



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**«INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS CONFITES «ROLLITOS» DE LA
EMPRESA ESCOALIMENTOS S.A. AL MERCADO CHILENO.»**

EGRESADAS:

Grefa Paredes Verónica Daniela

Cruz Sanz Carolina Stefania

TUTOR:

Mgs. Luis Felipe Castillo Criollo

2013



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, nombrada por el Director de la Escuela de Comercio Exterior de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: **“INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS CONFITES “ROLLITOS” DE LA EMPRESA ESCOALIMENTOS S.A. AL MERCADO CHILENO”,** presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de: **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.**

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia del tema, presentado por las Egresadas:

Verónica Daniela Grefa Paredes

Carolina Stefanía Cruz Sanz

Mgs. Luis Felipe Castillo Criollo

C.C 0906394713

CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Grefa Paredes Verónica Daniela y Cruz Sanz Carolina Stefanía, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, 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 por nosotros.

De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado con amplio potencial económico por medio de la exportación de un producto no tradicional industrializado en nuestro País y con múltiples beneficios nutricionales.

Verónica Daniela Grefa Paredes
C.I. 150070353-1

Carolina Stefanía Cruz Sanz
C.I. 092717775-8

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado con mucho cariño y amor primero a Dios, a mi hija y esposo, nuestros padres, familiares y profesores. Ustedes han sido grandes personajes en nuestras vidas, que creyeron en nosotros y nos brindaron su apoyo incondicional cuando lo necesitamos para cumplir con nuestros objetivos y llegar a la meta, mil gracias por enseñarnos a valorar la vida y ser personas de bien, sus buenos consejos y los valores inculcados nunca serán olvidados, los llevaremos presente en cada actividad que realicemos.

Nuestros grandes maestros también se llevan este reconocimiento por ser los pioneros de este logro, sus enseñanzas impartidas no fueron en vano aquí está el resultado, gracias a ustedes por formar profesionales dedicados a trabajar para conseguir un futuro mejor.

Verónica Daniela Grefa Paredes

C.I. 150070353-1

Carolina Stefanía Cruz Sanz

C.I. 092717775-8

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento en ocasiones sobra, pero nunca la gratitud

Que linda frase que en poco contexto dice mucho, por ese motivo queremos dar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de nuestro trabajo, y como no queremos dejar pasar por alto ningún nombre los mencionaremos para recordarlos siempre con mucho cariño:

Dra. Hilda Álvarez

Mgs. Felipe Castillo

A la prestigiosa empresa ESCOALIMENTOS y toda su linda **Familia Escobar Curva** por la apertura y apoyo incondicional brindados.

A mí Hija y Esposo:

Carlita Daniela Flores Grefa

&

Capt. Téc. Avc. Carlos Santiago Flores Rodríguez.

Nuestros Padres:

Sra. Carolina Francisca Sanz Torres - Sr. Kléber Eduardo Cruz Chang.

&

Sra. Aida Silvana Paredes LLori - Sra. María del Carmen Rodríguez Morillo.

Ustedes fueron los principales autores en nuestra obra, estamos felices que gracias a su apoyo hemos retribuido los que en algún momento nos dieron, el mérito es para ustedes.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo principal determinar la importancia del conocimiento de exportación de los productos comestibles fabricados por la empresa ESCOALIMENTOS, con el fin de lograr un mejor nivel comercial y a su vez potencializar las exportaciones Ecuatorianas en el año 2013.

Esta investigación fue basada en estudios Descriptivos y Explicativos al igual que otros métodos e instrumentos aplicados, técnicas que ayudaron a determinar la importancia de la creación de un adecuado departamento de exportaciones que se encargue de gestionar la colocación del producto en el exterior.

El contexto del trabajo tiene información que permitiría tener una idea de cómo desarrollar planes que ayuden a promocionar nuestro producto en el mercado internacional, por tal razón hemos considerado que no solo es importante el sondeo de mercado, se debe considerar estudios como los términos de negociación que vamos a utilizar, la logística en fin aspectos fundamentales que ayudan a premeditar al momento de tomar una decisión.

