



Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil

Facultad De Administración

Carrera De Comercio Exterior

PROYECTO DE TÍTULACIÓN

Previo a La Obtención Del Título de:

Ingeniero en Comercio Exterior

TEMA:

**ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO
ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO
INOXIDABLE**

TUTOR:

MSC. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO

AUTOR:

ERIK GERARDO VEGA CARABAJO

Guayaquil – Ecuador

2016

REPOSITORIO



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TITULO Y SUBTITULO:

ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE

AUTOR/ES:

ERIK GERARDO VEGA CARABAJO

REVISORES:

MSC. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:**N. DE PAGS:**

133

ÁREAS TEMÁTICAS:**PALABRAS CLAVE:**

TESIS, ACERO, MATERIALES Y PRODUCTOS, POLÍTICA COMERCIAL, PROTECCIONISMO,
IMPUESTO ADUANERO, OBSTACULO, COMERCIO INTERNACIONAL

THESES, STEEL, MATERIALS AND PRODUCTS, COMERCIAL POLICY, TARIFF BARRIERS

RESUMEN:

En el Análisis del Impacto Comercial de las Barreras no Arancelarias en las Importaciones de Acero Inoxidable se pretende establecer qué tipo de afectación provoca a estos productos la imposición de reglamentos técnicos a las importaciones, cuál es su aplicación y cuáles son las consecuencias de dichas disposiciones en el mercado local.

N. DE REGISTRO (en base de datos):

N. DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: ERIK GERARDO VEGA CARABAJO	Teléfono: 0985702963	E-mail: Vega_carabajo@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec Ing. JESSICA JULIETA AROCA CLAVIJO MAE Teléfono: 2596500 EXT. 264 jarocac@ulvr.edu.ec	

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los/Las estudiantes/egresados(as) **ERIK GERARDO VEGA CARABAJO**, declaro(amos) bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los/las suscritos(as) y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar (**ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE**).

Autor(es)(as):

ERIK GERARDO VEGA CARABAJO

C.I. 0913889655

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación de **ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “*ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE*”, presentado por el estudiante **ERIK GERARDO VEGA CARABAJO** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR** encontrándose apto para su sustentación

Firma:

MSC. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO

C.I. 0906394713

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS ACERO.pdf (D21491989)
Submitted: 2016-08-25 03:42:00
Submitted By: lcastilloc@ulvr .edu.ec
Significance: 4 %

Sources included in the report:

paulina anton.docx (D21275201)
<http://wwwcgsa.com.ec/informacion-al-cliente/guia-de-tramites/facturacion/facturacion-importacion.aspx>
http://wwwtramitesciudadanos.gob.ec/tramite_imp.php?cd=5398
https://prezi.com/_gbbrcfabmj1/tributos-al-comercio-exterior/
<https://prezi.com/rupvplzkummf/>

Instances where selected sources appear:

15

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su bondad y misericordia para permitirme terminar este humilde trabajo.

Un agradecimiento especial a mi Madre Doña, **LILIA BERSABETH CARABAJO GUIJARRO**, quien con su amor incondicional, su esfuerzo, valentía y sacrificio constante me permiten hoy entregar este trabajo.

Agradezco a mi Esposa e hijos quienes se sacrificaron incondicionalmente y permitieron que parte del tiempo que debía dedicarles a ellos se vean plasmados en esta obra.

Un agradecimiento a mi profesor **Msc. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO** quien fuera guía en el desarrollo de este trabajo y que sin su apoyo tampoco hubiese sido posible culminarlo

ERIK GERARDO VEGA CARABAJO

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a la Mujer que me diera el ser, quien con sus cuidados y amor me diera la fuerza de voluntad para salir adelante ante cualquier circunstancia de la vida, Gracias Mamá

Dedico este trabajo a mi Esposa ayuda idónea e incondicional quien en silencio apporto de su esfuerzo y tiempo para suplir mis ausencias y mantener siempre su voz de aliento para llenarme de ánimo

Dedico este trabajo a mis hermanos y familiares quienes en algún momento confiaron en mí y espero con esto demostrarles que no fueron defraudados de esa confianza y que este trabajo es también de ellos

Dedico también este trabajo a mis amigos, esos hermanos que la vida te permite escoger y que son ahora parte de mi familia.

ERIK GERARDO VEGA CARABAJO

Contenido

CAPÍTULO I	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1 TEMA	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.6.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.8 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
2.1 ANTECEDENTES	8
2.2 MARCO REFERENCIAL.....	9
2.2.1 Historia del Acero.-.....	9
2.2.2 Clasificación y usos del Acero Inoxidable.-	10
2.2.3 Barreras No Arancelarias.....	11
2.2.4 Principales Barreras No Arancelarias A La Importación.....	12
2.2.4.1 DETERMINACIÓN DE PRECIOS.-	12
2.2.4.2 MERCANCÍAS DE PROHIBIDA IMPORTACIÓN.-	12
2.2.4.3 INSPECCIÓN PREVIA AL EMBARQUE.-	12
2.2.4.4 LICENCIAS AUTOMÁTICAS.-	13
2.2.4.5 MEDIDAS CAMBIARIAS.-	13
2.2.4.6 VALORES REFERENCIALES.-	13
2.2.4.7 MEDIDAS FINANCIERAS.-.....	13
2.2.4.8 MEDIDAS ANTIDUMPING.-.....	14
2.3 IVÁN BOHMAN.....	14
2.4 PRINCIPALES PROVEEDOR DE ACEROS INOXIDABLES.-	16
2.4.1 Año 2012	16
2.4.2 AÑO 2013	17
2.4.3 Año 2014	18
2.4.4 Año 2015	19
2.5 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACEROS INOXIDABLES.-	21
2.5.1 Año 2012.....	21
2.5.2 Año 2013	23
2.5.3 Año 2014	24
2.5.4 Año 2015	26

2.6	TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES.-	28
2.7	TASAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.-	28
2.8	TEORÍA ECONÓMICA	29
2.8.1	Smith-Ricardo	29
2.8.2	Teoría de la Economía Política del Proteccionismo	29
2.9	ACUERDOS COMERCIALES	30
2.10	COMERCIO INTERNACIONAL	30
2.11	MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR	31
2.11.1	Medidas de Control de Precios:	33
2.11.2	Medias Técnicas:	33
2.12	PROTECCIONISMO VENTAJAS Y DESVENTAJAS	33
2.12.1	Protección de la industria Nacional recién creada.-	34
2.12.2	Protección contra el Monopolio.-	34
2.12.3	Desarrollo Nacional y Fomento a la Industria local.-	34
2.13	MARCO CONCEPTUAL	35
2.13.1	INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2012	35
2.13.2	Importaciones.-	37
2.13.3	DERECHOS ARANCELARIOS.-	37
2.13.4	Modos de Transporte de Carga.-	38
2.13.5	MEDIOS DE TRANSPORTE.-	38
2.13.6	TRANSPORTE AÉREO.-	38
2.13.7	TRANSPORTE MARÍTIMO.-	39
2.13.8	TRANSPORTE TERRESTRE.-	39
2.13.9	TRANSPORTE MULTIMODAL.-	40
2.13.10	CONTENDORES.-	40
2.13.11	TARIFAS-NAVIERAS	42
2.13.12	Consolidadora de Carga.	42
2.13.13	Agencias Navieras.-	43
2.13.14	GASTOS LOCALES.-	43
2.14	MARCO INSTITUCIONAL	48
2.14.1	MARCO INSTITUCIONAL NACIONAL	48
2.14.1.1	SECRETARIA TÉCNICA DE DROGAS.-	48
2.14.2	INEN.-	48
2.15	MARCO INSTITUCIONAL SUPRANACIONAL	49
2.15.1	OMC.- GATT.-	49
2.15.2	ALADI	49
2.15.3	CAN	49
2.15.4	ALBA	50
2.15.5	ACUERDOS BILATERALES	50
2.16	MARCO LEGAL	50
2.16.1	MARCO LEGAL SUPRANACIONAL	50
2.16.1.1	OMC	50
2.17	MARCO LEGAL NACIONAL	51
2.17.1	REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO, RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”;	51

2.18	LEY DEL SISTEMA ECUATORIANO DE LA CALIDAD	51
2.19	CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES	52
2.20	LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.-	52
Capitulo III		53
3.1	Métodos de la Investigación	53
3.1.1.1	Métodos Estadísticos.-	53
3.2	<i>Diseño de la Investigación.</i> -	53
3.3	<i>TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.</i> -	54
3.4	<i>TIPO DE INVESTIGACIÓN.</i> -	54
3.5	<i>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.</i> -	54
3.6	VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.-	54
3.6.1	Variable dependiente.-	54
3.6.2	Variable Independiente.-	54
3.7	POBLACIÓN Y MUESTRA.-	54
3.8	LA ENTREVISTA	55
3.8.1	PREGUNTAS	55
3.9	RESULTADOS Y ANALISIS.....	57
3.9.1	RESULTADOS DE LA ENTREVISTA	57
3.9.1.1	Entrevista No.1(Asistente)	57
3.9.1.2	Entrevista No.2(Asistente)	59
3.9.1.3	Entrevista No3(Jefe).....	60
3.9.1.4	Entrevista No4(Gerente General).....	62
3.10	Análisis de las importaciones de Aceros Inoxidables de la Cia. Ivan Bohman .	64
3.11	CONCLUSIONES	70
3.12	RECOMENDACIONES	71
BIBLIOGRAFÍA		105

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE IBCA.....	15
GRÁFICO 2 PRINCIPALES PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE DEL ECUADOR 2012	16
GRÁFICO 3 PRINCIPALES PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE DEL ECUADOR 2013	18
GRÁFICO 4 PRINCIPALES PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE DEL ECUADOR 2014	19
GRÁFICO 5 PRINCIPALES PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE DEL ECUADOR 2015	20
GRÁFICO 6 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2012.....	22
GRÁFICO 7 IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE 2012	22
GRÁFICO 8 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2013.....	23
GRÁFICO 9 IMPORTACIONES DE ACEROS INOXIDABLE 2013	24
GRÁFICO 10 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2014.....	25
GRÁFICO 11 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2014.....	25
GRÁFICO 12 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2015.....	26
GRÁFICO 13 IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2014.....	27
GRÁFICO 14 PRINCIPALES VÍAS DE TRANSPORTE DE ACERO INOXIDABLE 2012 ...	27
GRÁFICO 15 CUADRO DE LOS TRIBUTOS DE LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR.....	28
GRÁFICO 16 CUADRO DE TASAS AL COMERCIO EXTERIOR	28
GRÁFICO 17 TIPOS DE CONTENEDORES	41
GRÁFICO 18 TARIFAS NAVIERAS	46
GRÁFICO 19 TASAS POR SERVICIOS PORTUARIOS	46
GRÁFICO 20 PASOS CLAVES PARA IMPORTAR	47
GRÁFICO 21 TOTAL IMPORTACIONES POR PAÍS DE ORIGEN.....	64
GRÁFICO 22 INGRESO DE CONTENEDORES PERÍODO 2012- 2015	65
GRÁFICO 23 TRÁMITES POR AGENTE DE ADUANAS	65
GRÁFICO 24 IMPORTACIONES IBCA PERÍODO 2012-2015.....	66

GRÁFICO 25	TRIBUTOS CANCELADOS PERÍODO 2012 – 2015	PARTIDA	
	ARANCELARIA 7222.20.10.00.....		68
GRÁFICO 26	TRIBUTOS CANCELADOS PERÍODO 2012 – 2015	PARTIDA	
	ARANCELARIA 7222.20.90.00.....		69

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 PROVEEDORES DE ACEROS INOXIDABLES 2012.....	16
TABLA 2 PROVEEDORES DE ACEROS INOXIDABLES DEL ECUADOR 2013.....	17
TABLA 3 PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE 2014.....	18
TABLA 4 PROVEEDORES DE ACERO INOXIDABLE DEL ECUADOR 2015.....	19
TABLA 5 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2012.....	21
TABLA 6 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2013.....	23
TABLA 7 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2014.....	24
TABLA 8 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2015.....	26
TABLA 9 NOMENCLATURA DE TÉRMINOS.....	45
TABLA 10 TRIBUTOS POR PARTIDA ARANCELARIA.....	67
TABLA 11 TRIBUTOS POR PARTIDA ARANCELARIA.....	68

TABLA DE ANEXOS

ANEXO 1. ACUERDOS BILATERALES DEL ECUADOR	73
ANEXO 2. EL ARTÍCULO VI DEL ACUERDO GENERAL DE LA OMC.....	74
ANEXO 3. REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”	81
ANEXO 4. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES.	93

RESUMEN

Las importaciones son evidentemente uno de los aspectos de mayor relevancia en el ámbito económico del gobierno.

El presente trabajo se concentra en la importación de aceros inoxidable, material utilizado en varios sectores industriales, este análisis se fundamenta en la importación de aceros inoxidable con una restricción al aplicarse una norma de calidad a este producto, sometiéndolo a varios inconvenientes que notaremos a lo largo de este trabajo.

En el primer capítulo se describen los elementos básicos de la investigación como la definición del tema, los objetivos generales y específicos, la justificación del tema entre otros.

El segundo capítulo habla de los aspectos teóricos y referenciales, así como la delimitación de la investigación sobre la cual basaremos nuestro estudio; aspectos técnicos nacionales aplicados a estas importaciones y aspectos legales y normativos referentes al producto.

Para el tercer capítulo contamos con la aplicación metodológica en la que se basa la investigación, los procesos aplicados de análisis, población y muestra, y los instrumentos de recopilación de la información, utilizada para el levantamiento de la información.

El cuarto capítulo aborda el análisis sobre los principales proveedores a nivel nacional, la cantidad de acero inoxidable que ingresó al país en el periodo de análisis (años 2012- 2015), cuáles son los principales distribuidores a nivel nacional y local, es decir a nivel de la ciudad de Guayaquil, analizaremos cuál es la representación porcentual de las importaciones con respecto al total de importadores y cuáles son los resultados más relevantes obtenidos.

Finalmente, se definen las conclusiones y recomendaciones propuestas, después del análisis realizado, lo que sin lugar a dudas se expone como aporte al trabajo realizado.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación pretende establecer cuál es el impacto comercial de la aplicación de las barreras no arancelarias a la importación de aceros inoxidable de la Cia. Ivan Bohman.

Para este análisis se investigó acerca de los tipos de aceros inoxidable, su aplicación y clasificación; se establecieron sus principales usos en la industria metal-mecánica y metalúrgica así como aplicación en las industrias alimenticias.

Considerando estos aspectos se definió para la investigación, los aceros inoxidable clasificados en el Arancel Nacional de Importaciones, en su sección XV bajo el título de METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES en el Capítulo 72 FUNDICIÓN HIERRO Y ACERO. Se analizaron las partidas 72.22 que indica barras y perfiles de acero inoxidable hasta la 7222.20 según el documento antes citado.

Para este análisis la delimitación la investigación se enfocó a un periodo de 4 años contados del año 2012 hasta el año 2015 donde se pudo determinar los principales países proveedores de este material, las cantidades importadas por años y clasificación de los principales proveedores de aceros inoxidable para el Ecuador.

En cuanto al tipo de la investigación podemos mencionar que es de naturaleza explicativa con un enfoque en la investigación cualitativa. Se aplicó la entrevista como medio para obtener información y se definieron las siguientes recomendaciones:

1.- En el plano comercial el impacto es significativo, el cual no afecta únicamente a la Cía. Ivan Bohman sino a todo el sector comercial de aceros inoxidable. Esto refleja que la competencia en el mercado nacional no se puede dar en términos de libertad donde los precios se regulan en el mercado de oferta y demanda como principio básico de Economía.

En esta situación no se puede establecer ni aplicar economías a escala, que faciliten la comercialización de los productos, donde la importación de aceros inoxidable propiamente dicha se ve afectada pues no pueden ingresar libremente las mercaderías

2.- Otro aspecto a tomar en cuenta es el desabastecimiento de los productos en el mercado local, pues al no poder efectuar importaciones, las cuales por lo menos cubran la demanda local; el producto empieza a escasear.

Esto sin lugar a duda afecta a varios sectores industriales, tales como metalúrgico, mecánico, alimenticio, entre otros. Como empresa la Cia. Ivan Bohman cubre hasta el 42% de la demanda local (Guayaquil) en el periodo objeto de este análisis sin embargo luego de adoptada la medida a principios de 2015 esta cobertura baja considerablemente a un 15% de participación, lo cual evidencia esta realidad.

3.- El sector importador ha intentado por todos los medios posibles un acercamiento con las instituciones y entidades de control mediante sus representantes, llámense Cámara de Comercio e Industrias de Guayaquil, para que, en la medida de lo posible, se converse con las autoridades competentes y se ratifique el aspecto por demás relevante que el sector importador de aceros inoxidable no afecta a la producción nacional, pues no existe una Cia. ni pública ni privada que se dedique a la producción de este tipo de materiales.

4.- Ivan Bohman, como empresa líder en el comercio local y nacional de aceros inoxidable busca trabajar con nuevos proveedores de aceros inoxidable que cumplan con las reglamentaciones impuestas vía normas o barreras no arancelarias.

Este trabajo se basa en la información obtenida de la empresa Iván Bohman según consta en la delimitación de la investigación y se trabajó con la antes mencionada empresa por ser una de las más representativas del mercado de aceros Inoxidables del Ecuador por su participación en este mercado.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA

Análisis del impacto Comercial de las barreras no arancelarias en las importaciones de Acero Inoxidable

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con un mercado creciente y necesitado de herramientas y materiales que aporten a varios sectores industriales, la Compañía Ivan Bohmna C.A., se ha propuesto, en el transcurso de los años, satisfacer un mercado interno que por temas diversos no se han podido suplir desde las instancias gubernamentales. Siendo las compañías comercializadoras de productos especializados las que tomaron las riendas de estos negocios que sin lugar a dudas contribuyen con el desarrollo comercial del país.

En este campo tan importante para el desarrollo de la industria metal-mecánica, náutica y sobre todo la industria alimenticia, el país cuenta con pocos proveedores de este material, debido a la dificultad que representa el ingreso al país de este tipo de mercadería por restricciones no arancelarias que solicitan los diferentes organismos de control nacional para este producto.

Varios son los factores que en materia de restricciones no arancelarias inciden en este mercado. Empezando con el incremento en el precio final del bien, pudiendo llegar al desabastecimiento del mercado local, considerando que, dicho producto tiene proveedores extranjeros únicamente pues como producción nacional no hay abastecimiento de este tipo de materiales.

Esta realidad se contrapone a la creación de barreras no arancelarias para restringir el ingreso de mercaderías las cuales son necesarias para la industria y que no afectan de ninguna manera la producción local pues no existen empresas nacionales que elaboren estos materiales.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Mediante este análisis se pretende demostrar, si la imposición de barreras no arancelarias afectan a la importación de aceros inoxidable, se pretende establecer el impacto causado al sector importador y en términos cuantitativos definir si existe afectación al sector comercial de este producto, bajo métodos estadísticos y modelos orientados para la toma de decisiones.

¿La imposición de barreras no arancelarias afecta en la importación de acero inoxidable?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo se realizará el levantamiento de la información de las importaciones de acero inoxidable?

¿Cuáles serían los métodos a utilizarse en la recopilación de la información de las importaciones de aceros inoxidables?

¿Con qué tipo de herramientas se representará la información obtenida de las importaciones de aceros inoxidables?

¿Cuáles son los problemas encontrados en la importación de aceros inoxidables?

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Establecer de manera cualitativa y cuantitativa los fenómenos que afectan a la compra/importación y posterior comercialización de acero inoxidable, determinando de ser posible variación en el precio de comercialización del producto y señalar si existe o no una posibilidad de desabastecimiento del mercado local de este tipo de materiales. Cuáles son los principales importadores y cuáles son los clientes que se verían afectados por este tipo de restricciones al no poder conseguir la materia prima para satisfacer sus necesidades.

Cuando tenemos un producto o servicio es necesario evaluarlo para determinar sus características las cuales tienen que ser normalizadas en un documento denominado “Norma”. Para cumplir con este requisito debe haber un acuerdo entre sus fabricantes, usuarios, autoridades, asociaciones profesionales, entre otros. Las certificaciones a los procesos, las normas y acuerdos de las negociaciones internacionales, los acuerdos comerciales, las políticas de control entre muchos otros aspectos definirán el marco teórico de la investigación.

Las barreras no arancelarias que un País o nación utiliza generalmente con el afán de evitar el ingreso de mercancías al territorio nacional que provoquen o atenten a la producción local de productos iguales, similares o idénticos, tienen su origen en el GATT, General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) firmado en el año 1947 por 23 países miembros, donde se planteó la necesidad de realizar acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que permitan el intercambio de mercaderías entre los países miembros.

Sin embargo, por una serie de factores, estos países se ven en la necesidad de plantear restricciones no arancelarias pues las crisis los obligaron a iniciar esas prácticas en especial a Los Estados Unidos de Norte América.

En la actualidad, Ecuador impone este tipo de medidas para la importación de aceros inoxidables, con normas y requisitos impuestos por instituciones como el INEN, COMEX, entre otras. Lo relevante radica en que este tipo de mercadería no tiene abastecimiento local, es por esta razón que las políticas comerciales adoptadas por el

Estado, en materia de aceros inoxidable no son del todo aconsejables, ya que con las restricciones propuestas no solo se está afectando al consumo local, sino que el estado deja de percibir ingresos por tributos, al reducirse el monto de las importaciones de este producto, ocasionando incluso desabastecimiento en el mercado local posiblemente.

Las empresas importadoras más importantes de este material, debido a las restricciones, se ven afectadas también en su flujo de comercialización y cómo es lógico en su economía provocando un efecto dominó en el sector metal-mecánico, naval y de alimentos.

Con estas consideraciones se establece la viabilidad de esta investigación y presentar los efectos causados por estas reglamentaciones y las consecuencias que podrían producirse en la economía al no poder satisfacer de manera regular la demanda de sus clientes. (Bernal., 2010)

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto comercial que ha ocasionado la imposición de las barreras no Arancelarias en las importaciones de Acero Inoxidable de la Cia. Ivan Bohman C.A.,

1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar información de las importaciones de acero inoxidable de la Cia. Ivan Bohman C.A.
- Interpretar la información mediante modelos estadísticos-descriptivos,
- Determinar las consecuencias de la imposición de las barreras no arancelarias y como afectan en el flujo de importaciones de aceros inoxidables de la Cia. Ivan Bohman.

1.7 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

CAMPO.- POLÍTICA-ECONÓMICA

ÁREA.- COMERCIALIZACIÓN

TEMA: “ANÁLISIS DEL IMPACTO COMERCIAL DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS IMPORTACIONES DE ACERO INOXIDABLE”

TIEMPO: AÑOS DEL ANÁLISIS 2012-2015

LUGAR.- COMPAÑÍA IVÁN BOHMAN C.A., UBICADA EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS, CANTÓN GUAYAQUIL, CIUDAD DEL MISMO NOMBRE, DIRECCIÓN KM 6.5 VÍA A DAULE

1.8 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

La imposición de barreras no arancelarias aplicadas al acero inoxidable, incide en el volumen de importaciones en la empresa IVÁN BOHMAN C.A.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

El proceso de investigación del presente análisis se basará en el estudio de los aceros inoxidable que se comercializan en el Ecuador y de manera especial en la ciudad de Guayaquil, este estudio incorpora como su principal elemento de análisis los aceros inoxidable conocidos como barras o perfiles de diámetro menor a 65 mm., características del material, composición química, clasificación, usos entre otros. Analizaremos su historia y orígenes así como su proceso de importación al país y lógicamente el efecto causado a estas importaciones producto de las barreras no arancelarias impuestas a este material.

El Fundamento Teórico se encuentra abordado por el esquema de negociación tipos de economía, por los beneficios del libre comercio y por las políticas de proteccionismo a las importaciones que adoptan los países y su impacto en la importación de acero inoxidable.

