que ha tomado el surgimiento de nuevos actores sociales no estatales en el contexto internacional. Las ONGS, la iglesia, partidos, sindicatos, movimientos sociales están ocupando un lugar cada vez más preponderante en la relaciones internacionales en donde su actuación genera un impacto en la forma tradicional de concebir el mundo, sin embargo, al momento de comerciar, estos conceptos desaparecen, formando parte en exclusivo de la configuración del mercado, previo a al proceso mercantil.

CAPITULO IV ANÁLISIS SITUACIONAL (FODA)

4. ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO

De forma general, la constante necesidad de contar con un manual operativo para el intercambio comercial colombo-ecuatoriano por parte de las diferentes Pymes, ha hecho de la actividad comercial internacional, un medio o una herramienta muy útil e importante para su intercambio comercial internacional y en consecuencia para el desarrollo de las Pymes del cantón Manta.

Actualmente las Pymes al contar con un manual operativo para el intercambio comercial aplican en procesos inadecuados en los trámites de intercambio comercial colombo-ecuatoriano, generando el incremento de costos de exportación y en general pérdidas para las Pymes y retrasos en tiempos de los productos en el intercambio comercial.

Además, las Pymes no cuentan con procesos estables dentro del área de exportaciones y cuyo problemas central son los procesos inadecuados que aplican en la fase inicial de las exportaciones, ocasionado por:

- Insuficiente información de requerimientos.
- Escasa importancia a esta fase.
- Escasa visión general en la definición del proceso de intercambio comercial (exportación o importación).
- Falta de procesos y procedimientos acordes al marco legal vigente para realizar intercambio comercial adecuados.

Tampoco se cuenta con personal altamente capacitado en el área de exportaciones de

las Pymes. La problemática formulada genera a corto plazo: mala imagen ante clientes y falta de oferta a la demanda insatisfecha.

El presente trabajo abordó temas relacionados con el entorno y factores inherentes a las exportaciones para el mercado internacional entre ambos países, que resuelvan la problemática a las siguientes inquietudes para las Pymes:

- De sobremanera de cómo exportar.
- De cómo determinar precios de exportación.
- Cuáles son los trámites y requisitos necesarios para exportar de exportación de Ecuador a Colombia.
- Cuáles son los requisitos de importación de Ecuador a Colombia, entre las principales.

Las actividades contempladas en el Manual son importantes para el crecimiento del sector de las Pymes, debido que al ejecutar relaciones comerciales entre estos países, surgen necesidades relacionadas con los procesos y procedimientos de exportación.

Las Pymes al no contar con un manual operativo para el intercambio comercial colombo-ecuatoriano, están en riesgo de permanecer estancado en el desarrollo institucional, al no adoptar procedimientos adecuados según el marco legal vigente, que contribuyan a un excelente desenvolvimiento en las actividades de intercambio comercial colombo-ecuatoriano.

Técnicamente las causas que generan la situación diagnóstica se las ha agrupado de la siguiente manera:

- **Procesos:** Exceso de aplicación de procesos inadecuados.

- **Metodología:** Demora para gestionar trámites de exportación.
- **Marco Legal:** Alcance limitado y generalizado.
- **Entorno de involucrados:** Insuficiente colaboración y limitación de los responsables de la recopilación de la información y requerimientos para los procesos de exportación.
- **Recurso Humano:** Insuficiente capacitación sobre exportaciones específicas o mano de obra no calificada.

Con la aplicación analítica del modelo causa-efecto y para determinar la problemática descrita, se evidenciaron que las principales consecuencias son las siguientes:

- Desconocimiento del desempeño de los funcionarios involucrados en los procesos.
- Insatisfacción de quien requiere la información para tramitar y/o realizar las gestiones para el intercambio comercial.

Las Pymes en el Ecuador: Se conoce como Pymes al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.

Por lo general en el Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destacan las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.

- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las Pymes en el país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Fortalezas de las Pymes en Ecuador:

- Representan el 95% de las unidades productivas.
- Generan el 60% del empleo.
- Participan del 50% de la producción.
- Amplio potencial redistributivo.
- Capacidad de generación de empleo.
- Amplia capacidad de adaptación.
- Flexibilidad frente a los cambios.
- Estructuras empresariales horizontales.

Debilidades de las Pymes:

- Insuficiente y/o inadecuada tecnología y maquinaria para la fabricación de productos
- Insuficiente capacitación del talento humano.
- Insuficiencia de financiamiento.
- Insuficiente cantidad productiva

- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en otros países.

Características de las Pymes: Al ser una empresa en desarrollo sus principales características consisten:

- Requieren de exigencias técnicas, de calidad y legales.
- Escasa capacidad de negociación.
- Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en empresas grandes.