El trabajo está conformado por 4 capítulos distribuidos de la siguiente manera:

Capítulo I: hace referencia a una introducción respecto del producto que vamos a internacionalizar al igual que se establecen los objetivos tanto general como específicos.

Capítulo II: Contiene información acerca de lo importante que es el tema de hacernos conocer a nivel internacional, así también los términos de negociación que se manejan dentro del comercio Exterior, mencionamos los acuerdos que mantiene Ecuador con el mercado escogido, adicional nos enfocamos en dar a conocer sobre la organización empresarial, sus tipos de estructuras, la adopción de un manual de procesos, toda la información necesaria que debemos conocer para poner en funcionamiento este proyecto.

Capítulo III: Dentro de este capítulo se detallan las técnicas usadas en el proyecto así también presentamos gráficos que identifican la investigación realizada de acuerdo a la metodología escogida para la investigación.

Capítulo IV: Es la Fase más importante donde damos a conocer nuestra propuesta para alcanzar los objetivos del presente proyecto.

INDICE GENERAL

Portada	I
Certificación de aceptación del tutor	II
Declaración de autoría y cesión de derechos	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria	V
Resumen	VI

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

	Páginas
1.1 El tema	1
1.2 Diagnóstico : ámbito/contexto	2
1.3 Definición del problema de investigación	3
1.4 Justificación	3
1.5 Objetivos : General y específicos	3
1.6 Intencionalidad de la investigación	4

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Estado del conocimiento	5
2.2 Fundamentación teórica	7
2.2.1 Situación económica del ecuador	8
2.2.1.1 Economía y desarrollo comercial	9
2.2.1.2 Importancia de internacionalización empresarial	10
2.2.1.3 Acuerdos comerciales	12
2.2.1.4 Normas de origen	16
2.2.2 Manual de procesos	17
2.2.3 La organización empresarial	18

2.2.3.1	Definición organización empresarial	18
2.2.3.2	Como crear un departamento dentro de la organización	20
2.2.3.3	Finalidades de una organización	23
2.2.3.4	Estructura organizacional empresa ESCOALIMENTO	23
2.2.4	La logística relacionada al comercio	24
2.2.4.1	Importancia de la cadena logística	24
2.2.4.2	Reducción de costos	25
2.2.5	Chile	27
2.2.5.1	Importaciones y exportaciones de Chile	29
2.2.6	Términos de negociación (Incoterms)	35
2.2.7	Envase, Empaque y Embalaje	42
2.2.7.1	Rotulación para productos alimenticios	43
2.2.8	Exportación definición	44
2.2.9	Requisitos para importar en Chile	44
2.2.9.1	Transporte	47
2.3	Hipótesis	48
2.4	Variables de investigación	48
2.5	Indicadores	49

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1	Universo muestral	50
3.2	Métodos, técnicas e instrumentos	50
3.3	Aplicación de instrumentos	51
3.4	Procesamiento de datos	51
3.5	Recursos	58
3.6	Resultados	58

CAPITULO IV

INFORME TECNICO FINAL

4.1 Conclusiones	60
4.2 Recomendaciones	61
4.3 Propuesta	62
4.3.1 Titulo de la propuesta	62
4.3.2 Justificación	62
4.3.3 Fundamentación	63
UNIDAD 1.- Estructura e implementación de nueva área de trabajo	63
UNIDAD 2.- Análisis de mercado	65
UNIDAD 3.- Información del producto	69
UNIDAD 4.- Proceso de exportación	75
UNIDAD 5.- Elaboración de manual	82
4.3.4 Objetivos	84
4.4 Importancia	84
4.5 Ubicación sectorial	84
4.6 Factibilidad	84
4.7 Descripción de la propuesta	86
4.8 Impacto	100
4.9 Evaluación	100