En el aspecto conceptual tenemos una serie de términos los cuales ayudarán a entender de manera clara y precisa todas las definiciones utilizadas para el estudio planteado, así mismo en el ámbito legal profundizaremos tanto como nos sea posible sobre el marco jurídico, legal y normativo en el cual se basa la importación del acero inoxidable al territorio nacional

2.2 MARCO REFERENCIAL

2.2.1 *Historia del Acero.-*

Cuando hablamos de acero inoxidable hoy en día es fácil entender de qué se trata, sin embargo debemos remontarnos a la historia para saber cuál es origen de este material, cuál es su composición, su utilidad y como se obtiene.

Para esto es necesario entender que el acero inoxidable es un material compuesto por una mezcla de minerales, que le otorga su propiedad principal y lo que impide que sufra un deterioro por la exposición al medio ambiente, donde se encuentran elementos como agua y aire que al entrar en contacto con el oxígeno provoca una reacción química que lo afecta provocándole lo que se conoce como óxido.

La batalla para conseguir materiales inmunes a la corrosión data de hace cientos de años. Cuando se analiza la historia de la primera aleación de materiales se debe remontar al año 400 D.C. en la India específicamente en su capital Delhi, donde se construyó el “Pilar de hierro de Delhi”, con aproximadamente 7.21 metros de altura y acabados muy lejos de ser catalogados como deseables en el arte hindú, este elemento se erige como un hito en la historia del acero al permanecer por más de 1.600 años sin haber sufrido las consecuencias de la oxidación.

El “Pilar de hierro de Delhi” es una aleación capaz de tolerar las inclemencias del clima y es catalogado como acero inoxidable. No fue sino hasta la llegada de la revolución industrial que se consideró darle un especial uso especial al material, fue entonces cuando en 1821 Pierri Berthier se percató de como las aleaciones de hierro y cromo eran evidentemente resistentes a algunos ácidos, lo que determinó su utilización en cuberterías, pese a lo importante de este hallazgo para época, la dificultad de obtener este tipo de aleaciones hizo que sean catalogadas como impracticables.

Durante las siguientes décadas se desarrollan importantes avances en aleaciones resistentes a la corrosión pero seguía sin descubrirse el tan anhelado acero inoxidable.

Todo cambia en el siglo XX cuando los ingleses se ven objeto de una tensión internacional por el inicio inminente de una guerra lo que los obliga a mejorar su armamento, esto provocó que varios científicos de la época, estén encargados de encontrar un material que mejore su peso y funcionamiento.

En el año 1913, el inglés Harry Brarley se encontraba realizando experimentos con la mezcla de varios materiales para obtener una aleación de acero que se pueda utilizar en cañones de pistolas, sus esfuerzos se tornaban básicamente inútiles al verificar que sus pruebas y mezclas una a una, no cumplían con sus necesidades, sin embargo se percata después de varios intentos que una de las mezclas elaboradas no sufría la oxidación ni herrumbre siendo esta aleación una composición de Acero más carbono en 0.24% y 12.8% de cromo. Esta aleación había sido fabricada por primera vez el 13 de agosto de 1913. En la actualidad se considera como la primera aleación de Acero inoxidable. (KALPAKJIAN & SCHMID, 2014)

2.2.2 Clasificación y usos del Acero Inoxidable.-

Existen organismos internacionales que se encargan de clasificar al acero inoxidable según su composición, estos organismos son:

AISI (American Iron and Steel Institute) Instituto Americano del Hierro y del Acero, y, *SAE* (Society of Automotive Engineers) Sociedad de Ingenieros Automotores. El acero inoxidable puede clasificarse en cinco familias diferentes, las cuatro primeras corresponden a las aleaciones que forman su estructura cristalina como son: Austenita, Ferrita, Martensita y Dúplex (austenita más ferrita), mientras que la quinta familia son aleaciones endurecidas por precipitación que se basan en el tipo de tratamiento térmico usado:

Austenítico.- Corresponden a las serie AISI 200 – 300 estos aceros están conformados por cromo, níquel y magnesio. Dentro de sus propiedades se destacan el anti magnetismo y una resistencia ideal a la corrosión. Es mayormente utilizado en:

tijeras, cubiertos, tuercas, tornillos, herramientas de cocina etc. (KALPAKJIAN & SCHMIDT, 2014)

Neríticos.- Constituyen la serie AISI 400 presentan un alto contenido de cromo donde el 27% corresponde a su peso. Son magnéticos con alta resistencia a la corrosión y menor ductilidad que los aceros auténticos. Su principal aplicación está en molduras automotrices, silenciadores, decoraciones, equipos de rayos X entre otros. (KALPAKJIAN & SCHMID, 2014)

Martensíticos.- Son de serie AISI 400 – 500, estos aceros en su gran mayoría no contienen Níquel sin embargo pueden ser endurecidos por tratamientos térmicos, pueden alcanzar un 18% de cromo en peso en su aleación, resistencia a la fatiga, buenos conductores y una resistencia moderada a la corrosión. Sus usos principales son, equipos médicos y dentales, equipos de cocina, equipos deportivos, endurecidos por precipitación, este tipo de aceros poseen cromo, níquel además de cobre, aluminio, titanio o molibdeno, con buena resistencia a la corrosión, buena ductilidad y/o resistentes a altas temperaturas. (KALPAKJIAN & SCHMID, 2014)

Estructura dúplex.- Estos aceros contienen en su composición una mezcla de austenita y ferrita, tienen buena resistencia a la corrosión. (KALPAKJIAN & SCHMID, 2014)

2.2.3 Barreras No Arancelarias

Son regulaciones gubernamentales que restringen el acceso libre de mercancías importadas a un país específico, exigiendo normas legales o disposiciones administrativas a los productos.

Existen 2 tipos de barreras no arancelarias

Barreras de carácter Sanitarias: Limitan el ingreso de mercancías que atenten la inocuidad de los productos de consumo humano y puedan provocar algún tipo de daño a la población.

Barreras de carácter Técnicas: Son requisitos sobre las características y de la evaluación de conformidad de las mercaderías que deben cumplir con lo dispuesto en los reglamentos técnicos o normas para el ingreso a un determinado mercado. (www.proecuador.gob.ec, 2016)

2.2.4 Principales Barreras No Arancelarias A La Importación

2.2.4.1 DETERMINACIÓN DE PRECIOS.-

Medida aplicada para controlar o afectar los precios de importación de productos para protección de la industria local. Para el caso de la importación de aceros inoxidables existen factores que están afectando dicho proceso al tratar de cumplir con los requerimientos exigidos por la ley y necesitar de certificados de calidad o pruebas de laboratorios por lotes de producción por ejemplo, estas pruebas deben ser canceladas por los importadores lo que se traduce en un incremento al precio de importación de dichas mercaderías

2.2.4.2 MERCANCIAS DE PROHIBIDA IMPORTACIÓN.-

Medida de restricción extrema, mediante la cual bajo ninguna circunstancia puede ingresar un producto. Es adoptada por los países cuando los productos a ingresar afectan la salud de la población, la industria local, etc.

2.2.4.3 INSPECCIÓN PREVIA AL EMBARQUE.-

Procedimiento de control de las mercancías en el país exportador con la intención de verificar la calidad, cantidad, marcado/etiquetado, etc. Por parte de las empresas autorizadas por el país importador.

2.2.4.4 LICENCIAS AUTOMÁTICAS.-

Es un procedimiento administrativo que se presenta mediante una solicitud al organismo administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación de mercaderías. Aplica solo a ciertos productos.

2.2.4.5 MEDIDAS CAMBIARIAS.-

Disposiciones de autoridades y entes de control que permiten el intercambio comercial de mercaderías negociados entre países de diferentes monedas, aplicando para esto un mecanismo de equiparación económica llamado tipo de cambio.

2.2.4.6 VALORES REFERENCIALES.-

Los valores o costos referenciales de un producto son determinados por las autoridades del país importador en los que se consideran los precios internos tanto al productor como al consumidor y se establece un precio máximo y mínimo o se definen también en base a una cotización en el mercado internacional.

2.2.4.7 MEDIDAS FINANCIERAS.-

Son disposiciones gubernamentales que estipulan las condiciones de pago de las importaciones. Cuando las economías de los países importadores se ven afectadas por una serie de eventos internos o externos se puede llegar a impedir la comercialización de los productos libremente, pues el mercado se ve obligado a comercializar los productos bajo términos específicos de intercambio monetario o de forma de pago es decir el gobierno dispone la forma de pago de dichas importaciones considerando a esta práctica como una medida de restricción no arancelaria

2.2.4.8 *MEDIDAS ANTIDUMPING.*-

Son medidas destinadas a contrarrestar efectos adversos a las importaciones en el mercado del país importador con el ánimo de minimizar medidas catalogadas como desleales cumpliendo con requisitos de fondo y de forma, como medidas proteccionistas también están consideradas las medidas compensatorias y salvaguardias.

2.3 **IVÁN BOHMAN**

Empresa dedicada a la comercialización de productos para la industria metalmecánica en general y representante de varias líneas de productos tales como motores y herramientas. Cuenta con una amplia trayectoria que se inicia en 1935 en la ciudad de Guayaquil comercializando aceros y rodamientos, rápidamente y en vista de la aceptación de estos productos en el mercado local, IBCA (Iván Bohman C.A.) crece rápidamente convirtiéndose en la primera comercializadora de la ciudad de Guayaquil.

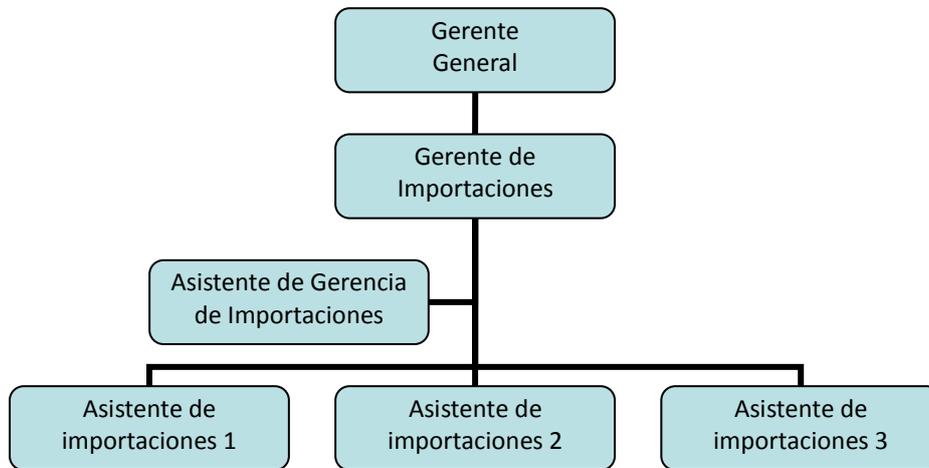
Incursiona en la comercialización de aceros especiales para la industria metal-mecánica y alimenticia para el caso del acero inoxidable brindando un servicio técnico y de post venta de excelente calidad lo que demuestra el compromiso de esta empresa para con sus clientes.

La empresa cuenta con dos oficinas, en Quito y Guayaquil, lo que le permite satisfacer las necesidades de sus clientes a nivel nacional, IBCA fundada por el Sr. Iván Bohman de nacionalidad sueca, ha cumplido con su filosofía de calidad servicio y soluciones guardando una relación estrecha con las principales empresas públicas y privadas del País.

En la actualidad IBCA., importa los aceros inoxidables desde varios países a nivel mundial, pues su amplia trayectoria le permite estar a la vanguardia del mercado local y nacional. Las importaciones de materiales permiten a la compañía tener lugar de privilegio en cuanto a ventas de aceros, aceros inoxidables, motores de dos tiempos,

herramientas y equipos de metrología de primerísimo nivel y calidad. En lo concerniente al departamento de importaciones cumple con la siguiente estructura;

Gráfico 1 Organigrama del Departamento de Comercio Exterior de IBCA.



Fuente: IBCA
Realizado Por: Erik Vega Carabajo.

Esta estructura permite coordinar las importaciones de la empresa con los operadores de comercio exterior, para cumplir con este propósito se debe seguir el siguiente proceso:

- Se inicia con una orden de bodega que será revisada por la Gerencia de Importaciones quien envía a Gerencia General para la aprobación.
- Se procede a contactar con el proveedor en el extranjero y solicitar la cotización respectiva del material.
- La cotización es revisada por la gerencia de Importaciones y de ser el caso solicita nuevamente aprobación a la Gerencia General.
- Se coordina con la naviera para negociar el flete y la posible fecha de embarque.
- Llegada la mercadería, se procede a contactar con el agente de aduana para la nacionalización respectiva.

Para IBCA, es importante y prioritario ubicarse año a año como la empresa líder en la comercialización de aceros especiales para la industria metal-mecánica de la ciudad de Guayaquil y del País, por esta razón se presentará su proceso de importación de aceros inoxidable incluidos en la partida arancelaria 7222 Barras y Perfiles de Acero Inoxidable, para ir analizando cual ha sido su comportamiento en el periodo definido para este trabajo de investigación comprendido entre los años 2012 – 2015.

2.4 PRINCIPALES PROVEEDOR DE ACEROS INOXIDABLES.-

Analizaremos en primera instancia a los proveedores de aceros inoxidable para el Ecuador, se estudiará año a año cual ha sido la tendencia y los principales países de importación con valores expresados en Kilogramos Netos mediante la representación gráfica y porcentual de los resultados.

2.4.1 Año 2012

Se puede apreciar en la tabla No.1, a los 10 más importantes proveedores de aceros inoxidable del Ecuador, en el gráfico No.2, que los principales proveedores para el Ecuador, en el año 2012 son: INDIA, CHINA y JAPÓN, los cuales representan el 70%, el 21% y el 5% del total de kilogramos vendidos al Ecuador en este período

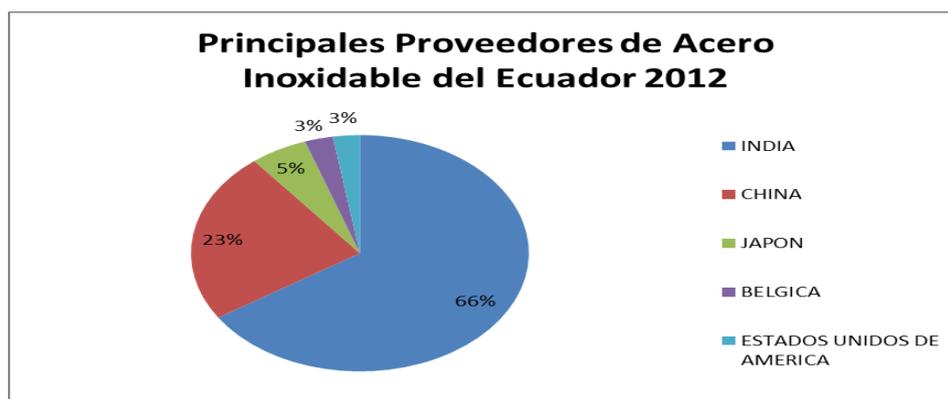
Tabla 1 Proveedores de Aceros Inoxidables 2012

Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2012	
PAIS ORIGEN	Total
INDIA	409.822,67
CHINA	145.791,80
JAPON	34.101,96
BELGICA	16.867,67
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	15.961,87
ALEMANIA	7.844,75
ITALIA	3.631,00
KOREA, DEL SUR	1.869,00
COLOMBIA	839,99
ESPAÑA	31,11
TOTAL GENERAL(Kg)	775.675,37

Fuente: DATA SUR

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Gráfico 2 Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2012



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.4.2 AÑO 2013

Podemos observar en la tabla No.3, que las importaciones de acero inoxidable son originarias de países como INDIA, CHINA Y FRANCIA dentro de los principales, con una tendencia con respecto al año anterior y es que en el 2013 existe una mayor presencia de países de Europa como Francia, Austria, Italia, Alemania y España

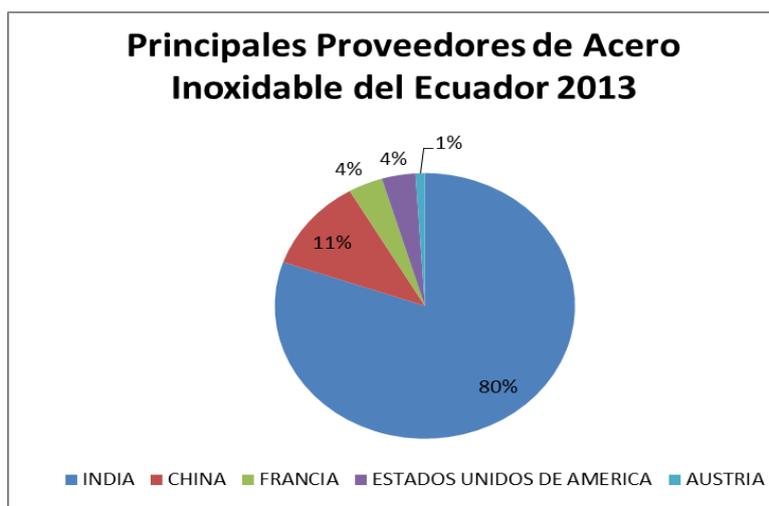
Tabla 2 Proveedores de aceros Inoxidables del Ecuador 2013

Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2013	
PAIS ORIGEN	TOTAL
INDIA	730040,85
CHINA	102745,67
FRANCIA	33732,29
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	32950
AUSTRIA	9144
ITALIA	6496,52
VENEZUELA	6249,18
ALEMANIA	1130
BRASIL	456,75
ESPAÑA	207,12
TOTAL GENERAL(Kg.)	923.152,38

Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

La representación porcentual la podemos anotar en el gráfico No. 3, el cual nos indica que la India tiene el 80% de participación, China cuenta con un 11% y Francia aparece con el 4% los demás países llegando a representar apenas el 6% del total de las importaciones.

Gráfico 3 Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2013



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

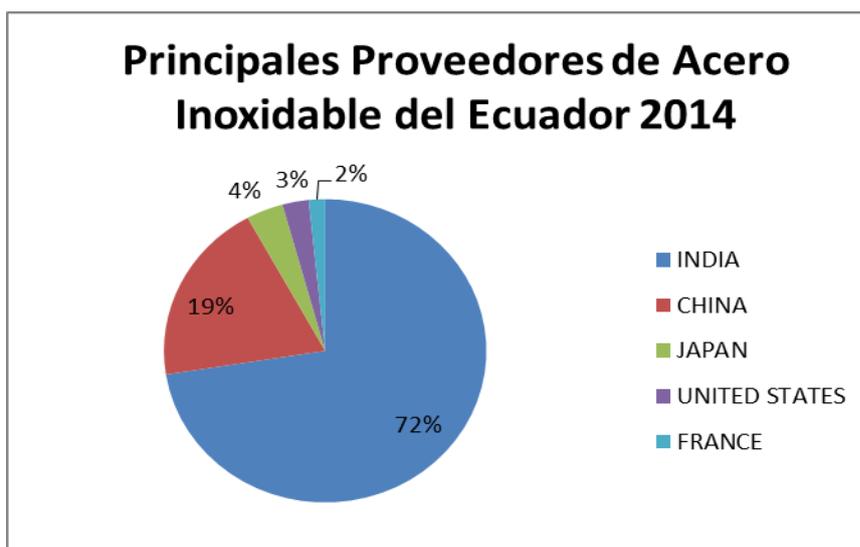
2.4.3 Año 2014

Se puede evidenciar en la Tabla No.3 que el mercado ecuatoriano de acero inoxidable es principalmente abastecido desde la India, dejando relegado a la China al segundo puesto mientras que los países restantes quedan con valores marginales.

Tabla 3 Proveedores de Acero Inoxidable 2014

Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2014	
PAIS ORIGEN	Peso Neto (Kg)
INDIA	853,339.25
CHINA	229,778.09
JAPAN	43,594.00
UNITED STATES	31,032.56
FRANCE	19,245.00
AUSTRIA	9,214.00
BELGIUM	6,243.00
UNITED KINGDOM	1,510.69
KOREA, REPUBLIC OF KOREA (SOUTH)	1,000.00
COLOMBIA	712.02
MEXICO	364.52
SPAIN	67.37
ITALY	63.81
GERMANY	34.00
Total general	1,196,198.31
Fuente: DATASUR	
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo	

Gráfico 4 Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2014



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.4.4 Año 2015

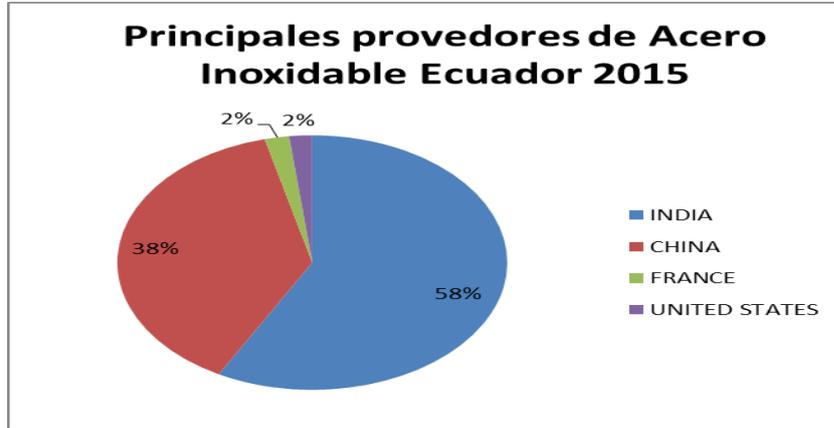
Como los registros históricos lo señalan, las importaciones de acero inoxidable prevalecen principalmente en el año 2015 de la India y China, sin embargo se evidencia que las importaciones provienen también de países de Europa y Estados Unidos según la tabla No.4

Tabla 4 Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2015

Principales proveedores de Acero Inoxidable Ecuador 2015	
PAIS ORIGEN	Peso neto (Kg)
INDIA	637,151.00
CHINA	418,948.49
FRANCE	22,128.00
UNITED STATES	20,978.81
SWITZERLAND	18,887.00
ROMANIA	17,436.01
AUSTRIA	9,539.00
COLOMBIA	7,597.00
JAPAN	6,408.69
CHILE	2,129.00
TAIWAN	2,018.00
KOREA, REPUBLIC OF KOREA (SOUTH)	1,773.00
GERMANY	1.63
Total general	1,164,995.63
Fuente: DATASUR	
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo	

En términos porcentuales según se puede notar en el gráfico No 5, India representa el 58% de las importaciones y China el 38% del total mientras que el 4% lo constituyen el resto de países.

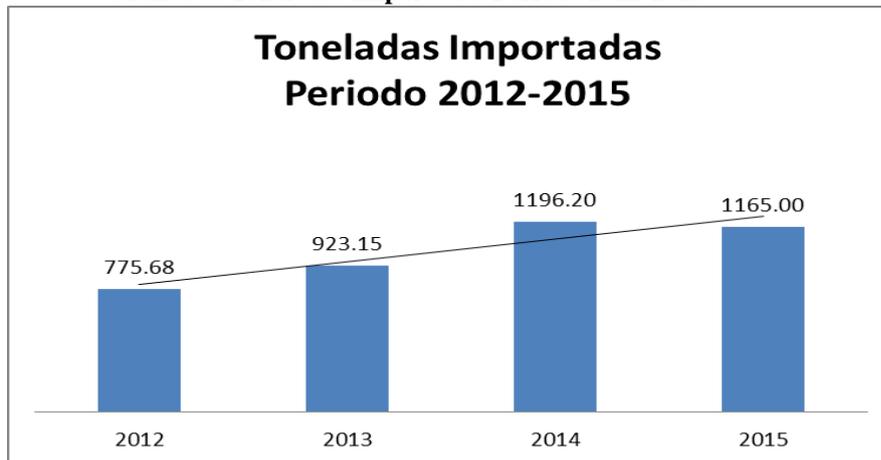
Gráfico 5 Principales Proveedores de Acero Inoxidable del Ecuador 2015



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Mediante este análisis se puede evidenciar una tendencia creciente de las importaciones de aceros inoxidables para el periodo de estudio, sin embargo en el año 2015 existe una ligera baja en la cantidad de toneladas importadas al Ecuador.