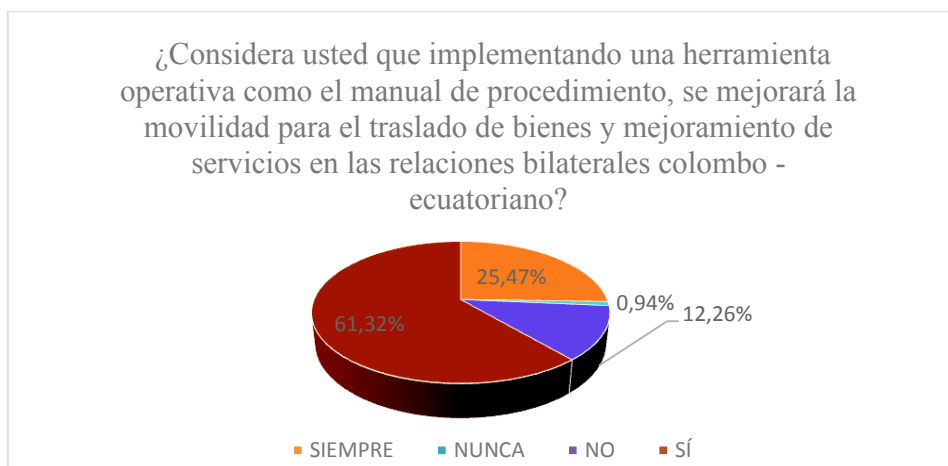
Particularmente, de conformidad a las encuestas aplicadas a una muestra de 106 personas, la misma fue seleccionada de forma aleatoria estratificada, se pudo determinar los siguientes resultados:

1. ¿Considera usted que implementando una herramienta operativa como el manual de procedimiento, se mejorará la movilidad para el traslado de bienes y mejoramiento de servicios en las relaciones bilaterales colombo – ecuatoriano?

Tabla 4: Pregunta 1. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|----------------|------------|-------------|
| SIEMPRE | 27 | 25.47% |
| NUNCA | 1 | 0.94% |
| NO | 13 | 12.26% |
| SÍ | 65 | 61.32% |
| Total | 106 | 100% |

Ilustración 2: Representación gráfica pregunta 1. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

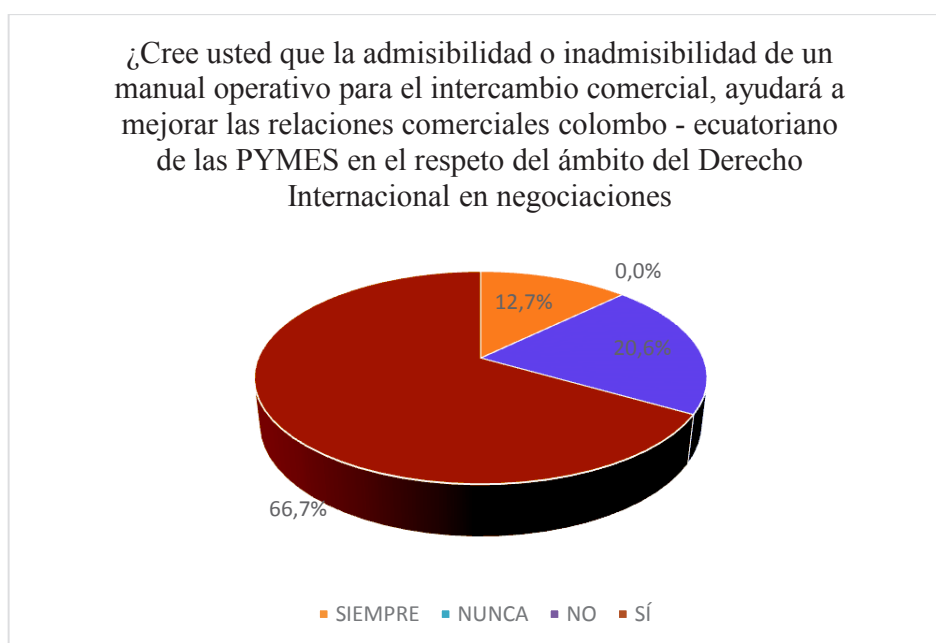
Se aprecia que mayoritariamente el 61,32% determina que implementando una herramienta operativa como el manual de procedimiento, SI se mejorará la movilidad para el traslado de bienes y mejoramiento de servicios en las relaciones bilaterales colombo – ecuatoriano; es lógico puesto que se contara con un instructivo guía para el efecto.

2. ¿Cree usted que la admisibilidad o inadmisibilidad de un manual operativo para el intercambio comercial, nos ayudará a mejorar las relaciones comerciales colombo - ecuatoriano de las PYMES en el respeto del ámbito del Derecho Internacional en Negociaciones?

Tabla 5: Pregunta 2. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|---------------|
| SIEMPRE | 13 | 12.7% |
| NUNCA | 0 | 0.0% |
| NO | 21 | 20.6% |
| SÍ | 68 | 66.7% |
| Total | 102 | 100.0% |

Ilustración 3: Representación gráfica pregunta 2. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

El 66,7% considera que la admisibilidad o inadmisibilidad de un manual operativo para el intercambio comercial, SI ayudará a mejorar las relaciones comerciales colombo - ecuatoriano de las PYMES en el respeto del ámbito del

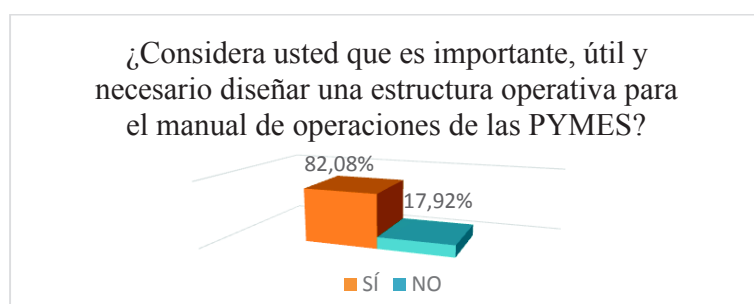
Derecho Internacional en negociaciones. Esto debe complementarse con los acuerdos binacionales y la normativa legal vigente.

