



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO  
EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA**

**EXPORTACIÓN TEMPORAL DE PROTOTIPOS DE COMIC,  
PELÍCULAS Y SERIES A ESCALA REAL.**

**TUTOR**

**MSC. JOSÉ LUIS GONZÁLEZ MÁRQUEZ**

**AUTORES**

**JOSÉ ANDRÉS ALVARADO JURADO**

**VÍCTOR ELÍAS YAGUAL HENRÍQUEZ**

**GUAYAQUIL**

**2020**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b> EXPORTACIÓN TEMPORAL DE PROTOTIPOS DE COMIC, PELÍCULAS Y SERIES A ESCALA REAL.		
<b>AUTOR/ES:</b> Yagual Henríquez Víctor Elías Alvarado Jurado José Andrés	<b>REVISORES O TUTORES:</b> MSC, Gonzáles Márquez José Luis	
<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	<b>Grado obtenido:</b> Ingeniería en Comercio Exterior	
<b>FACULTAD:</b> Facultad de Administración	<b>CARRERA:</b> Comercio Exterior	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b> 2020	<b>N. DE PAGS:</b> 115	
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b> Educación Comercial y Administración		
<b>PALABRAS CLAVE:</b> Exportación, Empresa, Administrativa, Operación.		
<b>RESUMEN:</b> La presente investigación se basa en el Manual de procedimientos para la Exportación temporal con reimportación en el mismo estado para la empresa MEGAIRIS S.A., mismo que será empleado como herramienta administrativa que facilitará la Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real. Por tal motivo la elaboración del presente manual servirá como guía para la operatividad de MEGAIRIS S.A. en sus actividades de comercio exterior que ayudarán a la misma, a disminuir costos y tiempo de respuesta en la exportación de sus prototipos para la exhibición en el exterior.		
<b>N. DE REGISTRO</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>SI</b>	<input type="checkbox"/> <b>NO</b>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Yagual Henríquez Víctor Elías Alvarado Jurado José Andrés	<b>Teléfono:</b> 0981739284 0987339219	<b>E-mail:</b> victoryagualhenriquez@hotmail.com jurado.a.jose@gmail.com
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	PHD. Ing. Com. Rafael Iturralde Solórzano <b>Teléfono:</b> 042596500 Ext. 205 <b>E-mail:</b> riturraldes@ulvr.edu.ec Mg. Lcda. Betty Aguilar Echeverría <b>Teléfono:</b> 042596500 Ext. 264 <b>E-mail:</b> baguilare@ulvr.edu.ec	

# CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** Tesis ALVARADO Y YAGUAL 24-11-2019 (1).docx (D59691713)  
**Submitted:** 26/11/2019 19:27:00  
**Submitted By:** jgonzalezm@ulvr.edu.ec  
**Significance:** 7 %

### Sources included in the report:

TESIS MODELO BORRADOR ALARCON - OYOLA URKUND.docx (D14961777)  
CHAPARRO BRAND DIEGO DAVID.docx (D43813287)  
Tesis Ambar 13-10 Final.docx (D57204862)  
<https://docplayer.es/78713167-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-facultad-de-administracion-carrera-de-comercio-exterior-proyecto-de-investigacion.html>  
<https://docplayer.es/160098756-Pontificia-universidad-catolica-del-ecuador-sede-ibarra.html>  
<https://docplayer.es/115019046-Caratula-universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-facultad-de-administracion-carrera-de-comercio-exterior-plan-de-titulacion.html>

### Instances where selected sources appear:

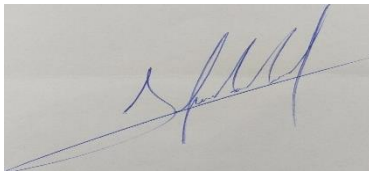
18

# DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados **José Andrés Alvarado Jurado** y **Víctor Elías Yagual Henríquez**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **Exportación Temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real**, corresponde totalmente a los suscritos 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 los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

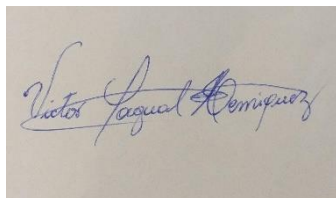
Autor(es)



Firma:

Jose Andres Alvarado Jurado  
C.I. 0921737359

Firma:



Víctor Elías Yagual Henríquez  
C.I. 0924266679

## CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, **Exportación Temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: , **Exportación Temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real**, presentado por los estudiantes **Jose Andres Alvarado Jurado y Víctor Elías Yagual Henríquez**, como requisito previo, para optar al Título de **Ingeniería en comercio Exterior**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'José Luis', enclosed in a blue circular scribble.

Msc. José Luis González Márquez  
C.I. 0920145661

## **AGRADECIMIENTO**

Por darme Vida y Salud un eterno agradecimiento a Dios, sin su misericordia y bendición no hubiera sido posible este logro que hace sentir de orgullo a mi familia y allegados.

A los grandes Maestros que tuve durante mi época universitaria que me supieron guiar para alcanzar este logro, enseñándome conocimientos y valores que debo aplicar a la vida.

A mis padres que me motivaron en seguir adelante diciéndome que todo se logra con esfuerzo, dedicación y poniéndole amor a cada cosa que realices en la vida.

A mis hermanos quienes dentro de este proceso también pusieron un granito de arena para lograr el objetivo.

A mis amigos que entre risas y demás hicieron ameno todo este largo recorrido de estudios que culmino en la presentación del presente proyecto de graduación

## **DEDICATORIA**

El amor de mis padres Jorge Yagual y Marlene Henríquez ha sido mi motor para continuar cada día y culminar mi carrera, agradezco a Dios por permitirme compartir este momento con ellos para dedicarle este logro en vida, ha sido un trayecto largo, pero en donde siempre han estado presentes para inyectarme esa inspiración que se necesita y darme su ayuda incondicional que no me falte nada.

A mi hermano Jorge Yagual quien con su impulso, humildad e inteligencia a aportado mucho dentro del logro de este objetivo.

De manera especial dedico estas líneas a mi hermana Isabel Yagual, ya que con las características natas de hermana-madre me brindo su ayuda incondicional sin recibir nada a cambio preocupada porque no me falte nada para lograr este objetivo.

A mi cuñada y sobrino a quienes no puedo dejar a un lado, mi cuñada Lourdes Chabla madre y esposa ejemplar y a mi sobrino Matías lo más lindo y tierno que Dios nos pudo dar.

A mi curso de universidad, realmente inspiradores, en especial a mis grandes amigos José Alvarado, Mario Chilan, Ronny Alvarado, Karen Mosquera, Esmeralda Muentes y Pamela Riera, me faltan muchos, pero créanme que los quiero a todos.

En especial a mi flaca Karen Mosquera mi chiquita, tantas cosas compartidas, tantos secretos juntos a lo largo de la Universidad, solo Tu y Yo por siempre BF, ¡Te amo!

*Victor Elías Yagual Henríquez*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco por tener salud y la fuerza para poder realizar este trabajo de investigación, para culminar esta etapa de mi vida, ha sido un camino con dificultades y de mucho aprendizaje pero eso es lo que forja el carácter y la voluntad de cada persona, 34 años de mi vida en donde muchas personas han sido pilares fundamentales para poder realizar este trabajo, principalmente mi familia la que no me dejó desmallar y siempre me ayudó, mi futura esposa que con mucha paciencia estuvo a mi lado en todo este proceso, mis amigos que lo veo como ejemplo de vida a seguir.

## **DEDICATORIA**

Le dedico este proyecto a mis padres Pedro Alvarado y Edda Jurado, quienes siempre estuvieron presente en este proceso largo, pero que sin ellos no lo hubiera podido lograr.

A mi hermana Elizabeth Alvarado, que siempre estuvo ahí dándome los consejos inspiradores que me hicieron ser mejor cada día.

A mi Abuelita Olimpia Barona y tía Sarita Jurado quienes cada día me ayudaron en todo lo que estuvo a su alcance, incondicionalmente, las quiero con toda mi vida y a mi Abuelo Lino Andrés Alvarado quien está en el cielo.

A mi tío Segundo Jurado quien incondicionalmente estuvo siempre ahí para mí, ayudándome en lo que más podía.

A mi futura esposa Kelly Tandazo, la mejor, sin ti y con tu paciencia no lo hubiera podido lograr, has estado desde el inicio de esto, puedo decir que mi carrera fue nuestra más grande coincidencia, te amo y quiero quedarme toda la vida contigo gracias infinitas.

A la dulce Doménica, linda la más linda coincidencia al igual que tu mamá, me han hecho palpar la dulzura y paciencia de ser padre.

A mis amigos, inspiradores siempre un ejemplo a seguir cada uno, ¡gracias muchachos puedo decir lo logramos!

*José Andrés Alvarado Jurado*

# ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Introducción .....	1
Capítulo I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	2
1.1 Tema .....	2
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.3 Formulación del problema .....	4
1.4 Sistematización del problema .....	4
1.5 Objetivo general.....	4
1.6 Objetivos específicos .....	4
1.7 Justificación de la investigación .....	5
1.8 Delimitación o alcance de la investigación.....	13
1.9 Hipótesis .....	14
1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	14
Capítulo II MARCO TEÓRICO. ....	15
2.1 Marco Teórico.....	15
2.2 Marco Conceptual.....	22
2.3 Marco Legal .....	24
Capítulo III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
3.1 Tipo de Investigación.....	29
3.2 Enfoque de la investigación .....	29
3.3 Técnicas e instrumentos .....	29
3.4 Población y muestra.....	31
3.5 Análisis y presentación de resultados .....	32
Capítulo IV PROPUESTA.....	54
4.1 Análisis FODA.....	54
4.2 Alcance del manual de procesos para el control logístico .....	56
4.3 Presentación del manual .....	56
4.4 Desarrollo del manual de procedimiento .....	58
4.5 Capacitación.....	79



CONCLUSIONES .....	82
RECOMENDACIONES .....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	84
ANEXOS.....	89

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Comparación del costo logístico .....	10
Tabla 2 Detalle de costos propuestos .....	11
Tabla 3 Conocimientos del cliente .....	32
Tabla 4 Distintos regímenes aduaneros .....	33
Tabla 5 Conocimiento sobre unidad de carga .....	34
Tabla 6 Administración aduanera.....	35
Tabla 7 Manuales aduaneros .....	36
Tabla 8 Manuales aduaneros en empresas privadas .....	37
Tabla 9 Personal con conocimiento de comercio exterior.....	38
Tabla 10 Importancia de procesos aduaneros.....	39
Tabla 11 Conocimientos de unidades de carga .....	40
Tabla 12 Manuales para operaciones de comercio exterior .....	41
Tabla 13 Aplicación de manuales en exportaciones temporales y definitivas .....	42
Tabla 14 Uso de manuales internos.....	43
Tabla 15 Uso de manuales operativos .....	44
Tabla 16 Costo y manual de procesos .....	45
Tabla 17 Manuales y exportaciones temporales.....	46
Tabla 18 Alfa de Cronbach.....	53
Tabla 19 Análisis Foda.....	56
Tabla 20 Diagrama de Gantt.....	79

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Organigrama.....	7
Figura 2. Proceso logístico actual.....	8
Figura 3 Proceso logístico propuesto .....	12
Figura 4 Proceso logístico actual.....	20
Figura 5 Exportaciones por grupo de Productos .....	21
Figura 6. Población y muestra.....	31
Figura 7. Conocimientos del cliente.....	32
Figura 8. Distintos regímenes aduaneros.....	33
Figura 9. Conocimiento sobre unidad de carga.....	34
Figura 10. Administración aduanera .....	35
Figura 11. Manuales aduaneros.....	36
Figura 12. Manuales aduaneros en empresas privadas.....	37
Figura 13. Personal con conocimiento de comercio exterior .....	38
Figura 14. Importancia de procesos aduaneros .....	39
Figura 15. Conocimientos de unidades de carga.....	40
Figura 16. Manuales para operaciones de comercio exterior .....	41
Figura 17. Aplicación de manuales en exportaciones temporales y definitivas.....	42
Figura 18. Uso de manuales internos .....	43
Figura 19. Uso de manuales operativos.....	44
Figura 20. Costo y manual de procesos.....	45
Figura 21. Manuales y exportaciones temporales .....	46

## ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1. FICHAS TÉCNICAS .....	89
Anexo 2. ENCUESTA PARA OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR .....	96
Anexo 3. FACTURAS DE COSTOS.....	100
Anexo 4. PROFORMAS PARA LA PROPUESTA .....	102

## **INTRODUCCIÓN**

La presente investigación se basa en el Manual de procedimientos para la Exportación temporal con reimportación en el mismo estado para la empresa MEGAIRIS S.A., mismo que será empleado como herramienta administrativa que facilitará la Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real. Por tal motivo la elaboración del presente manual servirá como guía para la operatividad de MEGAIRIS S.A. en sus actividades de comercio exterior que ayudarán a la misma, a disminuir costos y tiempo de respuesta en la exportación de sus prototipos para la exhibición en el exterior.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se divide en 4 secciones: el capítulo 1, se discute el planteamiento del problema, donde se menciona las falencias que presenta la empresa MEGAIRIS S.A., se exponen los objetivos, la justificación, delimitación y la hipótesis.

En el capítulo 2 se expone el marco teórico donde se entra en detalle las teorías de comercio internacional, las exportaciones como mecanismo de expansión, cabe destacar que también se establece un marco conceptual y legal que ayudan al desarrollo de la investigación.

En el capítulo 3 se entra en detalle sobre la metodología aplicada en la investigación, donde se explica el uso de los instrumentos de recolección de información tales como la entrevista y la encuesta.

En el capítulo 4 se presenta la propuesta con el manual de exportación para la empresa MEGAIRIS S.A., que incluye: análisis FODA, los flujogramas de procesos, y las capacitaciones para su correcta aplicación. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

# CAPÍTULO I

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 Tema

Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real.

### 1.2 Planteamiento del problema

En la actualidad el comercio exterior se ha convertido en una forma habitual de negocios e intercambio comercial de bienes y servicios entre países. Con el aumento de la globalización y el avance tecnológico ha dado resultados favorables en las distintas economías, mejorando el nivel de vida de sus habitantes. En este contexto las ferias, exhibiciones locales se convierten en mecanismos importantes para que los empresarios den a conocer los productos que ofertan.

En referencia, Alberto Nascier, uno de los principales exportadores a nivel local señala que: “el acceso a mercados a través de las ferias y misiones ofrece un importante servicio en aquellas empresas exportadoras que se quieren dar a conocer en el contexto nacional e internacional” (Proecuador, 2015, pág. 06)

Un gran número de empresas emplean cotidianamente el comercio exterior aprovechando las oportunidades que esto implica; así, se puede encontrar empresas relacionadas a la operatividad aduanera, que buscan constantemente la forma de reducir gastos, maximizar beneficios y optimizar tiempos, a través de la implementación de estrategias innovadoras en el contexto global.

En el Ecuador se observan empresas dedicadas a las importaciones y exportaciones que con el fin de minimizar gastos utilizan el comercio garantizando estrategias comerciales. Para realizar estos actos, de intercambio comercial, se utilizan los distintos regímenes aduaneros que dan un destino específico a las mercancías.

En este contexto, el ámbito de estudio se encuentra en la empresa MEGAIRIS S.A., con Ruc# 0992199121001, cuyo representante legal es el Sr. Jorge Rodríguez Caicedo y con el nombre comercial DMQ (División Mecánica Quirola). La empresa en mención se dedica elaborar prototipos a escala para su posterior exhibición, entiéndase; como la creación y diseños de; vehículos, motos, tanques, trajes, escenarios y todo lo relacionado para recrear

comics, películas y series de tv; para su posterior presentación a fanáticos en ferias nacionales e internacionales.

MEGAIRIS S.A, en 2015 y 2016 solo realizaba exhibiciones dentro del país, debido a que existía una gran acogida de este tipo de exhibiciones por los estrenos de grandes películas en los cines, series de tv y plataformas online. MEGAIRIS S.A se enfocaba principalmente al mercado nacional, específicamente Quito y Guayaquil, y se daba a conocer en ferias como;

- COMIC CON
- FAN FEST

Las ferias mencionadas son consideradas convenciones importantes en la cultura “pop” del Ecuador, y se enfocan en el universo del comic, la ficción y la fantasía. Sus contenidos provienen principalmente de cine, coleccionismo, series de TV, el arte, la música, video juegos; y, a su vez son una vitrina muy importante de exhibición para los propósitos de MEGAIRIS S.A.

Los principales productos que exhibió MEGAIRIS S.A. en los periodos mencionados fueron: El BAAT-V1 (vehículo de la película “Batman vs Superman” en 2017), Delorean (vehículo de la película “Volver al Futuro” en 1985), Auto fantástico (vehículo de la serie “El Auto Fantástico” presentada entre 1980 a 1989), Eleanor (vehículo de la película “60 segundos”) entre otros, los mismos que son conocidos debido a su fama internacional.

A finales de 2017, MEGAIRIS S.A. tuvo su primer contacto para las exhibiciones en el exterior, y esto se dio por medio de las redes sociales y su página web. MEGAIRIS S.A. toma contacto con empresarios de Panamá y Colombia para llevar sus prototipos a dicho países. En mayo de 2018, la empresa MEGAIRIS S.A. tuvo su primera exportación temporal (régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación) a Colombia donde se exhibió el BAAT-V1 (vehículo de la película Batman vs Superman 2017).

En mayo 2018, MEGAIRIS S.A. realiza su primera exportación temporal. Contrató servicios de terceros, esto; debido a la ausencia de una estructura de costos/beneficios que le

sirva de guía para los propósitos específicos de la empresa. En esta exportación inicial se cumplieron fechas, plazos y no se generaron multas en la aplicación del régimen.

Sin embargo, por factores de desconocimiento de la normativa legal y de operatividad de comercio exterior, la empresa MEGAIRIS S.A. obtuvo un margen mínimo de ganancia. Esto, debido a la contratación de servidores logísticos (operadores de carga) y de asesoría en comercio exterior (agentes de aduana), lo que ocasiona una merma en los beneficios totales de MEGAIRIS S.A.

En este contexto, MEGAIRIS S.A. debe incorporar a sus procesos de exportación temporal una guía que le permita a la gerencia tomar en consideración la problemática narrada, y pueda maximizar beneficios, reducir tiempos, minimizar costos y ser competitivos en el entorno global.

### **1.3 Formulación del problema**

¿Cómo se puede crear una nueva estructura de costos óptima que maximice la rentabilidad disminuya plazos y elimine el excedente por subcontratación, en la empresa MEGAIRIS S.A. de Duran?

### **1.4 Sistematización del problema**

¿Cuál es la falencia en el proceso logístico actual de la empresa MEGAIRIS S.A. en la exportación temporal?

¿Cuál sería el escenario favorable en proceso logístico actual de la empresa MEGAIRIS S.A. en la exportación temporal?

¿Cómo beneficiaria, a la gerencia de la empresa MEGAIRIS S.A. capacitaciones a través de un manual de procesos logísticos?

### **1.5 Objetivo general**

Proponer la optimización logística mediante un manual de procesos, que genere minimización de costos, maximización de beneficios y disminución de plazos en la exportación temporal a la empresa MEGAIRIS S.A. de Duran.

### **1.6 Objetivos específicos**

- Diagnosticar las falencias en el proceso logístico actual de la empresa MEGAIRIS S.A.



- Determinar acciones favorables que permitan mejorar el proceso logístico de la empresa MEGAIRIS S.A.
- Diseñar un Manual logístico a la gerencia de la empresa MEGAIRIS S.A.

### **1.7 Justificación de la investigación**

La presente investigación posee contenidos conceptuales y definiciones que permiten realizar diversos análisis los cuales aportan a la comunidad científica un punto de partida para futuras investigaciones y estudios relacionados con la exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real. Esto coadyuva, en la difusión de programas nacionales a través del uso de la tecnología, asentando su importancia en los avances digitales en la actualidad. Para ello, es preciso la indagación bibliográfica y documental que reviste de fundamento teórico los objetivos de este estudio.

Es así que, en el mundo, después de la revolución industrial surge una revolución tecnológica, lo cual implica que las empresas deben estar preparadas para los desafíos que se dan en un sistema globalizado, donde solo perduran las que han sido capaces de la adaptarse al cambio. Por ello, Ecuador no está fuera de este contexto, pues, aunque está en situación de economía emergente, busca consolidar su estructura a través de cambios radicales en la innovación y desarrollo que beneficien a la mayoría de la población. Por tanto, la industria productora de estos prototipos requiere generar nuevos contextos de colocación del producto, pero a la vez innovar en las estrategias de comercialización para su crecimiento.

En base a lo comentado, este trabajo investigativo se fundamenta en la teoría de la productividad, citada por (Galindo & Varidiana, 2015), quienes refieren que la productividad total de una empresa, igualmente denominada “residual”, se puede medir por medio del modelo KLEMS, que significan (Capital =(k), Trabajo =(L), Energía=(E), Materiales = (M) y Servicios = (S) ), en la cual se puede determinar la variación del crecimiento sobre la productividad y de allí crear nuevas alternativas en el rendimiento de la empresa. Es por ello, que, al diseñar un manual de producción se está considerando los factores antes mencionados a los fines de ampliar a otros ámbitos el producto que ofrece esta empresa.

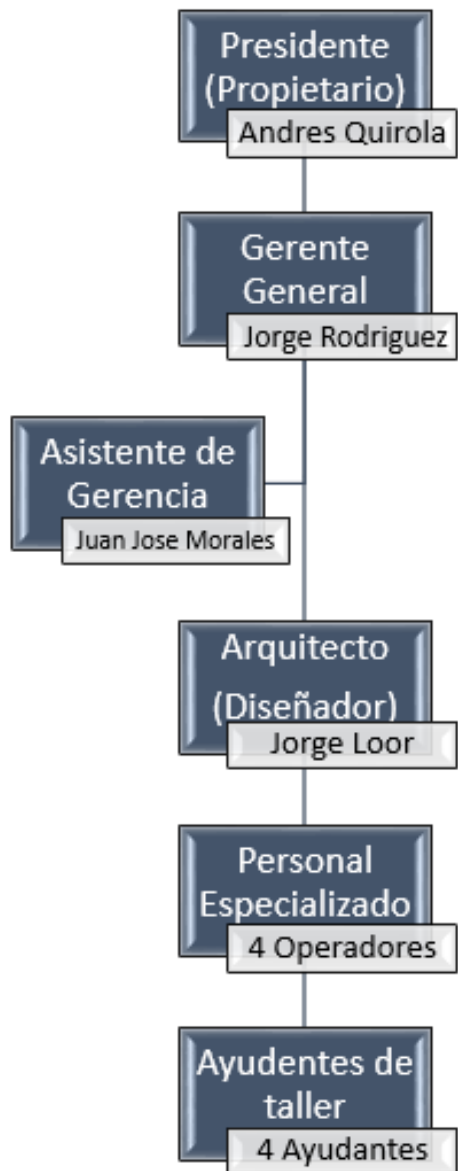
Desde el componente práctico; este estudio ofrece una herramienta importante y factible de aplicación a la empresa MEGAIRIS S.A. ubicada en el cantón de Duran, Ecuador, lo que

conlleva a mejorar los procesos operativos de esta empresa, además de capacitar al personal que labora en ella para ejercer sus funciones de manera creativa y pertinente a la producción de prototipos de comic, películas y series a escala mediante la utilización de un diseño que oriente la ampliación a otros ámbitos tanto nacional como internacional. Por ello, el impulso a las actividades y objetivos de esta empresa, se consideran relevantes en el contexto práctico de esta investigación, por cuanto ayudará al crecimiento productivo y técnico de los productos y servicios ofrecidos por esta empresa.