Gráfico 6: Toneladas Importadas Período 2012-2015



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.5 PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACEROS INOXIDABLES.-

Para este estudio se considerarán a las 10 principales empresas importadoras de aceros inoxidable del Ecuador, se presentará información de las cantidades importadas de estas empresas y en términos monetarios presentaremos a cuánto equivalen estas cantidades.

2.5.1 Año 2012.

Se puede analizar el comportamiento de las importaciones de acero inoxidable en el año 2012, donde la Cía. IBCA se posiciona como el principal importador con aproximadamente 1.17 millones de dólares, considerando los 10 principales importadores para el Ecuador según tabla No 5, esto equivale al 47% de las importaciones realizadas en este periodo según lo demuestra en la gráfica No.6.

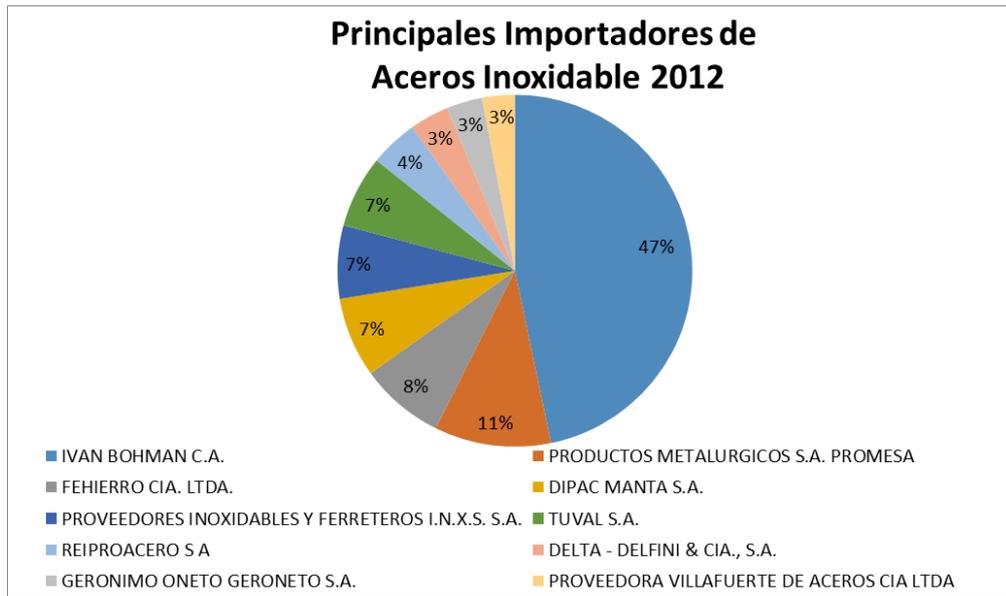
Tabla 5 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2012

PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2012	
IMPORTADOR	Total
IVÁN BOHMAN C.A.	\$1,175,746.96
PRODUCTOS METALÚRGICOS S.A. PROMESA	\$269,893.26
DIPAC MANTA S.A.	\$251,665.34
TUVAL S.A.	\$224,111.47
FEHIERRO CIA. LTDA.	\$174,391.54
PROVEEDORES INOXIDABLES Y FERRETEROS I.N.X.S. S.A.	\$148,221.68
DELTA - DELFINI & CIA., S.A.	\$139,381.20
REIPROACERO S A	\$99,200.54
GERÓNIMO ONETO GERONETO S.A.	\$70,590.56
TOTAL	\$2,553,202.55

Fuente: DATA SUR

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

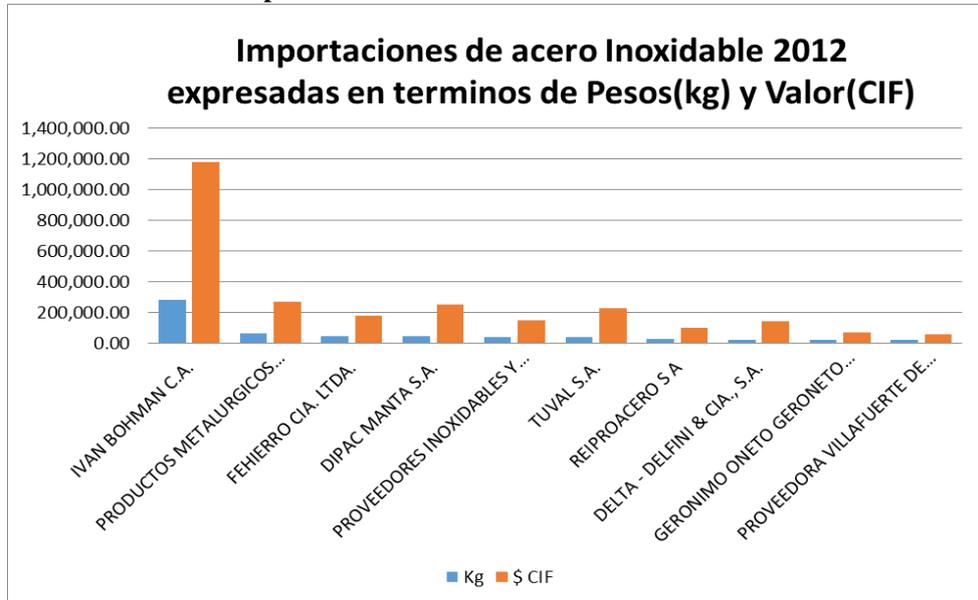
Gráfico 6 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2012



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

La gráfica No.7, Permite establecer la relación entre las cantidades importadas y los montos cancelados por estas importaciones expresados en términos de Kg. Netos y valores CIF respectivamente.

Gráfico 7 Importaciones de Acero Inoxidable 2012



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

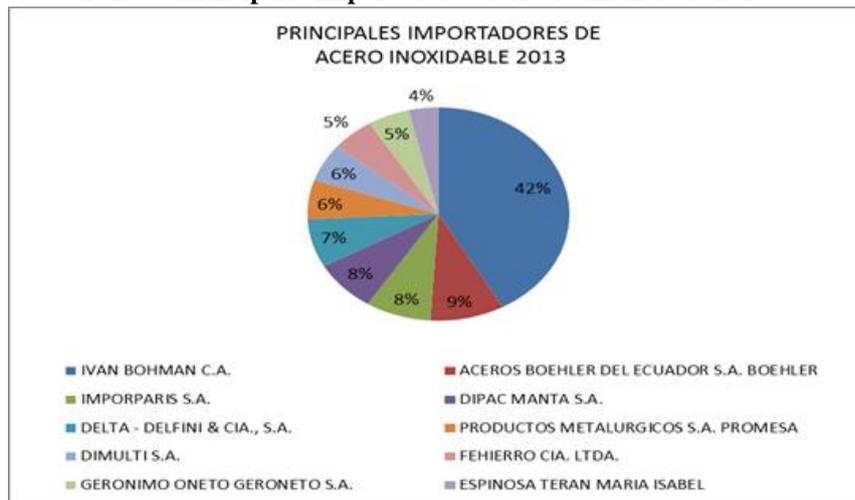
2.5.2 Año 2013

En el año 2013 se tiene nuevamente a la Compañía Iván Bohman como el principal importador de aceros a nivel nacional en una participación del 0.9 millones de dólares en este periodo según la tabla No.6 lo que equivale al 42% del total de las importaciones considerando las 10 principales empresas del mercado lo cual podemos revisar en el gráfico No. 8.

Tabla 6 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2013

PRINCIPALES IMPORTADORES DE ACERO INOXIDABLE 2013	
IMPORTADOR	TOTAL
IVAN BOHMAN C.A.	\$ 996,775.84
ACEROS BOEHLER DEL ECUADOR S.A. BOEHLER	\$ 219,306.93
IMPORPARIS S.A.	\$ 192,650.01
DIPAC MANTA S.A.	\$ 185,359.22
DELTA - DELFINI & CIA., S.A.	\$ 176,140.03
PRODUCTOS METALURGICOS S.A. PROMESA	\$ 141,257.75
DIMULTI S.A.	\$ 137,859.79
FEHIERRO CIA. LTDA.	\$ 125,280.07
GERONIMO ONETO GERONETO S.A.	\$ 122,734.70
ESPINOSA TERAN MARIA ISABEL	\$ 87,301.25
Total	\$ 2,384,665.59
Fuente: DATASUR	
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo	

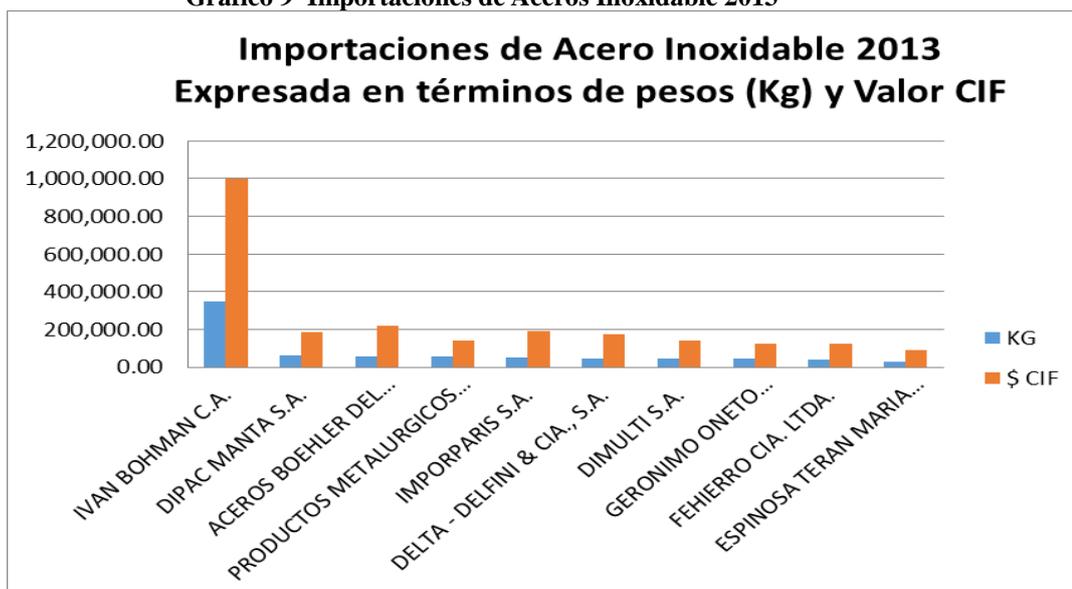
Gráfico 8 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2013



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

La gráfica No.9 Expresa la relación entre los pesos definidos en kilogramos Y los precios en valores CIF de las mercaderías importadas para el período 2013

Gráfico 9 Importaciones de Aceros Inoxidable 2013



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.5.3 Año 2014

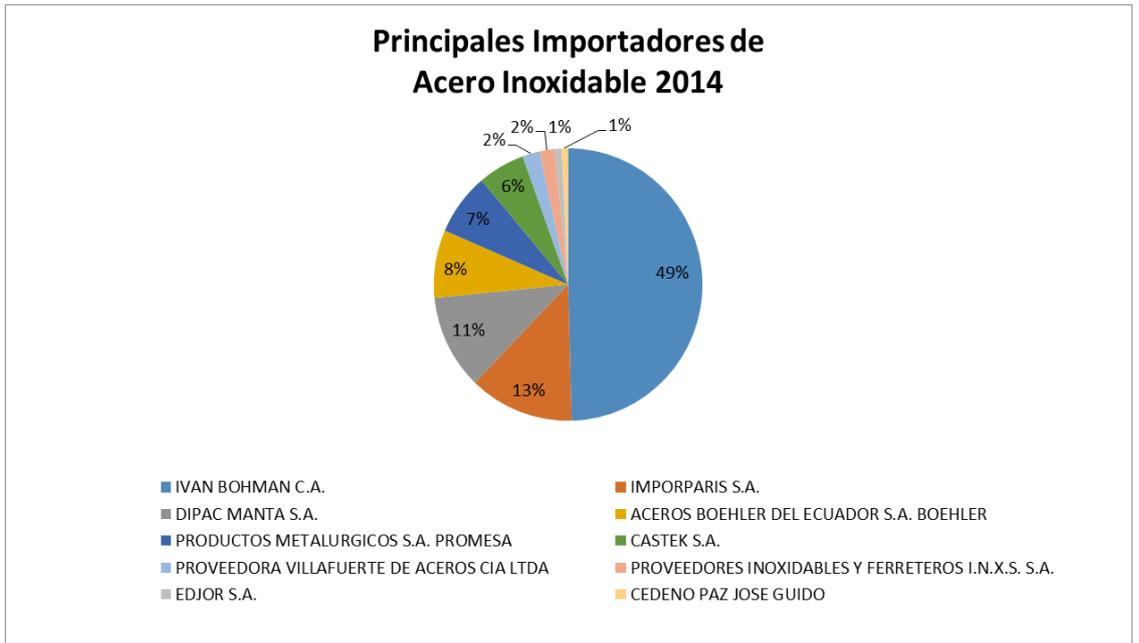
Para el año 2014 continua Iván Bohman como el principal importador de aceros inoxidables como una participación de 1.2 millones de dólares del total de los 10 principales importadores lo que le representa un 49% de la importaciones de este TopTen, según datos de la Tabla No 7.

Tabla 7 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2014

Principales Importadores de Acero Inoxidable 2014	
IMPORTADOR	TOTAL
IVAN BOHMAN C.A.	\$ 1,225,914.06
IMPORPARIS S.A.	\$ 311,627.54
DIPAC MANTA S.A.	\$ 277,846.07
ACEROS BOEHLER DEL ECUADOR S.A. BOEHLER	\$ 198,920.80
PRODUCTOS METALURGICOS S.A. PROMESA	\$ 182,111.47
CASTEK S.A.	\$ 139,447.36
PROVEEDORA VILLAFUERTE DE ACEROS CIA LTDA	\$ 51,492.41
PROVEEDORES INOXIDABLES Y FERRETEROS I.N.X.S. S.A.	\$ 44,174.62
EDJOR S.A.	\$ 21,032.65
CEDENO PAZ JOSE GUIDO	\$ 19,313.27
TOTAL	\$ 2,471,880.25

Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

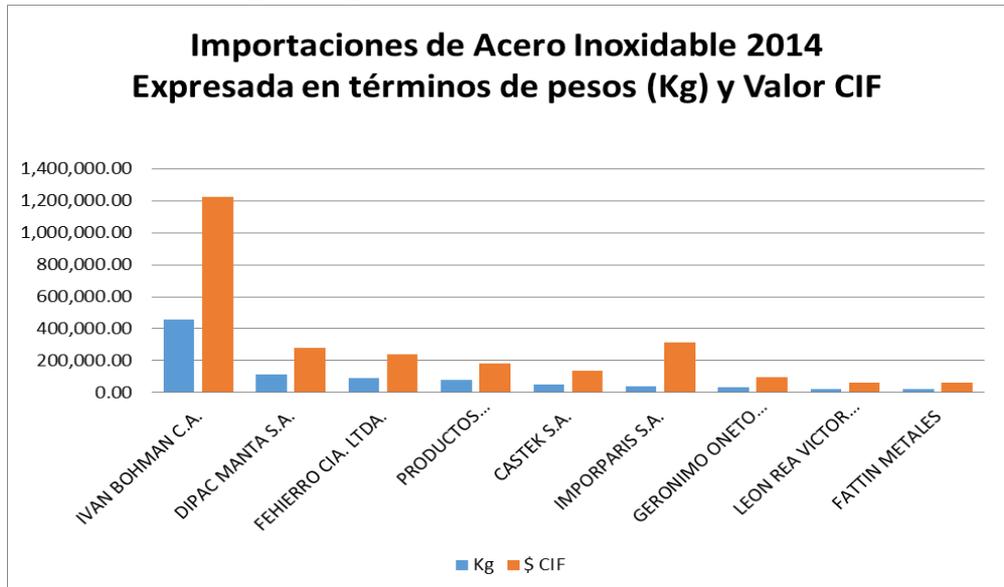
Gráfico 10 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2014



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

El gráfico No.11 representa la relación entre las cantidades de mercaderías, expresadas en kilogramos y los montos expresados en valores CIF para el período 2014.

Gráfico 11 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2014



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

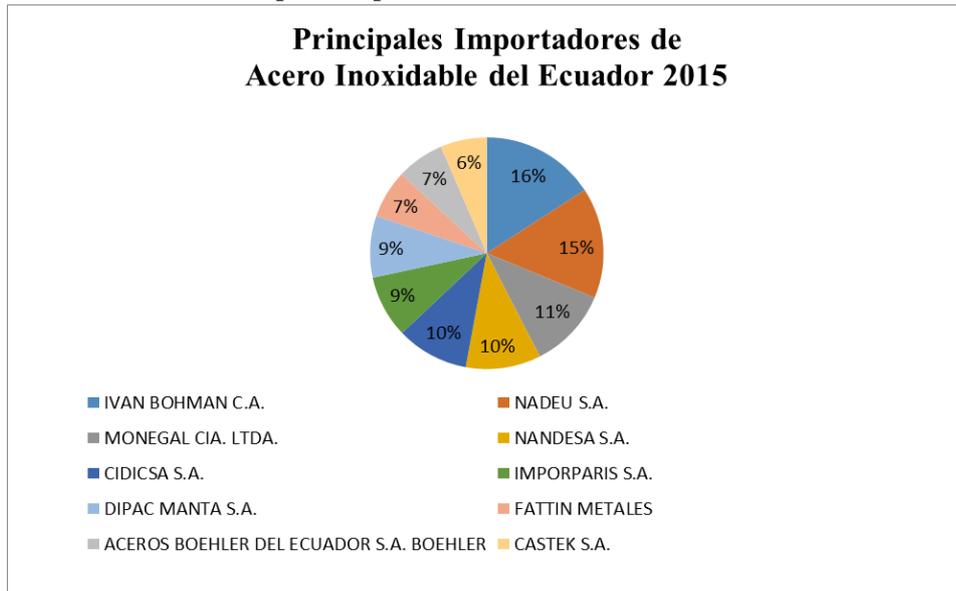
2.5.4 Año 2015

En el 2015 continúa sin alterarse el hecho de que la compañía Iván Bohman permanece liderando las importaciones de Aceros Inoxidables, ahora con un valor total de 0.58 millones de dólares aproximadamente del total de los diez principales importadores a nivel nacional; ubicándose con un 16% de participación del total de importaciones.

Tabla 8 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2015

Principales Importadores de Acero Inoxidable del Ecuador 2015	
IMPORTADOR	Total
IVAN BOHMAN C.A.	\$ 583,472.11
NADEU S.A.	\$ 569,037.05
MONEGAL CIA. LTDA.	\$ 414,589.20
NANDESA S.A.	\$ 383,724.00
CIDICSA S.A.	\$ 370,100.16
IMPORPARIS S.A.	\$ 320,004.38
DIPAC MANTA S.A.	\$ 317,233.48
FATTIN METALES	\$ 248,467.07
ACEROS BOEHLER DEL ECUADOR S.A. BOEHLER	\$ 244,101.70
CASTEK S.A.	\$ 237,013.72
TOTAL	\$ 3,687,742.87
Fuente: DATASUR	
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo	

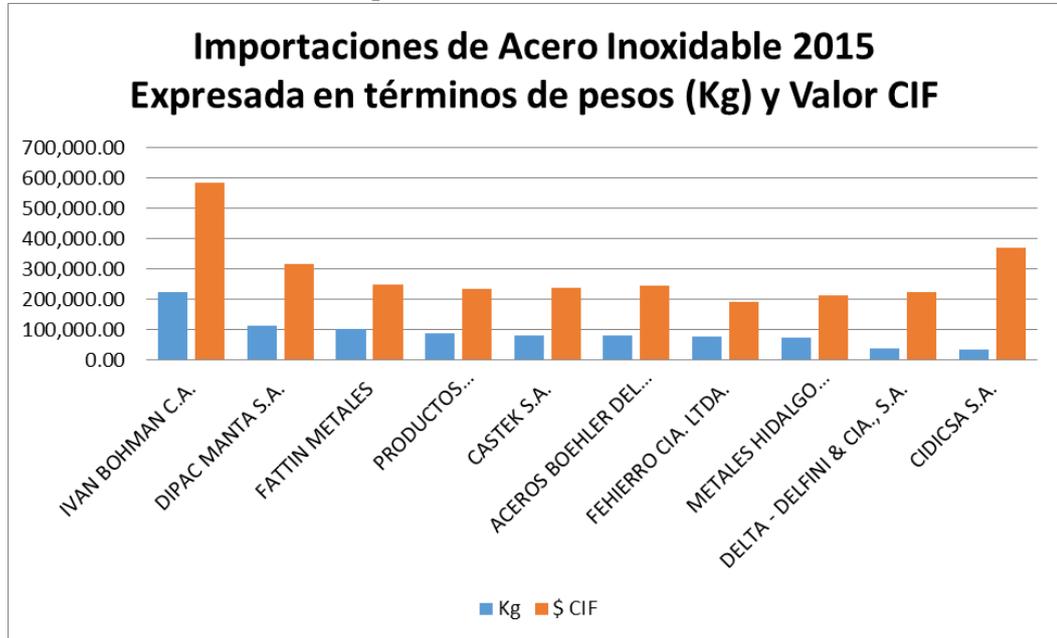
Gráfico 12 Principales Importadores de Acero Inoxidable 2015



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

El gráfico No.13 expresa las cantidades importadas expresadas en Kg netos y los valores cancelados por dichas importaciones expresadas en valores CIF de las mercaderías para el 2015

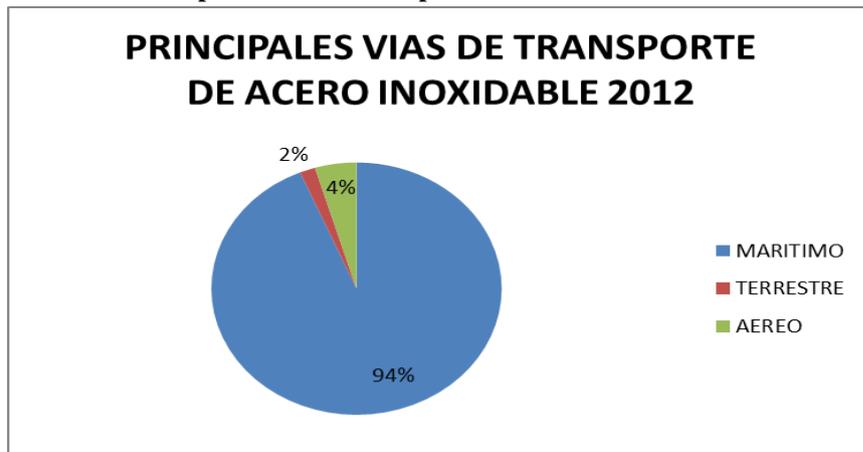
Gráfico 13 Importadores de Acero Inoxidable 2015



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

El ingreso de la mercadería que se importó al territorio nacional en el periodo 2012 se produjo principalmente por vía marítima según lo que podemos ver en gráfico No. 14

Gráfico 14 Principales Vías de Transporte de Acero Inoxidable 2012



Fuente: DATA SUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.6 TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES.-

Los tributos aplicables a las mercaderías en una importación a consumo son:

Gráfico 15 Cuadro de los tributos de las importaciones en el Ecuador

TRIBUTOS	DESCRIPCION	Agente Recaudador	%
AD VALOREN	Arancel cobrado a mercancías	Impuesto Administrado por la Aduana del Ecuador	0% - 45%
AD VALOREN ESPECÍFICOS	Arancel cobrado a mercancías cuando los montos estipulados son menores que el impuesto o sobre pasan el	Impuesto Administrado por la Aduana del Ecuador	Ad valoren 10% mas 6 dolares por cada par de zapatos
FODINFA	Fondo de Desarrollo para la Infancia	Impuesto Administrado por el INFA	0.5% del CIF
ICE AD-VALOREN	Impuestos a los Consumos Especiales	Administrado por el SRI cuando Aplique	25% del total de (Valor en Aduana + Derechos Arancelarios + Fodinfa)
ICE ESPECÍFICOS	Impuestos a los Consumos Especiales	Administrado por el SRI cuando Aplique	por grupos de mercaderías 1.- cigarrillos 2.-vehiculos transporte terrestre hasta 3.5 tn. 3.- Tv. Pagada 4.- cuotas de clubes
SALVAGUARDIA	Recargo Ad-VALOREN	Impuesto Administrado por la Aduana del Ecuador	depende del tipo de producto
IVA	Impuesto al Valor Agregado	Administrado por el SRI	14%
Fuente: Aduana del Ecuador			
Realizado Por: Erik Vega Carabajo			

2.7 TASAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.-

Las tasas aplicadas al comercio exterior constituyen valores que se cobran como efecto de aquellos servicios proporcionados por los OCE'S Operadores de Comercio Exterior a todas las importaciones y exportaciones.