3. ¿Considera usted que es importante, útil y necesario diseñar una estructura operativa para el manual de operaciones de las PYMES?

Tabla 6: Pregunta 3. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SÍ | 87 | 82.08% |
| NO | 19 | 17.92% |
| Total | 106 | 100% |

Ilustración 4: Representación gráfica pregunta 3. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

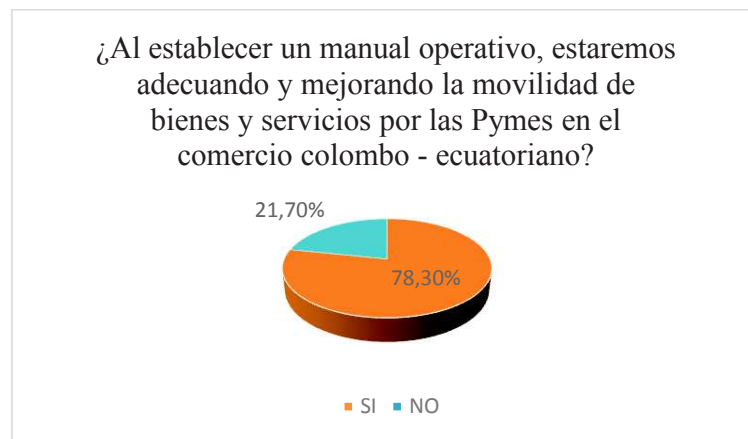
El 82,08% estima que SI es importante, útil y necesario diseñar una estructura operativa para formular un manual de operaciones de las PYMES; si mayoritariamente existe un pronunciamiento se estima una aceptación de implementar una formalidad para las exportaciones dentro de las Pymes en este campo.

4. ¿Al establecer un manual operativo, estaremos adecuando y mejorando la movilidad de bienes y servicios por las Pymes en el comercio colombo - ecuatoriano?

Tabla 7: Pregunta 4. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 83 | 78.30% |
| NO | 23 | 21.70% |
| Total | 106 | 100% |

Ilustración 5: Representación gráfica pregunta 4. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

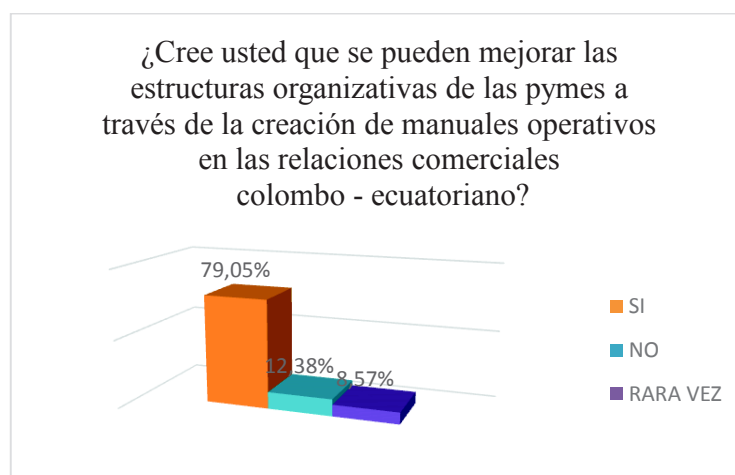
El 73,3% SI considera que al establecer un manual operativo, se estará adecuando y mejorando la movilidad de bienes y servicios por las Pymes en el comercio colombo – ecuatoriano; esto contribuye a mejorar la productividad y que las operaciones sean más atractivas desde todo enfoque binacional.

5. ¿Cree usted que se pueden mejorar las estructuras organizativas de las pymes a través de la creación de manuales operativos en las relaciones comerciales colombo - ecuatoriano?

Tabla 8: Pregunta 5. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 83 | 79.05% |
| NO | 13 | 12.38% |
| RARA VEZ | 9 | 8.57% |
| Total | 105 | 100% |

Ilustración 6: Representación gráfica pregunta 5. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

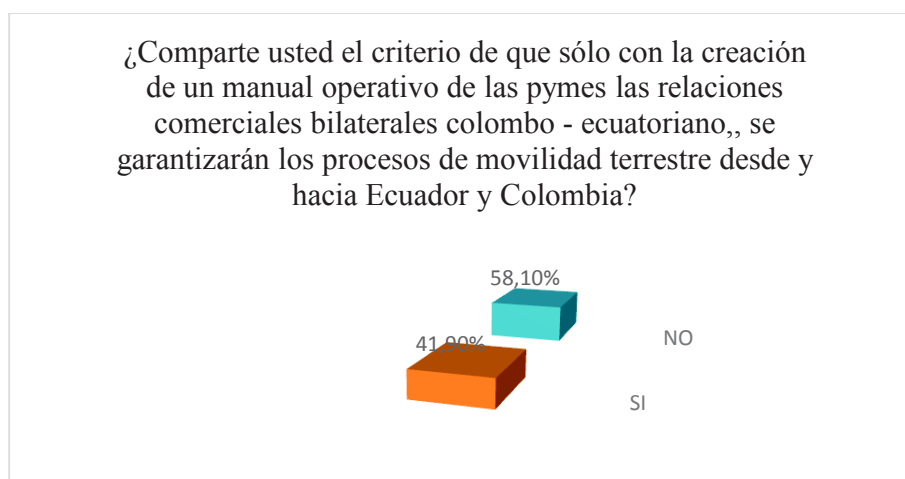
El 79,05% SI estima que se pueden mejorar las estructuras organizativas de las Pymes a través de la creación de manuales operativos en las relaciones mercantiles colombo – ecuatoriano; esto contribuye a que las Pymes se formalicen y puedan visualizar mejor su productividad y la cadena de valor con sus procesos y establecer la generación de valor agregado real para poder maximizar sus utilidades comerciales.