Metodológicamente, la presente investigación, se justifica por la necesidad imperante que tiene la gerencia de la empresa MEGAIRIS S.A. de apoderarse de conocimientos logísticos de comercio exterior que le brinden mayores facilidades y beneficios económicos en la exportación temporal. En este sentido, este estudio aborda la creación de un diseño metodológico mediante una nueva estructura de costos/beneficios con un manual de procesos logísticos para la producción de los productos y servicios generados de las actividades que realiza la empresa objeto de esta investigación. De acuerdo con esto, se pretende profundizar en nuevas formas sobre la productividad con el empleo de herramientas digitales que coadyuvaran en el crecimiento y rendimiento en la producción de estándares comerciales que ofrece esta industria de prototipos.

El presente trabajo está diseñado porque la mayoría de colaboradores de la empresa, incluso los propietarios, no tienen el conocimiento necesario para realizar una exportación temporal con reimportación en el mismo estado de los vehículos de exhibición que comercializa. Principalmente el desconocimiento se da por; trámites que deben realizarse, pasos a seguir, personas que intervienen, lugares donde acudir y que recursos necesitan para que el proceso pueda ser elaborado de manera correcta con el fin de obtener el resultado necesario.

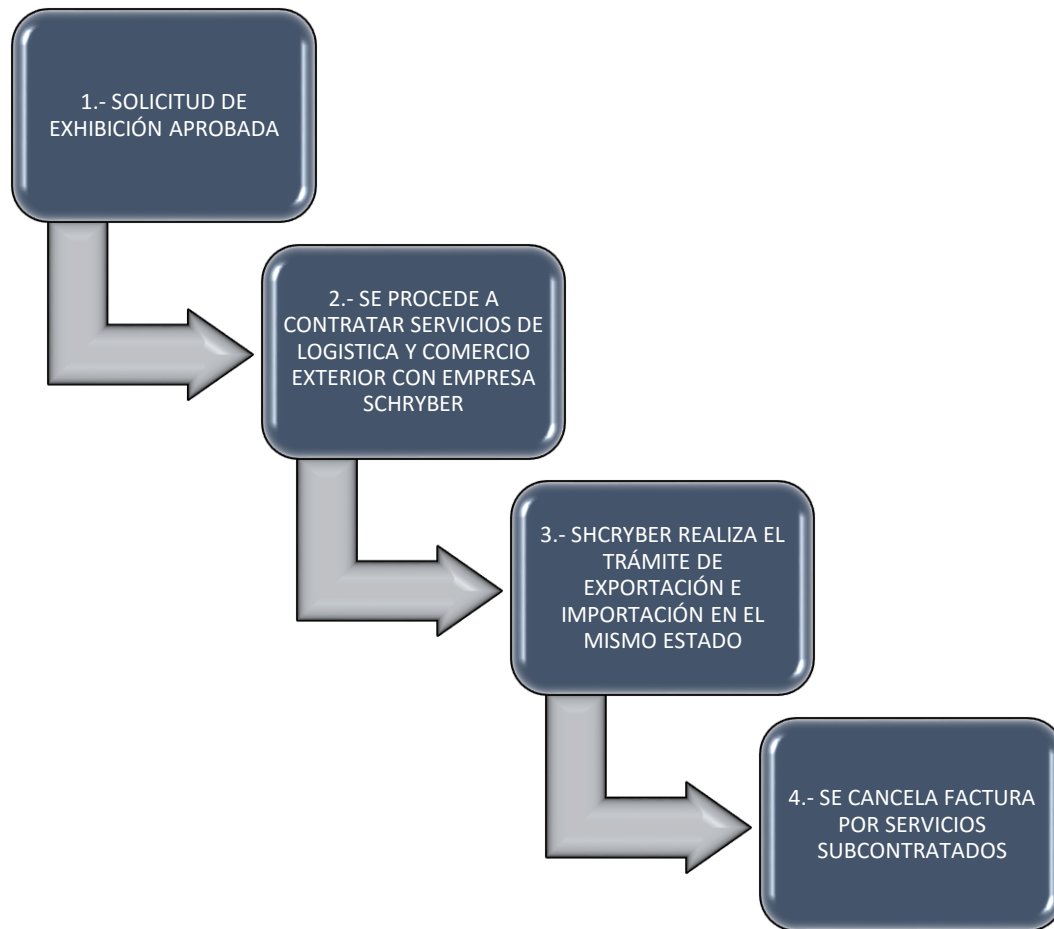
El organigrama que maneja MEGAIRIS S.A. es relativo a su actividad, por lo que los roles, al ser una empresa pequeña, no están asignados correctamente a continuación se detalla el mismo con el fin de observar la estructura organizacional que ha establecido para poder realizar su actividad económica.



**Figura 1.** Organigrama

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

## Diagnóstico del proceso logístico actual



**Figura 2.** Proceso logístico actual

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

**1.- Se receipta solicitud de exhibición.** – La empresa recibe notificación del cliente en donde indica que se desea contratar los servicios de MEGAIRIS S.A. para la exhibición de los prototipos.

**2.- Se aprueba solicitud de exhibición.** – La Presidencia en conjunto con la Gerencia de MEGAIRIS S.A. procede a analizar la solicitud enviada por el cliente y llegan a una negociación para la exhibición de los prototipos.

**3.- Se procede a contratar Servicios de Logística y Comercio Exterior.** – Una vez aprobada la solicitud por parte de las autoridades de MEGAIRIS S.A. se procede a contratar

los servicios de servidores logísticos (operadores de carga) y de asesoría en comercio exterior (agentes de aduana) quien ayudará con toda la logística para que la empresa pueda exportar los prototipos hacia los países donde han sido contratados para exhibir los prototipos. Los funcionarios de MEGAIRIS S.A. realizan la entrega de todos los documentos respectivo para la exportación de los prototipos.

**4.- Se cancela factura por servicios subcontratados.** – Una vez finalizado el proceso de exportación se procede a cancelar los honorarios a servidores logísticos (operadores de carga) y de asesoría por tramites de comercio exterior-aduanas (agentes de aduana), del mismo modo una vez que los vehículos hayan cumplido con el fin específico detallado en la declaración aduanera de exportación vinculado al régimen cincuenta (50) bajo la modalidad de exportación temporal con reimportación en el mismo estado, MEGAIRIS S.A. procede a contactar nuevamente al operador de carga y al agente de aduana con el fin de dar por finalizado el régimen con la reimportación de los prototipos, motivo por el cual deberá cancelar nuevamente facturas por los respectivos honorarios que representan el reingreso de la mercadería a territorio aduanero.

#### **Costos logísticos del proceso actual**

En la tabla 1 se presenta el cuadro comparativo donde la empresa MEGAIRIS S.A. en su actual proceso logístico actual, mantiene \$ 80.640,00 de costo operativo en el año 2018, esto respecto a las exhibiciones realizadas (5 exhibiciones en el año), cabe mencionar que las operaciones fueron realizadas bajo la contratación de una empresa externa dedicada a la logística internacional (Schryver del Ecuador). Bajo la propuesta presentada se estima disminuir este proceso logístico actual en \$ 67.550,00, generando un ahorro de \$ 13.090.00 en el año. En este cuadro también presentamos la valoración de nuestra propuesta de \$1200.00 por capacitación al personal que estará encargado de aplicar el régimen 50.

Tabla 1  
Comparación del costo logístico

Ingresos	SIN PROP. 2018	PROPUESTA		
EXHIBICIONES INTERNACIONALES	300.000,00	300.000,00		
EXHIBICIONES NACIONALES	60.000,00	60.000,00		
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>360.000,00</b>	<b>360.000,00</b>		
<b>(-) Costo de Operativo de Exhibición</b>	<b>80.640,00</b>	<b>67.550,00</b>		
<b>(=) Margen Bruto de Contribucion</b>	<b>279.360,00</b>	<b>292.450,00</b>	<b>13.090,00</b>	<b>Ahorro Anual</b>
<b>GASTOS</b>				
Gastos Administrativos	51.775,38	51.775,38		
valor de capacitacion		1.200,00		
<b>Total Gastos</b>	<b>51.775,38</b>	<b>52.975,38</b>		
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>227.584,62</b>	<b>239.474,62</b>		
(-) Impuesto 15%	34.137,69	35.921,19		
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>193.446,93</b>	<b>203.553,43</b>		
(-) Impuesto a la renta 25%	48.361,73	50.888,36		
<b>(=) Utilidad Neta Después Imptos.</b>	<b>145.085,20</b>	<b>152.665,07</b>	<b>7.579,88</b>	<b>Utilidad Mayor</b>

Fuente: MEGAIRIS S.A.

Elaborado: Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

#### Detalle de costos con la aplicación del manual.

Actualmente MEGAIRIS S.A. cancela a Schryver del Ecuador un monto de \$1.200,00 por transporte interno en aplicación del Régimen 50 (que es desde Durán-Puerto GYE, Exportación, y Puerto GYE-Durán, Reimportación), es decir \$120,00 por contenedor dando una cifra total de \$600,00 por movilizar la operación y el mismo se deberá cancelar al retorno de las mercaderías. Dentro de la propuesta, se considera que para esta operación disminuirémos los costos de transporte interno de \$120,00 que cobra Schryver por contenedor a \$85,00 buscando y cotizando con otros transportistas del puerto de GYE. Otra disminución de costo en la que ayudaría la aplicación del manual es en la eliminación de Asesoría y Seguridad ya que es parte del capítulo 4 con la capacitación a los colaboradores de MEGAIRIS S.A. Por último, otro costo propuesto a reducir es la factura del agente de aduana de \$1.000, 00 a \$300.00, porque solo se contrata sus servicios en la reimportación.

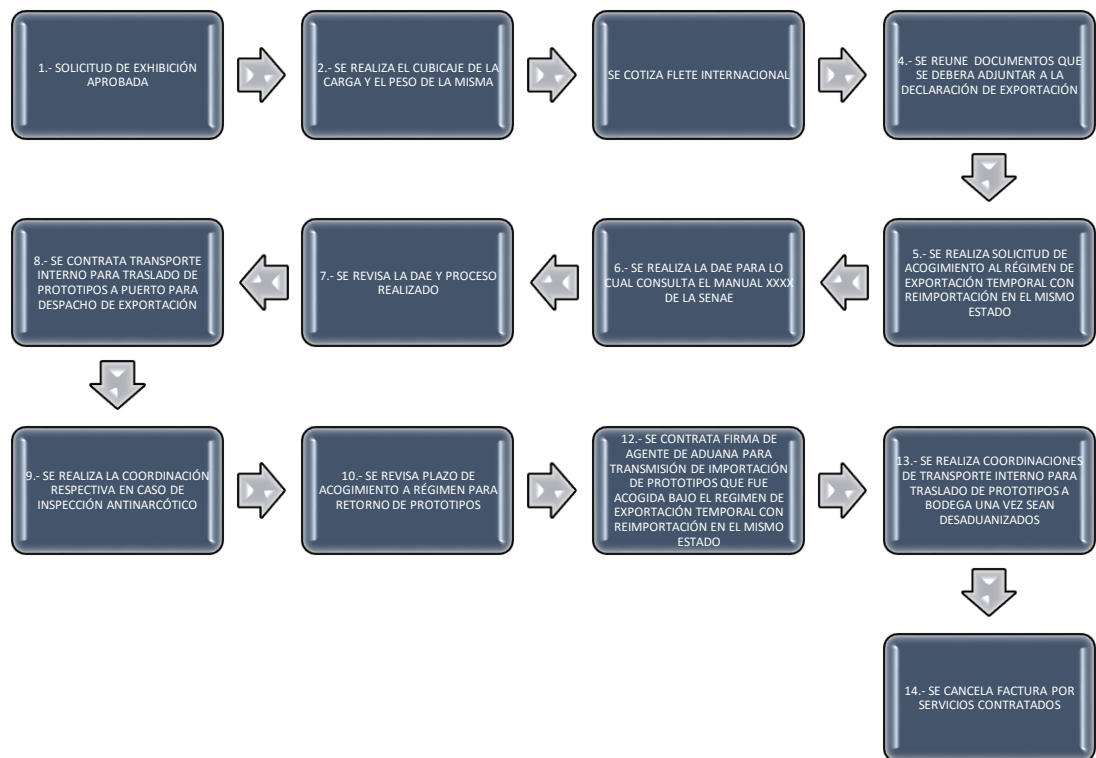
Tabla 2  
Detalle de costos propuestos

REGIMEN 50 ECUADOR								
FOB	IDA		VUELTA					
FCL:	40-HC (1x contenedor)	40-HC (5x contenedor)	40-HC (1x contenedor)	40-HC (5x contenedor)	TOTAL A PAGAR X REGIMEN	PROPUESTA	Ahorro	
Flete marítimo	\$ 845,00	\$ 4.225,00	\$ 845,00	\$ 4.225,00	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00		
THC	\$ 190,00	\$ 950,00	\$ 190,00	\$ 950,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00		
Costos en Origen (Transporte interno)	\$ 120,00	\$ 600,00	\$ 120,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 850,00	\$ 350,00	
BL FEE	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 200,00	\$ 200,00		
Handling in x contenedor	\$ 125,00	\$ 625,00	\$ 125,00	\$ 625,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00		
Manejo de cobro local collet x contenedor	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 560,00	\$ 560,00		
(*)Asesoría y Seguridad	\$ 140,00	\$ 700,00	\$ 140,00	\$ 700,00	\$ 1.400,00	\$ -	\$ 1.400,00	
<b>SUB TOTAL</b>	\$ 1.800,00	\$ 7.480,00	\$ 1.800,00	\$ 7.480,00	\$ 14.960,00	\$ 13.210,00	\$ 1.750,00	
(*) IVA12%	\$ 16,80	\$ 84,00	\$ 16,80	\$ 84,00	\$ 168,00	\$ -	\$ 168,00	
<b>TOTAL</b>	\$ 1.816,80	\$ 7.564,00	\$ 1.816,80	\$ 7.564,00	\$ 15.128,00	\$ 13.210,00	\$ 1.918,00	
Honorarios Agente Aduanero					\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 700,00	
<b>Total General Costos x Exhibicion</b>					\$ 16.128,00	\$ 13.510,00	\$ 2.618,00	Ahorro x Exhibicion
<b>Total General Costos x Exhibicion anual</b> 5 Exhibiciones					\$ 80.640,00	\$ 67.550,00	\$ 13.090,00	Ahorro Anual
							16%	Ahorro porcentual

Fuente: MEGAIRIS S.A.

Elaborado: Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

### Proceso logístico propuesto.



**Figura 3.** Proceso logístico propuesto

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

El presente proceso logístico planteado, se da a conocer y se pretende desarrollarlo, debido a que en la actualidad la empresa MEGAIRIS S.A. en su primera exportación no obtuvo mayor ganancia, debido al poco conocimiento de la normativa legal y de operatividad de comercio exterior, con lo cual tuvo que contratar a personal calificado para el apoyo de dicha exportación. Por ello, se pretende desarrollar una guía de procesos de exportación, con la finalidad de mejorarlo, optimizar costos disminuir plazos y maximizar beneficios.

La empresa MEGAIRIS S.A., tuvo sus inicios en 2012, de manera informal. No precisamente como una empresa en la rama de publicaciones de comic, sino como un taller de reparaciones de vehículos, donde se realizaban mantenimientos a los vehículos que por alguna razón requerían ser reparados en cualquiera de sus partes. No obstante, esta empresa da un giro sustancial en sus actividades al tomar la idea de producir prototipos (vehículos y sus accesorios) de súper héroes y comic que para ese momento contaba con un importante auge en la sociedad,



entre las cuales se pueden mencionar las películas de ese entonces en las pantallas de cine (Batman: El caballero de la noche asende-2012; Los vengadores de Marvel-2012; El Sorprendente Hombre Araña-2012) y las ferias de fanáticos internacionales (San Diego-EEUU Comic Con-2012).

Es así, como la empresa MEGAIRIS S. A, conformada inicialmente por tres miembros fundadores: Andrés Quirola (presidente), Jorge Loor (Arquitecto) y Jorge Rodríguez (Gerente General) tuvieron como proyecto la creación del “Eleanor” un ejemplar del vehículo Ford Mustang Sportsroof, el cual salió en la película 60 segundos, para este trabajo se requirió un tiempo estimado de un año con un costo de \$25000.

Los prototipos que exhibe MEGAIRIS S.A. son 100% elaborados o reconstruidos por la empresa en conjunto con sus colaboradores internos y externos, por lo que el tener áreas separadas que se encarguen de diseñar y construir los prototipos, y otra que se ocupe del comercio exterior en aplicación de régimen exportación temporal con esto la empresa da un gran avance en los objetivos de crecimiento a nivel internacional ya que en las exhibiciones en el exterior encontró una demanda de estos prototipos.

A través de este estudio, se diseñará un manual de exportación temporal con reimportación en el mismo estado de prototipos para exhibición, que acelerará de manera específica y rápida a los colaboradores de la empresa, identificará los procesos y requisitos demandados por cada procedimiento y proporcionará paso a paso los trámites que deben realizar, minimizando el uso o contratación de terceros para la realización de esta labor lo que implicaría una reducción en sus gastos, tiempos y mayor incremento en sus ingresos.

### **1.8 Delimitación o alcance de la investigación**

- CAMPO: Socio - Económico
- ÁREA: Comercio Exterior
- TEMA: Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real.
- LUGAR: Duran - Ecuador
- TIEMPO: 1 año aproximadamente
- PERIODO: 2018 – 2019

## **1.9 Hipótesis**

Hipótesis Nula: El manual de procesos logísticos para la exportación mantendrá igual los beneficios económicos en la empresa MEGAIRIS S.A.

Hipótesis alternativa: El manual de procesos logísticos para la exportación producirá beneficios económicos en la empresa MEGAIRIS S.A.

## **1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad.**

El proyecto Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real se enmarca bajo la línea 4 (cuatro) denominada “Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.” y, se enmarca en la línea de facultad; “Marketing, comercio y negocios locales.”

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 Marco Teórico**

El presente proyecto “Exportación temporal de prototipos de comic, películas y series a escala real”, se sustenta en las teorías que se mencionan a continuación, y; que dan fundamento a la problemática de investigación.

##### **2.1.1 Teorías del comercio internacional**

###### **2.1.1.1 Teoría clásica: el principio inicial de una teoría del libre comercio**

Al rastrear la evolución de lo que hoy se reconoce como la teoría estándar del comercio internacional, se remonta a los años entre 1776 y 1826, que marcan respectivamente las publicaciones de La riqueza de las naciones de Adam Smith y los Principios de David Ricardo de Economía. Los dos volúmenes anuncian la formulación de una teoría del libre comercio, basada en el éxito sin precedentes de Inglaterra en los respectivos campos de la industria y el comercio.

Para Smith, la división del trabajo, en las industrias nacientes a gran escala de su tierra natal, Inglaterra, proporcionó la base para reducir los costos laborales, lo que garantizó una competencia efectiva entre los países. Los posibles dilemas en términos de la necesidad de ajustes monetarios para los países que tienen un superávit comercial continuo (con ventaja absoluta en todos los bienes comercializados) podrían dejarse de lado confiando en el ajuste automático, en términos del mecanismo de flujo de precios y especies, según la teoría por el contemporáneo de Smith, David Hume, casi al mismo tiempo. En resumen, Smith concluía que cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, se dice que este primer país tiene ventaja absoluta en la producción de este bien (Krugman & Obstfeld, 2006)

A Ricardo le quedó que resolviera las premisas básicas de una teoría del libre comercio, que Smith había iniciado. El capitalismo industrial en la Inglaterra de Ricardo se encontraba en una etapa relativamente avanzada en comparación con lo que era en la época de Smith, tanto con un rápido crecimiento de las industrias a gran escala como en los mercados cautivos en las colonias en el extranjero. Las importaciones de bienes salariales (maíz) tuvieron un papel

especial al abaratar los bienes salariales y, por lo tanto, el costo laboral para la industria en la Inglaterra de Ricardo.

El libre comercio, a diferencia de las políticas de protección mercantilistas, fue defendido por Smith y Ricardo como una ruta para lograr la eficiencia de la producción a nivel mundial. Los cálculos de costos de Ricardo, a pesar de su preocupación por la introducción de maquinaria a gran escala, se basaron en las horas de trabajo, que se trataron como un único insumo homogéneo con producción (en un mundo de dos productos) sujeta a costos constantes. Era una ventaja comparativa y no absoluta, lo que se consideraba tanto necesario como suficiente para garantizar un comercio mutuamente lucrativo entre las naciones, lo que garantizaba una especialización completa en el producto específico con una ventaja comparativa en términos de horas de trabajo utilizadas por unidad de producción (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017).

#### **2.1.1.2 Dotación de recursos como base para doctrinas de libre comercio**

El acto de equilibrio entre las fuerzas de oferta y demanda fue llevado a cabo por la escuela austriaca con su noción de costo de oportunidad, definida en términos de la utilidad del consumo perdido. Esto proporcionó la base para la versión de Heckscher-Ohlin de la doctrina del libre comercio que siguió. El uso de las tasas marginales, como en esta teoría, volvió la cabeza a la teoría clásica. Simultáneamente, se sentó una base para la defensa del libre comercio como óptimo de Pareto, en lugar de basarse únicamente en los costos de suministro comparativos, asegurando así la optimización de la producción, el consumo y el intercambio (comercio) para las dos naciones comerciales en equilibrio.

Esta versión de la teoría comercial neoclásica ha continuado teniendo un atractivo especial para los economistas que defienden la causa del libre comercio sobre la base de la optimización a nivel mundial, la eficiencia productiva, el consumo (y como tal el bienestar) y la utilización automática de factores de producción a plena capacidad. Los retornos a los dos factores de producción que incluían mano de obra y capital se encontraban en niveles proporcionales a su respectiva contribución material valorada a precios de mercado. A diferencia del paradigma ricardiano, donde el costo de la oferta medido en horas laborales era el factor determinante de las ventajas comerciales, las preferencias de los consumidores (clasificaciones ordinales) para los bienes eran tan importantes como los factores de oferta para determinar la competitividad de los precios de los bienes para las naciones comerciales (Feenstra, 2015).