Gráfico 16 Cuadro de Tasas al Comercio Exterior

Tipos de Tasa Comercio Exterior	Objeto de la Tasas
Tasa de Vigilancia Aduanera	Custodia en traslado de mercaderías, movilización a zonas francas o tránsito aduanero
Tasa de Análisis de Laboratorio	Clasificación arancelaria por análisis de laboratorio
Tasa de Control	Para regimenes especiales excepto Dep. Industrial y almacen especial
Tasa de Almacenaje	carga almacenadas por remate procedimientos administrativos y judiciales
Fuente: www.aduana.gov.ec	
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo	

Cuando se realiza una importación de mercadería, el consignatario tiene la obligación de transmitir la declaración aduanera única a través del agente de aduana

auto-liquidada, luego de la aceptación por parte del SENAE, debe cancelarse lo tributos al comercio exterior, los cuales se detallan en el Gráfico No. 15.

Estos tributos deben cumplirse para las mercaderías importadas al régimen, importación para el consumo y su aplicación en algunos casos depende del destino (régimen) de la mercadería, lo que permitirá disponer libremente de ella.

2.8 TEORÍA ECONÓMICA

2.8.1 *Smith-Ricardo*

A finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX se investigaron las causas del comercio internacional donde se trataba de demostrar los beneficios del libre comercio. Mientras Smith sostenía que, con el libre comercio los países podrían especializarse en producción de bienes donde tengan ventajas absolutas e importar bienes en los que tuviese desventaja absoluta, Ricardo estableció que aún cuando un país tenga desventajas absolutas en la producción de ambos bienes, si los costos relativos difieren, el intercambio es factible y beneficioso para ambos países. (Carbaugh, 2009)

2.8.2 *Teoría de la Economía Política del Proteccionismo*

El aumento de la dependencia del comercio internacional tiene impactos desiguales en el ámbito nacional. Son los funcionarios de un gobierno los que se motivan por varias razones a elaborar políticas comerciales. Como votantes no participamos en esta actividad, y en consecuencia la información de estas normativas recae en manos de los políticos o personas que ellos designen para esta actividad.

Un sector industrial es sesgado hacia el proteccionismo de la economía cuando se necesita defender su actividad económica contra las importaciones.

La economía política de la protección de importación se puede analizar desde la oferta y demanda. Esta política depende de:

- Los costos para la sociedad

- La importancia de la industria que compite con las importaciones
- Costos de ajuste
- Apoyo del sector público (servidores públicos) (Navarro, 2012)

2.9 ACUERDOS COMERCIALES

Se denominan a aquella asociación de naciones comerciales en la cual los miembros retiran todas las barreras arancelarias y no arancelarias lo que permite la libre circulación de factores de la producción. Sin embargo debemos entender que hay un sin número de acuerdos comerciales con características especiales a cumplir por los países miembros según sus necesidades y beneficios. (Carbaugh, 2009)

2.10 COMERCIO INTERNACIONAL

Se conoce como comercio internacional, el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países. Se debe entender que la causa raíz para el intercambio comercial entre dos países se genera porque la mayoría de estos no consumen todo lo que producen, estas relaciones comerciales a nivel mundial entre países es lo que se conoce como comercio internacional, las cuales están conformadas por varios sectores asociados al comercio exterior siendo este sector de la economía de un País el que se dedica a la importación y exportación de bienes y servicios. Con este mercado diverso y necesario entre países, se definen los procesos mediante los cuales las naciones se permiten comercializar sus productos, pues éstas prácticas proponen a los países participantes una serie de ingresos que se pueden transformar sin lugar a dudas en base de su economía, pues hablamos de un crecimiento de mercado interno, gracias al comercio internacional.

Bajo esta premisa podemos definir a las importaciones como el proceso del comercio internacional mediante el cual ponemos a disposición mercancías provenientes de países extranjeros, donde el comercio internacional se convierte en parte esencial y estructural de la economía de los Estados.

Frente a esta tendencia de intercambio de bienes y servicios, desarrollada desde antes del nacimiento de las naciones u organismos multilaterales, se aplican diferentes medidas de protección que garantizan a los Estados modificar, mantener, y alterar de manera sustancial las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo. El deseo de proteger el mercado nacional, intentando implementar mecanismos considerados como política arancelaria cumpliendo el papel de recaudador de ingresos fiscales, donde estos mecanismos se establecen como restricciones al comercio internacional y se las considera barreras arancelarias y no arancelarias, que se relacionan con la cantidad de mercadería importada y con el incremento de ingresos por temas fiscales que para muchos de los países como el Ecuador son parte esencial de su presupuesto. (OMC, 2016)

2.11 MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS AL COMERCIO EXTERIOR

Con el nacimiento del comercio internacional los Gobiernos y los participantes de esta actividad han discutido las ventajas y desventajas de las medidas que obstaculicen el libre intercambio de mercancías, no hay mayor ventaja económica que el poder comercializar las mercaderías libremente pero existen varios factores que recomiendan y hasta justifican el intervencionismo por parte de los gobiernos para esta actividad.

Existe un organismo adscrito a las Naciones Unidas conocido como UNCTAD por sus siglas en inglés; United Nations Conference on Trade and Development (La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) que establece tres tipos de restricciones al comercio internacional las cuales se conocen como Barreras Arancelarias, Barreras Para-Arancelarias, y Barreras No Arancelarias, mecanismos utilizados por los estados para las restricciones al comercio internacional.

Las barreras arancelarias son aquellos impuestos que estima un gobierno sobre los productos de importación para impedir su ingreso de manera indiscriminada o en su defecto para que se importen determinados productos de determinados países. Este tipo

de medidas da lugar al establecimiento de las políticas arancelarias de los países que regirá el comercio internacional de mercancías de dicho Estado.

Como ejemplo de esta barrera arancelaria tenemos el Ad-Valoren que se aplica mediante un porcentaje establecido por el país importador sobre el valor de mercado del bien, y que incide directamente en el precio del producto. Cabe destacar que esta barrera arancelaria no restringe la cantidad como tampoco el porcentaje y el mismo fluctúa en una banda previamente aceptada por la OMC (Organización Mundial de Comercio), hay que considerar que la imposición de un arancel tiene dos efectos fundamentales:

Por un lado sirve a las empresas instaladas para elaborar un bienes exentos de la competencia de un producto importado, desde otro aspecto tenemos que un productor puede elaborar un producto carente de estándares de calidad e ineficientes pues se desarrollan bajo el esquema arancelario impuesto y costos muy por encima de aquellos determinados por el comercio internacional.

Se deben considerar los efectos que causan la imposición de aranceles, siendo los principales un supuesto incremento de las recaudaciones del estado, cuando los aranceles están cargados a aquellos productos de consumo masivo como la gasolina, sin embargo para países industrializados esto es no es prioridad pues son los países en vías de desarrollo los que se benefician de manera cuantitativa sobre este incremento.

Estos incrementos de carácter fiscal inducen a los consumidores a reducir el consumo de bienes importados lo que se traduce en un menor salida de divisas lo que para muchos países en vías de desarrollo se transforman en una forma eficiente de obtener un equilibrio en la balanza comercial.

Por otro lado la producción local recibe un impulso y reactivación para la producción de productos nacionales pues es lógico sospechar una demanda insatisfecha que empresas ineficientes tendrán la obligación de atender, lo que obliga a una especialización en la producción de estos bienes donde se establecen mayores ventajas comparativas.

A estas medidas orientadas sin duda a la protección de la industria local se suman otras medidas restrictivas también conocidas como las barreras no arancelarias. Cabe indicar que los aranceles son menos utilizados como medidas fiscales dentro de los países, y son las medidas no arancelarias las que cuentan con mayor aceptación pues se consideran complejas y diversas por sus rasgos particulares poco identificables en su cuantificación, se consideran como las medidas más usadas en los últimos años para limitar el flujo de bienes y servicios entre los países dentro de las más importantes tenemos las siguientes:

2.11.1 Medidas de Control de Precios:

Controla el precio al que ingresan las mercaderías importadas.

2.11.2 Medias Técnicas:

Consisten en la imposición de requisitos técnicos que deben cumplir los productos importados que se atribuyen a sus características físicas, embalaje, transporte y procesamiento, estas medidas en gran medida se refieren a los reglamentos técnicos que regulan la calidad, composición, dimensiones, insumos uso, duración, siendo entre otras formalidades administrativas el rotulado, marcado, etiquetado de productos, ensayos entre otros. (OMC, 2016)

2.12 PROTECCIONISMO VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Por varias décadas, naciones consideradas en la actualidad como potencias mundiales en el ámbito económico, político y militar utilizaron medidas proteccionistas no solo como medida de protección a su industria, que iban más allá de la implicación no económica, transformándose en medidas orientadas a incrementar el orgullo nacional al producir un producto en su territorio.

La defensa nacional es otro de los factores utilizado para promover el proteccionismo y un último argumento es un criterio restaurador de la equidad al favorecer algunos grupos perjudicados injustamente. El proteccionismo defiende la

intervención estatal en el comercio exterior, los seguidores de esta iniciativa sostienen que el aparato productivo debe ser defendido a toda costa impidiendo el libre ingreso de mercancías importadas al mercado interno, Sus planteamientos se basan en lo siguiente:

2.12.1 Protección de la industria Nacional recién creada.-

Estas empresas se deben proteger para asegurar el empleo y quitar de cierta forma participación a grandes monopolios y corporaciones internacionales que se encargarían de quebrar estas industrias dejándolas fuera de cualquier competencia.

2.12.2 Protección contra el Monopolio.-

Por la naturaleza de estas empresas y su importante participación a nivel internacional se encargan de ofertar productos con precios por debajo de los costos de producción para terminar quedándose solo con el mercado nacional al eliminar a sus competidores.

2.12.3 *Desarrollo Nacional y Fomento a la Industria local.-*

Este es el primer paso a cumplir dentro del ámbito comercial de un país su efecto contrario es decir el no apoyar esta actividad condena a una nación a no poder utilizar los recursos naturales sus materiales y recursos técnicos impidiendo del desarrollo de la industria local.

Ante estos acontecimientos se deben considerar la intervención estatal que apunta a un tránsito libre de bienes y servicios que se consideran como libre intercambio comercial el cual no se ha impuesto nunca en el ámbito del comercio internacional. Se discrepa sobre este libre intercambio comercial que un país debe producir un bien con ventajas absolutas para poder comercializarlo y así adquirir bienes de bajo costo de aquellos de los que le tomaría producirlos.

Las sociedades se las puede medir por la cantidad de bienes que adquieren siempre y cuando estos sean de bajo precio es decir son sociedades con poder

adquisitivo aquellas que compran más productos baratos considerando siempre su abundancia.

Tanto vendedores como compradores tiene su estrategia el vendedor quiere alzar los costos y que haya escasez de producto, mientras que el comprador desea comprar bienes baratos lo que determina una abundancia de bienes.

Esto afirma que la imposición de barreras comerciales provocan graves daños a los países que las adoptan llegando a generar decrecimiento del empleo por la imposición de tributos (derechos) a los bienes importados y/o decretan límites (cuotas) sobre las cantidades de producto que pueden ingresar al País.

Estas medidas no solo restringen la elección de bienes de consumo, sino que afectan a su valor y a la capacidad de negociarlos. (OMC, 2016)

2.13 MARCO CONCEPTUAL

2.13.1 INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL 2012

En la presente sección se examina la repercusión de las medidas no arancelarias en el comercio. A diferencia de los aranceles, las MNA suelen variar entre los diversos países y sectores, por lo que para hacer la comparación se calculan equivalentes *ad valorem* de esta clase de medidas. A continuación se presentan datos sobre los efectos en el comercio de los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) aplicadas a las mercancías, y de las medidas de reglamentación nacional equivalentes aplicadas a los servicios:

El motivo de que el examen se centre en esas medidas es que, independientemente de sus objetivos de política, la teoría económica ofrece una imagen contrastada – tanto negativa como positiva – del modo en que afectan al volumen y la dirección del comercio.

Por ejemplo, las normas y los reglamentos técnicos pueden aumentar los costos al productor, porque son más costosas de cumplir, pero reducir los costos al consumidor, porque facilitan la obtención de información sobre la calidad del producto. El comercio aumentará o disminuirá en función de que el efecto positivo en la demanda sea mayor que el efecto negativo en la oferta.

Con objeto de destacar las diferencias entre las medidas no arancelarias y los aranceles, en la presente sección se procura distinguir los diferentes efectos de esas medidas en el comercio, examinando en particular: (a) el cauce específico a través del cual el comercio resulta afectado (el volumen del comercio o la decisión de exportar); (b) el impacto concreto de esas medidas en los países, sectores y empresas, y (c) si la propia medida, o el modo en que se aplica, constituye la principal restricción del comercio. En esta misma sección se considera el grado en que la armonización o el reconocimiento mutuo de las medidas OTC/MSF y la reglamentación nacional de los servicios contribuyen a reducir los eventuales efectos de inhibición del comercio.

Estimación de los efectos de las MNA y las medidas relativas a los servicios en el comercio.- Varios estudios han tratado de cuantificar el efecto de las medidas no arancelarias en el comercio internacional. Promediando los datos de los diversos países, estos estudios llegan a la conclusión de que las MNA son casi dos veces más restrictivas del comercio que los aranceles. Otra conclusión es que, en varios países, las MNA contribuyen mucho más que los aranceles al nivel global de restricción del comercio. Sin embargo, estos resultados se basan en datos sobre las MNA que no se han actualizados desde hace unos 10 años.

Dada la disminución de los tipos arancelarios registrada desde entonces, es probable que la contribución relativa de las MNA a la restricción global del comercio haya aumentado, con lo que estas medidas serían quizás aún más importantes que los aranceles en la mayoría de los países. Además, los datos obtenidos hacen pensar que la contribución relativa de las medidas no arancelarias al nivel global de protección aumenta paralelamente al nivel del PIB per cápita.

En los estudios sobre comercio se ha constatado que las MNA aplicadas en la agricultura parecen ser más restrictivas y de mayor alcance que las aplicadas en el sector manufacturero. En el caso de los servicios, aunque por lo general las restricciones al

comercio son más importantes en los países en desarrollo que en los países de la OCDE, no parecen estar vinculadas sistemáticamente al nivel de desarrollo del país. La pauta de variación del grado de restricción de las medidas relacionadas con los servicios entre países no es la misma para los distintos sectores de servicios. Cabe señalar que los métodos elaborados en los estudios sobre este tema para estimar esos efectos en el comercio adolecen de varias limitaciones, originadas en parte en la falta de transparencia en el uso de MNA. Además, esos métodos no tienen en cuenta el impacto potencial de las cadenas mundiales de suministro. (OMC, 2016)

2.13.2 Importaciones.-

El término importaciones se define como la compra e ingreso de bienes o servicios al territorio nacional, con la intención de satisfacer las necesidades de los consumidores. Un país realiza este tipo de intercambio bajo normas y procedimientos que se regulan a través de organismos internacionales como la OMC (Organización Mundial del Comercio) y cumpliendo acuerdos comerciales con países vecinos, lo que permite obtener ventajas al momento de negociar los bienes y servicios. El Ecuador participa en acuerdos comerciales multilaterales como ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), CAN (Comunidad Andina de Naciones), ALBA (Alianza Bolivariana Para América), MERCOSUR (Mercado Común del Sur) entre otros y acuerdos bilaterales, con Chile, Brasil, entre otros. (OMC, 2016)

2.13.3 DERECHOS ARANCELARIOS.-

Es el instrumento de política económica idóneo para aplicar los derechos arancelarios a la importación de mercancías en un territorio, con el principal objetivo de “proteger” a los productos de ese territorio. Es por lo tanto una “barrera” que se aplica al momento de la importación. (Perez Cabello, 2013 p 22)

2.13.4 Modos de Transporte de Carga.-

La elección de un apropiado medio de transporte lo determina el tipo de carga que vamos a transportar así como el destino al cual queremos llegar, la comercialización de productos a nivel internacional es decir su intercambio entre países se desarrolla mediante la ubicación de la mercadería desde un país vendedor o exportador hasta un país comprador o importador. En Ecuador tenemos un importante tránsito de medios de transporte los cuales permiten mejorar la entrega de mercaderías desde y hacia el territorio nacional.

Los modos de transporte más comúnmente utilizados en el comercio internacional son: Transporte Aéreo, Transporte Marítimo y Transporte Terrestre.

2.13.5 MEDIOS DE TRANSPORTE.-

Los medios de transporte son considerados aquellos mecanismos mediante los cuales podemos transportar las mercaderías los podemos dividir según el modo de transporte utilizado, dentro los medios de transporte según su modo de transporte.

2.13.6 TRANSPORTE AÉREO.-

El transporte aéreo constituye uno de los medios comerciales más rápidos y seguros que permite el intercambio comercial de las mercaderías, sin embargo presenta entre su principal limitante la capacidad de carga por el limitado espacio de las naves, por otro lado su rapidez lo hace el modo de transporte ideal para una serie de productos con características de perecibles, médicos, electrónicos y animales vivos y productos frágiles, su costo en cuanto a los seguros es relativamente más barato pues los tiempos de permanencia en la aeronave es menor su costo es más alto.

Como sabemos a cada modo de transporte se le atribuye un medio de transporte. Para el transporte aéreo mencionaremos sus dos principales medios, el avión y el helicóptero, siendo este último el menos utilizado. Cabe mencionar que el documento que se genera de la contratación de este modo de transporte toma el nombre de Guía

Aérea más comúnmente reconocida como AWB por sus siglas en inglés y sus características son guía aérea hija, master y nieta según se contrate con la aerolínea o con un agente de carga internacional.

Medios de Transporte Aéreo.- en esta categoría se pueden anotar a los aviones y los helicópteros.

2.13.7 TRANSPORTE MARÍTIMO.-

Para el comercio internacional el transporte marítimo es uno de los modos más antiguos y más utilizados, sus naves permiten el traslado de grandes cantidades de mercaderías sus costos son generalmente más económicos sin embargo el seguro de dichas mercaderías se incrementa por los días que le toma a una embarcación llegar de un destino a otro, pues le permite trasladarse grandes distancias, este modo de transporte cuenta con diferentes tipos de medios entre los que anotamos portacontenedores, Graneleros, Gaseros, frigoríficos se puede casi asegurar que según el tipo de mercadería que se desee transportar se cuenta con el tipo de embarcación adecuada, se cuenta también con frecuencias establecidas y rutas previamente trazadas lo que garantiza una frecuencia en los viajes para programar el envío- recepción de las mercaderías.

Medios de Transporte Marítimo.- Este medio de transporte es el más utilizado entre los comerciantes y de los que se mencionan los siguientes: Porta Contenedores, Petroleros, Graneleros, Gaseros, Cargueros, Frigoríficos, RO-RO, Dragas entre otros.

2.13.8 TRANSPORTE TERRESTRE.-

Este modo de transporte es muy versátil y comúnmente es utilizado por cualquier tipo de empresa es decir por empresas pequeña medianas y grandes. Garantizando un servicio de entrega de mercadería puerta a puerta. La versatilidad de este tipo de transporte permite trasladar mercadería de todo tipo en contenedores, refrigerada, tracto camiones para líquidos, gases, tracto camiones multinivel para el traslado de vehículos de diferentes tamaños.

Este modo de transporte maneja los tiempos de la logística propiamente dicha es decir la manipulación de la mercadería la carga la descarga la estiba y el almacenaje de ser necesaria la documentación derivada de este modo de transporte es conocido como Carta Porte Internacional donde se encuentra al detalle toda la información de la carga transportada.

Existen otros modos de transporte que son utilizados dependiendo del país, la región, la cultura y por qué no decirlo la constante evolución y la siempre valida necesidad de abaratar los costos del transporte de mercaderías que permitan optimizar las negociaciones internacionales pues es considerado el más importante eslabón dentro de la cadena logística.

Medios de transporte Terrestre.- se puede anotar en esta categoría a todos los camiones, camionetas, carro tanques, cama baja entre otros.

2.13.9 TRANSPORTE MULTIMODAL.-

Este modo de transportación de mercaderías obedece a la combinación de dos o más modos de transporte anteriormente señalados y muy útil para llegar a puntos geográficos más complejos y hasta para la entrega de mercadería lo más próximo a los clientes pues son varios empresas naturales o jurídicas que se encargan del traslado de mercaderías utilizando diferentes medios y modos de transporte. (Andina, 2013)

2.13.10 CONTENDORES.-

Existe una gran e importante utilización de embarcaciones porta contenedores pues mucha de las mercaderías que se necesitan transportar deben viajar protegidas y cumpliendo las exigencias de empaque y embalaje que los importadores requieren, esto sin duda obliga a la utilización de contenedores los cuales cumplen con este objetivo y también presentan una clasificación que se mencionara a continuación. (Andina, 2013)

Se conocen como unidades de almacenamiento de mercaderías lo cual permite la transportación, son comúnmente de acero sin embargo también se fabrican con otros

materiales como el aluminio tienen dentro de sus principales características pisos de madera contrachapada para evitar la humedad, cuentan con diseños en sus esquinas superiores e inferiores externas que facilitan el enganche de grúas y soporte para las plataformas de los camiones de que los transportan tienen diferentes aplicaciones, diseños, medidas y capacidades las cuales se expondrán en la siguiente imagen:

Gráfico 17 Tipos de Contenedores

Tipo de Contenedor	Ancho de Puerta	Altura de Puerta	Apertura Techo	Largo Interior	Ancho Interior	Altura Interior	volumen m3	Uso
20' Box	2.28 - 2.32	2.27 - 2.29		5.88 - 5.90	2.33 - 2.35	2.36 - 2.39	33.3	Todo tipo de carga general
40' Box	2.28 - 2.33	2.27 - 2.29		11.96 - 12.00	2.33 - 2.35	2.36 - 2.39	67.7	Todo tipo de carga general
40' High Cube	2.28 - 2.34	2.58 - 2.59		12.00 - 12.02	2.33 - 2.35	2.67 - 2.69	76.5	Todo tipo de carga general
20' Reefer	2.26 - 2.28	2.20 - 2.22		5.42 - 5.48	2.26 - 2.29	2.21 - 2.23	33.3	Mercaderías que requieren control constante de temperatura y suministro de aire
40' Reefer	2.26 - 2.29	2.17 - 2.20		11.56 - 11.57	2.26 - 2.29	2.20 - 2.20	33.3	Mercaderías que requieren control constante de temperatura y suministro de aire
40' Reefer Cube	2.26 - 2.29	2.40 - 2.43		11.56 - 11.60	2.26 - 2.29	2.48 - 2.51	33.3	Mercaderías que requieren control constante de temperatura y suministro de aire
20' Open Top	2.28 - 2.33	2.27	2.21 X 5.43	5.88 - 5.90	2.33 - 2.34	2.35	31.8	Mercaderías con sobredimensión de altura
40' Open Top	2.28 - 2.33	2.27	2.21 X 11.57	11.96 - 12.02	2.33 - 2.34	2.35 - 2.37	67.1	Mercaderías con sobredimensión de altura
20' Hardtop	2.34	2.28		5.98	2.34	2.38		Mercaderías pesadas
40' Hardtop	2.34	2.29		12.02	2.34	2.39		Mercaderías pesadas
20' Flat				5.7	2.36	2.24	27.6	Mercaderías pesadas y con sobredimensión
40' Flat				11.83	2.22	1.98	58.7	Mercaderías pesadas y con sobredimensión
20'/40' Platform				6.06/12.19	2.44	2.39		Mercaderías pesadas y con sobredimensión
20' Ventilated	2.34	2.29		5.99	2.32	2.01/2.12		Mercaderías que requieren ventilación
20'/40' Insulated	2.29	2.07		5.72/11.84	2.29/2.29			Mercaderías que requieren control constante de temperatura y suministro controlado de aire
20' Bulk	2.34	2.29		5.93	2.36	2.34		Mercaderías secas a granel

FUENTE: CAN

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.13.11 *TARIFAS-NAVIERAS*

Antes de hablar de tarifas navieras hablemos un poco de lo que se conoce como transporte de mercaderías vía marítima, este pequeño pero muy amplio concepto nos permite realizar el traslado de las mercaderías desde el exterior a el país de destino o importador, es por esta razón que el transporte marítimo se constituye como lo mencionamos anteriormente en el modo de transporte más utilizado para el traslado de mercaderías.