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Estructura organización horizontal	20
Figura 2: Estructura organización vertical	21
Figura 3: Estructura organización ESCOALIMENTOS	24
Figura 4: Tabla INCOTERMS	36
Figura 5: Nombre del nuevo puesto dentro de la organización	63
Figura 6: Nueva estructura organizacional dentro de ESCOALIMENTOS	64
Figura 7: Paso 1 proceso de elaboración de ROLLITOS	69
Figura 8: Paso 2 proceso de elaboración de ROLLITOS	69

Figura 9: Paso 3 proceso de elaboración de ROLLITOS	69
Figura 10: Paso 4 proceso de elaboración de ROLLITOS	69
Figura 11: Paso 5 proceso de elaboración de ROLLITOS	70
Figura 12: Paso 6 proceso de elaboración de ROLLITOS	70
Figura 13: Paso 7 proceso de elaboración de ROLLITOS	70
Figura 14: Paso FINAL proceso de elaboración de ROLLITOS	70
Figura 15: Imagen de ROLLITOS	71
Figura 16: Imagen carga palletizada	72

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Productos importados por Chile en millones de dólares FOB	30
Cuadro 2: Socios comerciales de Chile	31
Cuadro 3: Productos Exportados Por Chile	32
Cuadro 4: Principales proveedores de Chile	34
Cuadro 5: Cuadro de operacionalización de variables	49
Cuadro 6: Cuadro frecuencia 1	52
Cuadro 7: Cuadro frecuencia 2	53
Cuadro 8: Cuadro frecuencia 3	54
Cuadro 9: Cuadro frecuencia 4	55
Cuadro 10: Cuadro frecuencia 5	56
Cuadro11: Cuadro frecuencia 6	57
Cuadro 12: Productos exportados por Chile	66
Cuadro 13: Pesos y dimensiones de los Rollitos	80
Cuadro 14: Tarifas flete aéreo	80
Cuadro 15: Cuadro funciones del área de planeación y logística internacional	88
Cuadro 16: Cronograma de aplicación de actividades de la propuesta	90

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Exportaciones de Chile hasta el año 2011	33
Grafico 2: Importaciones de Chile hasta el año 2011	35
Grafico 3: Relación porcentual del consumo de SNACK	52

Grafico 4: Relación porcentual sobre contenido de loncheras escolares	53
Grafico 5: Relación porcentual de probabilidad de consumo del nuevo producto	54
Grafico 6: Relación porcentual sobre presentación del producto	55
Grafico 7: Relación porcentual del medio de adquisición de producto	56
Grafico 8: Relación porcentual sobre precio (pesos chilenos/dólares)	57

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

Una vez que un producto ha cumplido con sus expectativas de venta a nivel nacional, el mercado externo se constituye en la actividad que toda empresa dedicada a fabricar productos de consumo masivo aspira. La decisión a tomar no es tan sencilla, se deben considerar varios aspectos relacionados con: capacidad de producción; inversión a realizar; mano de obra calificada para atender el exigente mercado externo; análisis del mercado al que se quiere introducir el producto; logística adecuada para que el producto llegue a destino sin contratiempos, personal especializado en comercio exterior para atender los pedidos,

ESCOALIMENTOS, empresa constituida en 1992 y cuyas instalaciones están ubicadas en la ciudad de Quito, nace con el objeto social de fabricar productos de consumo masivo utilizando al trigo como materia prima principal.

Luego de lograr una importante preferencia entre los consumidores locales, posicionándose entre sus preferidos y teniendo una importante participación entre los de su especie, la empresa tiene en mente participar en el mercado internacional con uno de sus productos estrella **los rollitos de harina de trigo con ligero sabor a queso**, para ello cuenta con una excelente infraestructura empresarial y equipo de trabajo debidamente capacitado.

Con esta decisión aspira cumplir con su principal objetivo propuesto desde su creación, además de contribuir con el aspecto social que debe caracterizar a toda empresa del sector privado, paliando en algo la escasez de trabajo, incentivar la inversión en el país, incrementar la oferta exportable Ecuatoriana para que el País dependa menos de la exportación petrolera, ingresando mas divisas al sector financiera y fortaleciendo de esta manera la balanza comercial.