Sin embargo, la versión de Heckscher-Ohlin (y más tarde Samuelson), en resumen, HOS, de la doctrina del libre comercio minimizó el papel abrumador de la demanda en los precios de mercado para llevar las dotaciones de recursos de las naciones al centro del escenario como el factor determinante para el mutuo comercio lucrativo. Con este dispositivo, la teoría del libre comercio se alejó de las interpretaciones basadas en habilidades o tecnología de la doctrina comparativa de costos ricardiana a una explicación basada en la dotación para las naciones que tienen un acceso similar a la tecnología (Helpman & Razin, 2014).

Los teoremas que se derivan de la teoría HOS de la doctrina del libre comercio incluyen (aparte de la igualación de precios de los factores) un corolario, llamado así por Stolper y Samuelson, que relaciona la protección y los salarios reales. En términos de lo anterior, el factor escaso en las naciones que comercian es perder bajo el libre comercio bajo la igualación de precios de los factores. Así, se consideraba que la mano de obra, considerada como el escaso factor de producción en los Estados Unidos, se beneficiaba de la protección y no del libre comercio (Helpman & Razin, 2014).

Diferentes teóricos han intentado probar modelos de las antiguas teorías comerciales (tanto el costo comparativo como los modelos HOS) para situaciones de múltiples productos básicos, factores múltiples y países múltiples. Los modelos innovados, que tratan sobre cuestiones de dimensiones más altas en la teoría del comercio (Ethier, 1984), no contribuyeron mucho en términos de su relevancia en términos de los hechos observados.

### **2.1.1.3 Teoría de la demanda superior: nuevo papel de la demanda en la teoría del comercio**

Desviando las explicaciones de la oferta del patrón del comercio en la literatura, en 1964 se ofreció una explicación alternativa del patrón del comercio en términos de "demanda superpuesta" por parte de un economista sueco, Staffan Linder. De acuerdo con Linder (1961), la demanda representativa en las naciones comerciales de una gama de bienes que generalmente se demandan con el ingreso per cápita respectivo determina la viabilidad del comercio entre las naciones. Para producir y comercializar, la demanda representativa en los respectivos países debe tener una zona superpuesta en términos de la gama de bienes que se producen y consumen en común. En términos de la interpretación anterior del comercio, es la demanda y no la oferta lo que ocupa un lugar central como explicación del comercio. La noción de comercio de Linder anula el énfasis anterior en las explicaciones del comercio basadas en la oferta en términos de

costos comparativos o dotaciones de factores. Rica en potencialidades para explicar el comercio intraindustrial, la diferenciación de productos (o "sofisticación", como dice Linder), o incluso el comercio Sur-Sur de los últimos años, la teoría, sin embargo, fue bastante descuidada en la literatura.

#### **2.1.1.4 La nueva teoría del comercio (NTC) reestructura la doctrina de libre comercio desconociendo los asuntos limitadores de la teoría del viejo**

Mientras tanto, el marco rígido de la teoría del comercio comenzó a ser cuestionado desde diferentes sectores. En una desviación importante de las viejas teorías comerciales, se hicieron intentos en la literatura de la nueva teoría comercial (NTC) para introducir las economías de escala en la producción. Un punto importante planteado en estas modificaciones incluyó el impacto del aumento de los rendimientos a escala en el patrón, así como en los beneficios mutuos del comercio internacional. Un punto relacionado se refería al tamaño de las empresas y la estructura del mercado, que estaban estrechamente vinculadas a las posibles economías de escala, lo que exigía atención en la literatura (Jaber, 2016).

Para apreciar las implicaciones de las economías de escala como se mencionó anteriormente, uno debe notar el problema relacionado con los mercados imperfectos, que siempre van con los primeros. Es probable que los productos, especialmente bajo competencia monopolística, se diferencien, generando más desviaciones de un modelo competitivo. En total, los tres desviados (que consisten en economías de escala, mercados imperfectos y diferenciación de productos) que diferencian estos NTC de los viejos modelos comerciales de la variante HOS niegan por completo la capacidad del modelo HOS como un predictor del patrón de comercio a través de naciones sobre la base de los precios de los productos básicos y los factores de producción (Feenstra, 2015).

Como ya se mencionó anteriormente, los rendimientos crecientes, si están relacionados con economías de escala como las internas de la empresa, se consideraron incompatibles con el equilibrio competitivo. Esto se debe a que los productores que disfrutaban de economías de escala internas suelen estar en condiciones de influir en el mercado ejerciendo control sobre los precios y la cuota de mercado. Como consecuencia, podría producirse una competencia imperfecta con competencia monopolística, oligopolio o monopolio. Las posibilidades, especialmente con el intercambio oligopólico del mercado, también han llevado a la aplicación

de principios comerciales estratégicos que surgieron como una posición alternativa con fuertes connotaciones en términos de política durante los próximos años.

#### **2.1.1.5 Comercio intraindustrial con diferenciación de productos**

Al igual que con las economías de escala, la diferenciación de productos distorsiona las propiedades básicas del modelo de comercio HOS. Como la demanda se genera en cualquiera de los países para variedades individuales producidas por la misma industria, el proceso deja espacio para el comercio intrasectorial (industria) en todas las naciones. Tal comercio intraindustrial en ambas direcciones también es posible cuando los mercados están segmentados y las empresas adoptan discriminación de precios / dumping, etc. para maximizar los ingresos aprovechando las diferentes elasticidades de demanda que prevalecen para el mismo bien en los dos países.

#### **2.1.1.6 Comercio estratégico, dumping y política industrial en naciones avanzadas**

Los mercados imperfectos con potencial de dumping recíproco por parte de las naciones en el mercado de cada uno Brander y Spencer formulan la noción de "comercio estratégico" (Brander & Spencer, 1985). Lo anterior se refiere a situaciones en las que las curvas de demanda están sujetas a elasticidades que son diferentes en los dos países. Utilizando el famoso ejemplo de las industrias Airbus y Boeing, la estrategia fue una de prevención agresiva, al crear un nicho de mercado a través del dumping subsidiado de exportaciones. También existe una posibilidad paralela con las economías de escala internas a nivel nacional, cuando los países que históricamente están por delante de otros en la producción del bien tienen una ventaja sobre otros, con la capacidad de producir a un precio más bajo que lo que otros países podrían ofrecer en el mercado. Punto de partida. Al igual que en el caso de la "industria naciente" de Listian, las situaciones anteriores justifican la política comercial estratégica con subsidios ofrecidos en el país de alto costo para permitir que este último coseche las economías de escala.

#### **2.1.2 Exportaciones como mecanismo de expansión**

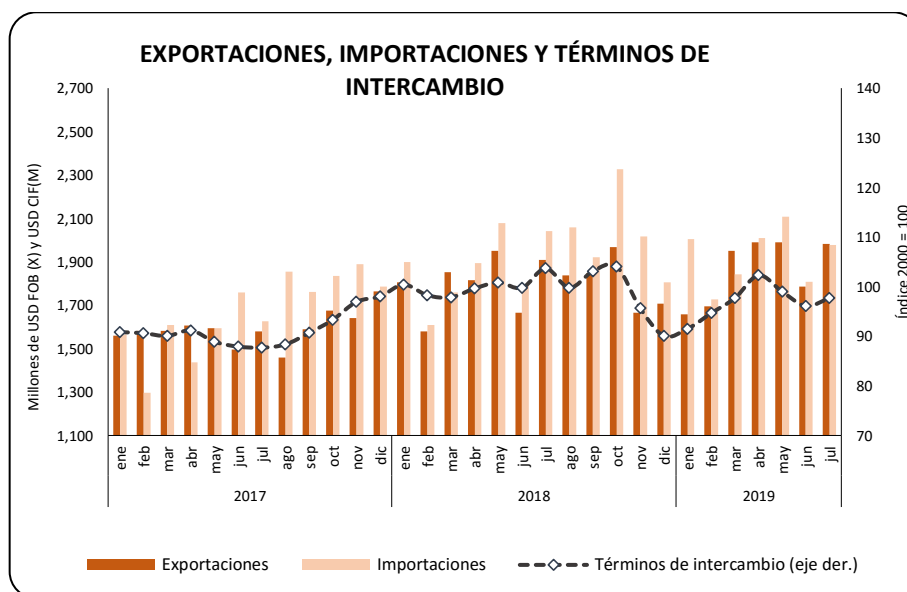
Las exportaciones son el método más común utilizado por las empresas para iniciar actividades internacionales. En otras palabras, las empresas introducidas en las exportaciones pueden aumentar los ingresos por ventas, asegurar economías de escala y diversificar las oficinas centrales de ventas. (Sulser, 2015)

La exportación en economía se refiere a cualquier bien o servicio vendido con fines comerciales a un país extranjero. Es decir, las exportaciones son el tráfico de bienes y servicios de un país para ser utilizado o consumido en otros países. Este tráfico puede estar sujeto a una variedad de leyes tributarias, porque cada producto que traspasa las fronteras de un país está sujeto a varias leyes y a ciertos contratos que generan condiciones dependiendo del país de destino.

La exportación es la salida de bienes y servicios del territorio nacional o de una zona franca que cumple con todos los requisitos de la ley en uso por los países involucrados y que produce como contraparte el ingreso en moneda extranjera. Hay dos tipos de bienes exportables: tradicional y no tradicional. (Martínez & Lombana, 2017)

Las exportaciones no tradicionales se componen de nuevos productos en el sector de exportación, que presentan un comportamiento muy dinámico; son aquellos que cambian su importancia en la economía debido a su crecimiento como producto de ventas internacionales; Además, en general, los productos no tradicionales tienen un alto valor agregado en su proceso de producción. Por otro lado, las exportaciones tradicionales están constituidas por bienes que no sufren una importante transformación de su esencia durante su proceso productivo.

En Ecuador se maneja las exportaciones de la siguiente forma que se detallan en las gráficas presentadas a continuación:

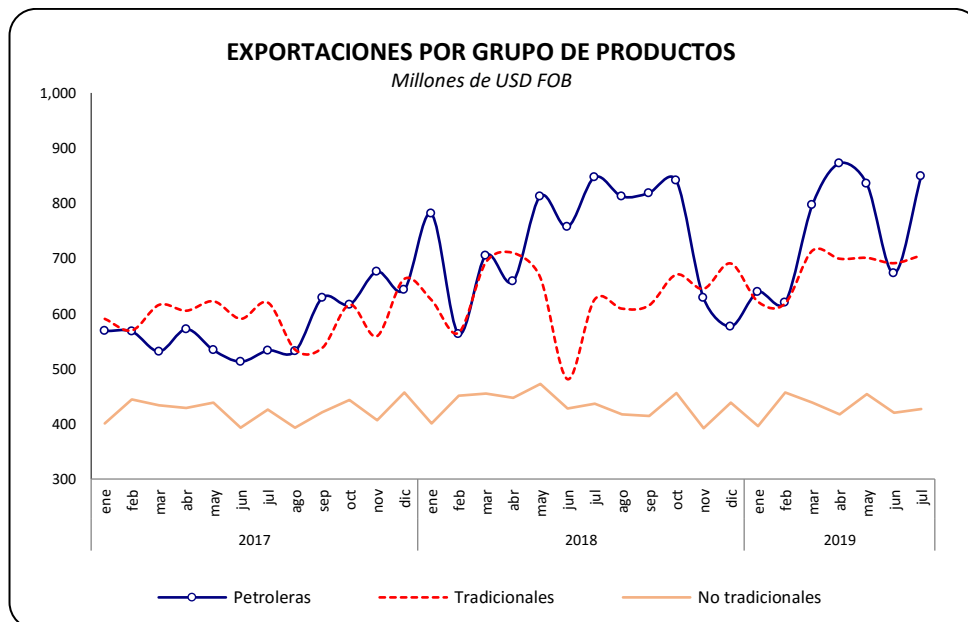


**Figura 4.** Proceso logístico actual

**Fuente:** Banco Central del Ecuador (2019)



Este cuadro muestra las Exportaciones e Importaciones entre los años 2017 al 2019, que para la presente investigación sirve para determinar la variación del comercio internacional que el país posee.



**Figura 5.** Exportaciones por grupo de Productos

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

En la gráfica se puede visualizar la variación existente entre los grupos de producto exportados como Petroleras, Tradicionales y No Tradicionales en esta última se encuentra enmarcada la operación de MEGAIRIS S.A.

### 2.1.2.1 Regímenes aduaneros de exportación

Las exportaciones se definen como salidas para otros países o zonas industriales, libres de circulación o restringida. Las exportaciones de productos están sujetas a aranceles como exportaciones finales, las exportaciones temporales para la contratación externa, las exportaciones temporales para el reingreso en el mismo estado y el reenvío. (Cabello & Cabello, 2016)

Los regímenes aduaneros deben especificarse en una petición presentada a la Aduana con una serie de operaciones relacionadas con el destino específico de los bienes a importar o exportar.

Un régimen o régimen aduanero es un conjunto de reglas que deben cumplir los productos que se importan o exportan en ese país para que puedan pasar legalmente.

En el comercio exterior, es necesario diferenciar el trabajo que se aplicará a los bienes que ingresan al territorio aduanero ecuatoriano. De lo contrario, el sistema de aduanas puede distinguir qué tipo de producto manejar. Deberías poder clasificarlo. (Antón, 2017)

Son una serie de operaciones relacionadas con un destino aduanero específico de los bienes según la declaración hecha por el operador de comercio exterior. La naturaleza del sistema de aduanas depende de las leyes y regulaciones de cada país y se usa para establecer un marco legal para regular el paso internacional de artículos sujetos a inspección aduanera (inspección y control).

### **2.1.2.2 Exportación temporal**

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación. (Art. 164 del Reglamento al Copci). (SENAE, 2018)  
Condiciones: El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo se podrá autorizar para el cumplimiento, en el exterior, de alguno de estos fines: a) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento; b) La transformación de las mercancías; y, c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, incorporación.  
Plazo: La reimportación de las mercancías exportadas temporalmente deberá realizarse, incluyendo las prórrogas, dentro del plazo de dos años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior. (Art. 167 del Reglamento al Copci).

### **2.1.2.3 Régimen 50 Exportación Temporal con reimportación en el mismo estado**

Régimen aduanero que permite la salida temporal de mercadería del territorio aduanero con un fin y plazo determinado, para posteriormente ser reimportadas en donde se verificara que las mismas no hayan sufrido ninguna alteración o modificación.

## **2.2 Marco Conceptual**

Exportación. - una exportación es una función del comercio internacional mediante el cual los bienes producidos en un país se envían a otro país para su futura venta o el comercio.

Arancel. - impuesto aplicado a los bienes y servicios importados. Las tarifas se utilizan para restringir el comercio, ya que aumentan el precio de los bienes y servicios importados, lo que hace que sean más caros para los consumidores.

Importación. - las importaciones son los bienes y servicios que son adquiridos por los residentes, los gobiernos o las empresas de un país.

Comercio Internacional. - El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. Este tipo de comercio da lugar a una economía mundial, en el que los precios, o la oferta y la demanda, afectan y son afectados por los acontecimientos mundiales.

Declaración Aduanera. - documento donde muestre los bienes que son importados o exportados, en los que la responsabilidad tendrá que ser cancelado por la persona remitente.

Proveedores. - persona, organización o empresa que ofrece un bien o servicio.

Materia Prima. - las materias primas son materiales o sustancias utilizadas en la producción primaria o la fabricación de un bien.

Factura Comercial. - documento requerido por las aduanas para determinar el verdadero valor de las mercancías importadas, para la evaluación de los derechos e impuestos.

Documento de Soporte. - documentos que acompañan a la declaración aduanera.

ECUAPASS. - sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

SENAE. - Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, entidad encargada de la administración de comercio internacional entre Ecuador y el mundo

Agente de Aduana. - Es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías. El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la Aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la Declaración Aduanera.

Operador o Agente de Carga Exportación. - Es la persona jurídica autorizada como tal por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que puede prestar servicios de manejo de carga, agrupar mercancías y presentar la Declaración Aduanera en el caso de las exportaciones, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, así como emitir documentos de transporte u otros propios de su actividad.

Costos. - El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Beneficios. - Es la ganancia obtenida por un actor de un proceso económico y calculado como los ingresos totales menos los costes totales.

Plazos. - Momento o fecha en que termina el tiempo señalado para hacer algo.

### **2.3 Marco Legal**

Se detalla la base legal sobre la cual se analizará el presente proyecto, la misma que está sustentada en leyes y reglamentos que ayudarán a la consecución del objetivo del presente proyecto.

El código orgánico de la producción, comercio e inversiones en su capítulo VII, sección II, regímenes de exportación en el Art. 155, dice que la exportación temporal para reimportación en el mismo estado .- Es el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por el uso que de ellas se haga. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010)

En este sentido, igualmente en el reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, en el libro V, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, capítulo VIII, relativo a los Regímenes Aduaneros, sección II, Regímenes de exportación, subsección II, señala en el Art. 159, que la exportación Temporal para Reimportación en el mismo estado.- Es el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna.

Para acogerse a este régimen, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación, de manera tal que la Autoridad Aduanera pueda constatar que la mercancía que salió del territorio aduanero es la misma que será reimportada al país.

La reimportación de las mercancías admitidas a este régimen podrá realizarse en cualquier distrito de aduana, y estará exento del cumplimiento de medidas de defensa comercial, así como de la presentación de documentos de acompañamiento y de soporte, a excepción del documento de transporte. (REGLAMENTO DEL COPCI)

## **Exportación temporal para reimportación en el mismo estado**

### **Introducción**

Es el régimen aduanero 50 permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación.

### **Procedimiento**

Art. 159.- Exportación Temporal para Reimportación en el mismo estado. Es el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna.

Para acogerse a este régimen, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación, de manera tal que la Autoridad Aduanera pueda constatar que la mercancía que salió del territorio aduanero es la misma que será reimportada al país.

La reimportación de las mercancías admitidas a este régimen podrá realizarse en cualquier distrito de aduana, y estará exento del cumplimiento de medidas de defensa comercial, así como de la presentación de documentos de acompañamiento y de soporte, a excepción del documento de transporte.

Mercancías Admisibles. Las mercancías que se acojan a este régimen aduanero deberán ser nacionales o nacionalizadas. Solo por casos de excepción debidamente justificados y siempre que el Director Distrital lo autorice, se podrán acoger a este régimen, mercancías ingresadas al país al amparo del régimen especial de admisión temporal con reexportación en el mismo estado.

Plazo. - La reimportación de las mercancías exportadas bajo este régimen deberá realizarse, dentro del plazo máximo de dos años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior, con excepción de las mercancías nacionales o nacionalizadas destinadas a la ejecución de obras o prestación de servicios, las que podrán permanecer en el exterior hasta noventa días después de la finalización del respectivo contrato u obra.

## **Ley de propiedad intelectual**

En cuanto a los derechos de autor, se hace mención a la Ley de propiedad intelectual (2015), la cual se muestra relacionada con la presente investigación, dado a que la misma manifiesta lo siguiente:

### **Sección II**

#### **Objeto del derecho de autor**

Art. 8.- La protección del derecho de autor recae sobre todas las obras del ingenio, en el ámbito literario o artístico, cualquiera que sea su género, forma de expresión, mérito o finalidad. Los derechos reconocidos por el presente Título son independientes de la propiedad del objeto material en el cual está incorporada la obra y su goce o ejercicio no están supeditados al requisito del registro o al cumplimiento de cualquier otra formalidad. Las obras protegidas comprenden, entre otras, las siguientes:

- a) Libros, folletos, impresos, epistolarios, artículos, novelas, cuentos, poemas, crónicas, críticas, ensayos, misivas, guiones para teatro, cinematografía, televisión, conferencias, discursos, lecciones, sermones, alegatos en derecho, memorias y otras obras de similar naturaleza, expresadas en cualquier forma;
- b) Colecciones de obras, tales como antologías o compilaciones y bases de datos de toda clase, que por la selección o disposición de las materias constituyan creaciones intelectuales, sin perjuicio de los derechos de autor que subsistan sobre los materiales o datos;
- c) Obras dramáticas y dramático musicales, las coreografías, las pantomimas y, en general las obras teatrales;
- d) Composiciones musicales con o sin letra;
- e) Obras cinematográficas y cualesquiera otras obras audiovisuales;
- f) Las esculturas y las obras de pintura, dibujo, grabado, litografía y las historietas gráficas, tebeos, comics, así como sus ensayos o bocetos y las demás obras plásticas;
- g) Proyectos, planos, maquetas y diseños de obras arquitectónicas y de ingeniería;
- h) Ilustraciones, gráficos, mapas y diseños relativos a la geografía, la topografía, y en general a la ciencia;
- i) Obras fotográficas y las expresadas por procedimientos análogos a la fotografía;
- j) Obras de arte aplicada, aunque su valor artístico no pueda ser dissociado del carácter industrial de los objetos a los cuales estén incorporadas;

k) Programas de ordenador; y,

l) Adaptaciones, traducciones, arreglos, revisiones, actualizaciones y anotaciones; compendios, resúmenes y extractos; y, otras transformaciones de una obra, realizadas con expresa autorización de los autores de las obras originales, y sin perjuicio de sus derechos. Sin perjuicio de los derechos de propiedad industrial, los títulos de programas y noticieros radiales o televisados, de diarios, revistas y otras publicaciones periódicas, quedan protegidos durante un año después de la salida del último número o de la comunicación pública del último programa, salvo que se trate de publicaciones o producciones anuales, en cuyo caso el plazo de protección se extenderá a tres años.

Art. 9.- Sin perjuicio de los derechos que subsistan sobre la obra originaria y de la correspondiente autorización, son también objeto de protección como obras derivadas, siempre que revistan características de originalidad, las siguientes:

- a. Las traducciones y adaptaciones;
- b. Las revisiones, actualizaciones y anotaciones;
- c. Los resúmenes y extractos;
- d. Los arreglos musicales; y,
- e. Las demás transformaciones de una obra literaria o artística.

## **Sección II de los titulares**

Art. 127.- El derecho a la patente pertenece al inventor. Este derecho es transferible por acto entre vivos y transmisible por causa de muerte.

Art. 128.- Quien tenga legítimo interés podrá reivindicar y reclamar la calidad de verdadero titular de una solicitud de patente ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial, de conformidad con el procedimiento establecido para las oposiciones; y, ante el juez competente, en cualquier momento y hasta tres años después de concedida la patente.

Art. 129.- El derecho a la patente sobre una invención desarrollada en cumplimiento de un contrato pertenece al mandante o al empleador, salvo estipulación en contrario.

## **De los procesos de propiedad intelectual sección I de los procesos de conocimiento**

Art. 304.- Las sentencias condenatorias de las acciones civiles por violación de los derechos de propiedad intelectual impondrán al infractor adicionalmente una multa de tres a cinco veces el valor total de los ejemplares de obras, interpretaciones, producciones o emisiones de radiodifusión, o de las regalías que de otro modo hubiere percibido el titular de los derechos por explotación legítima de estas u otras prestaciones de propiedad intelectual. Las multas que conforme a esta disposición se recauden se destinarán en un tercio al IEPI; en un tercio al titular del derecho infringido y el tercio restante se distribuirá de la siguiente manera:

- a) Presupuesto de la Función Judicial;
- b) Fondo de Solidaridad; y,
- c) Fomento de Ciencia y Tecnología a través del IEPI.