Es importante contar con una persona sea natural o jurídica que pueda satisfacer esta necesidad dentro de la cadena logística pues el viaje de las mercancías está previsto según el tipo de carga y por los costos que representan a trasladarse por medio de barcos cargueros normalmente porta contenedores los cuales facilitan la manipulación de las mercaderías, es por esta razón que tanto consolidadoras de cargas o agencias navieras ofrecen este servicio para facilitar esta operación.

Los costos definidos según el tipo de negociación que queremos realizar y lógicamente según la modalidad de la misma es decir vía consolidadoras de carga o agencia naviera varían y los mencionaremos más adelante.

Para entender de mejor manera cual es la diferencia entre consolidadora de carga y agencia naviera, se explicará a continuación brevemente sus definiciones y en que radica esta diferencia.

2.13.12 *Consolidadora de Carga.*

La consolidadora de carga se establece como un intermediario entre el importador y el medio de transporte a fin de facilitar la operación del envío y recepción de mercaderías desde y hacia el territorio nacional. La finalidad de este tipo de operadores de comercio exterior es facilitar a empresas comúnmente medianas o pequeñas a conseguir tarifas más económicas para llevar o traer su mercadería ya que pueden utilizar uno o varios medios de transporte marítimos es decir contenedores para el traslado de las mercaderías de varios importadores dentro de la misma unidad de

transporte o contenedor así también pueden traer o enviar mercaderías embaladas en un mismo pallet dependiendo de las dimensiones de la carga.

Las consolidadoras de carga ofrecen tarifas más convenientes cuando se trata de trasladar bajos volúmenes de mercancías y esto hace que sus clientes aprovechen de esta facilidad para operar sus transacciones sin ningún tipo de inconvenientes.

2.13.13 Agencias Navieras.-

Las agencias navieras buscan satisfacer las necesidades de clientes relativamente más grandes o quienes se dedican a la importación o exportación de grandes volúmenes de carga son representantes de las embarcaciones que han delegado esta negociación que los dueños propiamente dichos de los medios de transporte no pueden realizar.

A diferencia de las consolidadoras las agencias navieras buscan a este tipo de clientes para asegurar que las embarcaciones o buques cuenten con la cantidad de contenedores adecuada para a su vez abaratar el costo del flete marítimo. Así entre ambos operadores las agencias navieras y consolidadores de carga envían en contenedores las cargas buscando siempre la optimización de los costos.

Luego de esta breve explicación se podrán establecer algunos rubros de las tarifas navieras como mencionamos al principio de este punto.

2.13.14 GASTOS LOCALES.-

Analizaremos los gastos locales a las importaciones y aquellos valores que deben ser cancelados para poder realizar la desaduanización de las mercaderías importadas.

Siendo Contecon el principal operador portuario del puerto más importante del Ecuador como lo es el Puerto de Guayaquil, basaremos el proceso de emisión de factura para retiro de la mercadería en información proporcionada por la mencionada institución.

Para este desarrollo describiremos el proceso de emisión de la factura de la siguiente manera, en las respectivas ventillas de atención al cliente de Contecon se deberá presentar:

- Número de carga (MRN-MSN-HSN),
- CAS física o electrónica (según corresponda),
- Para trámites con Autorizaciones del SENA E mediante actos administrativos, se debe presentar una copia del documento (Providencias),
- Datos de la empresa de transporte o nombre del conductor y placa del vehículo que realizará el retiro, necesario para la respectiva emisión del pase de puerta.

Las personas autorizadas para realizar los trámites en las respectivas ventanillas de atención al cliente de Contecon son:

- Agente o Auxiliar de Aduana debidamente acreditados por el SENA E, presentando la respectiva credencial que los faculta como tales.
- Importador con su debido documento de identidad o alguna persona natural que el importador autorice legalmente, por medio de carta notariada, adjuntando copias de cédulas, nombramiento del representante legal.

Una vez realizado el trámite y cancelados los valores correspondientes, al momento de recibir los pases de puerta, los mismos deben ser revisados íntegramente verificando que la información cumpla con lo solicitado y proceder a firmar el documento incluyendo adicionalmente nombre completo y número de cédula.

De presentarse un pase de puerta incompleto sin nombre, firma y número de cédula de identidad de la persona autorizada en el Control de Acceso a Puertas (Garitas), no se permitirá el ingreso del vehículo.

Para poder comprender de mejor manera presentaremos una tabla que indica de manera clara y precisa las diferentes definiciones enunciadas en el proceso de emisión de la factura con los valores de la factura para el retiro de la mercadería.

Tabla 9 Nomenclatura de Términos

NUMERO CARGA	COMBINACIÓN DELMRN-HSN-MSN
DAI	Declaración Aduanera de Importación
RIDT	Respuesta de Aprobación de Salida
MRN	Manifest Reference Number
IMDT	Informe de Ingreso de Mercancía
HSN	Número secuencial del Documento de transporte House que registra la consolidadora de carga en el sistema informático "Ecuapass"
MSN	Número secuencial del número de documento de transporte máster que registra la línea naviera en el sistema informático "Ecuapass"
CAS / e-CAS	Carta de Autorización de Salida Física / Electrónica
ECUAPASS	Sistema Informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
SPARCS N4	Sistema para planificar y ejecutar la operación de transferencia de carga. TOS – Terminal Operation System
BILLING SPARCS N4	Sistema el cual registra todo servicio otorgado a la carga dentro de la terminal para proceder con la posterior generación de la factura.
WEB BILLING	Sistema de interface que permite interactuar con el BILLING SPARCS N4 para la generación de la factura.

Fuente: CONTECON
Elaborado Por: Autor

Para efectos didácticos presentaremos los valores que se desglosan en las facturas por pagos de tasas a servicios portuarios para el retiro de contenedores, estos conceptos son manejados casi de forma igualitaria por los operadores de comercio exterior sean estos consolidadores de carga tanto por agencias navieras, ambos tienen valores incluso similares los cuales procedemos a especificar en el Gráfico No 18

Gráfico 18 Tarifas Navieras

Cód Principal	Cód Auxiliar	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Descuento
9010839	9010839	1.000000	ALMACENAJE_CONT_40_1-5ds	155.520000	0.00
9010350	9010350	1.000000	ALMACENAJE CONT 40 D/1 - 8 DIA	23.340000	0.00
9000156	9000156	5.000000	PROVISION/COLOCACION D/SELLOS	12.000000	0.00
9000265	9000265	3.000000	PESAJE	39.000000	0.00
9001224	9001224	3.000000	DESPACHO D/ CONTENEDOR	63.000000	0.00
9008903	9008903	3.000000	MANIPULEO INTERNO IMPO	21.000000	0.00
9010210	9010210	3.000000	SERVICIO DE FUMIGACION	6.360000	0.00
9000214	9000214	2.000000	AFORO	108.000000	0.00

Fuente: FERTISA

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Cuando tenemos que realizar el proceso de desaduanización de la mercadería contenedorizada debemos considerar que tipo de operador fue contratado para este proceso, y cuándo este servicio es prestado por parte de la Naviera. Vamos a notar cambios en la descripción de los servicios prestados en relación a los detallados en el cuadro anterior.

Los valores incluyen la emisión del BL por ejemplo y demás rubros que se encuentran detallados en el Gráfico No. 19

Gráfico 19 Tasas por Servicios Portuarios

Cód. Principal	Cód. Auxiliar	Cant.	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuent.	Precio Total
00094		1	SERVICIO ADMINISTRATIVO IMPORTACION		127.19	0.00	127.19
00002		3	RECEPCIÓN E INSPECCION DE CONTENEDOR IMPORT		65.79	0.00	197.37
00003		1	EMISION DE BL IMPORT		58.04	0.00	58.04
00081		3	SERV.CONTRATACION SEGURO CNTR.DRY IMP.		30.00	0.00	90.00
00074		3	EXONERACION DE GARANTIA POR CONTENEDOR / CONT: FCIU8132235 / CONT: DFSU6687433 / CONT: EMCU9745584		22.32	0.00	66.96

Fuente: GREENANDES ECUADOR S.A.

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

El proceso de importación tiene varios pasos y procedimientos que son necesarios conocer al detalle para evitar incurrir en algún error que nos proporcione dificultades frente al retiro de la mercadería desde el terminal portuario. Para garantizar un proceso limpio y adecuado que cumpla los procedimientos y formalidades que detallamos en el Gráfico No. 20 a continuación.

Gráfico 20 Pasos Claves para Importar



Fuente: Aduana del Ecuador
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

2.14 MARCO INSTITUCIONAL

2.14.1 MARCO INSTITUCIONAL NACIONAL

Dentro del universo de productos importados desde el Ecuador, existen aquellos que por sus características no pueden ingresar libremente, puesto que requieren cierto control que ejercen las instituciones gubernamentales para proteger la salud de la población y la producción nacional. En el País las instituciones que controlan el ingreso de ciertos tipos de productos son:

2.14.1.1 SECRETARIA TÉCNICA DE DROGAS.-

Institución gubernamental que se encarga del control de sustancias sujetas a fiscalización, la cual dentro de sus atribuciones puede emitir:

Calificación.- Documento mediante el cual una persona natural o jurídica puede legalmente importar, exportar, producir, almacenar, transportar, prestar servicios, utilizar en procesos industriales o comercializar localmente sustancias sujetas a fiscalización;

Licencia.- documento mediante el cual una persona natural o jurídica puede distribuir medicamentos que contengan sustancias sujetas a fiscalización. La calificación y licencia otorgadas a las personas naturales o jurídicas tendrán vigencia hasta el 31 de diciembre de cada año, independientemente de la fecha de su emisión, con la obligación de renovar cada año. (drogas, 2016)

2.14.2 INEN.-

Servicio Ecuatoriano de Normalización creado en 1970, es una entidad nacional encargada de proponer la normalización Metrología y reglamentación técnica ecuatoriana teniendo como objetivos elaborar las propuestas de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad.

Organismo competente de garantizar los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud en todos sus aspectos enfocado en el mejoramiento continuo de la productividad y competitividad de los y las ecuatorianas (Normalización, 2016)

2.15 MARCO INSTITUCIONAL SUPRANACIONAL

2.15.1 OMC.- GATT.-

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio firmado el 30 de octubre de 1947 es un sistema de intercambio de bienes y servicios de forma multilateral entre los países miembros, para 1994 la OMC, sustituye al GATT y se establece como La Organización Mundial del Comercio la cual se define como una organización internacional que se encarga de supervisar el sistema multilateral del comercio.

2.15.2 ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración.- se considera como el más grande de los grupos de integración económica en Latinoamérica está conformado por 13 países miembros, Ecuador entre ellos. Se suscribió el 12 de agosto de 1980 en Montevideo Uruguay con principios generales de pluralismo en materia económica y política; orientados de manera directa a la formación de un mercado común Latinoamericano; flexibilidad para los países en vías de desarrollo y multiplicador de instrumentos que faciliten el comercio internacional entre sus miembros.

2.15.3 CAN

Comunidad Andina de Naciones.- Comunidad de países que se aglutinan de manera voluntaria con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, equilibrado y autónomo mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana, Formada por cuatro países Bolivia- Colombia- Ecuador y Perú.

2.15.4 ALBA

Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América.- Es una organización internacional de ámbito regional, la cual se concentra en la participación de países de América Latina y el Caribe la cual enfatiza su lucha contra la pobreza y la exclusión social con base en doctrinas d extrema izquierda.

2.15.5 ACUERDOS BILATERALES

Los acuerdos comerciales bilaterales que sostiene el Ecuador con varios países del mundo evidencian su constante búsqueda de mejorar el intercambio comercial de sus productos, lo que permite dinamizar su economía en beneficio de todos, especialmente de sus exportadores. La descripción de estos acuerdos se presenta en un esquema detallado en la tabla No. 10 (ver Anexo No.1)

2.16 MARCO LEGAL

2.16.1 MARCO LEGAL SUPRANACIONAL

2.16.1.1 OMC

El artículo VI del Acuerdo General de la OMC, otorga a las partes contratantes el derecho a aplicar medidas antidumping, es decir, medidas en contra de las importaciones de un producto cuyo precio de exportación es inferior a su “valor normal” (generalmente, el precio del producto en el mercado interno del país exportador), cuando las importaciones objeto de dumping causen daño a una producción nacional del territorio de la parte contratante importadora. (Ver Anexo No. 2)

2.17 MARCO LEGAL NACIONAL

2.17.1 REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO, RTE INEN 228

“BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”;

Que mediante Acuerdo Ministerial No. 11446 del 25 de noviembre de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 599 del 19 de diciembre de 2011, se delega a la Subsecretaría de la Calidad la facultad de aprobar y oficializar los proyectos de normas o reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos por el INEN en el ámbito de su competencia de conformidad con lo previsto en la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y en su Reglamento General; y, En ejercicio de las facultades que le concede la Ley,

RESUELVE:

ARTÍCULO 1.- Aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el siguiente:

REGLAMENTO TÉCNICO ECUATORIANO RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE” (Ver Anexo No. 3)

2.18 LEY DEL SISTEMA ECUATORIANO DE LA CALIDAD

CAPITULO IV

Del Organismo de Acreditación Ecuatoriano

Art. 20.- Constitúyase el Organismo de Acreditación Ecuatoriano - OAE, órgano oficial en materia de acreditación y como una entidad técnica de Derecho Público, adscrito al Ministerio de Industrias y Productividad, con personería jurídica, patrimonio y fondos propios, con autonomía administrativa, económica, financiera y operativa; con sede en Quito y competencia a nivel nacional; podrá establecer oficinas dentro y fuera del territorio nacional; y, se regirá conforme a los lineamientos y prácticas

internacionales reconocidas y por lo dispuesto en la presente Ley y su reglamento. (Ecuatoriana, 2014)

2.19 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES

Este documento contiene la reglamentación y regulación de las exportaciones e importaciones de los productos desde y hacia el territorio nacional y los mecanismos que se llevan a cabo en el comercio internacional de mercaderías en el territorio Aduanero Ecuatoriano (Ver Anexo No.4)

2.20 LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.-

Título Segundo

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Capítulo I

OBJETO DEL IMPUESTO

Art. 52.- Objeto del impuesto.- Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley. (Nacional H. C., 2014)

Art. 53.- Concepto de transferencia.- Para efectos de este impuesto, se considera transferencia:

1. Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, así como los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos, aun cuando la

transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen dicha transferencia y de las condiciones que pacten las partes.

2. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y,

3. El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta. (Nacional H. C., 2014)

Capítulo III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Métodos de la Investigación

3.1.1.1 Métodos Estadísticos.-

La investigación se lleva a cabo mediante métodos estadísticos los cuales ayudan a recoger, organizar resumir y analizar los datos obtenidos facilitando la determinación de conclusiones validas que contribuyan al análisis del caso de estudio.

3.2 Diseño de la Investigación.-

Para esta investigación se considera un diseño de tipo cuantitativo el cual establece como su principal elemento la toma de decisiones de carácter administrativas sin dejarse influenciar por el capricho ni las emociones, dejando de lado la adivinación las cuales no forman parte de este análisis.

Para cumplir con este análisis se deberán tomar los datos, procesarlos y transformarlos en información siendo esta la esencia del análisis cuantitativo.

3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.-

La Investigación se nutre del análisis – síntesis y las entrevistas donde prevalece el aspecto histórico que analiza la trayectoria real de los procesos en una etapa o periodo.

3.4 TIPO DE INVESTIGACIÓN.-

La investigación será de carácter Explicativa

3.5 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.-

La Investigación está basada en un enfoque cualitativo.

3.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.-

3.6.1 Variable dependiente.-

Se define como la influencia que tienen las barreras no arancelarias a las importaciones de Acero inoxidable

3.6.2 Variable Independiente.-

Se constituye para esta investigación en: la imposición de las barreras no arancelarias a las importaciones de acero Inoxidable.

3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA.-

Se procedió a realizar entrevistas a las cuatro personas que conforman el Dpto. de Comercio Exterior de las Cía. Iván Bohman y a su Gerente General, quien es la persona encargada de supervisar y aprobar los procesos y procedimientos planteados por el departamento. Es decir trabajaremos con el 100% de la Población.

3.8 LA ENTREVISTA

Formato de la entrevista: Con la finalidad de encontrar información del proceso de importación de los aceros inoxidable realizaremos entrevistas a los funcionarios encargados de este proceso. Para lo cual tenemos el siguiente esquema de preguntas abiertas.

Diseño de Entrevista: para este estudio se utilizó como una de las fuentes de información la recopilación de los criterios de los trabajadores del departamento de importaciones mediante la entrevista; la misma que se la realizó a 4 personas que conforman el departamento y al Gerente General quien realiza las funciones de apoyo, supervisión y control al mencionado departamento y a su personal.

A continuación procederemos a presentar las 26 preguntas que se formularon en las respectivas entrevistas:

3.8.1 PREGUNTAS

- 1.- ¿Cuánto tiempo tiene trabajando en esta empresa?
- 2.- ¿Cuánto tiempo tiene colaborando en el Dpto. de Comercio Exterior?
- 3.- ¿Considera usted que tiene un buen ambiente laboral?
Bueno Regular Aceptable
- 4.- ¿Qué función específica desempeña en su trabajo?
- 5.- ¿Cuánto de su trabajo es evaluado y con qué frecuencia?
- 6.- ¿Considera que las importaciones de aceros Inoxidables están en iguales, mejores o peores condiciones que en años anteriores?

7.- ¿Cumple el Dpto. de importaciones con los pedidos generados por la gerencia en cuanto al abastecimiento de aceros inoxidable?

8.- ¿Cuáles son los principales motivos de ese incumplimiento?

9.- ¿Qué conoce de las medidas no arancelarias?, sabe lo que significan? y como afectan su trabajo?

10.- ¿Que acciones ha tomado la empresa en la aplicación de estas medidas?

11.- ¿Cuales son las principales afectaciones a las importaciones que ha notado en cuanto a la aplicacion de medidas no arancelarias?

12.- ¿Pertenece la empresa a algún gremio o sector para este tipo de mercaderias?

13.- ¿Qué reacción ha tenido el gremio frente a las medidas adoptadas?

14.- ¿Qué acciones se han tomado frente a este tipo de disposiciones?

15.- ¿Cuál es la principal restricción que su empresa ha sufrido después de impuestas las medidas?

16.- ¿La empresa participó en la implementación de éstas medidas de alguna manera o fueron directamente notificados?

17.- ¿Qué están haciendo para cumplir con las medidas?

18.- ¿Creen que es posible presentar algún tipo de reforma a estas medidas?

19.-¿Quiénes consideran ustedes, serían los representantes para proponer este cambio?

20.- ¿Las medidas no arancelarias presentadas provocaron algún impacto además del comercial en su dpto. o empresa?

21.- ¿Hubo despidos de personal?, que otro tipo de recorte se realizaron en su empresa/Dpto?

22.- ¿Cuáles son los síntomas más relevantes luego de la imposición de éstas medidas en cuanto al mercado de estos materiales que usted puede destacar?

23.- ¿Usted considera que las importaciones, y trámites en general han decaído en el período 2012-2015?

3.9 RESULTADOS Y ANALISIS

3.9.1 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA

Se entrevistó en primera instancia a las dos personas que trabajan en la parte operativa del departamento de importaciones, quienes tienen cargo de asistentes, las cuales nos proporcionaron importante información que detallaremos a continuación.

3.9.1.1 Entrevista No.1(Asistente)

Esta persona considera que pese a trabajar por más de cinco años en la compañía aprende día a día cosas nuevas, se desempeña como asistente del departamento de importaciones y cree que el ambiente laboral de la empresa es bastante favorable. El trabajo que desempeña recibe evaluación mensual por parte de su jefe y ante cualquier novedad o contingencia de ser necesario.

Se le consultó su impresión en cuanto a la problemática que presentan las importaciones en relación con años anteriores, indicó que desde su punto de vista no tienen cambio alguno excepto por el volumen de las mismas las cuales han disminuido en relación con años anteriores. Cuando hablamos de los pedidos realizados por sus clientes nos indican que las cantidades de aceros inoxidable para su importación son aprobadas por la Gerencia General, quien establece la cantidad y tipo de acero que se va a importar, sin embargo sostuvo que los pedidos son atendidos a la brevedad posible.

Cuando se le preguntó acerca de las medidas no arancelarias se pudo evidenciar una confusión ligera, muy común en cuanto a medidas arancelarias por el tema de salvaguardias. La entrevista permitió conocer cuál es la naturaleza de estas medidas, su impacto y las implicaciones a las labores de este tipo de cargos que a veces son imperceptibles.

En cuanto a las medidas contempladas por la empresa sobre los aspectos de las restricciones nos supo indicar que la disposición se cumplió con todas las exigencias requeridas en la norma. Con esta disposición se encontró ciertas dificultades pues varios de los proveedores en el exterior no podían cumplir con las mismas.

En el ámbito empresarial pudimos conocer que la empresa IBCA, cuenta con afiliación a la Cámara de Comercio de Guayaquil, sin embargo desconocía si a nivel de grupo se estaba tomando alguna acción frente a los requerimientos. Estas medidas no son tratadas a este nivel jerárquico, por tal motivo no pudimos obtener mayor información.

Cuando se pregunta sobre el tipo de restricción que se evidencia en la empresa por aplicación de las medidas, se explica que los volúmenes de importación son los más afectados. No se pudo obtener información sobre el tipo de participación sobre la elaboración de estas medidas, y sostienen que es difícil cambiar las disposiciones que se emiten de entes gubernamentales; además aclara que no hay forma de cambiarlas.

En cuanto a las implicaciones no comerciales prefiere no referirse al tema tratado, y no dio mayores detalles.

Considera la entrevistada que la principal implicación que tienen en el departamento es el número de importaciones el cual evidentemente ha bajado. Con esta información se procedió a cerrar la entrevista.