6. ¿Comparte usted el criterio de que sólo con la creación de un manual operativo de las pymes las relaciones mercantiles bilaterales colombo – ecuatoriano, se garantizarán los procesos de movilidad terrestre desde y hacia Ecuador y Colombia?

Tabla 9: Pregunta 6. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 44 | 41.90% |
| NO | 61 | 58.10% |
| Total | 105 | 100% |

Ilustración 7: Representación gráfica pregunta 6. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

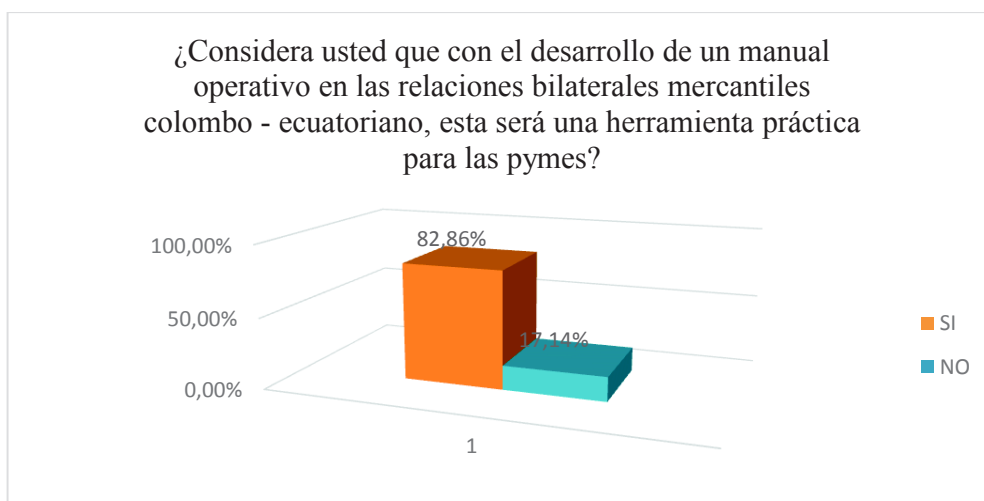
Sin embargo el 58,1% NO comparte el criterio de que sólo con la creación de un manual operativo de las pymes las relaciones bilaterales mercantiles colombo – ecuatoriano, se garantizarán los procesos de movilidad terrestre desde y hacia Ecuador y Colombia; ya se enuncio en ítems anteriores que esta intención debe complementarse con el marco legal, normativas regulatorias y los acuerdos binacionales existentes en las relaciones colombo-ecuatoriano, por lo que tornaría este en una limitante.

7. ¿Considera usted que con el desarrollo de un manual operativo en las relaciones bilaterales mercantiles colombo - ecuatoriano, esta será una herramienta práctica para las pymes?

Tabla 10: Pregunta 7. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 87 | 82.86% |
| NO | 18 | 17.14% |
| Total | 105 | 100% |

Ilustración 8: Representación gráfica pregunta 7. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

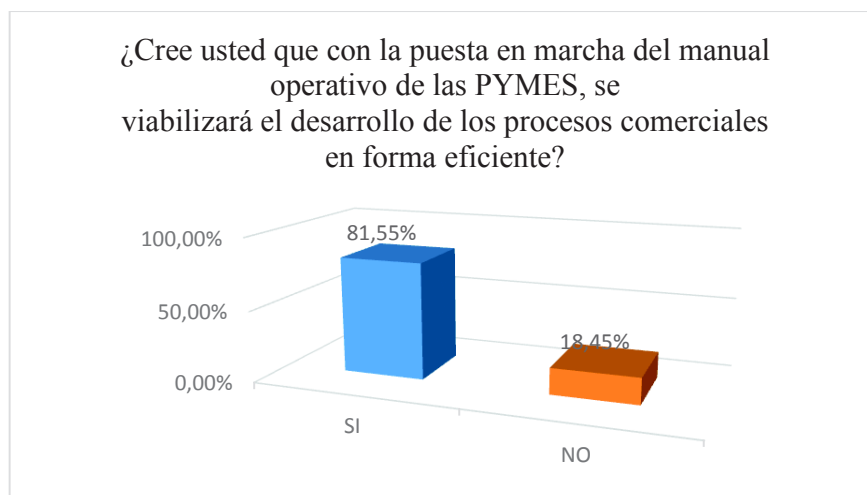
El 82,86% SI estima que con el desarrollo de un manual operativo en las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano, se contribuye con una herramienta práctica para las Pymes. Es axiomático que al contar con una guía enmarcada en parámetros legales y formales ya se contará con un vademécum para que las Pymes puedan mejorar sus transacciones comerciales a este nivel.

8. ¿Cree usted que con la puesta en marcha del manual operativo de las PYMES, se viabilizará el desarrollo de los procesos comerciales en forma eficiente?