En cuanto al desarrollo del presente trabajo de investigación, la cual comprende las diversas actividades de exportación de la empresa MEGAIRIS S.A. de Duran, misma que actualmente no se rige ante la Ley de Propiedad Intelectual, debido a que los artículos que exhiben no son copias fieles sino réplicas en dichos artículos, los cuales presentan pequeñas diferencias incluso cambian el nombre de sus productos, tales como “Bati-movil”, mismo que es cambiado por “BAAT”. Por esta razón no incurren en pagar royalties, dado a que no hacen uso de la marca como tal del autor original.



## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 Tipo de Investigación**

La investigación no es experimental no manipula ninguna de las variables existentes, ya que sus causas y consecuencias ya han ocurrido y, por lo tanto, solo se observarán. La empresa en cuestión, en su caso, desconoce cómo realizar el proceso de exportación temporal, además de desconocer los trámites y la documentación pertinente. (Hernández, Fernández, & Baptista, 1890)

La investigación también es descriptiva debido a que se contextualizara un hecho, fenómeno, individual o grupal, establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se encuentran en un nivel intermedio con respecto a la profundidad del conocimiento. El propósito de un estudio descriptivo es averiguar las situaciones, costumbres y relaciones prevalecientes con la ayuda de una descripción de los procesos internos que realizan la empresa.

#### **3.2 Enfoque de la investigación**

El enfoque de la investigación es mixto, es decir tanto cualitativa como cuantitativa, debido al tipo de análisis a realizar, este tipo de enfoque tiene el objetivo de averiguar las situaciones, costumbres y relaciones prevalecientes con la ayuda de una descripción precisa de acciones, objetos, procesos y personas. Su propósito no es solo recopilar datos, sino también predecir e identificar las relaciones que existen entre dos o más variables.

#### **3.3 Técnicas e instrumentos**

##### **3.3.1 Encuesta**

En el presente trabajo de investigación, se aplicará una encuesta, siendo esta un instrumento que permite la obtención de información con la posibilidad de poder cuantificar estadísticamente los datos recopilados, los mismos que serán tabulados e interpretados mediante un análisis reflexivo y numérico.

De acuerdo a ello, se plantea lo manifestado por los autores Meneses y Rodríguez (2015), los cuales indican que: “La encuesta es un conjunto de pasos organizados para su diseño y administración con la recogida de obtención de datos, permitiendo tomar decisiones en el

diseño de la investigación por medio de un cuestionario” (pág. 9). Por consiguiente, es necesario llevar a cabo dicho instrumento de investigación en el presente trabajo, mismo que será aplicado a todos los operadores de comercio exterior con varios años de experiencia, tales como, Agentes de aduanada, personal de consolidadoras de carga, Técnicos operadores, entre otros, como también sus auxiliares, colaboradores y personal de trayectoria en operaciones aduaneras, con la aplicación de esta encuesta, se obtendrán datos estadísticos y partiendo de ello, se procede a analizar los resultados, tomando decisiones optimas de acuerdo a dichos resultados.

### **3.3.2 Entrevista**

De la misma manera, esta investigación comprende la aplicación de una entrevista, misma que consta de una serie de preguntas ya sean abiertas o cerradas que permite obtener la información verídica sobre el tema planteado.

Para ello, se da a conocer lo indicado por la autora Folgueiras (2015), donde la misma dice lo siguiente: “La entrevista es vista como una técnica de recogida de información que además de ser una de las estrategias usadas en los procesos de investigación, posee un valor en sí misma, obteniendo información de forma oral y personalizada (pág. 2). Por esta razón, se considera conveniente la aplicación de una entrevista, en este caso será dirigida al gerente general, utilizando un cuestionario formulado para obtener la información suficiente y necesaria con la finalidad de conocer de qué manera manejan los registros y desgloses de gastos.

### 3.4 Población y muestra

Con el fin de realizar el levantamiento de información, se realizó lo siguiente:

#### Calculadora de Muestras

Margen de error:

Nivel de confianza:

Tamaño de Poblacion:

**Margen: 10%**  
**Nivel de confianza: 90%**  
**Poblacion: 500**

**Tamaño de muestra: 60**

#### Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

- n= Tamaño de la muestra
- Z= Nivel de confianza deseado
- p= Proporcion de la poblacion con la caracteristica deseada (exito)
- q=Proporcion de la poblacion sin la caracteristica deseada (fracaso)
- e= Nivel de error dispuesto a cometer
- N= Tamaño de la poblacion

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

**Figura 6.** Población y muestra

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

### 3.5 Análisis y presentación de resultados

#### 3.5.1 Análisis de encuesta

#### 1. ¿Según su percepción que nivel de conocimientos tienen los clientes en temas de comercio exterior?

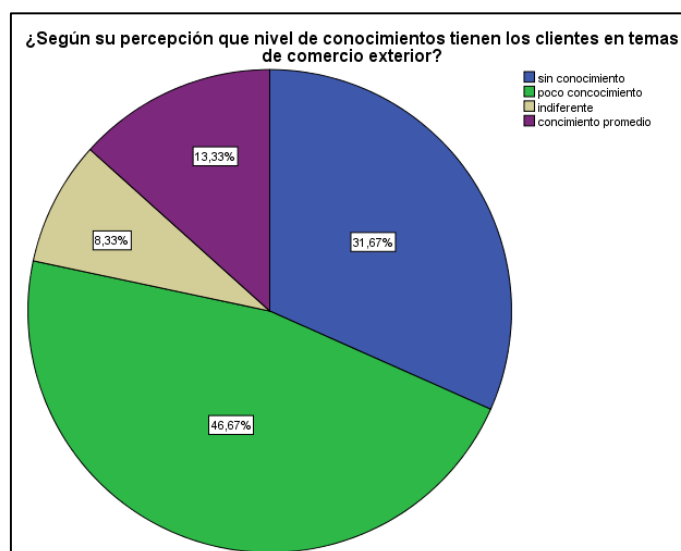
Tabla 3

*Conocimientos del cliente*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin conocimiento	19	31,7	31,7	31,7
Poco conocimiento	28	46,7	46,7	78,3
Indiferente	5	8,3	8,3	86,7
Conocimiento promedio	8	13,3	13,3	100
<b>TOTAL</b>	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Investigación de campo



**Figura 7.** Conocimientos del cliente

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Investigación de campo

#### Análisis

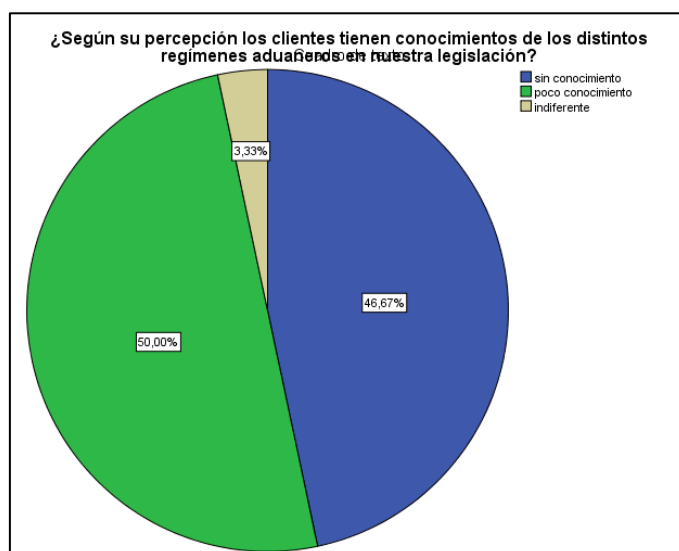
Del levantamiento de información se determina que existe el 78% lo los encuestados afirma que sus clientes tienen poco conocimiento en temas relacionados con el comercio exterior.

## 2. ¿Según su percepción los clientes tienen conocimientos de los distintos regímenes aduaneros en nuestra legislación?

Tabla 4  
Distintos regímenes aduaneros

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin Conocimiento	28	46,7	46,7	46,7
Poco Conocimiento	30	50,0	50,0	96,7
Indiferente	2	3,3	3,3	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 8.** Distintos regímenes aduaneros  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

### Análisis

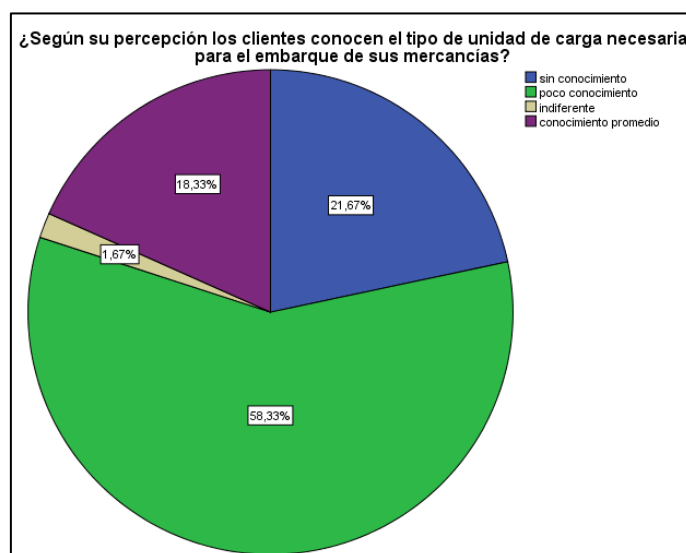
Del levantamiento de información realizado, se determina que el 50% del total de los encuestados afirma tener poco conocimiento sobre los distintos regímenes aduaneros, mientras que un 46% mencionó no tener conocimiento. Esto es un claro indicador que la falta de conocimiento impide el libre y eficiente ejercicio de las actividades de comercio exterior.

### 3. ¿Según su percepción los clientes conocen el tipo de unidad de carga necesaria para el embarque de sus mercancías?

Tabla 5  
Conocimiento sobre unidad de carga

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin Conocimiento	13	21,7	21,7	21,7
Poco Conocimiento	35	58,3	58,3	80,0
Indiferente	1	1,7	1,7	81,7
Conocimiento Promedio	11	18,3	18,3	100,0
Total	60	100,0	100,0	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 9.** Conocimiento sobre unidad de carga  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

#### Análisis

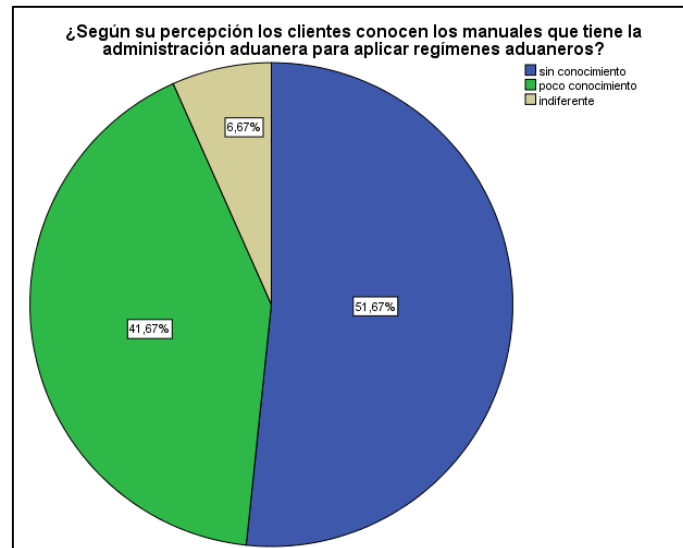
Al indagar sobre la percepción de los clientes acerca del tipo de unidad de carga necesaria para el embarque de las mercancías, nuevamente se obtuvo una respuesta que evidencia el poco conocimiento al respecto. El total de encuestados el 58% afirmó tener poco conocimiento al respecto, mientras que el 21% mencionó no tener conocimiento. Eso marca una tendencia hacia la falta de información respecto al movimiento aduanero necesario para las actividades de comercio exterior.

**4. ¿Según su percepción los clientes conocen los manuales que tiene la administración aduanera para aplicar regímenes aduaneros?**

Tabla 6  
Administración aduanera

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin Conocimiento	31	51,7	51,7	51,7
Poco Conocimiento	25	41,7	41,7	93,3
Indiferente	4	6,7	6,7	100,0
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 10.** Administración aduanera  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

**Análisis**

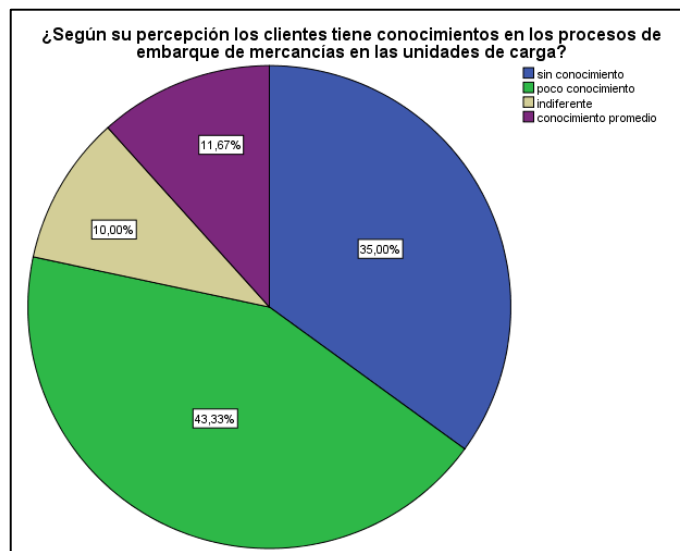
De acuerdo con los resultados obtenidos los clientes no presentan conocimiento sobre los manuales necesarios para la administración aduanera. Esto fue evidenciado por la respuesta afirmativa de 51% del total de los encuestados.

**5. ¿Según su percepción los clientes tienen conocimientos en los procesos de embarque de mercancías en las unidades de carga?**

Tabla 7  
Manual es aduaneros

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin Conocimiento	21	35,0	35,0	35,0
Poco Conocimiento	26	43,3	43,3	78,3
Indiferente	6	10,0	10,0	88,3
Conocimiento Promedio	7	11,7	11,7	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 11.** Manual es aduaneros

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

**Análisis**

La pregunta planteada pretende indagar el conocimiento respecto al proceso de embarque de mercancías en unidades de carga. Se obtuvo que el 43% afirma tener poco conocimiento sobre los manuales necesarios para el trámite aduanero.

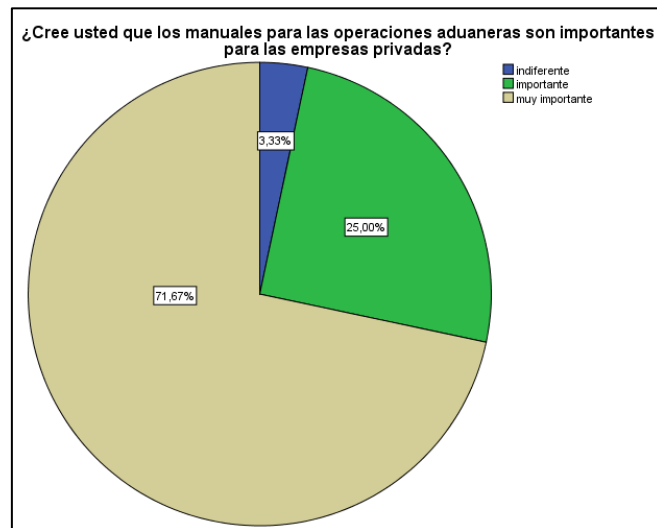


**6. ¿Cree usted que los manuales para las operaciones aduaneras son importantes para las empresas privadas?**

Tabla 8  
*Manuales aduaneros en empresas privadas*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	2	3,3	3,3	3,3
Importante	15	25,0	25,0	28,3
Muy Importante	43	71,7	71,7	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
 Investigación de campo



**Figura 12.** Manuales aduaneros en empresas privadas  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
 Investigación de campo

**Análisis**

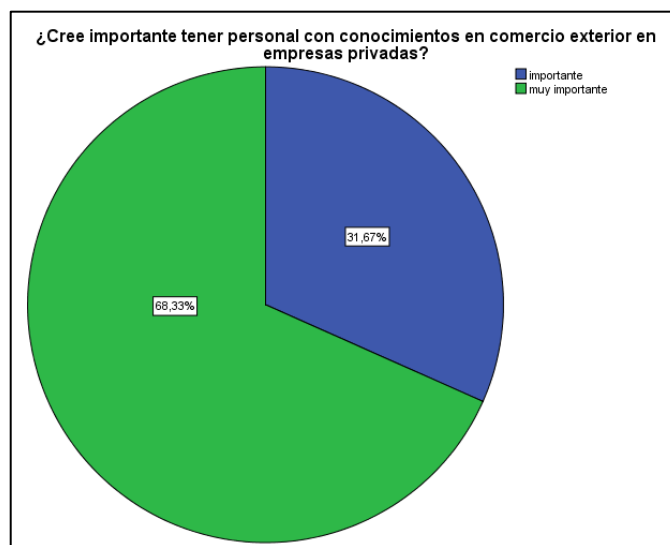
Al indagar sobre la necesidad de contar con una guía confiable para la toma de decisiones en materia aduanera, el 71% del total de los encuestados afirmaron que es muy importante que empresas del sector privado dedicado a procesos de comercio exterior cuenten con una guía para el proceso relacionados con el comercio exterior.

**7. ¿Cree importante tener personal con conocimientos en comercio exterior en empresas privadas?**

Tabla 9  
*Personal con conocimiento de comercio exterior*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Importante	19	31,7	31,7	31,7
Muy Importante	41	68,3	68,3	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 13.** Personal con conocimiento de comercio exterior

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Investigación de campo

**Análisis**

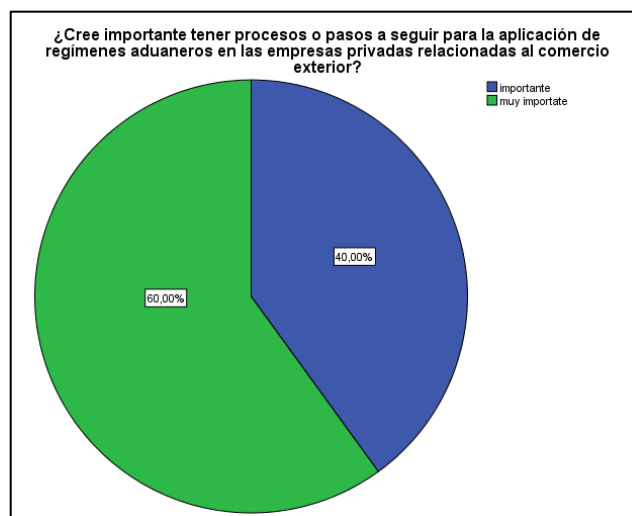
De los resultados de esta pregunta se desprende que es importante contar con personal experimentado y que posea conocimiento actualizados en materia de comercio exterior. Esto fue confirmado por el 68% del total de encuestados.

**8. ¿Cree importante tener procesos o pasos a seguir para la aplicación de regímenes aduaneros en las empresas privadas relacionadas al comercio exterior?**

Tabla 10  
*Importancia de procesos aduaneros*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Importante	24	40,0	40,0	40,0
Muy impórtate	36	60,0	60,0	100,0
Total	60	100,0	100,0	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 14.** Importancia de procesos aduaneros  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

**Análisis**

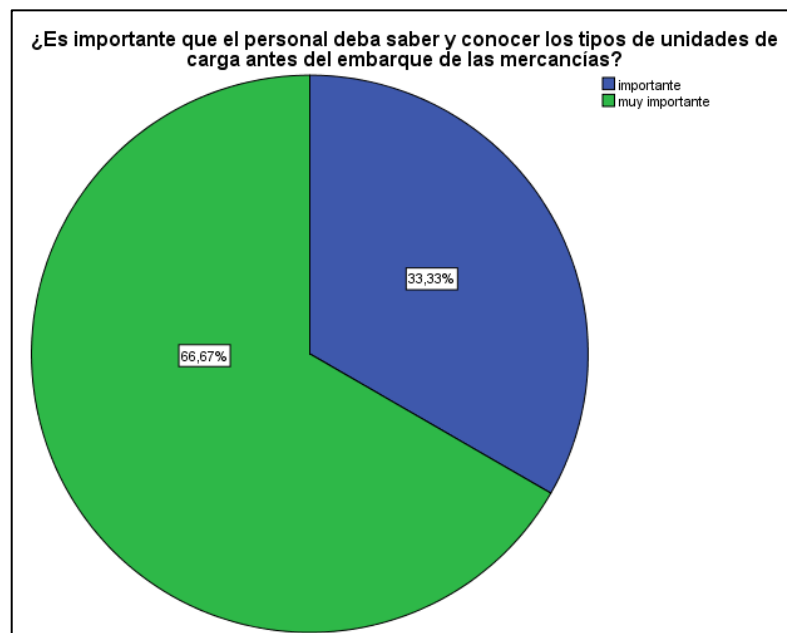
Esta pregunta intentaba identificar el pensar respecto a la necesidad de contar con procesos establecidos para realizar las actividades de comercio exterior. La respuesta obtenida evidencia que se considera muy importante contar con procesos consolidados para proceder con las actividades de comercio exterior.

**9. ¿Es importante que el personal deba saber y conocer los tipos de unidades de carga antes del embarque de las mercancías?**

Tabla 11  
*Conocimientos de unidades de carga*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Importante	20	33,3	33,3	33,3
Muy importante	40	66,7	66,7	100,0
Total	60	100,0	100,0	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 15.** Conocimientos de unidades de carga

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Investigación de campo

**Análisis**

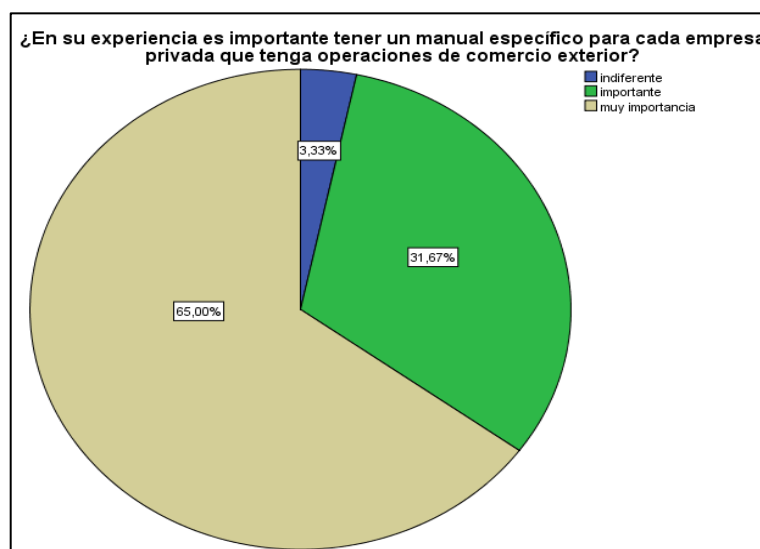
Ante la pregunta de identificar si es importante que el personal deba saber y conocer los tipos de unidades de carga antes del embarque de las mercancías, se obtuvo que el 66% afirma que es muy importante contar con conocimientos para la elaboración de las actividades de comercio exterior.