3.9.1.2 Entrevista No.2(Asistente)

Cuando se desarrolló esta entrevista el personal evidenció más confianza y pese a efectuarse de manera individual, se obtuvieron respuestas muy similares. En cuanto al tiempo de trabajo esta persona tiene aproximadamente 7 años en la empresa hace dos años prestan sus servicios para el departamento de importaciones y considera que su trabajo es estresante y de mucha responsabilidad lo que le obliga a estar siempre pendiente de los detalles. Esta persona se encarga del contacto con el agente de aduanas y transportista para la desaduanización de las mercaderías. En cuanto a su labor específica se refiere, explica además que el ambiente de trabajo es bueno y que sus labores son también evaluadas mensualmente por su jefe inmediato.

Analiza y considera que las importaciones se mantienen iguales en cuanto al proceso propiamente dicho. Explica que por la naturaleza de su trabajo desconoce si las cantidades importadas son las cantidades solicitadas pues ella gestiona el retiro de contenedores por valores en peso y que le queda muy difícil emitir un criterio sobre este tema. Desde su óptica ella cumple oportunamente con los pedidos pues son las cantidades de contenedores aprobados para la importación por su jefe inmediato. Conoce muy poco sobre las medidas No Arancelarias, pero aclara que su formación académica es el campo del Marketing y no de comercio exterior, por tal motivo no emite comentarios sobre este aspecto.

Desde el punto de vista de la afectación pues coincide que el volumen de las importaciones es lo que se siente en gran medida su disminución, Afirma también que la empresa es afiliada a la Cámara de Comercio de Guayaquil y a Pudeleco quienes se encargan de enviar notificaciones en cuanto a la parte técnica se refiere.

Dice además desconocer acerca si la empresa participa de foros o reuniones donde se les consulte sobre algún tipo de medidas comerciales a aplicar, sobre el proceso de importación, sin embargo es partícipe de la premisa que lo dispuesto por los entes de gubernamentales no aceptan observaciones, sobre algún tipo de medidas a aplicar al proceso de importación, sin embargo es partícipe de la premisa que lo

dispuesto por entes gubernamental no aceptan observaciones ni modificaciones sugeridas por los importadores, y que el gobierno debe proponer los ajustes necesarios

Conoce restricciones no económicas adoptadas por la empresa pues uno de sus compañeros de labores dejó de prestar sus servicios a la compañía y coincide con que la medida fue adoptada por la disminución evidente de los trámites de importación y además considera que esa disminución no sólo afecta a su empresa, sino también a transportistas y agentes de aduanas, quienes efectúan menos tramites de desaduanización y transporte de contenedores, y que se constituyen en la verdadera afectación a su trabajo.

Con esta entrevista se aclara varios de los aspectos de nuestro trabajo y establecen parámetros que también evaluaremos y analizaremos más adelante.

3.9.1.3 Entrevista No3(Jefe)

A nivel de jefatura la empresa tiene una relación estrecha con sus empleados. Esta persona tiene 25 años de labores de los cuales desde hace 15 años colabora en el departamento de importaciones. Se abordaron temas desde otra óptica indicándonos que se desempeña como Gerente de importaciones y lógicamente coincidente en contar con una relación laboral excelente en la empresa tanto con su grupo de trabajo como con los demás compañeros y jefes de área. La evaluación para cargos de gerentes es con frecuencia trimestral ante el directorio de la Cia.

Nos supo manifestar que Ivan Bohma C.A. nació y se mantiene como empresa netamente familiar que los procesos se mantienen sin cambios en lo concerniente a las importaciones. Los pedidos que llegan aprobados por la gerencia general son receptados mensualmente y su planificación le pertenece, más no la aprobación que la ejecuta la alta dirección. afirma que estos pedidos son atendidos sin mayores complicaciones.

En cuanto a las medidas No Arancelarias, nos supo explicar que la empresa cumple sus procesos basadas en normas de índole técnico que están orientadas a mejorar la calidad de los productos que ingresan al Ecuador, y que entiende que

este cumplimiento no afecta a sus labores diarias, comenta que le interesa cumplir con estas disposiciones mediante la búsqueda de nuevos proveedores que cumplan estas exigencias

En cuanto a las afectaciones se pudo anotar en primera instancia con el desabastecimiento del producto, altos costos de mercadería y una pérdida de tiempo que podría suplir con el paso de los días, pues cada vez más se familiarizan tanto la empresa como sus proveedores de aquellas normas técnicas exigibles.

La empresa no es parte de ningún gremio de importadores como tal, pero reitera la afiliación a la Cámara de Comercio de Guayaquil. No se reúne con directivos de otras empresas importadoras pero por su experiencia entiende que para todos es nuevo y complicado.

En relación con las acciones tomadas la más importante es buscar otros mercados para su abastecimiento. Dentro de las restricciones es evidente que no pueden importar todos los productos que normalmente se comercializan en esta empresa. Como sabemos la variedad de aceros inoxidable es extensa, la empresa sostiene no participó de ninguna consulta por parte de los entes gubernamentales para la imposición de estas barreras técnicas a las importaciones, y dentro de las acciones tomadas se tomó la decisión de dejar de importar aquellos productos que deben cumplir con estos requisitos.

Considera que el esfuerzo cualquiera que éste sea es inútil para presentar alguna reforma a la norma técnica, y que sólo sería posible hacer cambios cuando cambie el actual gobierno. Como Gerente de Importaciones se vio en la necesidad de acortar el personal que laboraba en su departamento; cuando se le consultó por las principales consecuencias de las medidas impuestas considera como las más relevantes los altos costos y el hecho de no poder importar las mismas cantidades de producto.

Para terminar indica que está convencida que la pérdida no sólo es para el sector importador sino también para toda la cadena logística, desde los transportistas, agentes de aduanas importadores, hasta el estado.

3.9.1.4 Entrevista No4(Gerente General)

La entrevista llevada a cabo con la alta dirección de la empresa permitió ver desde otro punto de vista las respuestas a nuestro cuestionario de preguntas en un contexto más formal y con criterios mucho más técnicos desde el punto de vista comercial y laboral. A continuación el detalle.

La Gerencia General la desempeña una persona que ingresó a la empresa hace aproximadamente 18 años y que lleva más de 10 como Gerente General. Como directivo considera que por la naturaleza del negocio, es decir de composición familiar, las relaciones y el ambiente de trabajo en general son las mejores posibles.

Su función principal es el contacto directamente con empresas que pueden llegar a ser los proveedores de la Cia. y que necesitan ser evaluados y analizados para determinar su vinculación definitiva.

La gerencia dispone de evaluaciones mensuales con el directorio de la empresa. Cuando se le consulta sobre las condiciones de las importaciones sostiene que son mucho peores que en años anteriores, y manifiesta que resulta imposible cumplir con los requerimientos de sus clientes pese a que esta dificultad no es atribuible a la Cia.

Esto es difícil de explicar comentó, pues pese a no considerarlo un incumplimiento, está claro que para los principales proveedores de aceros inoxidable a nivel nacional el Ecuador no es un mercado atractivo por sus bajos volúmenes de compras y que adicional a esta realidad el país exige normativas que otros mercados más importantes no requieren.

En cuanto a las barreras no arancelarias explica que en efecto son aquellas que impiden el libre ingreso de mercancías al territorio nacional pero que son además consideradas como exageradas por parte de sus proveedores y prefieren vender a otros importadores a nivel mundial. La principal idea adoptada para contrarrestar estas exigencias mediante la búsqueda de proveedores en mercados europeos que a puertas de

la firma de un convenio con la Unión europea podrían estar exentos de cumplir con estas regulaciones de tipo técnico.

Otro efecto que provocan estas regulaciones son el desabastecimiento del mercado y pérdida de sus clientes. pese a estar afiliados a la Cámara de Comercio de Guayaquil como gremio comercial más importante de la ciudad. Como directivo de una empresa se muestra convencido que todo el sector importador está en muy malas condiciones y que sus clientes, quienes necesitan el producto, están perdiendo competitividad pues no tienen materias primas para trabajar y el descontento es generalizado.

Las opciones para evitar este inconveniente definitivamente es contar con un nuevo mercado de proveedores del material.

El entrevistado ve como la principal restricción el hecho de no importar libremente los materiales para sus clientes y conscientes de que las barreras no arancelarias buscan proteger entre otras cosas el mercado interno. La reflexión es entonces que puede proteger esta regulación si no existe mercado interno de aceros inoxidables; entonces sostiene el entrevistado que esta regulación carece de su principal fundamento técnico.

Cree el entrevistado que las empresas comercializadoras de productos en general deben ser consultadas antes de crear este tipo de normas y exigencias pues no se trata de implementar de forma arbitraria sino para garantizar la política del negocio que es ganar.

Sin embargo, y pese a estas sujetos al cumplimiento de estas normativas se está buscando alguna empresa internacional en alianza estratégica que permita cumplir con estas formalidades. Cómo es lógico se intenta mejorar y perfeccionar toda norma ley o reglamento y una alternativa, es revisar el contenido de esta norma y eliminar de la misma aquellos productos que no se produzcan localmente.

Para presentar estos cambios el entrevistado sostiene que una de las instituciones que puede presentarlos son los representantes de la Cámara de Comercio

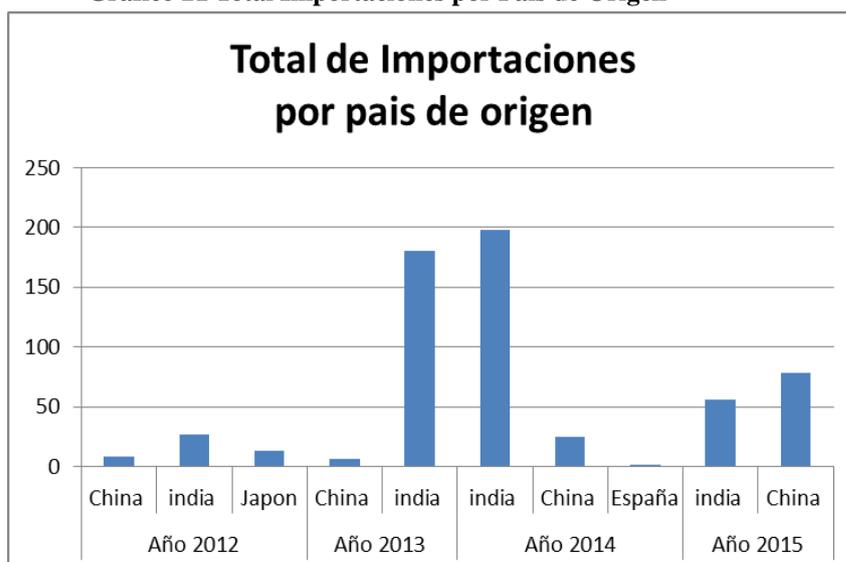
de Guayaquil, en su defecto los representantes de la propia de industrias. Se considera que a más del impacto comercial, consta el desabastecimiento del mercado y altos costos de las mercaderías, decaimiento de ventas y lógicamente de los ingresos.

Otro aspecto que impactó fue la salida de dos colaboradores que pertenecían al departamento de importaciones, una asistente y una secretaria que tuvo que ser removida a otra dependencia de la misma empresa. En general el desabastecimiento, los altos costos de los productos, los clientes que no logran encontrar materias primas para sus trabajos pues se sostiene que no hay material más caro que aquel que no se encuentra. Son los hechos más relevantes que este tipo de medidas dejan a la economía de la ciudad y porque no decirlo, del país.

3.10 Analisis de las importaciones de Aceros Inoxidables de la Cia. Ivan Bohman

Las diferentes causas aquí detalladas nos llevan a analizar que las importaciones de acero inoxidable de la Cia Ivan Bohman, son en su gran mayoría originarias de INDIA ocupando el 78% del total seguidas por CHINA con un 20% dejando el 2% restante a países como Japón y España para el período en cuestión Ver gráfico No.21

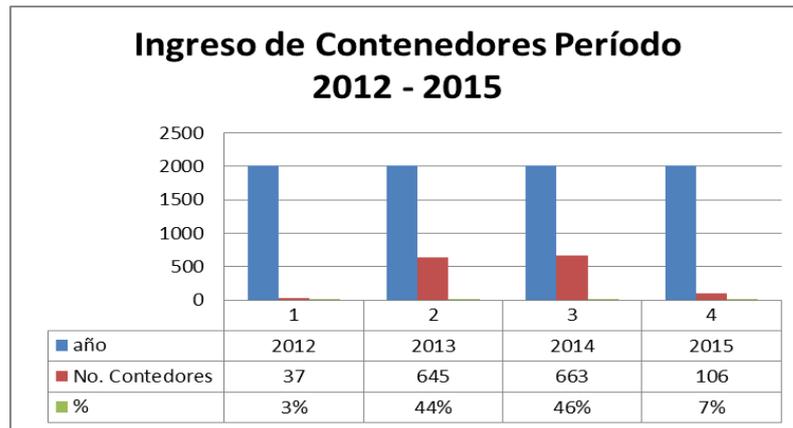
Gráfico 21 Total Importaciones por País de Origen



Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Se Analizó la cantidad de contenedores que ingresan a nuestro país con aceros inoxidable, pertenecientes a la Cia. Ivan Bohman, y vemos un incremento del 3 al 46% entre los años 2012- 2014 decayendo esta actividad al 7% para el 2015 evidenciando la contracción del mercado de manera significativa. ver gráfico No.22

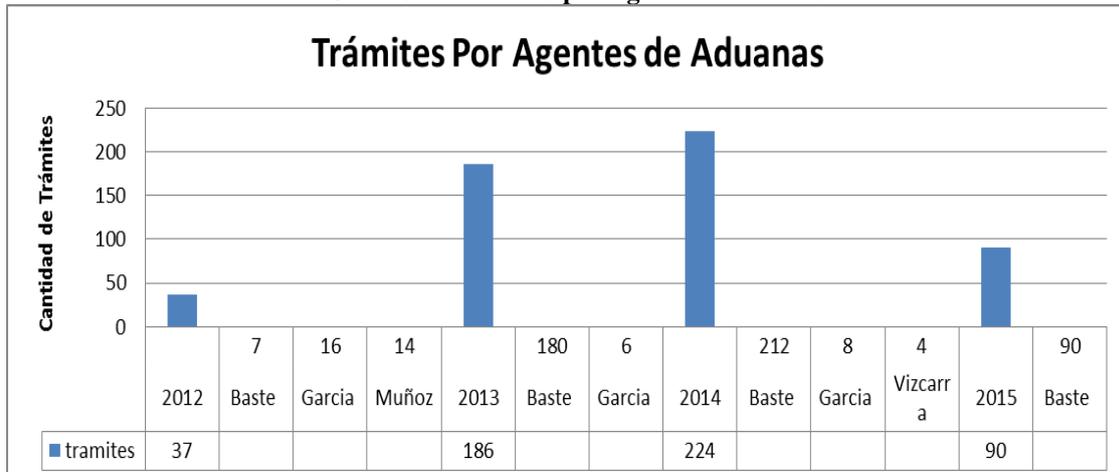
Gráfico 22 Ingreso de Contenedores Período 2012- 2015



Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Se evidenció una baja en la cantidad de trámites aduaneros asignados a los agentes de aduanas encargados de realizar la desaduanización de las mercaderías. Estos resultados implican la diferencia de trámites para el periodo analizado, pasando del 7 % hasta el 42% entre los años 2012 – 2014 sufriendo una caída notable para el 2015 al 17%

Gráfico 23 Trámites por Agente de Aduanas

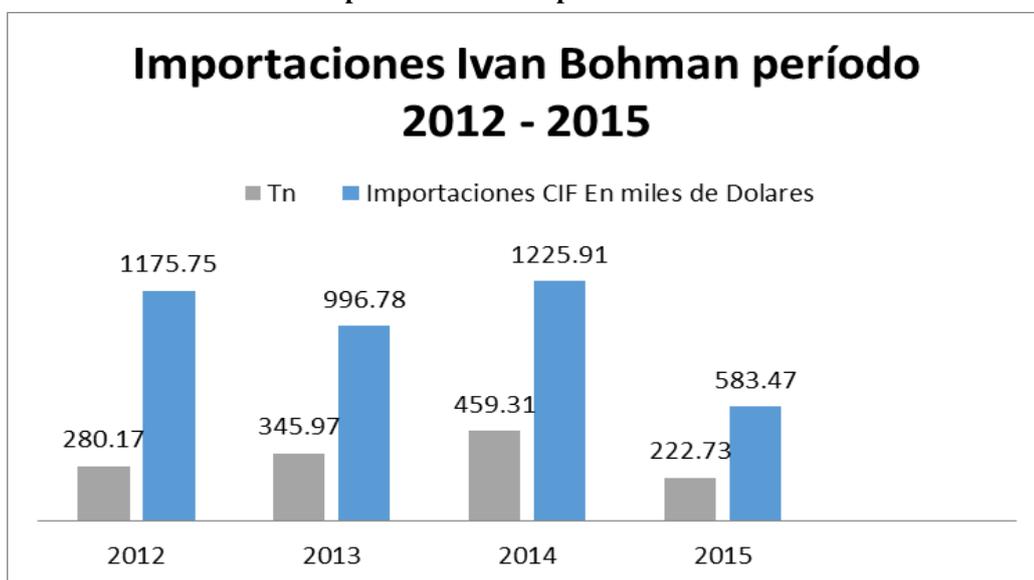


Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Las importaciones para el periodo señalado varían en los diferentes años. Entre el 2012 y 2013 vemos un incremento de las toneladas importadas Vs. un decrecimiento en los valores cancelados para el siguiente periodo. La proporción es al alza entre los dos rubros y para el periodo 2014- 2015 se notó una variación a la baja de más del 50% en ambos rubros.

Se Obtuvieron datos que permiten evidenciar una baja significativa para el año 2015 una vez aprobada y puesta en vigencia y aplicación la norma Inen para aceros inoxidables.

Gráfico 24 Importaciones IBCA período 2012-2015



Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Una vez obtenida la información de las importaciones de aceros inoxidables de IBCA, es posible coincidir en la siguiente pregunta: ¿Cuáles serían los impuestos pagados al estado de esas importaciones?,

Considerando que las importaciones generan una enorme expectativa en relación con los impuestos cancelados al estado, no sólo para este gobierno sino para cualquiera, es necesario analizar este aspecto de manera detallada para encontrar la respuesta a esa interrogante.

La muestra que se analizó es la misma que se ha venido desarrollando a lo largo de este estudio y se basa en las importaciones de aceros inoxidable los cuales como lo mencionamos anteriormente ingresan al país bajo clasificación arancelaria detallada en las partidas 7222.20.10.00 y 7222.20.90.00.

Pues bien, como se ha establecido hasta el momento la Compañía Iván Bohman C.A. se puede considerar en base al análisis efectuado como uno de los principales importadores de aceros inoxidable en el Ecuador y además, como el más importante de la ciudad de Guayaquil, motivo por el cual se analizarán los tributos cancelados por esta empresa en el período 2012-2015.

Tabla 10 Tributos por Partida Arancelaria

PARTIDA		7222201000	
Año	Σ FODINFA	Σ IVA	
2012	5,803.87	139,989.24	
2013	4,983.88	120,211.17	
2014	5,812.42	140,195.46	
2015	2,917.36	70,366.74	
Total general	19,517.53	470,762.60	

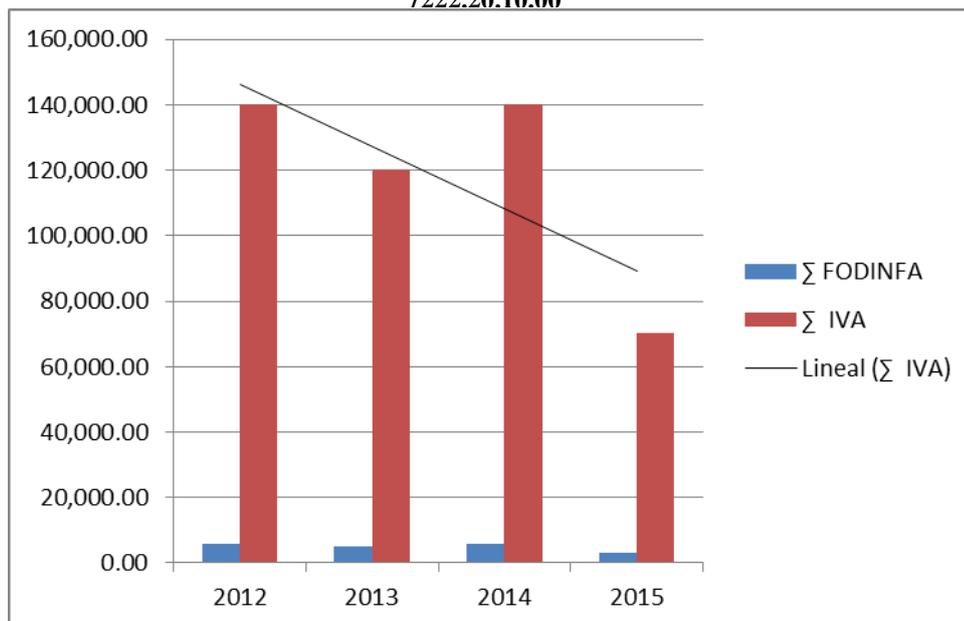
Fuente: DATASUR

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Para la partida arancelaria 7222.20.10.00 se pudo determinar que los únicos tributos a cancelar fueron Fodinfra e Iva, según se puede apreciar en la tabla No.11., pues para esta partida el porcentaje por concepto de Ad- valorem es cero.

Los valores cancelados fueron similares para los años 2012 y 2014 y existió también una tendencia a la baja para los años 2013 y 2015 sin embargo en este último año los tributos cancelados por este concepto reflejó una caída de casi el 50% según lo podemos apreciar en el gráfico No. 25 para la misma partida arancelaria.

Gráfico 25 Tributos cancelados período 2012 – 2015 Partida arancelaria 7222.20.10.00



Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Se encontró que para la partida arancelaria No. 7222.20.90.00 en el mismo periodo de análisis existe la misma condición para el tributo Ad-valorem, es decir también es cero y los valores cancelados por Fodinfra e Iva son como se detallan en la tabla No.12

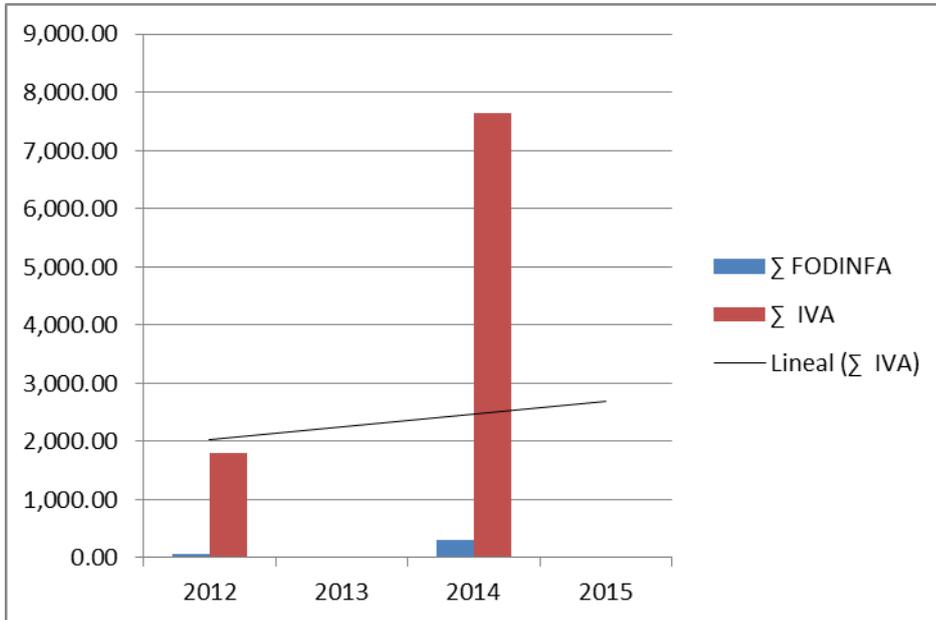
Tabla 11 Tributos por Partida Arancelaria

PARTIDA		7222209000	
Año	Σ FODINFA	Σ IVA	
2012	74.87	1,805.85	
2013	0.00	0.00	
2014	317.16	7,649.78	
2015	0.00	0.00	
Total general	392.03	9,455.63	

Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Para los años 2013 y 2015 se pudo apreciar que no existieron importaciones para esta partida arancelaria y que además en los años 2012 y 2014 los valores fueron muy diferentes en cuanto a montos cancelados se refiere pues tenemos una variación de 324% por los tributos cancelados en el 2014 con relación a los del 2012 según lo podemos apreciar en el gráfico No.26

Gráfico 26 Tributos cancelados período 2012 – 2015 Partida arancelaria 7222.20.90.00



Fuente: DATASUR
Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

3.11 CONCLUSIONES

El estudio revela que las barreras no arancelarias a la importación de aceros inoxidable impuestas desde las entidades de control en este caso el INEN restringen el libre ingreso de mercaderías al sector productivo, industrial y comercial, en este estudio se puede definir algunos aspectos sustanciales los cuales detallamos a continuación.