1.1.- TEMA

INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS CONFITES òROLLITOSö DE LA EMPRESA ESCOALIMENTOS AL MERCADO CHILENO.

1.2.- DIAGNÓSTICO

ESCOALIMENTOS es una empresa consolidada en el año de 1992 cuya razón social es la fabricación de productos realizados a base de harina de trigo como son los rollitos adicional de una variedad de snacks que son puestos al consumo de todo tipo de público en el mercado nacional, cuenta con un potencial equipo de trabajo muy bien capacitado, sus instalaciones se encuentran ubicadas en la ciudad de Quito es una empresa emprendedora, desde sus inicios su principal labor ha sido el crear una empresa sólida que día a día ha luchado por no solo abastecer la demanda en el mercado nacional si no el proponerse llegar a cubrir la demanda extranjera con el único fin de poder comercializar el producto en otros países y de esa manera aumentar la oferta exportable del Ecuador y a su vez crear fuentes de trabajo para el sustento de todos.

1.3.- DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La balanza comercial deficitaria que presenta el Ecuador si sacamos del rubro exportaciones al producto petróleo es sumamente preocupante, si partimos de la corriente actual del gobierno de conservar el medio ambiente a través de la no explotación, es necesario que en el futuro se busquen alternativas que compensen la falta de ingreso de divisas por este concepto. Ante esto, es imperativo que todo empresario contribuya desde su empresa a buscar alternativas viables de solución.

Preocupados por esta situación, la empresa ESCOALIMENTOS ha creído siempre que el fortalecimiento económico del País debe ser tarea de todos los actores económicos. La empresa cuenta con personal altamente capacitado en las áreas de producción y ventas a nivel nacional, pero a nivel internacional carece de un departamento de comercio exterior que asesore adecuadamente el proceso de internacionalización del producto.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera afecta el desconocimiento de los procesos de exportación de la empresa ESCOALIMENTOS productora de snacks a base de harina de trigo en la comercialización al mercado Extranjero al año 2013?

1.4.- JUSTIFICACIÓN

Realizar la investigación sobre el desconocimiento de los procesos de exportación en la comercialización de productos de la empresa ESCOALIMENTOS, es de mucha importancia ya que desde su creación empresarial nunca se vio la necesidad de implementar un departamento de exportaciones y debido a sus avances la empresa requiere fomentar la exportación de sus productos al mercado chileno, si se toman las adecuadas decisiones en crear un departamento de Exportaciones que se encargue de gestionar de la mejor manera los procesos que demande para penetrar al mercado chileno sería muy provechoso y buen inicio en la actividad comercial a nivel nacional.

1.5.- OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar la importancia del conocimiento de Exportación de los productos comestibles fabricados por la empresa ESCOALIMENTOS, para lograr un mejor nivel comercial y potencializar las exportaciones Ecuatorianas en el 2013.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar los productos de acuerdo al arancel que corresponde;
- Analizar los términos de negociación;
- Definir procesos de exportación;
- Determinar el perfil y las competencias del personal del departamento de Comercio Exterior;
- Creación del departamento de comercio exterior.

1.6.- INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACION

Determinar los procesos de exportación con la implementación del departamento de comercio exterior para la penetración de nuevos mercados extranjeros.

CAPÍTULO II

2.- MARCO TEORICO

2.1.- ESTADO DEL CONOCIMIENTO

La dinámica económica de los países se remonta en el desarrollo de la actividad del comercio internacional, entendiéndose como "El intercambio de bienes entre agentes de espacios económicos diversos, la sistematización de la actividad del comercio exterior entre agentes de un país con agentes extranjeros de empresas privadas o públicas y actúan ajustados a legislaciones nacionales y de intercambio comercial" (Economía internacional, 1998)¹, y a través de su evolución y el constante cambio a la globalización, la organizaciones especializadas en la rama crean y establecen los procesos que de acuerdo a sus conocimientos se delimitan ciertas condiciones y minimizan efectos negativos del comercio acorde a las teorías del proteccionismo y el libre comercio.