**10. ¿En su experiencia es importante tener un manual específico para cada empresa privada que tenga operaciones de comercio exterior?**

Tabla 12  
*Manuales para operaciones de comercio exterior*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	2	3,3	3,3	3,3
Importante	19	31,7	31,7	35,0
Muy Importancia	39	65,0	65,0	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 16.** Manuales para operaciones de comercio exterior  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

**Análisis**

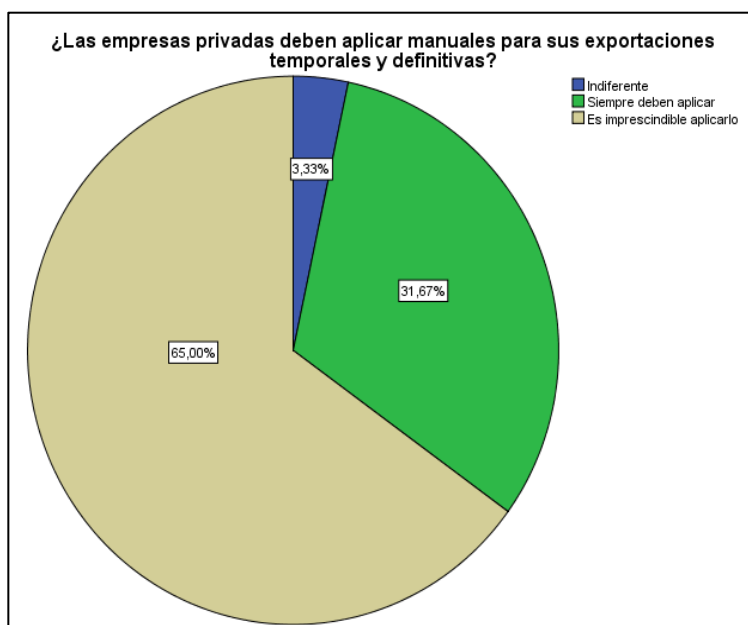
La importancia de tener un manual específico para cada empresa privada que tenga operaciones de comercio exterior es considerada como muy importante por el 65% del total de los encuestados. Esto realza la importancia de tener un procedimiento establecido para el proceso de comercio exterior.

## 11. ¿Las empresas privadas deben aplicar manuales para sus exportaciones temporales y definitivas?

Tabla 13  
*Aplicación de manuales en exportaciones temporales y definitivas*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	2	3,3	3,3	3,3
Siempre deben aplicar	19	31,7	31,7	35,0
Es imprescindible aplicarlo	39	65,0	65,0	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 17.** Aplicación de manuales en exportaciones temporales y definitivas

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Investigación de campo

### Análisis

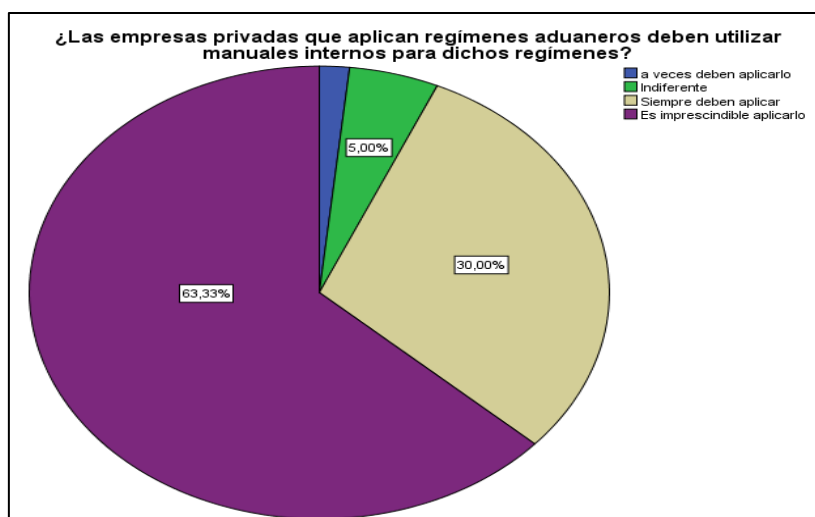
Al indagar sobre la necesidad de que las empresas privadas deban aplicar manuales para sus exportaciones temporales y definitivas, se obtuvo una mayoritaria respuesta de que es imprescindible que lo realicen, esto fue confirmado por el 65% del total de los encuestados. Se evidencia una tendencia hacia que las empresas deban utilizar procesos para el control de las actividades de comercio exterior.

## 12. ¿Las empresas privadas que aplican regímenes aduaneros deben utilizar manuales internos para dichos regímenes?

Tabla 14  
Uso de manuales internos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces deben aplicarlo	1	1,7	1,7	1,7
Indiferente	3	5,0	5,0	6,7
Siempre deben aplicar	18	30,0	30,0	36,7
Es imprescindible aplicarlo	38	63,3	63,3	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado por:** Los Autores  
**Fuente:** Investigación de campo



**Figura 18.** Uso de manuales internos  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

### Análisis

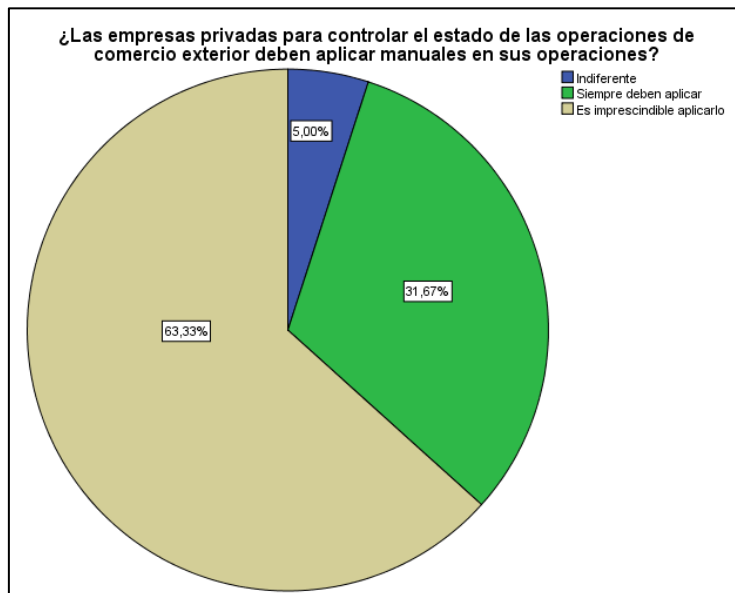
Se determina que el 63% del total de encuestados afirma que es imprescindible aplicar los manuales de procedimientos para las actividades de comercio exterior.

**13. ¿Las empresas privadas para controlar el estado de las operaciones de comercio exterior deben aplicar manuales en sus operaciones?**

Tabla 15  
*Uso de manuales operativos*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Indiferente	3	5,0	5,0	5,0
Siempre deben aplicar	19	31,7	31,7	36,7
Es imprescindible aplicarlo	38	63,3	63,3	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
 Investigación de campo



**Figura 19.** Uso de manuales operativos  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
 Investigación de campo

**Análisis**

El 63% de los encuestados afirman que es imprescindible usar los manuales operativos para la realización de las actividades de comercio exterior.

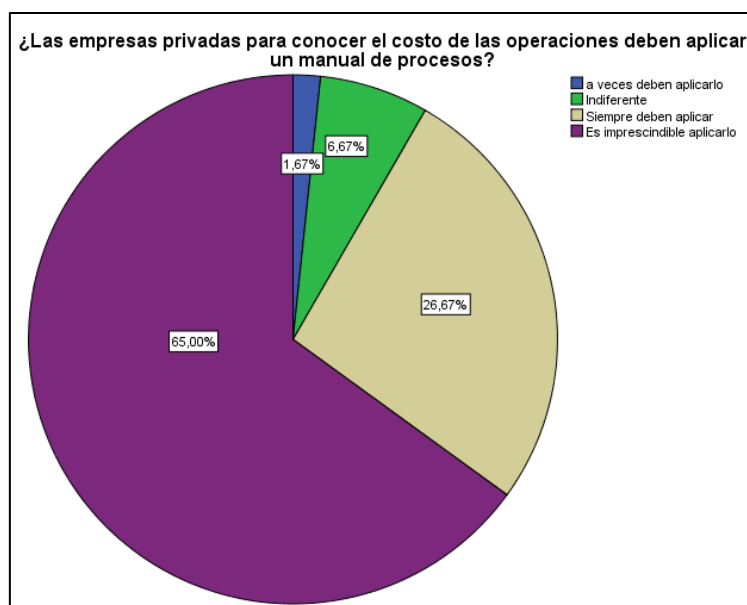


#### 14. ¿Las empresas privadas para conocer el costo de las operaciones deben aplicar un manual de procesos?

Tabla 16  
Costo y manual de procesos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces deben aplicarlo	1	1,7	1,7	1,7
Indiferente	4	6,7	6,7	8,3
Siempre deben aplicar	16	26,7	26,7	35,0
Es imprescindible aplicarlo	39	65,0	65,0	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 20.** Costo y manual de procesos  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

#### Análisis

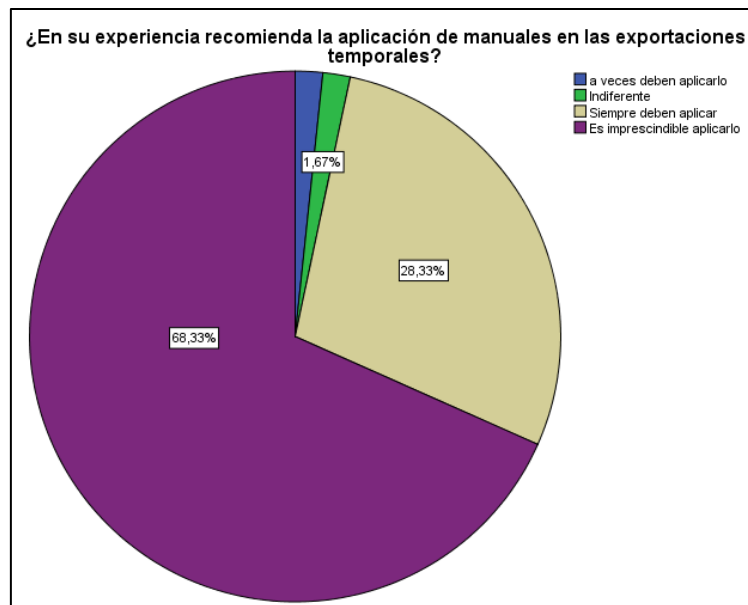
Para establecer la relación entre la determinación de los costos y el uso de los manuales de proceso, se identificó que el 65% del total de los encuestados afirma que es imprescindible el uso de los manuales para una correcta determinación de los costos involucrados en las actividades de comercio exterior.

**15. ¿En su experiencia recomienda la aplicación de manuales en las exportaciones temporales?**

Tabla 17  
Manuales y exportaciones temporales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
A veces deben aplicarlo	1	1,7	1,7	1,7
Indiferente	1	1,7	1,7	3,3
Siempre deben aplicar	17	28,3	28,3	31,7
Es imprescindible aplicarlo	41	68,3	68,3	100,0
Total	60	100	100	

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo



**Figura 21.** Manuales y exportaciones temporales  
**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)  
Investigación de campo

**Análisis**

Se indagó la necesidad de manuales en las exportaciones temporales, se obtuvo que el 68% del total de los encuestados afirma que es imprescindible el uso del manual en las exportaciones temporales.

## **Entrevistas al personal de MEGAIRIS S.A.**

Entrevista Nro. 1

Fecha: 24/09/2019

Nombre: Jorge Rodríguez

Cargo: Gerente General-MEGAIRIS S.A.

**1. ¿En la actualidad la empresa MEGAIRIS S.A. cuenta con un manual de procedimientos logísticos para las operaciones de exportación temporal?**

No existe manual, la empresa es nueva en temas de aduaneros y de aplicación de regímenes.

**2. ¿Está usted de acuerdo con la existencia de un manual de procesos logísticos en la empresa MEGAIRIS S.A.? ¿Qué beneficios Obtendría la empresa con un Manual de procedimientos logísticos para estas operaciones aduaneras?**

Si sería útil, se tendría muchos beneficios ya que actualmente se desconoce del tema.

**3. ¿Cuántas exhibiciones internacionales promedio tendrían al año? Y ¿cómo se planifican?**

Desde el 2017 se ha tenido 5 exhibiciones promedio por año y las planificamos una a una, porque todas son diferentes.

**4. ¿Qué tipo de control existen para el cumplimiento de estas operaciones actualmente?**

Actualmente no se tiene control interno para estas operaciones, solo las conversaciones verbales con los que operan los fletes internacionales.

**5. ¿Qué tiempo toma preparar una exhibición promedio para la empresa MEGAIRIS S.A.?**

60 días laborables, después de la negociación y aceptación.

**6. ¿Ha existido reclamos recibidos de parte de clientes de algún tipo?**

Sí, una vez con una exhibición en Colombia, se llegó un día tarde de lo planificado en destino, pero se salió adelante con la presentación.

**7. ¿En qué capacitaría al personal de MEGAIRIS S.A. para que exista un mejor desempeño?**

Claramente en temas de aduaneros y de comercio exterior, también en buenas prácticas de trabajo.

ENTREVISTA PARA TESIS ALVARADO-YAGUAL MAYO 2019

**Entrevista Nro. 2**

Fecha: 24/09/2019

Nombre: Andrés Quirola

Cargo: Presidente-Propietario-MEGAIRIS S.A.

**1. ¿En la actualidad la empresa MEGAIRIS S.A. cuenta con un manual de procedimientos logísticos para las operaciones de exportación temporal?**

No, para esas operaciones se contacta a Schryver del Ecuador o para consultas a algún agente de aduanas.

**2. ¿Está usted de acuerdo con la existencia de un manual de procesos logísticos en la empresa MEGAIRIS S.A.? ¿Qué beneficios Obtendría la empresa con un Manual de procedimientos logísticos para estas operaciones aduaneras?**

Claro que estoy de acuerdo con el un manual, con un manual se puede dar un orden y control a los procesos de exhibición en el exterior.

**3. ¿Cuántas exhibiciones internacionales promedio tendrían al año? Y ¿cómo se planifican?**

Se ha incrementado las exhibiciones fuera del país, aproximadamente de 5 a 6. Y se las está organizando según sus fechas.

**4. ¿Qué tipo de control existen para el cumplimiento de estas operaciones actualmente?**

No se tiene una herramienta, solo se hace un breve análisis al final para ver si fue o no fue rentable.

**5. ¿Qué tiempo toma preparar una exhibición promedio para la empresa MEGAIRIS S.A.?**

Internamente 60 días, pero si se tiene un producto nuevo nos lleva 10 a 15 días más.

**6. ¿Ha existido reclamos recibidos de parte de clientes de algún tipo?**

Con un cliente colombiano, porque temas de llegada al evento.

**7. ¿En qué capacitaría al personal de MEGAIRIS S.A. para que exista un mejor desempeño?**

Definitivamente en aduanas y comercio exterior.

**Entrevista Nro. 3**

Fecha: 24/09/2019

Nombre: Jorge Loor

Cargo: Arquitecto-Diseñador jefe-MEGAIRIS S.A.

**1. ¿En la actualidad la empresa MEGAIRIS S.A. cuenta con un manual de procedimientos logísticos para las operaciones de exportación temporal?**

No, la empresa no cuenta con un manual, considero que en el caso que lo tuviera podría organizarse de mejor manera el despacho hacia el exterior de los prototipos.

**2. ¿Está usted de acuerdo con la existencia de un manual de procesos logísticos en la empresa MEGAIRIS S.A.? ¿Qué beneficios Obtendría la empresa con un Manual de procedimientos logísticos para estas operaciones aduaneras?**

Desde luego que estoy de acuerdo, como lo indique en la pregunta anterior considero que ayudaría a realizar el despacho de las mercancías de forma correcta hacia el exterior, y se maneja este tema de la exportación con mayor precisión

**3. ¿Cuántas exhibiciones internacionales promedio tendrían al año? Y ¿cómo se planifican?**

Por el momento se tiene la capacidad de poder realizar un promedio de 5 a 6 exhibiciones al año, la planificación se realiza de manera empírica por las fechas según las solicitudes de exhibición que lleguen del exterior.

**4. ¿Qué tipo de control existen para el cumplimiento de estas operaciones actualmente?**

Es lo que se debe de mejorar, en la parte administrativa debe de ser más técnica en todos los ámbitos, por el momento solo se calcula a breves rasgos la posible rentabilidad que se puede tener en el año

**5. ¿Qué tiempo toma preparar una exhibición promedio para la empresa MEGAIRIS S.A.?**

Se tiene un estimado de 60 días, pero en ciertas ocasiones, más que todo en el caso de prototipos nuevos, toma aproximadamente 15 días más.

**6. ¿Ha existido reclamos recibidos de parte de clientes de algún tipo?**

Si en una ocasión se presentó un altercado con un cliente colombiano, pero fue debido a la demora de la llegada de los prototipos.

**7. ¿En qué capacitaría al personal de MEGAIRIS S.A. para que exista un mejor desempeño?**

Deben tener más capacitaciones en lo que respecta al comercio exterior.



### **Análisis por ALFA DE CRONBACH**

El coeficiente Alfa de Cronbach es utilizado para calcular la fiabilidad, confiabilidad o grado de estabilidad y consistencia interna de una escala de medida. El Coeficiente Alfa de Cronbach, requiere una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 0 y 1. Su ventaja reside en que no es necesario dividir en dos mitades a los ítems del instrumento de medición, simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente.

Este índice de consistencia interna puede ser calculado manualmente o en Excel de dos formas: 1) Mediante la varianza de los ítems o 2) Mediante la matriz de correlación. En este artículo se utilizó el software SPSS versión 20. “El valor mínimo aceptable para el coeficiente alfa de Cronbach es 0.7; por debajo de ese valor la consistencia interna de la escala utilizada es baja” (Celina y Campo, 2005).

Este valor manifiesta la consistencia interna, es decir, muestra la correlación entre cada una de las preguntas; un valor superior a 0.7 revela una fuerte relación entre las preguntas, un valor inferior revela una débil relación entre ellas. No es común, pero el alfa de Cronbach puede arrojar un valor negativo, esto indica un error en el cálculo o una inconsistencia de la escala.

*Tabla 18*  
*Alfa de Cronbach*

---

<b>Alfa de Cronbach</b>	<b>N de elementos</b>
0,751	15

---

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

*Al obtener un valor mayor al 70% se puede concluir que el instrumento de recolección de datos es fiable.*

## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA**

Manual de Procesos Logísticos para la Exportación Temporal de Prototipos de la Empresa MEGAIRIS S.A.

#### **4.1 Análisis FODA**

Se considera que el análisis FODA es una metodología que facilita la comprensión de la situación actual de una empresa, refiriéndose al contexto interno y externo de la misma, y por lo tanto determina cómo puede gestionar con éxito el entorno. Es importante que la administración tenga en cuenta todos los aspectos que influyen en las operaciones y los objetivos establecidos para lograr resultados positivos. Con base en la información obtenida de la encuesta y las entrevistas, fue posible determinar la situación actual en la que se encuentra MEGAIRIS S.A, que se resume en la siguiente matriz FODA, que permitirá una mejor comprensión del contexto del conflicto.

##### **4.1.1 Fortalezas**

Entre los activos antes mencionados, la compañía cuenta con una estructura organizativa, que permite realizar sus tareas de confección de los prototipos a escala que comercializan. La estructura organizativa formal de la empresa es una ventaja significativa, ya que los niveles de supervisión y operación se definen de manera clara.

La dimensión infraestructura física que mantiene MEGAIRIS S.A también se considera un activo, porque las capacidades son lo suficientemente grandes como para la producción de varios modelos de comic al mismo tiempo. Cuando las empresas se quedan sin espacio, esto termina perjudicando en sus actividades y el cumplimiento de sus objetivos como organización.

##### **4.1.2 Debilidades**

Una de las debilidades actuales de la compañía es que no tiene un manual de proceso en el campo logístico; Lo que afecta negativamente el desarrollo del envío de los prototipos.

Entre las deficiencias que enfrenta actualmente la empresa está la falta de planificación para la coordinación de los procesos Logísticos. Si no hay planificación de la logística, los resultados económicos del negocio se ven afectados por gastos innecesarios que pueden evitarse si se planifican a tiempo.

### **4.1.3 Oportunidades**

La compañía tiene buenas oportunidades que, si se utilizan al máximo, pueden lograr buenos resultados en términos de rentabilidad y posicionamiento en el mercado. Entre las oportunidades se encuentra lo Innovador del producto. Debido a que en la actualidad existe una gran acogida de la fanaticada del comic, es importante centrarse en atraer clientes, ya que es necesario proporcionar el producto que el cliente desee.

### **4.1.4 Amenaza**

Una de las amenazas actuales para la organización es la inestabilidad política a nivel regional con una tendencia a la izquierda que merma la producción y comercialización para exhibición o venta a mercados internacionales de los prototipos a escala.

Por otro lado, a medida que el sector al que se encuentra orientado el producto aumente, existe el riesgo de que otras compañías también se dediquen a la fabricación de prototipos. La organización está tratando de posicionarse, también aumentar el mercado al usar más tecnología y otras estrategias para monopolizar el mayor número de clientes.

Tabla 19  
Análisis Foda

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La organización tiene una estructura organizativa que le permite realizar sus tareas de confección de los prototipos. Es importante que la empresa tenga una estructura organizativa formal que facilite el establecimiento de pautas para la supervisión y operaciones de forma clara.</li> <li>• La organización cuenta con personal capacitado en el área de mecánica y de Ingeniería para la confección de las maquetas respectivas para la elaboración de los prototipos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La exportación de estos productos promete grandes oportunidades para la empresa; El Ministerio de Comercio Exterior publica un informe mensual hasta junio de 2018 sobre los principales productos no petroleros exportados de enero a junio. Esto muestra el cambio porcentual entre 2017 y 2018, un aumento del 12%.</li> <li>• Ofertar el producto a más clientes.</li> <li>• Las compañías de modelos a escala real un sector innovador en el país.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• En el campo de la logística, no existe un manual de proceso.</li> <li>• El tiempo de respuesta del producto no está estrictamente controlado. <ul style="list-style-type: none"> <li>• No existe una planificación de producción adecuada para satisfacer todas las solicitudes de los clientes, debido al desconocimiento logístico de parte de los que conforman la empresa MEGAIRIS S.A.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inestabilidad política regional que afecte el comercio exterior, y que no permita la libre comercialización de los vehículos de exhibición.</li> <li>• Aumento de la competencia por el crecimiento del sector de los comic y variedades.</li> </ul>

**Elaborado:** Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

#### 4.2 Alcance del manual de procesos para el control logístico

El conjunto de pasos incluye el procedimiento logístico orientado al producto terminado, desde el envío de los modelos en los vehículos, asegurando que el vehículo tenga todo el equipo necesario de acuerdo con lo entregado al transportista, es decir, el nivel de seguridad necesario, con los certificados de seguro, que luego se intercambiaron en el departamento de logística con la Guía de remisión, donde el transporte tiene luz verde para salir, hasta el retorno de los modelos hacia Ecuador una vez concluida la exhibición en el país que los haya requerido.