1.- Con medidas no arancelarias generalmente adoptadas para proteger a la industria local de un país entre otras razones, se pudo evidenciar que no existe industria local que pueda satisfacer la demanda de este mercado y la única que existe, no provee materiales clasificados en las partidas arancelarias referidas en nuestro análisis. El sector importador busca, por todos los medios posibles un acercamiento con las instituciones y entidades de control mediante sus representantes, llámense estas Cámaras de Comercio e Industrias de Guayaquil, para que en la medida de lo posible se pueda llegar a tratar este tema con las autoridades competentes y ratificar el aspecto por demás relevante que el sector importador de aceros inoxidable no está afectando a la producción nacional, pues no existe una Compañía ni pública ni privada que se dedique a la producción de este tipo de materiales en todas las medidas que se requieren.

2.- En el plano comercial el impacto producido por las barreras no arancelarias es significativo, el cual no sólo afecta a la Cia. Ivan Bohman sino a todo el sector comercial de aceros inoxidable. Esto refleja que el abastecimiento en el mercado nacional no se puede dar en términos de libertad, donde los clientes regulen el mercado de precios según la ley de oferta y demanda como principio básico de Economía. Por el contrario nos encontramos un mercado al cual no puede satisfacer su necesidad y donde a los importadores no les es posible cumplir con este propósito.

3.- Ivan Bohman, como empresa líder en el comercio local y nacional de aceros inoxidable busca trabajar con nuevos proveedores de aceros inoxidable que cumplan con las reglamentaciones impuestas vía normas o barreras no arancelarias.

3.12 RECOMENDACIONES

1.- La imposición de la norma para la importación de aceros inoxidable debe cumplirse pues Ivan Bohman considerada una empresa seria a nivel nacional está consciente de esta realidad, sin embargo y pese a ser considerada como una de las más importantes, en lo que respecta a la comercialización de aceros inoxidable es imperiosa la necesidad de apalancar una reunión mediante los organismos de representación como la Cámara de Comercio y Cámara de Industrias para presentar a la brevedad posible una oferta de reforma al reglamento técnico sobre la premisa sustancial de que en el Ecuador no existe producción de aceros inoxidable en todas sus variedades y considerando que el espíritu de la norma es entre otros la protección del mercado local el cual, al no existir, no se puede afectar.

Si no es posible cuidar, proteger ni salvaguardar a nuestra industria local con qué propósito se imponen barreras de este tipo. Pues al parecer no existió un profundo análisis y oportuno antes de imponer dichas regulaciones y se afectó de forma considerable a la Cia. Ivan Bohman hasta en un 35% de la participación del mercado local en cuanto a la comercialización de estos materiales.

2.- La empresa debe apuntar evidentemente a buscar los socios estratégicos internacionales que les permita cumplir con las normas de calidad, empaque, etiquetado y demás según el INEN, sin embargo es importante considerar que las empresas proveedoras del material tiene altos estándares de calidad reconocidos internacionalmente y que esta estrategia apenas ayudaría a cumplir principalmente con la existencia de un laboratorio acreditado internacionalmente que cumpla las regulaciones de la norma considerando que esto eleva los costos de los productos, ya que el mercado ecuatoriano es menor en comparado con los volúmenes de importaciones realizados por otros países.

La evidencia se refleja en la importación de aceros inoxidable pues se ve afectada pues no pueden ingresar libremente las mercaderías.

3.- Como sabemos el país está negociando un acuerdo con la Unión Europea, se debe analizar incluir proveedores del material de esta zona para no tener que someter a las mercaderías a este tipo de restricciones con la implementación de este tipo de acuerdos comerciales que liberan de la aplicación de normas entre sus socios comerciales.

Esto pese a que en la actualidad la calidad de los materiales es efectivamente comprobada y avalada por los proveedores serios con que cuenta esta empresa y además por la cantidad de clientes fieles a esta institución.

Anexo 1. Acuerdos Bilaterales del Ecuador

País	Instrumento	fecha de Suscripción	Entrada en vigencia
Argentina	Acuerdo de Cooperación en el Área del Comercio Internacional	22-mar-07	22-mar-07
Belarus	Memorando de Entendimiento de la Comisión Mixta de Cooperación Económica	17-oct-11	17-oct-11
Brasil	Preferencias Arancelarias	30-dic-09	16-feb-11
Catar	Acuerdo de Cooperación Económica	16-feb-13	No vigente
Chile	Acuerdo de complementación Económica	10-mar-18	29-ene-10
Colombia	Acta de Asuntos Económicos y Comerciales	05-abr-13	05-abr-13
Cuba	Acuerdo de complementación Económica	10-mar-10	25-ene-11
Guatemala	Acuerdo de Alcance Parcial de complementación Económica	15-abr-11	10-feb-13
Indonesia	Memorando de Entendimiento sobre Cooperación en comercio e Inversiones	23-jun-12	23-jun-12
Irán	Acuerdo Comercial	21-abr-11	No vigente
Panamá	Protocolo de Adhesión	02-feb-12	25-sep-12
Perú	Comité Técnico Binacional de Facilitación del Comercio Inversiones y Turismo	18-mar-11	18-mar-11
República Dominicana	Grupo Conjunto de la Relaciones Económicas	14-oct-11	14-oct-11
Turquía	Acuerdo de Cooperación Comercial	01-dic-10	No vigente
Uruguay	Convenio de Cooperación Institucional	22-nov-12	22-nov-12
Venezuela	Acuerdo Marco de Cooperación	26-mar-10	02-dic-10

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

Elaborado Por: Erik Vega Carabajo

Anexo 2. El artículo VI del acuerdo general de la OMC.

En un Acuerdo Antidumping concertado al final de la Ronda de Tokio se estipulan actualmente normas más detalladas que rigen la aplicación de dichas medidas. Las negociaciones de la Ronda Uruguay han dado lugar a una revisión de este Acuerdo que trata numerosos aspectos en los que el Acuerdo actual es impreciso y poco detallado.

En concreto, el revisado provee normas más claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además el nuevo Acuerdo aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el nuevo Acuerdo añade disposiciones relativamente concretas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal “reconstruido”, y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal del producto de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.

El Acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción.

El Acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión “producción nacional”. Con algunas excepciones, la expresión “producción nacional” se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituyan una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del Acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de mínimos (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al 2% del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del 3% de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El Acuerdo brindará a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

El Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC)

Entró en vigor en 1995, con el establecimiento de la propia OMC. Pretende dar respuesta al aumento de los obstáculos no arancelarios al comercio, y versa sobre los

requisitos técnicos que deben cumplir los productos y los procedimientos de evaluación de la conformidad.

El AOTC parte de la premisa de que los Miembros de la OMC tienen el derecho de elaborar requisitos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. No obstante, su meta es asegurar que no se creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Con ese fin delinea una serie de objetivos legítimos que justifican el establecimiento de requisitos técnicos obligatorios, y diversos principios que rigen la elaboración, adopción y aplicación de requisitos preceptivos y voluntarios y procedimientos de evaluación de la conformidad, tales como la no discriminación, la evitación de obstáculos innecesarios al comercio internacional, la armonización, la equivalencia de los reglamentos técnicos, el reconocimiento mutuo y la transparencia.

El ámbito de aplicación del Acuerdo se extiende a las instituciones de los gobiernos centrales y locales con actividades de normalización, así como a las no gubernamentales. En las secciones siguientes se ofrece una presentación más detallada del Acuerdo.

Cobertura y definiciones.-

El AOTC divide los requisitos técnicos en dos categorías: reglamentos técnicos y normas. Según el Acuerdo, reglamento técnico es un:

«Documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.», Por otra parte, una norma es un:

«Documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos

y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.»

La diferencia principal entre los reglamentos técnicos y las normas consiste en que la observancia de los primeros es obligatoria, mientras que la de las segundas no lo es. Así como de los reglamentos técnicos se trata en el texto principal del Acuerdo, de las normas se trata por separado en un Código de Buena Conducta contenido en un Anexo al Acuerdo.

Muchos de los principios que el Acuerdo aplica a los reglamentos técnicos se aplican a las normas en virtud del Código. Sin embargo, el Código está abierto a la aceptación por parte de todas las instituciones con actividades de normalización del territorio de los Miembros de la OMC, ya sean centrales, locales o no gubernamentales, así como por parte de otras regionales.

El Acuerdo se aplica también a los procedimientos para la evaluación de la conformidad, que define como: *«Todo procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar que se cumplen las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas.»* (OMC, 2016)

Objetivos legítimos.-

Según lo previsto en el Acuerdo, sólo se pueden dictar reglamentos técnicos para uno o más de los objetivos que el propio Acuerdo considera «legítimos», y que son, entre otros: «los imperativos de la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente». Los riesgos aparejados a los objetivos legítimos se evalúan teniendo en cuenta una serie de factores, entre otros: «la información disponible científica y técnica, la tecnología de elaboración conexa o los usos finales a que se destinen los productos». (OMC, 2016)

No discriminación.-

El principio de no discriminación constituye la espina dorsal del sistema de comercio internacional. En general, es un principio que prohíbe la discriminación entre los productos de Miembros de la OMC, y entre productos importados y fabricados en el país.

De acuerdo con el artículo I del GATT, la cláusula de la «nación más favorecida», los miembros de la OMC están obligados a conceder a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el otorgado a los productos de cualquier otro país. Por consiguiente, ningún país puede conceder ventajas comerciales especiales a otro, ni discriminar contra él.

Según el artículo III del GATT, la cláusula de «trato nacional», los miembros deben dar un trato a los productos importados no menos favorable que el otorgado a los productos de origen nacional. El AOTC recoge el principio de no discriminación del GATT, y afirma que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad deberán ser elaborados, adoptados y aplicados de forma no discriminatoria.

Evitación de obstáculos innecesarios al comercio internacional.-

La evitación de obstáculos innecesarios al comercio internacional es el objetivo principal del AOTC. El Acuerdo declara que los reglamentos técnicos y normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no deben ser elaborados, adoptados ni aplicados con el objeto o el efecto de crear obstáculos innecesarios al comercio. Los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad no deben restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos que entrañaría no alcanzarlo. (OMC, 2016)

ARMONIZACIÓN.-

El AOTC exhorta a los Miembros de la OMC a basar sus reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad en las normas, orientaciones

y recomendaciones internacionales cuando éstas existan o sea inminente su formulación definitiva, salvo en aquellos casos en que se consideren inapropiadas o ineficaces.

La llamada a la armonización pretende evitar que se produzcan duplicaciones indebidas de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación, y promover el empleo de los desarrollados por la comunidad internacional. Como complemento de esa recomendación, el Acuerdo exhorta a los Miembros a participar en los trabajos de las instituciones internacionales con actividad de normalización y de evaluación de la conformidad. Reconoce que pueden darse circunstancias en las que los Miembros deban dejar en suspenso la obligación de armonizar, y en determinados casos les autoriza a hacerlo.

Equivalencia y reconocimiento mutuo .-

El AOTC insta a los Miembros a reconocer como equivalentes los reglamentos técnicos de otros miembros aun cuando difieran de los suyos, siempre que tengan la convicción de que esos reglamentos cumplen adecuadamente los objetivos de sus propios reglamentos. Dado que la armonización internacional es un proceso muy lento, y a veces difícil de lograr, el Acuerdo anima a los Miembros a aceptar como equivalentes las normas respectivas mientras no sea posible la plena armonización internacional.

En cuanto a los procedimientos de evaluación de la conformidad, el Acuerdo insta a los miembros a establecer acuerdos de mutuo reconocimiento de los resultados de sus respectivos procedimientos de evaluación de la conformidad. Con esta disposición se pretende evitar la multiplicación de las verificaciones de los productos y los costos consiguientes.

Transparencia.-

La transparencia es un componente central del AOTC, que comprende obligaciones de notificación, el establecimiento de servicios de información y la creación del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. Por notificación

se entiende que un miembro de la OMC haga llegar información a los demás Miembros sobre cuestiones relativas al Acuerdo.

Las obligaciones en ese aspecto incluyen: notificar las medidas adoptadas para aplicar las disposiciones del AOTC a nivel nacional (por ejemplo, si se han incorporado dichas disposiciones a la legislación nacional); notificar la elaboración de proyectos de reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad y normas, y dar a los otros miembros un plazo de tiempo suficiente para que formulen sus comentarios (con la obligación de tomarlos en cuenta); y notificar la conclusión de cualesquiera acuerdos bilaterales o multilaterales que hagan referencia a reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad.

El AOTC estipula que cada Miembro de la OMC debe establecer un servicio de información que pueda responder a peticiones de información sobre reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad (que haya adoptado o proyecte adoptar) y facilitar los documentos pertinentes. El Acuerdo ha establecido de la misma forma un Comité de OTC en el seno de la OMC, que es un órgano permanente que actúa como foro de consultas acerca de todas las cuestiones relativas al Acuerdo. La participación en el Comité está abierta a todos los Miembros de la OMC.

Países en desarrollo.-

El Acuerdo OTC autoriza un trato especial y diferencial para los países en desarrollo, e insta a los países desarrollados a suministrarles asistencia técnica en materias relacionadas con el propio Acuerdo. (OMC, 2016)

Anexo 3. Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 228 “Barras y perfiles de acero inoxidable”

Que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 52 de la Constitución de la República del Ecuador, *“Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características”*; Que el Protocolo de Adhesión de la República del Ecuador al Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio – OMC, se publicó en el Registro Oficial

Suplemento No. 853 del 2 de enero de 1996; Que el Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio - AOTC de la OMC, en su Artículo 2 establece las disposiciones sobre la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos por instituciones del gobierno central y su notificación a los demás Miembros; Que se deben tomar en cuenta las Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC; Que el Anexo 3 del Acuerdo OTC establece el Código de Buena Conducta para la elaboración, adopción y aplicación de normas; Que la Decisión 376 de 1995 de la Comisión de la Comunidad Andina creó el “Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología”, modificado por la Decisión 419 del 30 de julio de 1997; Que la Decisión 562 del 25 de junio de 2003 de la Comisión de la Comunidad Andina establece las “Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los Países Miembros de la Comunidad Andina y a nivel comunitario”; Que mediante Ley No. 2007-76, publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 26 del 22 de febrero de 2007, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, constituye el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, que tiene como objetivo establecer el marco jurídico destinado a: *“i) Regular los principios, políticas y entidades relacionados con las actividades vinculadas con la evaluación de la conformidad, que facilite el cumplimiento de los compromisos internacionales en esta materia; ii) Garantizar el cumplimiento de los derechos ciudadanos relacionados con la seguridad, la protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, la*

preservación del medio ambiente, la protección del consumidor contra prácticas engañosas y la corrección y sanción de estas prácticas; y, iii) Promover e incentivar la cultura de la calidad y el mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana”;

Que el Servicio Ecuatoriano de Normalización - INEN, de acuerdo a las funciones determinadas en el Artículo 15, literal b) de la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, reformada en la Novena Disposición Reformatoria del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 351 del 29 de diciembre de 2010, y siguiendo el trámite reglamentario establecido en el Artículo 29 inciso primero de la misma Ley, en donde manifiesta que: *“La reglamentación técnica comprende la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos necesarios para precautelar los objetivos relacionados con la seguridad, la salud de la vida humana, animal y vegetal, la preservación del medio ambiente y la protección del consumidor contra prácticas engañosas”* ha formulado el Proyecto de Reglamento Técnico Ecuatoriano **PRTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”**;

Que en conformidad con el Artículo 2, numeral 2.9.2 del Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y el Artículo 11 de la Decisión 562 de la Comisión de la Comunidad Andina, CAN, este Proyecto de Reglamento Técnico fue notificado a la CAN el 19 de junio de 2014 y a la OMC fue notificado el 23 de junio de 2014, a través del Punto de Contacto y a la fecha se han cumplido los plazos preestablecidos para este efecto y no se han recibido observaciones; Que mediante Informe Técnico-Jurídico contenido en la Matriz de Revisión No. de fecha de, se sugirió proceder a la aprobación y oficialización del Reglamento materia de esta Resolución, el cual recomienda aprobar y oficializar con el carácter de OBLIGATORIO el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”;

Que de conformidad con la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y su Reglamento General, el Ministerio de Industrias y Productividad es la institución rectora del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, en consecuencia, es competente para aprobar y oficializar el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”;

Oficial, a fin de que exista un justo equilibrio de intereses entre proveedores y consumidores;

1. OBJETO

1.1 Este Reglamento Técnico establece los requisitos para las barras y perfiles de acero inoxidable laminados o extruidos en caliente y laminados o extruidos en frío, con la finalidad de proteger la vida y la seguridad de las personas y evitar prácticas que puedan inducir a error a los usuarios.

2. CAMPO DE APLICACIÓN

2.1 Este Reglamento Técnico se aplica a las barras y perfiles de acero inoxidable que se comercialicen en el Ecuador, sean éstos importados o de fabricación nacional.

2.2 Estos productos se encuentran comprendidos en la siguiente clasificación arancelaria:

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
72.22	Barras y perfiles de acero inoxidable
-	Barras simplemente laminadas o extruidas en caliente:
7222.11	De sección circular
7222.11.10	Con diámetro inferior o igual a 65 mm
7222.11.90	Las demás
7222.19	Las demás
7222.19.10	De sección transversal, inferior o igual a 65 mm
7222.19.90	Las demás
7222.20	Barras simplemente Obtenidas o acabadas en frío:
7222.20.10	De sección circular de diámetro inferior a 65 mm
7222.20.90	Las demás
7222.30	Las demás barras:
7222.30.10	De sección circular, de diámetro inferior a 65 mm
7222.30.90	Las demás
7222.40.00	Perfiles

3. DEFINICIONES

3.1 Para efectos de aplicación de este Reglamento Técnico se adoptan las definiciones contempladas en la Norma ISO 16143-2, EN 10088-3, EN 10088-5, ASTM A484/A484 – 13ª, ASTM A276 vigentes, y además las siguientes:

3.1.1 Proveedor. Organización o persona que proporciona un producto, que puede ser el fabricante (productor) o distribuidor mayorista oficial autorizado por el fabricante.

3.1.2 Actividad de evaluación de la conformidad de primera parte. Actividad de evaluación de la conformidad que lleva a cabo la persona o la organización que provee el objeto.

3.1.3 Actividad de evaluación de la conformidad de tercera parte. Actividad de evaluación de la conformidad que lleva a cabo una persona u organismo que es independiente de la persona u organización que provee el objeto y también de los intereses del usuario en dicho objeto.

3.1.4 Certificado de conformidad. Documento emitido de conformidad con las reglas de un sistema de evaluación de la conformidad en el que se declara que un producto debidamente identificado es conforme con un reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad.

4. REQUISITOS DEL PRODUCTO

4.1 Las barras y perfiles de acero inoxidable contemplados en este Reglamento Técnico, según corresponda a la barra o perfil, deben cumplir con los requisitos establecidos en las Normas ISO 16143-2 o EN 10088-3 o EN 10088-5 o ASTM A276 y ASTM A484/A484M conjuntamente, vigentes, o sus adopciones equivalentes.

5. REQUISITOS DE MERCADO Y ROTULADO

5.1 Las barras y perfiles de acero inoxidable deben marcarse individualmente mediante tinta, etiquetas adhesivas, ataque electrolítico o estampado, de forma legible e indeleble, con la siguiente información:

5.1.1 Nombre del fabricante, marca comercial o logotipo.

5.1.2 Designación simbólica o numérica del tipo de acero.

5.1.3 Número de colada.

5.1.4 Número de identificación del lote.

5.1.5 Norma de referencia.

5.2 Las barras y perfiles de acero inoxidable deben presentarse en paquetes, los mismos que deben estar firmemente amarrados y tener adherida una tarjeta o etiqueta de identificación fabricada con un material adecuado que contenga la siguiente información en forma legible e indeleble:

5.2.1 El nombre del fabricante, marca comercial u otra marca que permita identificar fácilmente a la fábrica,

5.2.2 Cantidad (peso o número de piezas),

5.2.3 Nombre del material: Acero inoxidable,

5.2.4 Forma (barras redondas, barras cuadradas, o perfiles),

5.2.5 Dimensiones aplicables que incluyan: tamaño, diámetro o anchura, grosor y longitud,

5.2.6 Sección transversal (redondo o cuadrado),

5.2.7 Número o números de identificación de los lotes,

5.2.8 Designación simbólica o numérica del tipo de acero

5.2.9 Marca comercial,

5.2.10 País de origen.

5.3 En caso de ser producto importado, el embalaje de los productos contemplados en este Reglamento Técnico adicionalmente debe incluir, en una etiqueta firmemente adherida, la siguiente información:

- a) Razón social del importador (empresa que realiza la importación, se convierte en la responsable del producto dentro del Ecuador).
- b) Número de RUC.
- c) Dirección comercial del importador.

5.4 La información del rotulado debe estar en idioma español, sin perjuicio de que se pueda incluir ésta en otros idiomas.

6. MUESTREO

6.1 El muestreo para la evaluación de la conformidad de los productos contemplados en el presente Reglamento Técnico se debe realizar de acuerdo a los planes de muestreo establecidos en la Norma correspondiente NTE INEN-ISO 2859-1 vigente y según los procedimientos establecidos por el organismo de certificación de productos.

7. ENSAYOS PARA EVALUAR LA CONFORMIDAD

7.1 Los métodos de ensayo para verificar el cumplimiento de los productos contemplados en este Reglamento Técnico, según corresponda a la barra o perfil, son los establecidos en las Normas ISO 16143-2 o EN 10088-3 o EN 10088-5 o ASTM A751-11 y ASTM A484/A484M-13a conjuntamente, vigentes.

8. DOCUMENTOS DE REFERENCIA

8.1 ISO 16143-2, Acero inoxidable para uso general. Productos semi-acabados, barras, varillas y secciones.

8.2 EN 10088-3, Aceros inoxidables. Parte 3. Condiciones técnicas de suministro para productos semi-acabados, barras, alambroón, alambre, perfiles y productos calibrados de acero resistentes a la corrosión para usos generales.

8.3 EN 10088-5, Aceros inoxidables. Parte 3. Condiciones técnicas de suministro para productos semi-acabados, barras, alambroón, alambre, perfiles y productos calibrados de acero resistentes a la corrosión para usos en construcción.

8.4 Norma ASTM A276 – 13^a, Especificación estándar para barras y perfiles de acero inoxidable.

8.5 Norma ASTM A484/A484M – 13b, Especificación estándar para barras, piezas brutas y forjas de acero inoxidable. Requisitos generales.

8.6 Norma ASTM A751-11, Métodos estándar de prueba, prácticas y terminología para el análisis químico de productos de acero.