Tabla 11: Pregunta 8. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 84 | 81.55% |
| NO | 19 | 18.45% |
| Total | 103 | 100% |

Ilustración 9: Representación gráfica pregunta 8. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

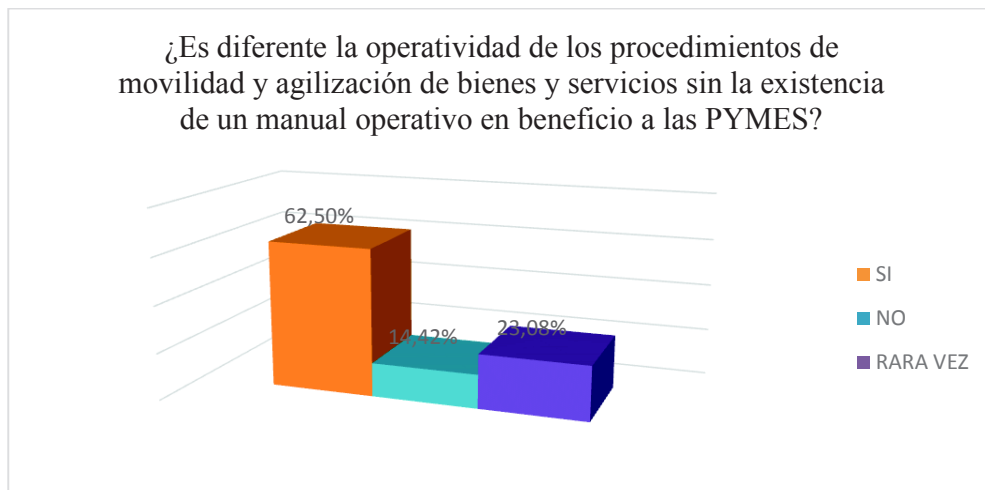
Mayoritariamente el 81, 55% SI considera que con la puesta en marcha del manual operativo de las PYMES, se viabilizará el desarrollo de los procesos comerciales en forma eficiente; por supuesto la gestión administrativa mejorará ostensiblemente, su eficacia y efectividad se incrementaran, disminuyendo costos, estas serán monitoreadas y evaluadas de forma permanente.

9. ¿Es diferente la operatividad de los procedimientos de movilidad y agilización de bienes y servicios sin la existencia de un manual operativo en beneficio a las PYMES?

Tabla 12: Pregunta 9. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 65 | 62.50% |
| NO | 15 | 14.42% |
| RARA VEZ | 24 | 23.08% |
| Total | 104 | 100% |

Ilustración 10: Representación gráfica pregunta 9. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

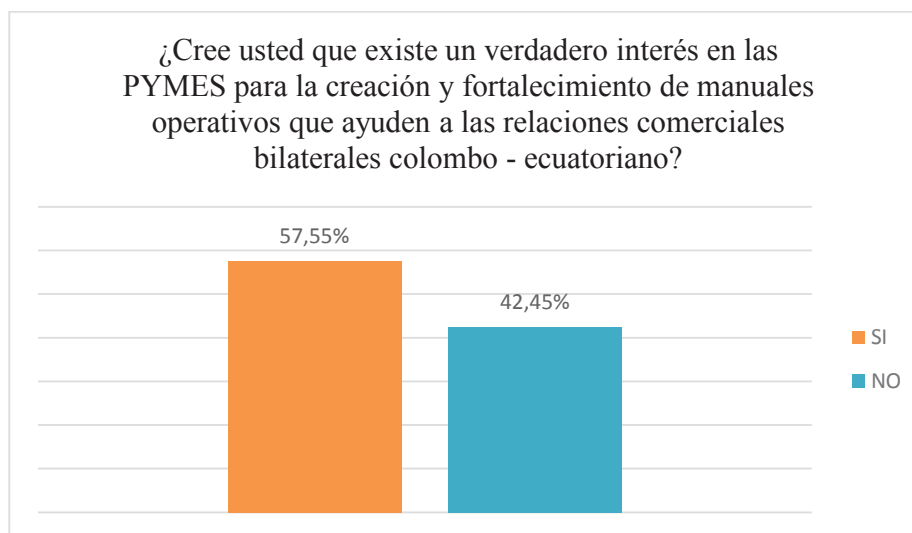
El 62,5% considera que SI será notoria la diferencia de la operatividad de los procedimientos de movilidad y agilización de bienes y servicios sin la existencia de un manual operativo en beneficio a las PYMES; es coherente la estimación, puesto que su aplicación tecnifica los procesos que contribuirán a mejorar la productividad de forma eficiente.

10. ¿Cree usted que existe un verdadero interés en las PYMES para la creación y fortalecimiento de manuales operativos que ayuden a las relaciones comerciales bilaterales colombo - ecuatoriano?