#### 4.3 Presentación del manual

El Manual de Procesos Logísticos para la Exportación Temporal de Prototipos de la Empresa MEGAIRIS S.A. proporcionará los pasos indicados que deberá seguir la organización

para la consecución del envío de los prototipos al exterior. El manual será una guía que servirá para que las personas que están relacionadas con el envío al exterior de los prototipos lo realicen de manera correcta y por su propia vía, sin la necesidad de recurrir en su totalidad a la contratación de asesorías en comercio exterior para poder realizarlo, con lo cual MEGAIRIS S.A. pretende que sus costos logísticos por realizar esta operación se reduzcan en una cantidad considerable y que esto ayude a que la empresa pueda generar mayor utilidad. Adicional MEGAIRIS S.A. pretende que el personal que se encuentra contratado cumpla con sus funciones, para que no se convierta en un recurso humano contratado de manera incorrecta y el mismo sirva en la ejecución de todo el proceso logístico para el envío de los prototipos al exterior, de tal manera que se cumplan con los tiempos y se obtenga la satisfacción de los clientes.

#### 4.4 Desarrollo del manual de procedimiento

	<b>Manual de Proceso Logístico</b>	PAG: CÓDIGO MP-001	
		Fecha de elaboración: <p style="text-align: right;">27/09/2019</p>	
<h1>Manual Procesos logísticos para la Exportación Temporal de prototipos de la Empresa MEGAIRIS S.A.</h1>			
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerente General Jorge Rodríguez	Gerente General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha: 4/11/2019	Fecha: 4/11/2019	Fecha: 4/11/2019	
Firma: Jorge Rodríguez	Firma: Jorge Rodríguez	Firma: Jorge Rodríguez	



## Manual de Proceso Logístico

PAG: CÓDIGO MP-002

Fecha de elaboración:

27/09/2019

### Introducción

Este manual fue desarrollado para proporcionar orientación al personal que trabaja en la administración logística de la Empresa MEGAIRIS S.A, lo que garantiza el rendimiento óptimo y el desarrollo de diversas actividades de la empresa.

Contiene una descripción de las funciones realizadas en esta área, así como diagramas de flujo que proporcionan una presentación más detallada de los procesos descritos.

Es importante tener en cuenta que esta guía puede actualizarse si existen diferencias en el desempeño de las operaciones, en la estructura organizacional o en cualquier otro aspecto que afecte su trabajo, a fin de respaldar su gestión operativa.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



## Manual de Proceso Logístico

PAG: CÓDIGO MP-003


Fecha de elaboración:


27/09/2019

# RESPONSABLES ADMINISTRATIVOS

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



	<b>Manual de Proceso Logístico</b>		PAG: CODIGO MP-004
	<b>POLÍTICAS GENERALES DE RESPONSABLES ADMINISTRATIVOS</b>		Fecha de elaboración: 27/09/2019
<b>PERSONAL EN GENERAL</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realice el trabajo con la debida intensidad, atención y dedicación de acuerdo con el método acordado, el tiempo y el lugar.</li> <li>2. Respetar a las autoridades; así como la implementación concienzuda de órdenes e instrucciones que emanan de cada una de ellas.</li> <li>3. Comuníquese con sus superiores de manera oportuna y responsable cuando note responsabilidades por imprecisiones, delitos o mala conducta comercial.</li> <li>4. Para apoyar un comportamiento ejemplar durante el trabajo y ofrecer la cooperación adecuada para promover el orden, la moral y la disciplina de la empresa.</li> <li>5. Informe cualquier retraso en el proceso al supervisor inmediato el día del evento y por escrito de manera oportuna.</li> <li>6. Informe inmediatamente a sus superiores sobre cualquier cosa que pueda interferir con el trabajo y, por lo tanto, contribuir al funcionamiento de la empresa.</li> <li>7. Permanezca en el lugar de trabajo donde necesita cumplir actividades, no puede dejar el trabajo o trasladarse a otro lugar.</li> </ol>			
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual	Gerente General	Gerente General	Noviembre 2019
José Alvarado	Jorge Rodríguez	Jorge Rodríguez	
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	

	<b>Manual de Proceso Logístico</b>	PAG: CODIGO MP-005
	<b>Proceso: Responsables Administrativos</b>  <b>Subproceso: Despacho de Prototipos.</b>	Fecha de elaboración: 27/09/2019

**OBJETIVO:**

Aportar a los responsables administrativos una herramienta que contenga los pasos y tareas que deben realizar varios durante el despacho de exportación temporal de los prototipos de comic y su reimportación una vez concluya su exhibición en territorio extranjero.

**DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROCESO**


**Gerente General**


1. Recepción de solicitud de exhibición
2. Registro de todos los datos necesarios recibidos del cliente, de la fecha de recepción de los prototipos en el país de exhibición.
3. Dada su posición de liderazgo, es el único responsable de reunirse con los clientes para ofrecer servicios y encontrar soluciones a cualquier inconveniente y problema.

**Asistente de Gerencia**

- Recepción de solicitud de exhibición aprobada por el Gerente General

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual	Gerencia General	Gerencia General	
José Alvarado	Jorge Rodríguez	Jorge Rodríguez	
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	

	<h2>Manual de Proceso Logístico</h2>	PAG: CODIGO MP-006	
	<p><b>Proceso: Responsables Administrativos</b></p> <p><b>Subproceso: Despacho de Prototipos.</b></p>	Fecha de elaboración: 27/09/2019	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el cubicaje de la carga y el peso de la misma.</li> <li>• Cotizar flete internacional una vez obtenido el cubicaje y peso de la carga.</li> <li>• Reunir documentos habilitantes para adjuntar a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) y para realizar la solicitud de acogimiento al régimen, los cuales son Factura Proforma, Certificado de Origen, Packing List y Ficha técnica.</li> <li>• Realizar solicitud de acogimiento al régimen de Exportación Temporal con Reimportación en el mismo estado, para lo cual consulta el instructivo SENAE-ISEE-2-2-005 “Instructivo para el uso del sistema solicitud de autorización”.</li> <li>• Realizar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) para lo cual consulta el instructivo SENAE-ISEE-2-2-017 “Instructivo de sistemas para el registro de la Declaración Aduanera de Exportación”.</li> <li>• Coordina el transporte terrestre para traslado de los prototipos hacia el puerto de embarque para su posterior despacho de exportación.</li> <li>• Realiza tanto las coordinaciones respectivas como la recopilación de los documentos en caso de que la mercadería a exportar sea objeto de inspección antinarcóticos por la autoridad pertinente.</li> <li>• Salida de mercancía al exterior.</li> <li>• Coordina Transporte internacional para reimportación de los prototipos.</li> <li>• Coordina con el Agente de Aduana para la representación de la declaración aduanera de reimportación de los prototipos una vez haya concluido la exhibición respectiva.</li> <li>• Coordina transporte interno para retorno de los prototipos a la bodega en Durán.</li> </ul>			
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerente General Jorge Rodríguez	Gerente General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	

	<b>Manual de Proceso Logístico</b>	PAG: CODIGO MP-007
	<b>Proceso: Responsables Administrativos</b>  <b>Subproceso: Despacho de Prototipos.</b>	Fecha de elaboración: 27/09/2019

### DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

1. El Gerente General
2. Según el cronograma logístico, el gerente o su asistente instruye a cada conductor y también entrega la documentación donde indica el lugar de destino, para trazar la ruta que deben seguir y anticipar cualquier inconveniente que pueda surgir en el camino.
3. Los conductores deben asegurarse de que todos los bienes se hayan cargado correctamente y la cantidad correcta de prototipos para su transportado.
4. Gerente o asistente revisan los datos de la compañía, información sobre lo que se transporta el camión o la plataforma y el número de autorización de SRI (guía transporte).
5. Gerente o asistente genera la guía de transporte interna.
6. Gerente o asisten colocan los sellos de seguridad en las unidades de carga tan pronto como los camiones estén cargados con los prototipos.
7. Después de que los transportistas hayan completado la entrega de los prototipos en el lugar de destino, inmediatamente deben notificar la entrega a las personas de contacto de MEGAIRIS S.A. (Gerente o asistente)

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual	Gerencia General	Gerencia General	Noviembre 2019
José Alvarado	Jorge Rodríguez	Jorge Rodríguez	
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



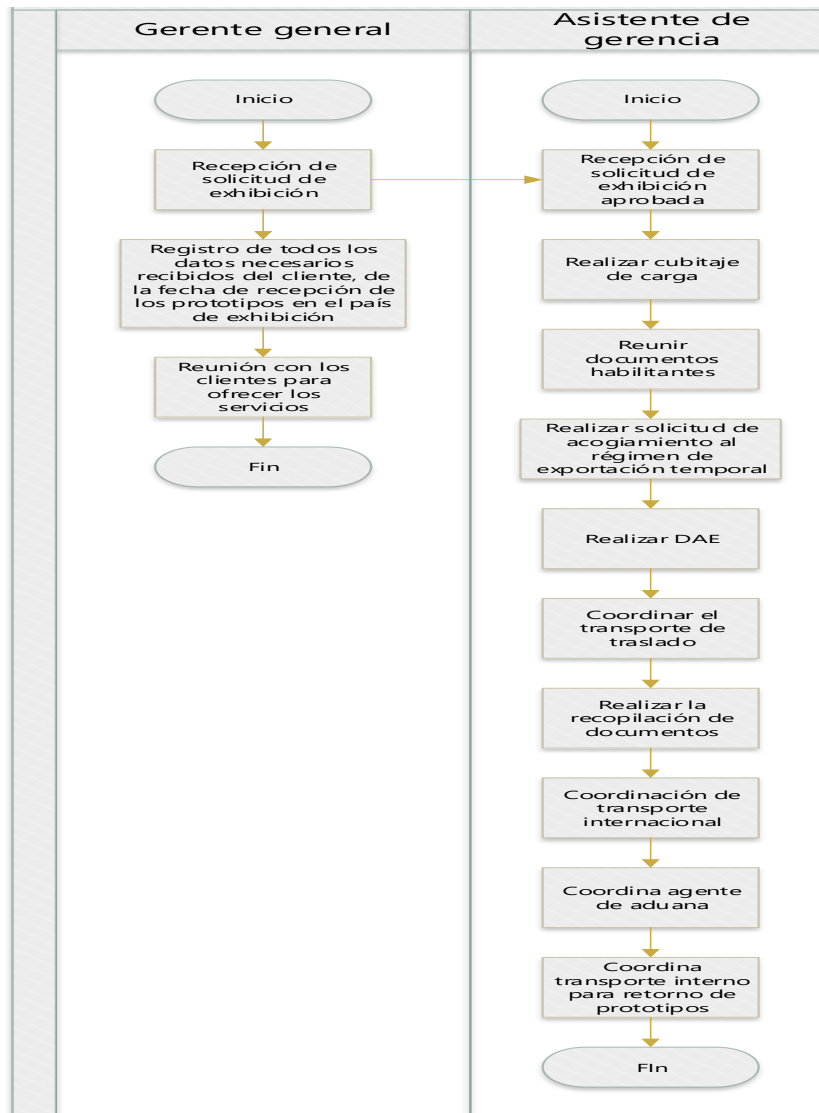
# Manual de Proceso Logístico

PAG: CODIGO MP-008

**Proceso: Responsables Administrativos**  
**Subproceso: Despacho de Prototipos.**

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

## Flujograma de procesos



Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



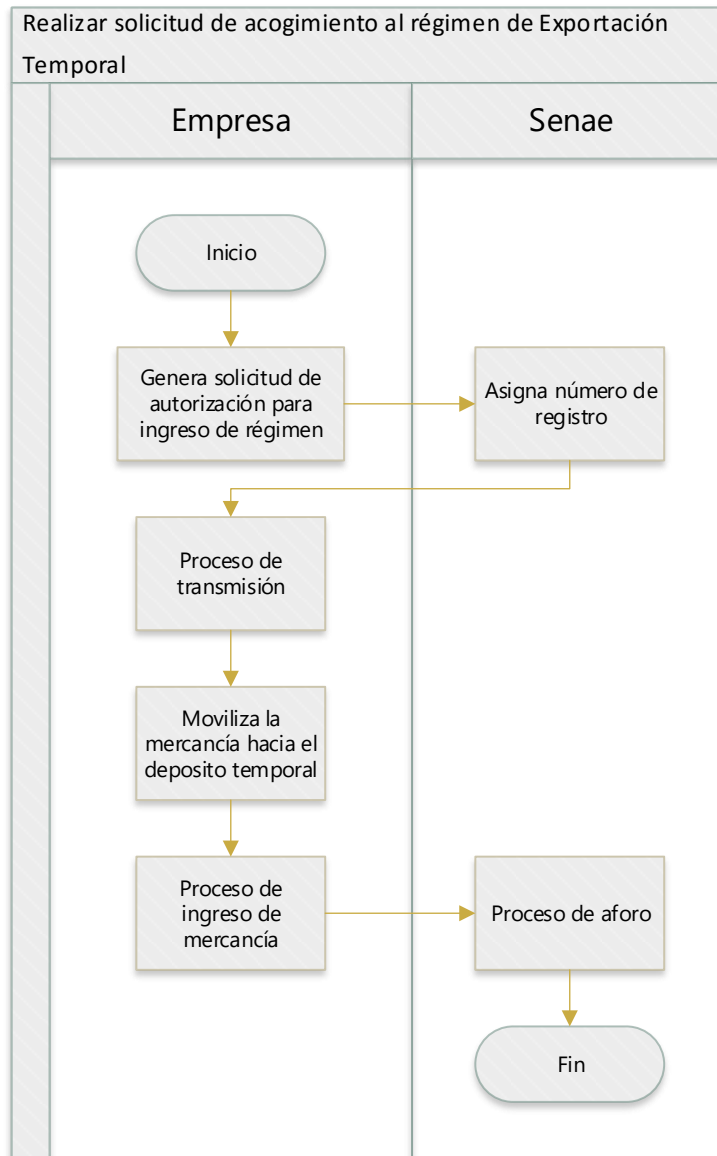
## Manual de Proceso Logístico

PAG: CODIGO MP-009

### Proceso: Realizar solicitud de acogimiento al régimen de Exportación Temporal

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

#### Flujograma de procesos



Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



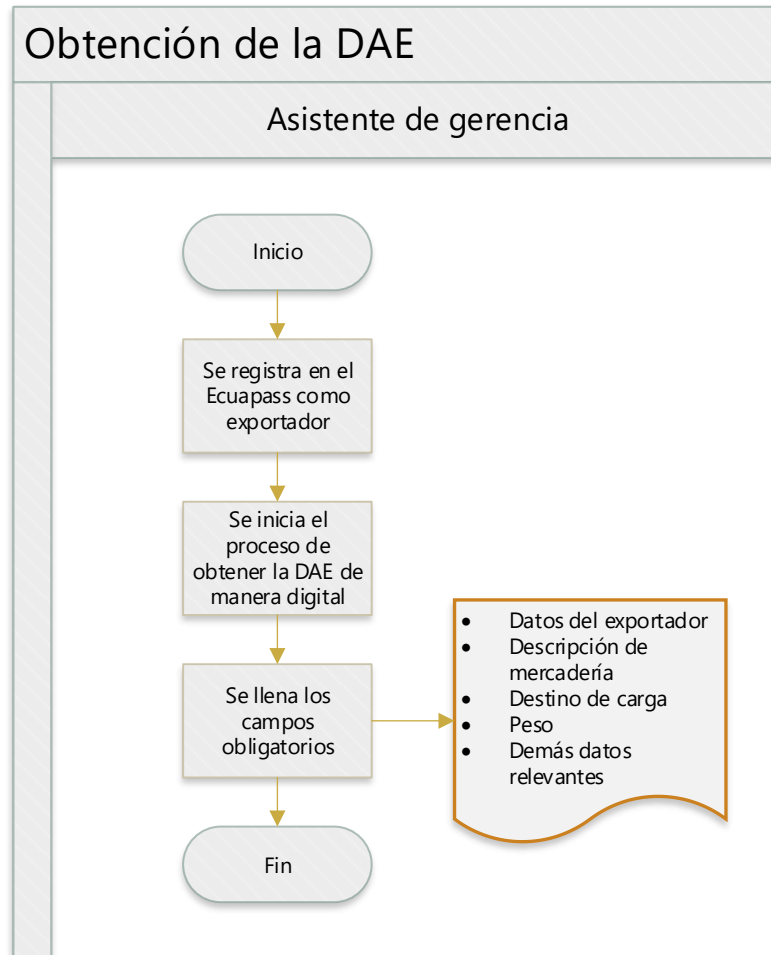
## Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-010

### Proceso: Realizar la Declaración Aduanera de Exportación

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

#### Flujograma de procesos



Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



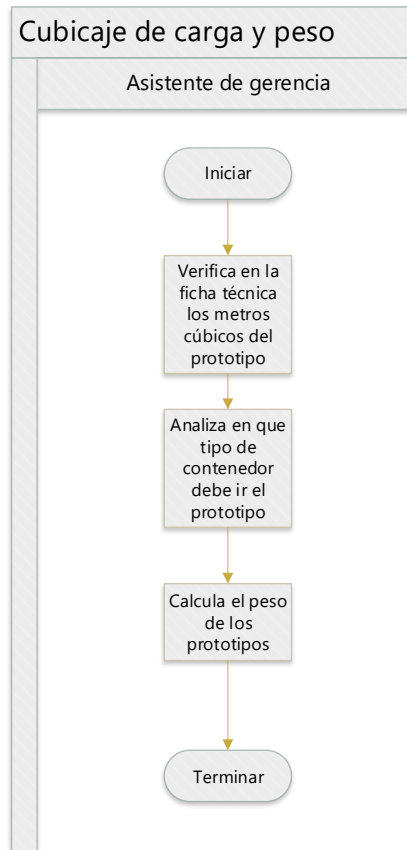
# Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-011

**Proceso: Cubicaje de carga y peso**

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

## Flujograma de procesos



Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:	Publicado:
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	





## Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-012

**Proceso: Responsables Administrativos**  
**Subproceso: Despacho de Prototipos.**

Fecha de elaboración:  
 27/09/2019

### PROCESO DE DESPACHO DE PRODUCTO

Nro. De Actividad	Responsable	Actividad	Descripción
1	Presidente de Megairis S.A.	Se recepta la solicitud de exhibición	Se encarga de la recepción de las solicitudes ingresadas por los clientes
2	Presidente-Gerente General	Se aprueba solicitud de exhibición	Coordina la operación de revisión de la solicitud, para su oportuna validación
3	Presidente-Gerente General	Revisión de barreras al ingreso de los prototipos a exhibir	Se analizan si pueden existir alguna barrera comercial o no comercial al ingreso de los prototipos
4	Asistente de Gerencia	Revisión de los documentos que se debe adjuntar en la declaración de exportación	Realiza la revisión de la documentación requerida, para estipular de forma correcta, con respecto a la exportación de los productos
5	Asistente de Gerencia	Solicitud de acogimiento al régimen de exportación temporal con reimportación en el mismo estado	Realiza las gestiones documentales necesarias para que la empresa pueda aplicar a este régimen
<b>Elaborado por:</b>		<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
Víctor Yagual		Gerencia General	Gerencia General
José Alvarado		Jorge Rodríguez	Jorge Rodríguez
Fecha:		Fecha:	Fecha:
Firma:		Firma:	Firma:
			cv



**Manual de Proceso Logístico**

PÁG.: CÓDIGO MP-013

**Proceso: Responsables Administrativos**  
**Subproceso: Despacho de Prototipos.**

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

**PROCESO DE DESPACHO DE PRODUCTO**

Nro. De Actividad	Responsable	Actividad	Descripción
6	Asistente de Gerencia	Realiza la DAE para lo cual consulta el manual de la SENA E	Se encarga de realizar la Declaración Aduanera de Exportación, bajo las directrices del manual de la SENA E
7	Gerente General	Revisa la DAE y el proceso realizado por el asistente	Se encarga de la revisión de que las gestiones realizadas por el asistente se encuentren bien realizadas
8	Asistente de Gerencia	Contratación de transporte interno para traslado de prototipos a puerto para exportación.	Se encuentra bajo la responsabilidad de realizar la contratación de un servicio óptimo para la movilización de los diferentes prototipos, con el fin de salvaguardar la integridad del mismo.
9	Asistente de Gerencia	Realiza la coordinación de respectiva en caso de inspección de antinarcóticos	Realiza la coordinación para que se realice la respectiva revisión de los contenedores, bajo el ámbito de las autoridades de antinarcóticos
10	Gerente General	Revisa el plazo de acogimiento a régimen para los retornos de los prototipos	Tiene la obligación de revisar los plazos en los cuales estará estipulado el regreso de los prototipos enviados
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



## Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-014

**Proceso: Responsables  
Administrativos**

Fecha de elaboración:

**Subproceso: Despacho de  
Prototipos.**

Presidencia

27/09/2019

### PROCESO DE DESPACHO DE PRODUCTO

Nro. De Actividad	Responsable	Actividad	Descripción
1	Asistente de Gerencia	Realiza la preliquidación aduana, vincula la misma con el acogimiento régimen	Mantiene la responsabilidad de realizar la preliquidación respectiva para la aduana, estrechamente relacionada con el acogimiento al régimen
2	Gerente General	Contrata la firma de agente de aduana para transmisión importación prototipos	Se encarga de contratación de la firma de agente de aduana necesaria para poder realizar la póstuma importación de los prototipos correspondientes
3	Asistente de Gerencia	Realiza coordinación transporte interno del prototipo para traslado.	Es el encargado de la coordinación del traslado interno de los prototipos, en relación del traslado de este a las subodegas, una vez que este haya salido de la aduana.
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