8.7 Norma NTE INEN-ISO 2859-1, Procedimientos de muestreo para inspección por atributos. Parte 1. Programas de muestreo clasificados por el nivel aceptable de calidad (AQL) para inspección lote a lote.

8.8 Norma NTE INEN-ISO/IEC 17067, Evaluación de la conformidad-fundamentos de certificación de productos y directrices aplicables a los esquemas de certificación de productos.

8.9 Norma NTE INEN–ISO/IEC 17050-1, Evaluación de la Conformidad – Declaración de la conformidad del proveedor. Parte 1: Requisitos Generales.

8.10 Norma NTE INEN-ISO/IEC 17025, Requisitos generales para la competencia de laboratorios de calibración y ensayo.

9. PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

9.1 De conformidad con lo que establece la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, previamente a la comercialización de los productos nacionales e importados contemplados en este Reglamento Técnico, deberá demostrarse su cumplimiento a través de un certificado de conformidad de producto, expedido por un organismo de certificación de producto acreditado o designado en el país, o por aquellos que se hayan emitido en relación a los acuerdos vigentes de reconocimiento mutuo con el país, de acuerdo a lo siguiente:

a) Para productos importados. Emitido por un organismo de certificación de producto acreditado, cuya acreditación sea reconocida por el Servicio de Acreditación Ecuatoriano, SAE, o por un organismo de certificación de producto designado conforme lo establece la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

b) Para productos fabricados a nivel nacional. Emitido por un organismo de certificación de producto acreditado por el SAE o designado conforme lo establece la Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

9.2 Para la demostración de la conformidad de los productos contemplados en este Reglamento Técnico, los fabricantes nacionales e importadores deberán demostrar su cumplimiento a través de la presentación del certificado de conformidad de acuerdo con las siguientes opciones:

9.2.1 Certificado de conformidad de producto según el esquema de certificación 1b) establecido en la norma NTE INEN-ISO/IEC 17067, emitido por un organismo de certificación de producto [ver numeral 9.1, literales a) y b) de este Reglamento Técnico]. Al certificado de conformidad de producto según el esquema de certificación 1b) se debe adjuntar:

9.2.1.1 Los informes de ensayos asociados al certificado, realizados por un laboratorio acreditado, cuya acreditación sea reconocida por el SAE, o evaluado por el organismo certificador de producto acreditado, en este último caso se deberá también adjuntar el informe de evaluación del laboratorio de acuerdo con la Norma NTE INEN-ISO/IEC 17025, el cual no debe ser mayor a doce meses a la fecha de presentación; y,

9.2.1.2 La evidencia de cumplimiento con los requisitos de marcado y rotulado del producto establecido en el presente Reglamento Técnico, emitido por el organismo de certificación de producto.

9.2.2 Certificado de conformidad de producto según el esquema de certificación 5, establecido en la norma NTE INEN-ISO/IEC 17067, emitido por un organismo de certificación de producto [ver numeral 9.1, literales a) y b) de este Reglamento Técnico]. Al certificado de conformidad de producto, según el esquema de certificación 5 además se debe adjuntar:

9.2.2.1 Una constancia del mantenimiento de la certificación emitida por el organismo de certificación de producto después de la inspección anual;

9.2.2.2 La evidencia de cumplimiento con los requisitos de marcado y rotulado del producto establecido en el presente Reglamento Técnico, emitido por el organismo de certificación de producto; y,

9.2.2.3 El Registro de Operadores, establecido mediante Acuerdo Ministerial No. 14114 del 24 de enero de 2014.

9.2.3 Certificado de conformidad de primera parte según la norma NTE INEN-ISO/IEC 17050-1, expedido por el fabricante, debidamente legalizado por la Autoridad competente, que certifique que el producto cumple con este Reglamento Técnico, lo cual debe estar sustentado con la presentación de certificados de conformidad o informes de ensayos de acuerdo con las siguientes alternativas:

- a) Certificado de Marca de conformidad de producto con las normas de referencia de este Reglamento Técnico, emitido por un organismo de certificación de producto de tercera parte, ejemplo: Certificado de Conformidad con Marca CE, entre otros, que se puedan verificar o evidenciar por cualquier medio. Al certificado de conformidad se debe adjuntar una constancia del mantenimiento de la certificación emitida por el organismo de certificación de producto después de la inspección anual. La marca de conformidad de producto deberá estar en el producto; o
- b) Informe de ensayos del producto (lote) emitido por un laboratorio acreditado, cuya acreditación sea reconocida por el SAE; o
- c) Informe de ensayos del producto (lote) emitido por un laboratorio de tercera parte, que demuestre competencia técnica con la norma NTE INEN-ISO/IEC 17025, la cual se pueda verificar o evidenciar por cualquier medio; o
- d) Informe de ensayos del producto (lote) emitido por el laboratorio del fabricante, que se encuentre debidamente firmado por el responsable del laboratorio indicando el nombre y cargo. Para el numeral 9.2.3, el importador además debe adjuntar la evidencia del cumplimiento con los requisitos de marcado y rotulado del producto establecido en el presente Reglamento Técnico, emitida por el organismo de certificación de producto [ver numeral 9.2.3, literal a)] o por el fabricante [ver numeral 9.2.3, literales b), c) y d)], y el Registro de Operadores establecido mediante Acuerdo Ministerial No. 14114 de 24 de enero de 2014. En este caso, previo a la nacionalización de la mercancía, el INEN o las Autoridades de Vigilancia y Control competentes, se reservan el derecho de realizar el muestreo, ensayos e inspección del marcado y rotulado, de conformidad con este Reglamento Técnico, en cualquier momento, a cuenta y a cargo del fabricante o importador del producto.

9.2.3.1 El certificado de conformidad de primera parte se aceptará hasta que existan organismos de certificación de producto y laboratorios de ensayo acreditados o designados en el país de destino, o acreditado en el país de origen, cuya acreditación sea reconocida por el SAE.

9.3 Los productos de fabricación nacional que cuenten con Sello de Calidad INEN o Certificado de Conformidad INEN, Esquema 5, no están sujetos al requisito de certificado de conformidad para su comercialización.

9.4 El certificado de conformidad e informes de ensayos deben estar en idioma español o inglés, o en ambos idiomas.

10. AUTORIDAD DE VIGILANCIA Y CONTROL

10.1 De conformidad con lo que establece la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad, el Ministerio de Industrias y Productividad y las instituciones del Estado que, en función de sus leyes constitutivas tengan facultades de fiscalización y supervisión, son las autoridades competentes para efectuar las labores de vigilancia y control del cumplimiento de los requisitos del presente Reglamento Técnico, y demandarán de los fabricantes nacionales e importadores de los productos contemplados en este Reglamento Técnico, la presentación de los certificados de conformidad respectivos.

10.2 Las autoridades de vigilancia del mercado ejercerán sus funciones de manera independiente, imparcial y objetiva, y dentro del ámbito de sus competencias.

11. RÉGIMEN DE SANCIONES

11.1 Los proveedores de estos productos que incumplan con lo establecido en este Reglamento Técnico recibirán las sanciones previstas en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes, según el riesgo que implique para los usuarios y la gravedad del incumplimiento.

12. RESPONSABILIDAD DE LOS ORGANISMOS DE EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD.

12.1 Los organismos de certificación, laboratorios o demás instancias que hayan extendido certificados de conformidad o informes de laboratorio erróneos o que hayan adulterado deliberadamente los datos de los ensayos de laboratorio o de

los certificados, tendrán responsabilidad administrativa, civil, penal y/o fiscal de acuerdo con lo establecido en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad y demás leyes vigentes.

13. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN

13.1 Con el fin de mantener actualizadas las disposiciones de este Reglamento Técnico Ecuatoriano, el Servicio Ecuatoriano de Normalización, INEN, lo revisará en un plazo no mayor a cinco (5) años contados a partir de la fecha de su entrada en vigencia, para incorporar avances tecnológicos o requisitos adicionales de seguridad para la protección de la salud, la vida y el ambiente, de conformidad con lo establecido en la Ley No. 2007-76 del Sistema Ecuatoriano de la Calidad.

ARTÍCULO 2.- Disponer al Servicio Ecuatoriano de Normalización, INEN, que de conformidad con el Acuerdo Ministerial No. 11256 del 15 de julio de 2011, publicado en el Registro Oficial No. 499 del 26 de julio de 2011, publique el Reglamento Técnico Ecuatoriano **RTE INEN 228 “BARRAS Y PERFILES DE ACERO INOXIDABLE”** en la página web de esa Institución (www.normalizacion.gob.ec).

ARTÍCULO 3.- Este Reglamento Técnico entrará en vigencia transcurrido noventa (90) días calendario desde la fecha de su promulgación en el Registro Oficial. **COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE** en el Registro Oficial. Dado en Quito, Distrito Metropolitano, 2015-01-26. (Normalizacion, 2016)

Anexo 4. Código Orgánico de la producción comercio e inversiones.

LIBRO IV DEL COMERCIO EXTERIOR, SUS ÓRGANOS DE CONTROL E INSTRUMENTOS

TÍTULO I

De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior

Art. 71.- Institucionalidad.- El organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX), y que estará compuesto por titulares o delegados de las siguientes instituciones:

- a. El Ministerio rector de la política de comercio exterior;
- b. El Ministerio rector de la política agrícola;
- c. El Ministerio rector de la política industrial;
- d. El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo;
- e. El Ministerio a cargo de coordinar la política económica;
- f. El Ministerio a cargo de las finanzas públicas;
- g. El Organismo Nacional de Planificación;
- h. El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos;
- i. El Servicio de Rentas Internas;
- j. La autoridad aduanera nacional; y,
- k. Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo.

Los delegados deberán tener por lo menos el rango de subsecretario. El Comité funcionará conforme a las normas establecidas para los órganos colegiados de la Función Ejecutiva, además de las siguientes disposiciones:

1. El Comité de Comercio Exterior será presidido por el Ministerio integrante que el Presidente de la República determine, y éste ejercerá también como Secretaría Técnica del mismo; y,

2. La Secretaría Técnica del Comité de Comercio Exterior contará con las áreas técnicas necesarias para: diseñar políticas públicas y programas de política comercial, así como su monitoreo y evaluación. (Nacional, 2010)

Art. 72.- Competencias.- Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes:

- a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores;
- b. Emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación. Dentro del marco de las negociaciones comerciales, el Estado podrá brindar preferencias arancelarias o tributarias para la entrada de productos que sean de su interés comercial, con especial énfasis en los bienes ambientalmente responsables;
- c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;
- d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior;
- e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano;
- f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros;
- j. Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país;

k. Conocer los informes de la Autoridad Investigadora y adoptar medidas de defensa comercial acorde con la normativa nacional e internacional vigente, frente a prácticas internacionales desleales o de incremento de las importaciones, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional;

l. Aprobar contingentes de importación o medidas restrictivas a las operaciones de comercio exterior, cuando las condiciones comerciales, la afectación a la industria local, o las circunstancias económicas del país lo requieran;

q. Diferir, de manera temporal, la aplicación de las tarifas arancelarias generales, o por sectores específicos de la economía, según convenga a la producción nacional o las necesidades económicas del Estado;

r. Aplicar las tarifas arancelarias externas comunes, de conformidad con los tratados de integración económica;

t. Las demás que se establezcan en este Código. (Nacional, 2010)

Capítulo II

Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior

Art. 78.- Medidas no arancelarias.- El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;

b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;

c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;

f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;

h. Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos del consumidor, control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras. (Nacional, 2010)

Art. 79.- Además de los casos previstos, se podrán establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación en los siguientes casos:

d. En los demás casos que establezca el organismo competente en esta materia, por ser conveniente a las políticas comercial y económica de Ecuador, según lo establecido en los acuerdos internacionales debidamente ratificados. (Nacional, 2010)

Art. 89.- Derechos.- Los derechos antidumping, compensatorios y los resultantes de la aplicación de medidas de salvaguardia, serán recaudados por la Administración Aduanera junto con los tributos al comercio exterior aplicables, sin que por ello pueda establecerse naturaleza fiscal o tributaria a estos gravámenes de efecto comercial. Por lo tanto, los principios generales de Derecho Tributario no serán de aplicación obligatoria a estas medidas. Los derechos antidumping y compensatorios se mantendrán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el daño a la rama de producción nacional. No obstante, tales derechos se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, en los términos establecidos en el reglamento a esta normativa. En el caso de las salvaguardias, tendrán vigencia hasta por cuatro años y podrán ser prorrogadas hasta por cuatro años más, siempre que se justifique la necesidad de su mantenimiento, tomando en consideración el cumplimiento del programa de ajuste de la producción nacional. Los gravámenes económicos que se impongan como resultado de estos procesos podrán ser menores al margen de dumping o al monto de la subvención comprobada, siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de productos, en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. Cuando sea resuelto en la investigación la necesidad de cobrar retroactivamente estos gravámenes, la autoridad aduanera determinará el procedimiento del cobro retroactivo de los recargos establecidos para estos casos, en los términos establecidos en el reglamento. (Nacional, 2010)

Capítulo II

De la Obligación Tributaria Aduanera

Art. 107.- Obligación Tributaria Aduanera.- La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales. (Nacional, 2010)

Art. 108.- Tributos al Comercio Exterior.- Los tributos al comercio exterior son:

- a. Los derechos arancelarios;
- b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c. Las tasas por servicios aduaneros. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro. Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza, no podrán ser considerados como tributos en los términos que establece el presente Código, y por lo tanto no se registrarán por los principios del Derecho Tributario. (Nacional, 2010)

Art. 109.- Hecho Generador de la Obligación Tributaria Aduanera.- El Hecho Generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de mercancías del territorio aduanero bajo el control de la autoridad aduanera competente. Sin perjuicio de lo expuesto, no nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí se sujetan al control aduanero, las mercancías que atraviesen el territorio aduanero nacional realizando un tránsito aduanero internacional al amparo de la normativa aplicable a cada caso, o las que ingresen al territorio aduanero como parte de una operación de tráfico internacional de mercancías, con destino a un territorio extranjero, incluido el régimen de transbordo. Tampoco nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí la obligación de someterse al control aduanero, respecto de las mercancías que arriben forzosamente, salvo que la persona que tenga el

derecho de disponer sobre dichas mercancías exprese mediante la respectiva declaración aduanera su intención de ingresarlas al territorio aduanero nacional. (Nacional, 2010)

Art. 110.- Base imponible.- La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera. Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías. Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. (Nacional, 2010)

Art. 113.- Exigibilidad de la Obligación Tributaria Aduanera.- La obligación tributaria aduanera es exigible:

- a. En la liquidación y en la declaración sustitutiva de importación o exportación, desde el día en que se autoriza el pago.
- b. En las tasas, desde la petición del servicio.
- c. En los demás casos desde el día hábil siguiente al de la notificación de la liquidación complementaria, rectificación de tributos o acto administrativo correspondiente. (Nacional A. , 2010)

Art. 116.- Plazos para el pago.- Los tributos al comercio exterior se pagarán en los siguientes plazos:

- a. En la liquidación y declaración sustitutiva dentro de los dos días hábiles siguientes a la autorización del pago.
- b. En las tasas, el día hábil siguiente a aquel en que sea exigible la obligación.
- c. En los demás casos, dentro de los veinte días hábiles posteriores al de la notificación el respectivo acto de determinación tributaria aduanera o del acto administrativo correspondiente.

En caso de no pagarse los tributos dentro de los plazos previstos se generarán intereses, calculados desde la fecha de la exigibilidad de la obligación tributaria.

Se podrán conceder facilidades para el pago de todos los tributos al comercio exterior para la importación de bienes de capital, conforme las disposiciones del Código Tributario. La autoliquidación autorizada para el pago, la liquidación complementaria efectuada como consecuencia del acto de aforo y la rectificación de tributos, serán título ejecutivo y suficiente para ejercer la acción de cobro a través del procedimiento coactivo. (Nacional A. , 2010)

Capítulo VII

Regímenes Aduaneros

Sección I

Regímenes de Importación

Art. 147.- Importación para el consumo.- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (Nacional, 2010)

Capítulo III

De la Información

Art. 224.- Información Relativa al Comercio Exterior.- La información estadística relativa al comercio exterior procesada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será publicada de manera gratuita y sin otras restricciones que las contempladas en la Ley de Propiedad Intelectual, en el portal web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, y podrá ser consultada sin prohibiciones, de conformidad a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública. La información que deba ser generada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en formatos distintos a los publicados en el portal web de la entidad, a pedido de terceros, estará gravada con una tasa conforme las disposiciones que dicte para el efecto la

Directora o el Director General. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador puede requerir, en cualquier momento, a importadores, exportadores, transportadores, entidades o personas jurídicas de derecho público o de derecho privado, la entrega de toda información que guarde relación con la actividad de importar o de exportar, que faciliten un eficaz control sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias derivadas de las mismas, concediendo para contestar un término improrrogable que no podrá exceder de quince días. (Nacional, 2010)

SECCIÓN II

MANIFIESTO DE CARGA Art. 31.- Consideraciones Generales.- El transportista de la mercancía deberá entregar a la Autoridad Aduanera el manifiesto de carga a través de presentación física o de transferencia electrónica de datos, conforme las siguientes reglas:

a) En el caso de las importaciones efectuadas por vía marítima, la transmisión del manifiesto de carga se realizará antes del arribo del medio de transporte con un mínimo 6 horas para los puertos cercanos y de 48 horas para los demás. Para las exportaciones por vía marítima, la transmisión electrónica del manifiesto de carga, será realizada hasta doce horas después de la salida del medio de transporte;

b) En los casos en donde el tráfico de mercancías se realice por vía terrestre (transporte internacional), el manifiesto de carga y carta porte será entregado o transmitido a la Autoridad Aduanera de ser el caso, hasta el momento en que se realice la operación de cruce de frontera;

c) En el caso que el arribo o salida de las mercancías se hubiere realizado por vía aérea, la transmisión electrónica del manifiesto de carga se deberá realizar para el caso del arribo, hasta antes de la llegada del medio de transporte al territorio nacional, salvo cuando el tiempo de vuelo sea superior a cuatro horas, en cuyo caso, la transmisión deberá realizarse obligatoriamente hasta antes de dos horas del arribo del medio de transporte. Para el caso de las salidas, la transmisión del manifiesto deberá realizarse hasta doce horas después de la salida del medio de transporte; y,

d) En caso de existir consolidación de carga, el consolidador de carga o agente de carga, para las exportaciones deberá realizar la transmisión electrónica del manifiesto de carga perteneciente a cada exportador hasta dos días hábiles después de la salida del medio de transporte y en base a la información ya transmitida por el transportista efectivo operador del medio de transporte. Para las importaciones, deberá transmitir la información de las importaciones individuales dentro del primer día hábil posterior al ingreso de la mercancía al depósito. (Legislativa, 2011)

Art. 63.- Declaración Aduanera.- La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones. Para efectos de contabilización de plazos y determinación de abandono tácito conforme el artículo 142 literal a) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se tomará en cuenta la llegada de la mercancía conforme lo ampare el manifiesto de carga contenido en la Declaración Aduanera (Legislativa, 2011)

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración.- En el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

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

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración deberá presentarse

3 días hábiles antes del inicio de cada mes y sus documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones podrán presentarse hasta 30 días posteriores a la finalización del mes.

Si por causas debidas al transporte de las mercancías, no pudiera cumplirse el plazo mencionado en este inciso, el Director Distrital podrá prorrogar dicho plazo conforme a las necesidades del exportador, sin perjuicio de la aplicación de la sanción por falta reglamentaria respectiva.

El Director General podrá disponer plazos distintos a los mencionados en este artículo cuando por necesidades operativas debidamente justificadas se lo considere pertinente. (Legislativa, 2011)

Art. 72.- Documentos de acompañamiento.- Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera. (Legislativa, 2011)

Art. 73.- Documentos de soporte.- Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. Los documentos de soporte son:

a) *Documento de transporte.*- Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras;

b) *Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.*- La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero. Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente;

c) *Certificado de Origen.*- Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; y,

d) Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de despacho que

corresponda y a las disposiciones que la Dirección General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto.

Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo a las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar.

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador podrá solicitar al declarante, cuando lo considere necesario, la traducción de la información contenida en los documentos de soporte o de acompañamiento. (Legislativa, 2011)

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>. (12 de FEBRERO de 2016).

<http://www.trademap.org/Index.aspx>. (12 de FEBRERO de 2016).

Andina, C. (28 de Enero de 2013).

www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf. Recuperado el 20 de Julio de 2016, de www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf: <http://www.comunidadandina.org/DS/Manual%20Contenedores.pdf>

Báez, D. (2014). Un Breve análisis desde Ecuador enfocado en los países en vías de desarrollo. Observatorio de la Economía Latinoamericana , 1-8.

Barry Render, R. S. (2012). Metodos cuantitativos para los negocios. (11 ed.). Mexico: Prentice Hall.

Beccerra, J. (2008). "Mercado Internacional del hierro y el acero".

BERNAL, C. A. (2010). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN (TERCERA EDICION ed.). (O. F. PALMA, Ed.) BOGOTA, COLOMBIA: PEARSON.

Carbaugh, R. J. (2009). ECONOMÍA INTERNACIONAL. MEXICO DF., MEXICO: CENGAGE LEARNING.

DR. ROBERTO HERNÁNDEZ SAMPIERI, D. C. (2010). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION (QUINTA ed.). MEXICO DF, MEXICO: McGARW-HILL.

drogas, P. (14 de julio de 2016). <http://www.prevenciondrogas.gob.ec/>. Recuperado el 22 de julio de 2016, de <http://www.prevenciondrogas.gob.ec/>: <http://www.prevenciondrogas.gob.ec>.

- Ecuatoriana, O. d. (09 de Junio de 2014). Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad .
Ley del Sistema Ecuatoriano de la Calidad . Quito, Pichincha, Ecuador :
Registro Oficial .
- EURO-INOX. (s.f.). www.euro-inox.org. Recuperado el 14 de febrero de 2016
- KALPAKJIAN, S., & SCHMID, S. (2014). MANUFACTURA, INGENIERIA Y
TECNOLOGIA (7 ma. EDICION ed.). ESPAÑA, ESPAÑA: ADDISON
WESLEY.
- Legislativa, F. (19 de Mayo de 2011). Reglamento al Copci. Reglamento Copci. Quito,
Pichincha, Ecuador: Registro Oficial .
- Nacional, A. (16 de Diciembre de 2010). Código Orgánico de Producción Comercio e
Inversión. Código Orgánico de Producción Comercio e Inversión. Quito,
Pichincha, Ecuador: Registro Oficial.
- Nacional, H. C. (29 de Diciembre de 2014). Ley Orgánica de Regimen Tributario
Interno. Ley Orgánica de Regimen Tributario Interno. Quito, Pichincha,
Ecuador: Registro Oficial.
- Navarro, R. E. (2012). Mercadotecnia Internacional (Primera Edición ed.). Tlalneplanta,
Viveros de la Loma, Mexico: RED TERCER MILENIO.
- Normalizacion, S. E. (15 de julio de 2016). <http://www.normalizacion.gob.ec/objetivos/>.
Recuperado el 16 de julio de 2016, de
<http://www.normalizacion.gob.ec/objetivos/>: <http://www.normalizacion.gob.ec/>
- OMC. (6 de Julio de 2016). www.wto.org. Recuperado el 7 de Julio de 2016, de
www.wto.org: <https://www.wto.org>
- (2013). En M. Perez Cabello, Procedimientos Aduaneros 1 (pág. 27). Taric S.A.
- Unam. (30 de Marzo de 2011). www.juridicas.unam.mx. Recuperado el 14 de marzo
de 2016, de www.juridicas.unam.mx: www.juridicas.unam.mx
www.trademap.org. (s.f.). Recuperado el viernes de febrero de 2016