Tabla 13: Pregunta 10. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 61 | 57.55% |
| NO | 45 | 42.45% |
| Total | 106 | 100% |

Ilustración 11: Representación gráfica pregunta 10. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

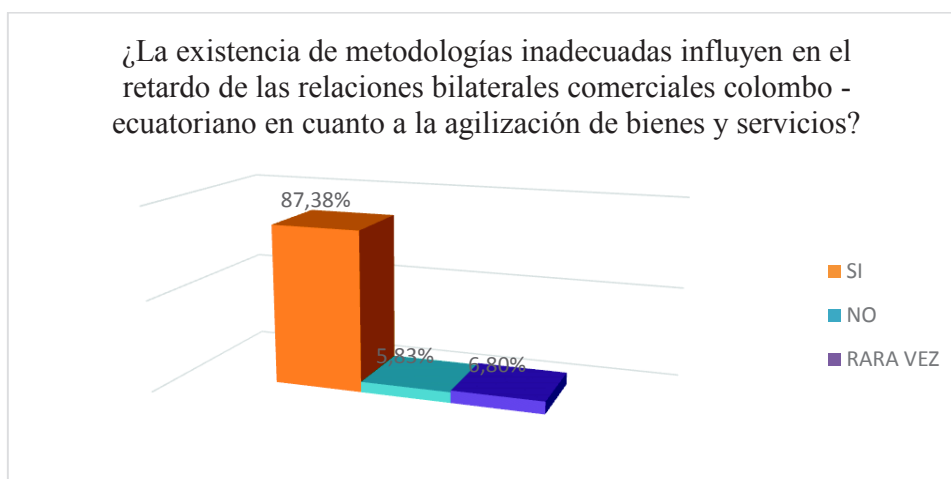
Las tendencia de que exista un interés es aproximadamente equitativa en el orden del 50%, este verdadero interés de parte de las PYMES para la creación y fortalecimiento de manuales operativos que ayuden a las relaciones comerciales bilaterales colombo – ecuatoriano; los procesos con propuestas que ayuden a tecnificar las operaciones en la Pymes permitirá visualizar resultados de forma progresiva hasta mejorar la cultura de sus integrantes.

11. ¿La existencia de metodologías inadecuadas influyen en el retardo de las relaciones comerciales bilaterales colombo - ecuatoriano en cuanto a la agilización de bienes y servicios?

Tabla 14: Pregunta 11. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|-----------------|------------|-------------|
| SI | 90 | 87.38% |
| NO | 6 | 5.83% |
| RARA VEZ | 7 | 6.80% |
| Total | 103 | 100% |

Ilustración 12: Representación gráfica pregunta 11. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

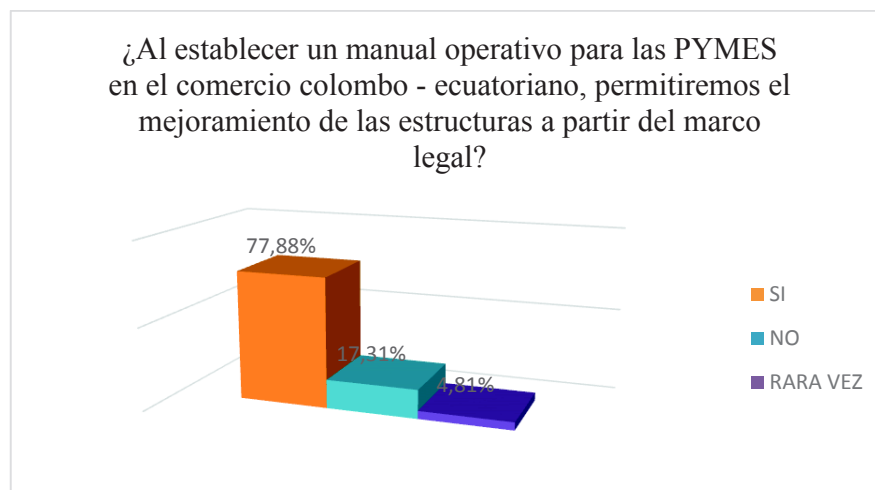
El 87,38% SI estima que la existencia de metodologías inadecuadas influye en el retardo de las relaciones bilaterales mercantiles colombo - ecuatoriano en cuanto a la agilización de bienes y servicios; esto implica que se está reconociendo que los procesos que están realizando actualmente no son los más adecuados y supuestamente implica en la existencia de costos extras.

12. ¿Al establecer un manual operativo para las PYMES colombo - ecuatoriano, permitiremos el mejoramiento de las estructuras a partir del marco jurídico de fuentes dimensionales que reputan las relaciones internacionales mercantiles colombo-ecuatoriano?

Tabla 15: Pregunta 12. Encuesta aplicada

| | Fr | % |
|--------------|------------|-------------|
| SI | 81 | 77.88% |
| NO | 18 | 17.31% |
| RARA VEZ | 5 | 4.81% |
| Total | 104 | 100% |

Ilustración 13: Representación gráfica pregunta 12. Encuesta aplicada



Fuente: Trabajo de campo. Autoras

El 77,88% SI considera que al establecer un manual operativo para las PYMES en las relaciones mercantiles colombo - ecuatoriano, se mejora las estructuras a partir del marco legal; la propuesta a desarrollar contribuirá para mejorar la gestión y productividad de las Pymes en este ámbito.

4.1. CONCLUSIONES

Una vez realizado el levantamiento de información y de formular la propuesta se determinó las siguientes conclusiones:

- a. Los nuevos retos que implica contar con un manual operativo para intercambio comercial hará que se mejore los procesos de productividad y el intercambio comercial colombo-ecuatoriana.
- b. Se espera que las Pymes logren la internacionalización desde un modelo económico regional diseñado con base en diferentes diagnósticos sectoriales de conformidad con las continuas modificaciones de oferta y demanda por el comportamiento del consumidor actual, que busca productos diferentes diseñados en función de las necesidades y gustos de los clientes internacionales.
- c. El 82,08% estima que SI es importante, útil y necesario diseñar una estructura operativa para formular un manual de operaciones de las PYMES.
- d. El 79,05% SI estima que se pueden mejorar las estructuras organizativas de las Pymes a través de la creación de manuales operativos en las relaciones colombo – ecuatoriano.
- e. El 58,1% NO comparte el criterio de que sólo con la creación de un manual operativo de las pymes las relaciones bilaterales colombo – ecuatoriano, se garantizarán los procesos de movilidad terrestre desde y hacia Ecuador y Colombia.
- f. El 82,86% SI estima que con el desarrollo de un manual operativo en las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano, se contribuye con una

herramienta práctica para las Pymes.