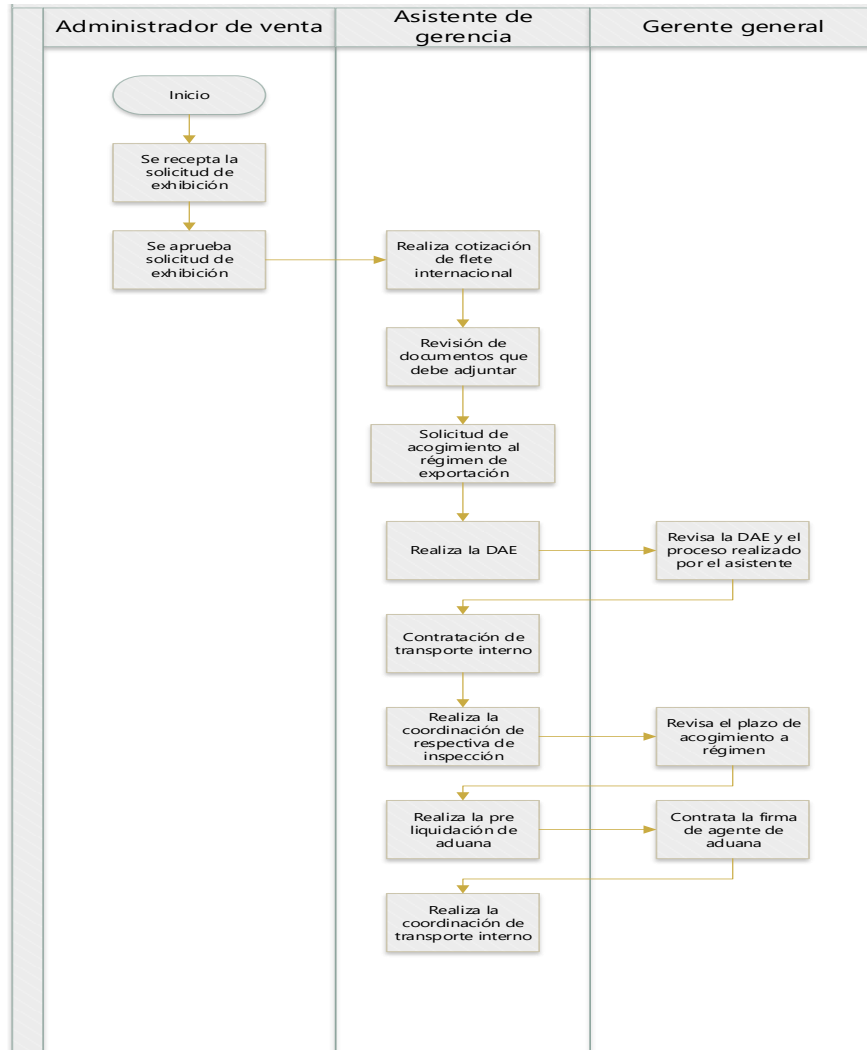
# Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-015

**Proceso: Responsables Administrativos**  
**Subproceso: Despacho de Prototipos.**

Fecha de elaboración:  
 27/09/2019

## PROCESO DE DESPACHO DE PRODUCTO



<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



## Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-016

**Proceso: Responsables  
Administrativos**

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

**Subproceso: Retorno de prototipos**

### RETORNO DE LOS PROTOTIPOS

Nro. De Actividad	Responsable	Actividad	Descripción
1	Presidencia	Receptar solicitudes de culminación por parte del cliente	Recibe las solicitudes de culminación de exhibición del cliente.
2	Asistencia de Gerencia	Recepta solicitudes de presidencia de prototipos, de flete internacional, revisa el documento y el plazo de régimen	Realiza entrega de documentación vía e-mail, notifica la reimportación de prototipos al agente de aduana, además de coordinar el transporte interno para hacer envío de prototipos a la bodega MEGAIRIS.
3	Agente Aduana	Realiza transmisión para la reimportación de prototipos	Notificar al asistente de gerencia el número de refrendo de régimen de reimportación.
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



# Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-017

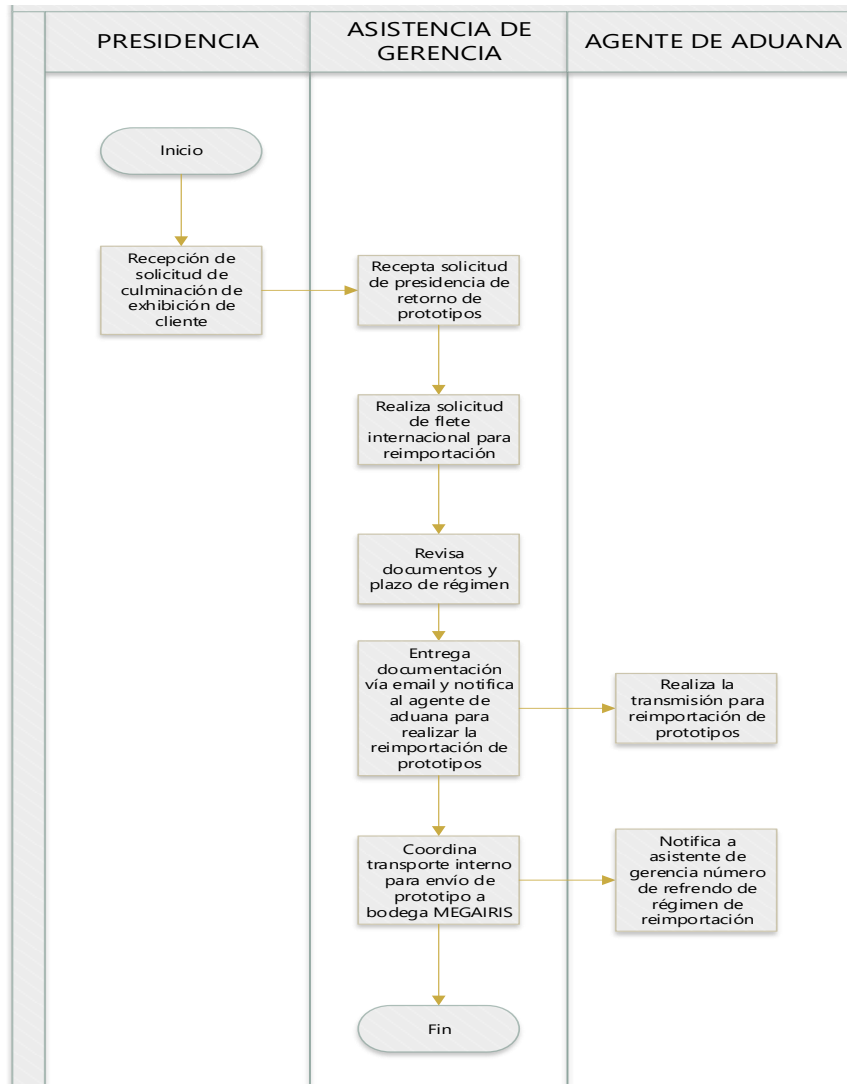
Proceso: Responsables Administrativos

Subproceso: Retorno de los prototipos

Fecha de elaboración:

27/09/2019

## RETORNO DE LOS PROTOTIPOS



<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



## Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-019

**Proceso: Responsables  
Administrativos**

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

**Subproceso: Exportación de  
prototipos**

### EXPORTACIÓN DE PROTOTIPOS

Nro. De Actividad	Responsable	Actividad	Descripción
1	Presidencia	Receptar solicitud de exhibición	Aprobar la solicitud de exhibición
2	Asistencia de Gerencia	Realiza cotización de flete internacional, revisa documentos para adjuntar, solicitud de acogimiento al régimen de exportación, DAE, contrata transporte interno y coordina la inspección antinarcóticos.	Consultar instructivo SENAE ISEE-2-2-005 para el régimen de exportación, para la realización de DAE consulta instructivo SENAE ISEE-2-2-007,
3	Presidencia	Revisa DAE y proceso de asistente	Notificar al asistente de gerencia el número de refrendo de régimen de reimportación.
4	SENAE	Aprobación de salida autorizada de aduana.	Realiza el chequeo pertinente para autorización de Aduana.
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



# Manual de Proceso Logístico

PÁG.: CÓDIGO MP-020

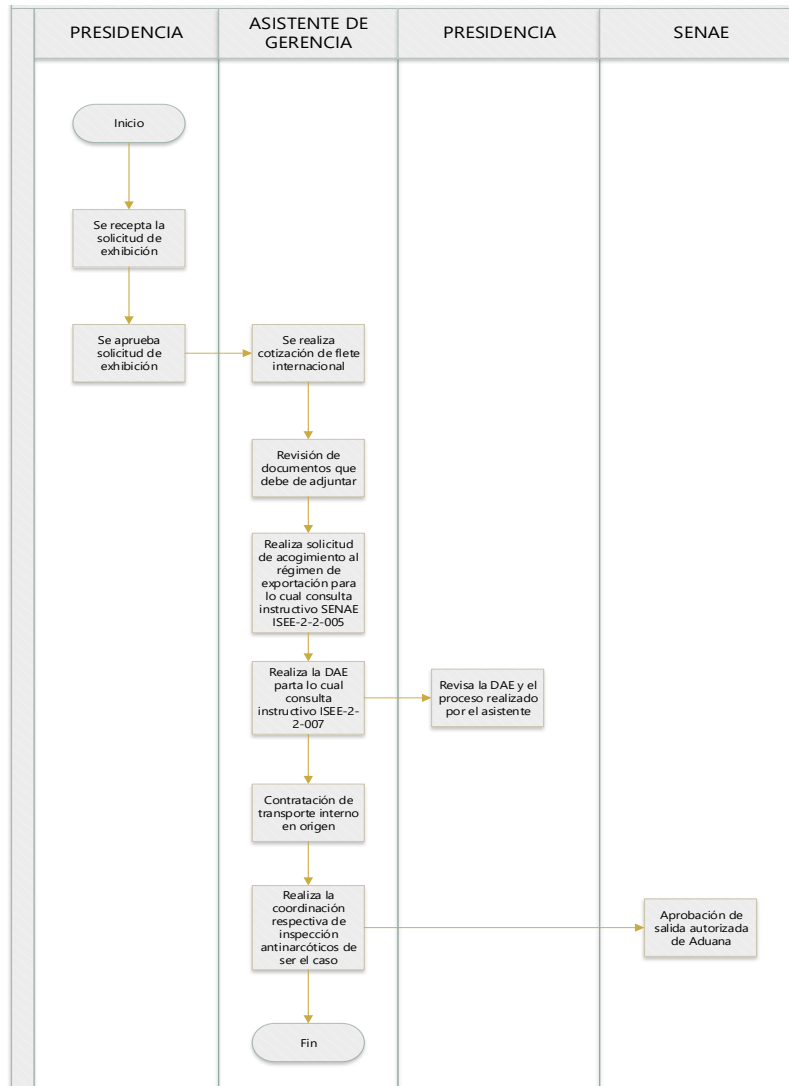
Proceso: Responsables Administrativos

Subproceso: Exportación de prototipos

Fecha de elaboración:

27/09/2019

## EXPORTACIÓN DE PROTOTIPOS



<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	





## Manual de Procedimientos

PÁG.: CÓDIGO MP-021

Fecha de elaboración:

27/09/2019

# RECOMENDACIONES PARA EL USO DEL MANUAL

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual José Alvarado	Gerencia General Jorge Rodríguez	Gerencia General Jorge Rodríguez	Noviembre 2019
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	



## Manual de Procesos

PAG: CODIGO MP-022

### Recomendaciones de Uso del Manual

Fecha de elaboración:  
27/09/2019

#### RECOMENDACIONES DE USO

El objetivo de esta guía es servir como herramienta para los trabajadores del sector de fabricación y logística de la empresa MEGAIRIS S.A. Los pasos descritos y detallados contribuyen a la mejora de los procesos y procedimientos implementados en las áreas anteriores para lograr resultados positivos.

El manual es fácil de usar, está diseñado con términos simples y es comprensible para cada usuario.

Está sujeto a cualquier actualización que la administración considere necesaria, ya que ayuda a aumentar la productividad y la eficiencia de los procesos.

Diseñado para la gerencia y los encargados de la logística de la empresa. Sin embargo, en otras áreas de la sociedad, el conocimiento de la integridad o influencia de otros procesos puede socializarse.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Publicado:</b>
Víctor Yagual	Gerencia General	Gerencia General	Noviembre 2019
José Alvarado	Jorge Rodríguez	Jorge Rodríguez	
Fecha:	Fecha:	Fecha:	
Firma:	Firma:	Firma:	

## 4.5 Capacitación

Tabla 20  
Diagrama de Gantt

	TEMAS	SEMANA					
		DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5	DIA 6
1	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR						
2	OPERATIVIDAD GENERAL						
3	GESTIÓN ARANCELARIA EN EL PORTAL						
4	VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA						
5	TRAZABILIDAD DE CARGA						
6	MANEJO DEL DESPACHO ADUANERO						

Elaborado: Alvarado, J. & Yagual, V. (2019)

Los temas para capacitar se mencionan a continuación:

- Introducción al comercio exterior
- Generalidades del Comercio Exterior
- Barreras al Comercio Exterior
- Tipo de Carga
- Tipo de Contenedores
- Incoterms
- Introducción a la Legislación Aduanera (COPCI y RCOPCI)
- Clasificación Aduanera
- Técnicas Aduaneras (Liquidación de Tributos, Base Imponible de Tributos)
- Operatividad general
- Generalidades, definición en la aplicación del Sistema Ecuapass
- Nueva terminología para comercio exterior utilizada en Ecuapass
- Instalación y configuración del portal
- Análisis del funcionamiento operativo, acciones de uso frecuente
- Certificado de Firma Electrónica (Token)
- Normativa aplicable y gestión en el sistema
- Registro de Importador/ exportador y personalización del menú
- Actualización anual de datos del operador
- Relación y administración Agente de aduana

- Elección y verificación del Agente de Aduana
- Gestión arancelaria en el portal
- El Manejo e interpretación del Arancel electrónico
- Mecanismos arancelarios y Para Arancelarios
- Tarifas arancelarias, fijos, variables, liberaciones y preferencias.
- Documentos de control previo (DCP), licencias, cupos, certificados, autorizaciones, restricciones y prohibiciones.
- Consulta y aplicación de la Tasa de control aduanero.
- Ventanilla Única Ecuatoriana
- La VUE y su aplicación
- Funcionamiento operativo de la ventanilla única
- Manejo de documentos de acompañamiento y soporte en la VUE
- Registro de importador-exportador MIPRO
- Proceso de Productos No Sujetos a Control autorizados por SETED
- Certificados de conformidad de la Calidad INEN
- Trazabilidad de carga
- Gestión en el arribo de los Medios de Transporte.
- Consulta de MNR; MSN, HSN
- Aspectos Importantes del Manifiesto de carga
- Estados de carga, análisis de novedades
- Consignación de mercaderías
- Solicitud de Inspección
- Solicitud de abandono expreso
- Solicitud de descarga y desaduana miento Directo
- Lista de consolidadores
- Manejo del despacho aduanero
- Constitución de la DAI
- Constitución de la DAE
- Gestión de carga de Importación y Exportación
- Consulta de Declaraciones Aduaneras
- Consulta y pago de Liquidaciones aduaneras
- Notas de crédito negociación, endoso y pago

- Procesamiento de la Importación y Exportación
- Obligaciones tributarias aduaneras
- Nuevas tecnologías aplicadas a Ecuapass
- Representante Aduanero de Comercio Exterior

## CONCLUSIONES

La empresa MEGAIRIS actualmente no cuenta con un manual de procesos de exportación, como resultado de esto, se ha venido realizando actividades empíricas al momento de exportar sus productos, situación que ha desencadenado varios problemas con algunos clientes por la demora de la llegada del producto.

En la actualidad existen un sin número de ventajas para exportar por la utilización del sistema ECUAPASS, el mismo que se basa en un certificado digital de firma electrónica y Token, el cual garantiza mayor seguridad y agilidad en los procesos de comercio exterior, el cual es emitido acorde al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en sus artículos 99 y 101, que permite dar las respectivas certificaciones.

Los comics y las historietas tienen buena acogida en los mercados internacionales lo cual lo hace accesible que la empresa pueda exportar sus prototipos gracias a su variedad y el contenido de los mismos que genera una excelente aceptación en los consumidores extranjeros. Se indagó la necesidad de manuales en las exportaciones temporales, se obtuvo que el 68% del total de los encuestados afirman que es imprescindible el uso del manual en las exportaciones temporales.

## **RECOMENDACIONES**

Realizar capacitaciones realistas, con fines específicos para el desarrollo de las personas dedicadas a esta actividad y optimizar el manejo de recursos propios en la búsqueda de mercados para el medio ambiente y el apoyo de entidades como la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones. y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería Ecuatoriana.

Dar la apertura de nuevos mercados, pero dando información directa o por los medios de comunicación a los artesanos, con fines de lucro a través del nicho comercial seguro y darse cuenta con nuevos productos y diseños acorde con la tendencia internacional.

## Bibliografía

- Acharya, S. (2017). Incoterms and its Application in Contract. *Verdict*, 47-50.
- Antón, L. (2017). *El despacho aduanero*. Madrid: FC Editorial.
- Anzules, F. (2016). *Plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla elaborado por los artesanos del Sitio Pile del canton Montecristi*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- ASAMBLEA NACIONAL. (2010). *COPCI*. QUITO: EDITORA NACIONAL.
- Baena, A. (30 de Junio de 2017). Investigación descriptiva, correlacional o cualitativa. *Revista de Ciencias del Ejercicio y la Salud*, 17. Obtenido de <http://www.scielo.sa.cr/pdf/pem/v15n1/1659-4436-pem-15-01-00031.pdf>
- Brander, J. A., & Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of international Economics*, 18(1-2), 83-100.
- Bravo, G., & Palacios, G. (2016, p. 62). *Creación de una asociación de exportación directa en la provincia del Guayas, integrada por pequeños y medianos productores camaroneros para reducir la cadena de distribución en la actualidad*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cabello, M., & Cabello, . M. (2016). *Las aduanas y el comercio internacional*. Madrid: ESIC.
- Canta, A., Casabella, R., & Torres, G. (2014). *Comercio Internacional en el siglo XXI. La puerta de acceso a los negocios globales*. Buenos Aires: Dunken.
- Carrasco, S. (2013). *Análisis de la artesanía de exportación en el ecuador: sector textil y joyería para proponer colecciones de alta moda con proyección al mercado internacional*. Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial .
- Contreras, R. (2016). *Implementación de sistemas electrónicos de seguridad en embarcaciones de pesca artesanal en el Ecuador con financiamiento internacional*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Díaz, A. (2013). *América Latina y el Caribe : la propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*. Bogotá: Política Científica y Tecnológica.
- Dorta, P. (2013). Transporte y Logística Internacional . *Universidad de Las Palmas de Gran Canaria* , 2-73.
- Eslava, A. (2016). Aspectos logísticos-comerciales en el transporte internacional de contenedores marítimos. *Revista de Logística*, 1-7.
- Ethier, W. J. (1984). Higher dimensional issues in trade theory . *Handbook of international economics*, 1, 131-184.



- Feenstra, R. C. (2015). *Advanced international trade: theory and evidence*. London: Princeton university press.
- Fernández, M. (2016). *Reinventores: Descubra creatividad y nuevos modelos de negocio*. Brasil: Conecta.
- Flores, A. (2015). *LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS FRANQUICIAS MEXICANAS: FACTORES ORGANIZACIONALES Y AMBIENTALES QUE DETERMINAN SU GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN Y LA ELECCIÓN DEL PAÍS DE DESTINO*. Mexico: Universidad Autonoma de Nueva Leon.
- Florez, C. (2015). *La liberalización de los mercados y el fomento de la competitividad como elementos del desarrollo económico de la región de Antioquia, Colombia*. Madrid: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
- Folgueiras, P. (2015). *La entrevista*. Técnica de recogida de información.
- Galindo, M., & Varidiana, R. (08 de 2015). "Productividad" en Serie de Estudios Económicos. *Productividad*, 01, 02. Recuperado el 02 de 09 de 2019, de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508\\_mexicoproductivity.pdf](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf)
- Gómez, D., & Cárle, . (2015). *Los contratos en el marketing internacional*. Madrid: ESIC.
- Helpman, E., & Razin, A. (2014). *A theory of international trade under uncertainty*. New York: Academic Press.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1890). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.
- Ibarbia, M. (2015). *¿ Por qué las empresas pueden cambiar el mundo? Campaña de comunicación masiva para impulsar las Empresas B en Mendoza*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo.
- ICEX. (Octubre de 2017). *España Exportación e inversiones*. Obtenido de Guía de trámites y documentos de exportación: [https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento\\_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf](https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf)
- Jaber, M. Y. (2016). *Learning curves: Theory, models, and applications*. . Boca Raton, Florida: CRC Press.
- Jacome, J. (2011). *Plan de negocios para la exportación de artesanías ecuatorianas hacia el mercado de Estados Unidos*. Quito: ESPE.
- Jiménez, Y. (2016). *Innovación en modelo de negocios: metodología canvas aplicada a empresas de asesorías contables*. Mexico: McGrawHill.

- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid: Pearson.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2017). *International Economics: Theory and Policy, the latest edition*. Boston: Addison-Wesley.
- Ley de Propiedad Intelectual . (2015). *Objeto del derecho de autor* . Congreso Nacional .
- Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Hoboken, NJ: John Wiley and Sons.
- Lopez, A., Niembro, A., & Ramos, D. (2014). *La competitividad de América Latina en el comercio de servicios basados en el conocimiento*. Santiago : CEPAL.
- Llanos, D., & Tello, F. (2015). *Analisis de las exportaciones de artesanias de la Region Loreto, Periodo 2009 - 2013*. Iquitos: UNAP.
- Martínez, D., & Lombana, . (2017). *PYME: Rutas para la exportación*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Martínez, P. (2016). *Promoción de exportaciones. El caso de las PYMES*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Meneses, J., & Rodríguez, D. (2015). *El cuestionario y la entrevista* . Universitat Oberta de Catalunya.
- Merli, G. (2015). *La calidad total como herramienta de negocio*. Mexico: McGrawHill.
- Miquel, S. (2015). *Distribución comercial*. Mexico: McGrawHill.
- Morales, M. (2017). *Estrategias de marketing internacional de la empresa campo verde para la comercializacion de quinua en el mercado chino*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego .
- Mullins, J., & Komisar, . (2015). *Mejorando el modelo de negocio: Cómo transformar su modelo de negocios*. Barcelona: Profit.
- Nichols, A. (2013). *Incubadoras de Empresas Un Modelo de Negocios Válido en América Latina*. Mexico: McGrawHill.
- Orejas, A. (2015). *Internacionalización de empresas españolas de distribución*. Madrid: Pontifica Universidad de Comillas.
- Osterwalder, A., & Pigneur, . (2016). *Generación de modelos de negocio*. Madrid: ESIC.
- Osterwalder, A., Pigneur, ., & Clark, . (2013). *Tu modelo de negocio*. Madrid: Deusto.
- Ostosa, A. (2015). Compraventas marítimas internacionales: contratos FOB y CIF. *Revistas PUCP*, 94-133.
- Otero, M. (2015). *Internacionalización*. La Coruña: NETBIBLO S.L.
- Otero, M. (2016). *Internacionalización*. España: GESBIBLO S.L.

- Parodi, A. (2017). *De la sociedad de la información a la sociedad del conocimiento y su impacto en el comercio exterior Ecuatoriana*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil .
- Pedraza, O. (2014). *Modelo del Plan de Negocios: Para Micro y Pequeña Empresa*. Mexico: Patria.
- Pedraza, Ó. (2016). *Fabricación digital: Nuevos modelos de negocio y nuevas oportunidades*. Brasil: Conecta.
- Piñero, E. (2015). *Estrategias y modelos de negocio: Casos prácticos y una guía*. España: Ramón Arecer.
- Portal, R. (2016). *EL TLC PERÚ – EEUU Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE JUGO Y CONCENTRADO DE MARACUYÁ EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE. 2010 – 2014*. Lima: SUNEDU.
- Prahalad, C. K. (2015). *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide*. Mexico: McGrawHill.
- Proecuador. (2015). Boletín de Comercio Exterior. *Boletín de Comercio Exterior*, 06. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/07/Bolet%3%ADn-de-Comercio-Exterior-junio-julio-2015.pdf>
- REGLAMENTO DEL COPCI*. (s.f.). ART. 159.
- REGLAMENTO DEL COPCI*. (s.f.). ART. 160.
- REGLAMENTO DEL COPCI*. (s.f.). ART. 161.
- REGLAMENTO DEL COPCI*. (s.f.). ART. 162.
- REGLAMENTO DEL COPCI*. (s.f.). ART. 163.
- Robles, J., & Salazar, S. (2018). *Plan de exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano "Chanta" al mercado de Alemania*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
- Sanchez, A. (18 de enero de 2015). *Exportación de Artesanías*. Recuperado el 23 de junio de 2018, de Todo Comercio Exterior: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/exportaci-n-de-artesan-as-1>
- Santos, M. (2011). *Producción y Comercialización de artesanías con materias primas del mar en el Canton Rio Verde año 2011*. Esmeraldas: Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- SENAE. (2008). *Agentes de aduanas*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)

- SENAE. (Abril de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de Para Exportar: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SENAE. (2018). *www.aduana.gob.ec*. Obtenido de Regímenes Aduaneros: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Stettinius, & Doyle. (2016). *Plan de negocio: Cómo diseñarlo e implementarlo*. Madrid: ESIC.
- Sulser, R. (2015). *Exportación Efectiva*. Mexico: ESEF.
- Tennent, J. (2016). *Cómo delinear un modelo de negocios*. Mexico: McGrawHill.
- Vidal, D., & Dominguez, J. (2017). Comparación de métodos de la encuesta. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 22.

## ANEXOS

### ANEXO 1: FICHAS TÉCNICAS

#### FICHA TECNICA PONTIAC FIERO (1)

**Nombre del artículo:** REPLICA DELOREAN BTF

**Nombre del Propietario:** ANDRES ESTUARDO QUIROLA CASTILLO

**Identificación del artículo:** PONTIAC FIERO 1985

**Ancho:** 1,95 M

**Altura:** 1,62 M

**Largo:** 4,20 M

**Peso:** 1800 KG

**Volumen:** 13,27m<sup>3</sup>

**Color:** ACERO INOXIDABLE VISTO (PLATA)

**Modo de elaboración:** ARTESANAL

**Material de Fabricación:** ACERO INOXIDABLE

**Origen:** ECUADOR

**Uso:** EXHIBICIÓN

#### FICHA TECNICA BAAT V2 (2)

**Nombre del artículo:** REPLICA BAAT V2 (Batman v Superman)

**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)

**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001

**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9

**Identificación del artículo:** BAAT V.2

**Ancho:** 3.15 M

**Altura:** 1.50 M

**Largo:** 5.85 M

**Peso:** 4100KG

**Volumen:** 24,34 M<sup>3</sup>

**Color:** GRIS OSCURO

**Modo de elaboración:** ARTESANAL

**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO

**Origen:** ECUADOR

**Uso:** EXHIBICIÓN

#### FICHA TECNICA BATPOD (3)

**Nombre del artículo:** REPLICA BATPOD

**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)

**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001

**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9

**Identificación del artículo:** MOTOCICLETA BATPOD

**Ancho:** 1.15 M

**Altura:** 1.20 M

**Largo:** 4 M

**Peso:** 700 KG

**Volumen:** 5.52 m<sup>3</sup>

**Color:** GRIS OSCURO

**Modo de elaboración:** ARTESANAL

**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO

**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TECNICA BAAT TUMBLER (4)**

**Nombre del artículo:** REPLICA BAAT TUMBLER  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** BAAT TUMBLER  
**Ancho:** 2,94 M  
**Altura:** 1,55 M  
**Largo:** 4,89 M  
**Peso:** 2800 KG  
**Volumen:** 22,28m3  
**Color:** GRIS OSCURO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TECNICA MOTO CENTELLA (5)**

**Nombre del artículo:** REPLICA MOTO CENTELLA  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** MOTO CENTELLA  
**Ancho:** 0,82 M  
**Altura:** 1,10 M  
**Largo:** 2,10 M  
**Peso:** 220 KG  
**Volumen:** 1,89 M3  
**Color:** BLANCO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TECNICA BEL AIR AMBULANCIA (6)**

**Nombre del artículo:** REPLICA DE AMBULANCIA  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** BEL AIR 1958  
**Ancho:** 1,84 M  
**Altura:** 2,26 M  
**Largo:** 5,30 M  
**Peso:** 2200 KG  
**Volumen:** 22,04 m3  
**Color:** BLANCO

**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

**FICHA TECNICA UFO RICK Y MORTY (7)**

**Nombre del artículo:** REPLICA UFO RICK Y MORTY  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** UFO RICK Y MORTY  
**Ancho:** 3,70 M  
**Altura:** 1,55 M  
**Largo:** 3 M  
**Peso:** 350 KG  
**Volumen:** 17,21 m<sup>3</sup>  
**Color:** ALUMINIO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO GALVANIZADO  
**Uso:** EXHIBICIÓN

**FICHA TÉCNICA BAAT 60 (8)**

**Nombre del artículo:** REPLICA BAAT 60  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** BAAT 60  
**Ancho:** 2,12 M  
**Altura:** 1,50 M  
**Largo:** 5,73 M  
**Peso:** 1500 KG  
**Volumen:** 18,22 m<sup>3</sup>  
**Color:** NEGRO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

**FICHA TÉCNICA BAAT 80 (9)**

**Nombre del artículo:** REPLICA BAAT 80  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:**  
**Ancho:** 2,38 M  
**Altura:** 1,42 M  
**Largo:** 5,95 M  
**Volumen:** 20,11 m<sup>3</sup>

**Peso:** 1500 KG  
**Color:** NEGRO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TECNICA CHEVROLET 100 (10)**

**Nombre del artículo:** REPLICA CHEVROLET 100  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** CHEVROLET 100  
**Ancho:** 1,90 M  
**Altura:** 2 M  
**Largo:** 5,10 M  
**Peso:** 1100 KG  
**Volumen:** 19,38 m<sup>3</sup>  
**Color:** CELESTE-VERDE  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TÉCNICA VAN VW (11)**

**Nombre del artículo:** REPLICA VAN VW  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** VAN VW  
**Ancho:** 2,37 M  
**Altura:** 2,31 M  
**Largo:** 4,49 M  
**Peso:** 1450 KG  
**Volumen:** 24,58 m<sup>3</sup>  
**Color:** AMARILLO-VERDE  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TÉCNICA FORD MUSTANG (12)**

**Nombre del artículo:** REPLICA FORD MUSTANG  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** FORD MUSTANG 1967



**Ancho:** 1,90 M  
**Altura:** 1,40 M  
**Largo:** 5 M  
**Peso:** 1250 KG  
**Volumen:** 13,3 m<sup>3</sup>  
**Color:** GRIS PIMIENTA  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TÉCNICA TANQUE LEÓN (13)**

**Nombre del artículo:** REPLICA TANQUE LEÓN  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** TANQUE LEÓN  
**Ancho:** 3,60 M  
**Altura:** 1,25 M  
**Largo:** 5,35 M  
**Volumen:** 24,08 m<sup>3</sup>  
**Peso:** 1200 KG  
**Color:** GRIS-GRIS OSCURO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

#### **FICHA TÉCNICA FORD ANGLIA (14)**

**Nombre del artículo:** REPLICA FORD ANGLIA  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** FORD ANGLIA 1968  
**Ancho:** 1,20 M  
**Altura:** 1,43 M  
**Largo:** 4 M  
**Peso:** 752 KG  
**Volumen:** 6,86 m<sup>3</sup>  
**Color:** CELESTE-BLANCO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

### **FICHA TÉCNICA AMC PACER (15)**

**Nombre del artículo:** REPLICA AMC PACER  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** AMC PACER 1978  
**Ancho:** 1,70 M  
**Altura:** 1,60 M  
**Largo:** 4,40 M  
**Peso:** 1350 KG  
**Volumen:**  
**Color:** CELESTE  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

### **FICHA TÉCNICA AUTO ROJO ANIMADO (16)**

**Nombre del artículo:** REPLICA AUTO ROJO ANIMADO  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** AUTO ROJO  
**Ancho:** 2 M  
**Altura:** 1,50 M  
**Largo:** 4,10 M  
**Peso:** 280 KG  
**Volumen:** 12,30 m<sup>3</sup>  
**Color:** ROJO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO  
**Origen:** ECUADOR  
**Uso:** EXHIBICIÓN

### **FICHA TÉCNICA PONTIAC FIREBIRD (17)**

**Nombre del artículo:** REPLICA PONTIAC FIREBIRD KITT  
**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)  
**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001  
**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9  
**Identificación del artículo:** PONTIAC FIREBIRD 1985  
**Ancho:** 1,90 M  
**Altura:** 1,40 M  
**Largo:** 5 M  
**Peso:** 2000 KG  
**Volumen:** 13,3 m<sup>3</sup>  
**Color:** NEGRO  
**Modo de elaboración:** ARTESANAL  
**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO

**Origen:** ECUADOR

**Uso:** EXHIBICIÓN

**FICHA TÉCNICA ROYAL ENFIELD (18)**

**Nombre del artículo:** REPLICA MOTO ROYAL ENFIELD CON SIDECAR

**Nombre del Fabricante:** DMQ (DIVISIÓN MECÁNICA QUIROLA)

**Identificación del Fabricante:** MEGAIRIS S.A. RUC 0992199121001

**Dirección del Fabricante:** DURAN, CDLA ABEL GILBERT 3 MZ B55 SOLAR 9

**Identificación del artículo:** ROYAL ENFIELD 2015

**Ancho:** 2,19 M

**Altura:** 1,10 M

**Largo:** 2,20 m

**Peso:** 800 KG

**Volumen:** 5,08 m<sup>3</sup>

**Color:** CELESTE

**Modo de elaboración:** ARTESANAL

**Material de Fabricación:** ACERO NEGRO

**Origen:** ECUADOR

**Uso:** EXHIBICIÓN

## **ANEXO 2: ENCUESTA PARA OPERADORES DE COMERCIO EXTERIOR**

### **1) ¿Según su percepción que nivel de conocimientos tienen sus clientes en temas de comercio exterior?**

- 1: Sin conocimiento
- 2: Poco conocimiento
- 3: Indiferente
- 4: Conocimiento promedio
- 5: Alto conocimiento

### **2) ¿Según su percepción sus clientes tienen conocimientos de los distintos regímenes aduaneros en nuestra legislación?**

- 1: Sin conocimiento
- 2: Poco conocimiento
- 3: Indiferente
- 4: Conocimiento promedio
- 5: Alto conocimiento

### **3) ¿Según su percepción sus clientes conocen el tipo de unidad de carga necesaria para el embarque de sus mercancías?**

- 1: Sin conocimiento
- 2: Poco conocimiento
- 3: Indiferente
- 4: Conocimiento promedio
- 5: Alto conocimiento

### **4) ¿Según su percepción sus clientes conocen los manuales que tiene la administración aduanera para aplicar regímenes aduaneros?**

- 1: Sin conocimiento
- 2: Poco conocimiento
- 3: Indiferente
- 4: Conocimiento promedio
- 5: Alto conocimiento

- 5) ¿Según su percepción sus clientes tienen conocimientos en los procesos de embarque de mercancías en las unidades de carga?**
- 1: Sin conocimiento
  - 2: Poco conocimiento
  - 3: Indiferente
  - 4: Conocimiento promedio
  - 5: Alto conocimiento
- 6) ¿Cree usted que los manuales para las operaciones aduaneras son importantes para las empresas privadas?**
- 1: Sin importancia
  - 2: Poca importancia
  - 3: Indiferente
  - 4: Importante
  - 5: Muy importante
- 7) ¿Cree importante tener personal con conocimientos en comercio exterior en empresas privadas?**
- 1: Sin importancia
  - 2: Poca importancia
  - 3: Indiferente
  - 4: Importante
  - 5: Muy importante
- 8) ¿Cree importante tener procesos o pasos a seguir para la aplicación de regímenes aduaneros en las empresas privadas relacionadas al comercio exterior?**
- 1: Sin importancia
  - 2: Poca importancia
  - 3: Indiferente
  - 4: Importante
  - 5: Muy importante

**9) ¿Es importante que el personal deba saber y conocer los tipos de unidades de carga antes del embarque de las mercancías?**

- 1: Sin importancia
- 2: Poca importancia
- 3: Indiferente
- 4: Importante
- 5: Muy importante

**10) ¿En su experiencia es importante tener un manual específico para cada empresa privada que tenga operaciones de comercio exterior?**

- 1: Sin importancia
- 2: Poca importancia
- 3: Indiferente
- 4: Importante
- 5: Muy importante

**11) ¿Las empresas privadas deben aplicar manuales para sus exportaciones temporales y definitivas?**

- 1: Nunca deben aplicarlo
- 2: a veces deben aplicarlo
- 3: Indiferente
- 4: Siempre deben aplicar
- 5: Es imprescindible aplicarlo

**12) ¿Las empresas privadas que aplican regímenes aduaneros deben utilizar manuales internos para dichos regímenes?**

- 1: Nunca deben aplicarlo
- 2: a veces deben aplicarlo
- 3: Indiferente
- 4: Siempre deben aplicar
- 5: Es imprescindible aplicarlo

**13) ¿Las empresas privadas para controlar el estado de las operaciones de comercio exterior deben aplicar manuales en sus operaciones?**

- 1: Nunca deben aplicarlo
- 2: a veces deben aplicarlo
- 3: Indiferente
- 4: Siempre deben aplicar
- 5: Es imprescindible aplicarlo

**14) ¿Las empresas privadas para conocer el costo de las operaciones deben aplicar un manual de procesos?**

- 1: Nunca deben aplicarlo
- 2: a veces deben aplicarlo
- 3: Indiferente
- 4: Siempre deben aplicar
- 5: Es imprescindible aplicarlo

**15) ¿En su experiencia recomienda la aplicación de manuales en las exportaciones temporales?**

- 1: Nunca deben aplicarlo
- 2: a veces deben aplicarlo
- 3: Indiferente
- 4: Siempre deben aplicar
- 5: Es imprescindible aplicarlo

**ANEXO 3: FACTURA DE COSTOS ACTUAL (AGENTE DE CARGA)**



Guayaquil, febrero 18 del 2019

# Factura 00488

Señor  
**MEGAIRIS S.A.**  
Ciudad. -

Ref.: Transporte Internacional marítimo.

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:

Producto y/o Referencia:	<b>5 Unidades Embarcadas en taller Megairis S.A-Duran a Puerto GYE + Retorno (Régimen 50)</b>
--------------------------	---

**5X40HC'**

**FOB PUERTO DE GUAYAQUIL, ECUADOR / PUERTO DE BALBOA, PANAMA**

REGIMEN 50 ECUDOR-PANAMA				
FOB	IDA		VUELTA	
FCL:	40-HC (1x contenedor)	40-HC (5x contenedor)	40-HC (1x contenedor)	40-HC (5x contenedor)
Flete marítimo	\$ 845,00	\$ 4.225,00	\$ 845,00	\$ 4.225,00
THC	\$ 190,00	\$ 950,00	\$ 190,00	\$ 950,00
Costos en Origen (Transporte interno)	\$ 120,00	\$ 600,00	\$ 120,00	\$ 600,00
BL FEE	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Handling in x contenedor	\$ 125,00	\$ 625,00	\$ 125,00	\$ 625,00
Manejo de cobro local collet x contenedor	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00
(*)Asesoría y Seguridad	\$ 140,00	\$ 700,00	\$ 140,00	\$ 700,00
SUB TOTAL	\$ 1.800,00	\$ 7.480,00	\$ 1.800,00	\$ 7.480,00
(*) IVA12%	\$ 16,80	\$ 84,00	\$ 16,80	\$ 84,00
TOTAL	\$ 1.816,80	\$ 7.564,00	\$ 1.816,80	\$ 7.564,00
<b>TOTAL A PAGAR REGIMEN 50</b>	<b>\$ 15.128,00</b>			

Tiempo de Transito:	6 días
Frecuencia:	Semanal
Vigencia:	Hasta el 30 de Marzo del 2019.
Naviera:	SEALAND
Servicio:	N/A
Días Libres:	15 días

SlDs,  
[Redacted Signature]  
Jefe de Operaciones



## FACTURA DE COSTOS ACTUAL (AGENTE DE ADUANAS)



**FACTURA**

**No.001-002-000006818**

**Número de Autorización:**

0507201901099273364000120010020000068187480167519

**Fecha y hora de Autorización:**

28/03/2019 15:00:37

**Ambiente:** PRODUCCIÓN

**Emisión:** NORMAL

**Clave de Acceso:**



0507201901099273364000120010020000068187480167519

**Emisor:** SOLUCIONES INTEGRALES DE LOGISTICA Y COMERCIO EXTERIOR S.A. SILCEXSA

**RUC:** 0992733640001

**Matriz:** Cdla. La Herradura Mz.8 Solar 6.

**Correo:** recepcion@silcex.com.ec

**Teléfono:** 5102026 - 5101815

**Obligado a llevar contabilidad:** SI

**Razón Social:** MEGAIRIS S.A.

**Dirección:**

**Fecha Emisión:** 28/03/2019

**RUC/Ci:** 0992199121001

**Teléfono:** 6052526

**Correo:** info@megairis.com.ec

### DOCUMENTOS DE REEMBOLSO

Documento	Persona	Emisión	Sub. IVA	Sub. 0	IVA	Total
FAC 001-002-000006818	TRANSMISIÓN REGÍMEN 50 EXP.TEMP CON REIMPORT. MISMO ESTADO	28/03/2019	\$600.00	\$0.00	\$72.00	\$672.00
FAC 001-001-000006818	ASESORÍA COMEX REG. 50	28/03/2019	\$300.00	\$0.00	\$36.00	\$336.00

#### Información Adicional

<b>Descripción:</b>	Pago de Honorarios por Asesoría en Comercio Exterior y Transmisión Aduanera Régimen 50
<b>Formas de pago</b>	Otros con Utilización del Sistema Financiero

Subtotal Sin Impuestos:	\$ 900.00
Subtotal 12%:	\$ 900.00
Subtotal 0%:	\$0.00
Subtotal No Objeto IVA:	\$0.00
Descuentos:	\$0.00
ICE:	\$0.00
IVA 12%:	\$108.00
Servicio %:	\$0.00
<b>Valor Total:</b>	<b>\$1008.00</b>

## ANEXO 4: PROFORMAS PARA LA PROPUESTA (AGENTE DE CARGA)



Guayaquil, octubre 18 del 2019

Señor  
**José Alvarado Jurado.**  
 Ciudad. -

Ref. Propuesta de Transporte Internacional marítimo.

De nuestras consideraciones

Agradecemos por la solicitud de flete recibida; misma que con mucho gusto la pasamos a detallar:


Producto y/o Referencia:	<b>Régimen 50</b>
--------------------------	-------------------

### 5X40HC'

#### **FOB PUERTO DE GUAYAQUIL, ECUADOR / PUERTO DE BALBOA, PANAMA**

FOB Balboa				
FCL:	IDA		VUELTA	
	<b>40-HC (1 x contenedor)</b>	<b>40-HC (5 x contenedor)</b>	<b>40-HC (1 x contenedor)</b>	<b>40-HC (5 x contenedor)</b>
Flete marítimo	\$ 720,00	\$ 3.600,00	\$ 720,00	\$ 3.600,00
THC	\$ 190,00	\$ 950,00	\$ 190,00	\$ 950,00
<b>Costos en Origen (Transporte Interno)</b>				
BL FEE	\$ 85,00	\$ 425,00	\$ 85,00	\$ 425,00
Handling in x contenedor	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Manejo de cobro local collet x contenedor	\$ 125,00	\$ 625,00	\$ 125,00	\$ 625,00
	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Total Proforma	\$ 1.470,00	\$ 5.950,00	\$ 1.470,00	\$ 5.950,00

Tiempo de Transito:	6 días
Frecuencia:	Semanal
Vigencia:	Hasta el 30 de Noviembre del 2019.
Naviera:	Hamburg Sud
Servicio:	N/A
Días Libres:	15 días
Valor diario de bodegaje: (posterior a los días libres)	TARIFA INARPI

Slds,  
  
 Jefe Comercial  
 ALOGINSA

## PROFORMAS PARA LA PROPUESTA (AGENTE DE ADUANAS)



**GARCIA INTERNATIONAL S.A. AGENTES DE ADUANAS GARINTERADU**

Dirección: KENNEDY NORTE, AV JOSE CASTILLO Y VICTOR  
Matriz: HUGO ESCALA MZ 803 SL 3 Y 4

Dirección: KENNEDY NORTE, AV JOSE CASTILLO Y VICTOR  
Sucursal: HUGO ESCALA MZ 803 SL 3 Y 4

Contribuyente Especial Nro.:

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

# PROFORMA No.001-002-000015012

**Razón Social:** MEGAIRIS S.A.

**Dirección:**

**Fecha Emisión:** 15/10/2019

**RUC/CI:** 0992199121001

**Teléfono:** 6052526

**Correo:** info@megairis.com.ec

### DOCUMENTOS DE REEMBOLSO

Documento	Persona	Emisión	Sub. IVA	Sub. 0	IVA	Total
PROF 001-002-000015012	TRANSMISIÓN REGÍMEN 50 EXP.TEMP CON REIMPORT. MISMO ESTADO	15/10/2019	\$300.00	\$0.00	\$36.00	\$336.00

**Información Adicional**

Descripción: Pago de Honorarios por Asesoría en Comercio Exterior y Transmisión Aduanera Régimen 50

**Formas de pago**

Otros con Utilización del Sistema Financiero

Subtotal Sin Impuestos:	\$300.00
Subtotal 12%:	\$300.00
Subtotal 0%:	\$0.00
Subtotal No Objeto IVA:	\$0.00
Descuentos:	\$0.00
ICE:	\$0.00
IVA 12%:	\$36.00
Servicio %:	\$0.00
Valor Total:	\$336.00