- g. El 81, 55% SI considera que con la puesta en marcha del manual operativo de las PYMES

4.2. RECOMENDACIONES

- a. Las Pymes deberán aprovechar las oportunidades comerciales, logísticas y cambiarias que se está brindando en este momento coyuntural.
- b. Aplicar las estrategias de productividad y competitividad de las Pymes, que pueden llegar a ser conexas de las grandes industrias.
- c. Las condiciones comerciales y geopolíticas de la región obliga a continuar investigando la influencia de la integración económica colombo-ecuatoriana.
- d. Se debe mejorar institucionalmente los procesos del comercio colombo-ecuatoriano, haciendo operativas las políticas públicas, manejando acciones conjuntas que permitan hacer competitivas las economías ecuatorianas y colombianas dentro del mercado global.

BIBLIOGRAFIA

- Aduanas del Ecuador. (01 de Octubre de 2012). *ECUAPASS*. Obtenido de http://www.slideshare.net/alixcalderon5/manual-operativo?qid=e43bf4be-9eee-4ada-9694-074aa7b283d0&v=qf1&b=&from_search=6
- Aduanas del Ecuador. (2013). *Boletín 222 – 2012. Instructivos para el correcto llenado de la DAE y videos demostrativos*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Cadena, E. (8 de marzo de 2013). *Revista on line Criterios*. Obtenido de <http://masbtl.com/criterios/las-ventajas-del-comercio-con-colombia/>
- CAE. (17 de Noviembre de 2013). *Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Requisitos%20y%20%20Tramites%20para%20Exportar.pdf>
- Cámara de Comercio Internacional. (2010). *Obligaciones, Costos y Riesgos*. Quito: PROECUADOR.
- Cancillería de Colombia. (22 de noviembre de 2013). *Instrumentos y Acuerdos suscritos*. Obtenido de <http://www.cancilleria.gov.co/international/politics/ecuador/agreements>
- Código Orgánico de la producción, c. (21 de enero de 2011). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/02/1-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-pag-37.pdf>

Constitución Política del Ecuador. (2008). *Constitución Política del Ecuador*. Quito: Reg. Of.

Corporación Aduanera Nacional. (11 de octubre de 2011). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/archivos/resoluciones/10-2011-R1.PDF>

Correa, Rafael. (02 de abril de 2013). Conclusiones sobre la Cumbre de MERCOSUR. (TELESUR, Entrevistador)

Cyberlex. (3 de Mayo de 2013). <http://falconipuig.com>. Obtenido de <http://www.falconipuig.com/cyberlex/perspectivas-del-ecuador-frente-a-su-permanencia-en-lacan->

del Salto, L.; González, A. y Garcés, M. (2012). *Aplicación de Organización de Empresas*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

FEDEXPORT. (24 de ABRIL de 2013). *FEDEXPORT*. Obtenido de www.fedexpor.com/prensa

Fernández, M. (03 de mayo de 2013). *cyberlex*. Obtenido de <http://www.falconipuig.com/cyberlex/perspectivas-del-ecuador-frente-a-su-permanencia-en-la-can-y-su-posible-ingreso-al-mercosur/#sthash.W39PI0nZ.dpuf>

Gutierrez, A. (12 de mayo de 2012). Un mercado con aroma a Colombia en Ecuador. (ekos, Entrevistador)

Harold Koontz & Heinz Weihrich. (1995). *Administración: Una Perspectiva Global – 11va Edición*. Los Angeles.

Mas comercio exterior y negocios internacionales. (21 de mayo de 2014). *mascomercioexterior.weebly.com*. Obtenido de <http://mascomercioexterior.weebly.com/icoterms.html>

Masapanta, C. (2010). *Movilidad Transfronteriza de la Población Colombo-Ecuatoriana: Desafíos Políticos nstitucionales y Jurídicos desde la Perspectiva Ecuatoriana*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR;. (2013). *comercioexterior.gob.ec*. Obtenido de <http://comercioexterior.gob.ec/ecuador-y-colombia-avanzan-en-sus-relaciones-economicas-ycomerciales/>

Ministerio de Relaciones Exteriores. (11 de enero de 2014). *Cancillería*. Obtenido de <http://comercioexterior.gob.ec/>

Miranda y Gómez. (2014). *Tesis*. Manta: ULEAM.

Naranjo, M. (2014). La empresa y los tipos de sociedades. *Módulo de Entorno Regional en la Maestría en Economía Agraria* (págs. 1-5). Guayaquil: UAE.

Ortiz, M. (2012). Análisis económico regional del comercio fronterizo colombo-ecuatoriano en función de los indicadores macroeconómicos nacionales. . *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Universidad de Nariño*, 2-9.

Posada Londoño, L. G., & Vargas Pimiento, E. (1997). *DESARROLLO ECONÓMICO SOSTENIBLE, RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES Y RECURSOS MINERO-ENERGÉTICOS EN COLOMBIA*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

PROECUADOR. (27 de 04 de 2014). *PROECUADOR*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/>

PROEXPORT. (2012). *Encadenamientos Productivos Ecuador-Colombia*. Bogotá.

Ramírez S. (04 de abril de 2011). *Scribd*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/52247028/ACTIVIDADES-ADUANERAS>

Ramírez, S. (2009). Las zonas de integración fronteriza de la comunidad andina. Comparación de sus alcances. *Estudios Políticos*, 3-17.

Registro Oficial. (26 de JUNIO de 2012). *LEXIS*. Obtenido de <http://scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>

REVISTA MAS. (8 de Marzo de 2013). *CRITERIOS*. Obtenido de <http://masbtl.com/criterios/las-ventajas-del-comercio-con-colombia/>

Robbins S. (2005). *Fundamentos del comportamiento organizacional*. México: Prentice Hall-Hispanoamericana SA.

Soler, D. (25 de septiembre de 2012). *DAVIDSOLER*. Obtenido de <http://www.davidsoler.es/estrategia-y-tactica/>

Torres, Néstor. (07 de noviembre de 2010). *monografías*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos82/codigo-comercio-ecuatoriano-compraventa/codigo-comercio-ecuatoriano-compraventa2.shtml>

Universidad Tecnológica Equinoccial. (2001). *CONSECUENCIAS ECONOMICAS, COMERCIALES DE LA INTEGRACIÓN COLOMBO DURANTE LOS AÑOS 1995*. Quito: UTE.

USAFISH. (2014). *CORTE DE ESTADO FINANCIERO A MAYO*. MANTA: USAFISH.

Wikipedia. (14 de noviembre de 2013). *Enciclopedia libre*. Obtenido de www.wikipedia.org

ANEXOS

ANEXO 1

FICHA DE ENCUESTA ENCUESTA PARA DETERMINAR EL DESARROLLO DE UN MANUAL OPERATIVO PARA EL INTERCAMBIO COMERCIAL COLOMBO - ECUATORIANO

- 1.- ¿Considera usted que implementando una herramienta operativa como el manual de procedimiento, se mejorará la movilidad para el traslado de bienes y mejoramiento de servicios en las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano?

| | |
|----------------|--|
| SIEMPRE | |
| NUNCA | |
| NO | |
| SÍ | |

- 2.- ¿Cree usted que la admisibilidad o inadmisibilidad de un manual operativo para el intercambio comercial, nos ayudará a mejorar las relaciones comerciales colombo - ecuatoriano de las PYMES en el respeto del ámbito del derecho internacional de negociaciones?

| | |
|----------------|--|
| SIEMPRE | |
| NUNCA | |
| NO | |
| SÍ | |

- 3.- ¿Considera usted que es importante, útil y necesario diseñar una estructura operativa para el manual de operaciones de las PYMES?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 4.- ¿Al establecer un manual operativo, estaremos adecuando y mejorando la movilidad de bienes y servicios por las pymes colombo - ecuatoriano?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 5.- ¿Cree usted que se pueden mejorar las estructuras organizativas de las pymes a través de la creación de manuales operativos en las relaciones colombo - ecuatoriano?

| | |
|-----------------|--|
| SI | |
| NO | |
| RARA VEZ | |

- 6.- ¿Comparte usted el criterio de que sólo con la creación de un manual operativo de las pymes las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano,, se garantizarán los procesos de movilidad terrestre desde y hacia Ecuador y Colombia?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 7.- ¿Considera usted que con el desarrollo de un manual operativo en las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano, esta será una herramienta práctica para las pymes?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 8.- ¿Cree usted que con la puesta en marcha del manual operativo de las PYMES, se viabilizará el desarrollo de los procesos comerciales en forma eficiente?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 9.- ¿Es diferente la operatividad de los procedimientos de movilidad y agilización de bienes y servicios sin la existencia de un manual operativo en beneficio a las PYMES?

| | |
|-----------------|--|
| SI | |
| NO | |
| RARA VEZ | |

- 10.- ¿Cree usted que existe un verdadero interés en las PYMES para la creación y fortalecimiento de manuales operativos que ayuden a las relaciones comerciales bilaterales colombo - ecuatoriano?

| | |
|-----------|--|
| SI | |
| NO | |

- 11.- ¿La existencia de metodologías inadecuadas influyen en el retardo de las relaciones bilaterales colombo - ecuatoriano en cuanto a la agilización de bienes y servicios?

| | |
|-----------------|--|
| SI | |
| NO | |
| RARA VEZ | |

- 12.- ¿Al establecer un manual operativo para las PYMES colombo - ecuatoriano, permitiremos el mejoramiento de las estructuras a partir del marco legal?

| | |
|-----------------|--|
| SI | |
| NO | |
| RARA VEZ | |

- 13.- ¿La existencia del manual operativo, fomentará la creación de herramientas estratégicas para el mejoramiento de las relaciones colombo - ecuatoriano de las pymes?

| | |
|-----------------|--|
| SI | |
| NO | |
| RARA VEZ | |

- 14.- ¿Considera Ud. Que al establecer el manual operativo, estaremos adecuando y mejorando la movilidad de bienes y servicios por las pymes colombo - ecuatoriano?

| | |
|-----------------|--|
| SIEMPRE | |
| NUNCA | |
| POCO | |
| BASTANTE | |

Gracias por su colaboración