Muchas teorías han tratado de explicar la existencia del comercio internacional, entre ellas la teoría de la ventaja absoluta (Adam Smith) y comparativas (David Ricardo), que con el paso del tiempo no cuentan con el alcance necesario para explicar los nuevos flujos actuales del comercio internacional por lo que han surgido teorías alternativas que ayuden a entender las nuevas tendencias del comercio; una de las nuevas teorías o modelo es la DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS de (P. Krugman), que es aplicada a economías abiertas.

Este nuevo modelo obedece y es evidencia de la realidad de los mercados internacionales donde muchos consumidores prefieren elegir entre variedad de producto y tener alcance a productos que puedan ser sustituidos mutuamente acorde a las necesidades de cada consumidor.

¹ El comercio internacional y la agudización de las contradicciones del capitalismo contemporáneo, Autor (Anselmo Bondeu Cameron y Vivino Ortega Travieso)

Por los fundamentos antes mencionados, el proyecto está encaminado a ofrecer al mercado Chileno una variedad de snacks elaborados por la empresa ESCOALIMENTOS S.A. y ofrecer la oportunidad de crecimiento empresarial que beneficiará a muchos, no solo a los accionistas y empleados de la empresa sino también a la economía del País.

Cabe recalcar que las relaciones económicas internacionales involucran los aspectos monetarios más importantes de la balanza de pago que a su vez se derivan en tres puntos principales acorde a lo que indica el Sr. John Stuart Mill:

- Estructura de la balanza de pago
- Tipo de cambio
- Interrelación entre ingreso nacional y la balanza de pago.

Las relaciones económicas en el ámbito internacional se originan en dos cuentas dentro de la balanza de pagos: Cuenta de ingresos (esta se derivan de compraventa de bienes y servicios) y la cuenta de capital. En base a todos los antecedentes mencionados tienen el fin específico que es aumentar el empleo, aumentar el ingreso y mantener el equilibrio de la balanza de pagos.²

Para poder lograr el desarrollo económico de un país frente al de otros países, los aspectos monetarios toman gran relevancia y no se puede dejar de lado, puesto que esto implica el desarrollo a nivel mundial que son predominantes en el ámbito internacional, sin embargo recalamos que el comercio exterior es un instrumento de desarrollo económico para países subdesarrollados que se empeñan en dar lugar a una estructura de su economía; si bien es cierto el volumen de la fuerza de trabajo de un país multiplicado por su productividad promedio es el que sustenta a la sociedad tanto en su capacidad de reposición como de expansión, convirtiéndose en una actividad económica que está determinada por el excedente económico destinado a incrementar el equipo que amplía la capacidad para producir bienes y servicios y la acumulación de bienes de producción.

² Libro teorías del comercio internacional de Ricardo Torres Gaytán, Siglo XXI editores S.A. de C.V, Vigésimoquinta edición 2005

A pesar que las economías tienen sus altos y bajos; la última instancia siempre va a ser la base humana ya que es fundamental cumplir los objetivos que una sociedad económica se plantea, en el caso del presente proyecto el objetivo principal es abrir mercados y darse a conocer internacionalmente como un país que busca ofrecer un producto para satisfacer las necesidades del consumidor a un menor costo posible cuyos principios han servido para lograr desarrollar los objetivos de la economía.

Con este proyecto principalmente nosotros buscamos el crecimiento de la capacidad de producción de la empresa ESCOALIMENTOS que se enfoca en sustituir las importaciones por exportaciones de productos manufacturados y de origen nacional que es muy bueno para el crecimiento de la económica local, basándose en una productividad que empleara diferentes técnicas que con el paso del tiempo serán sujetas a renovaciones teniendo como fin estandarizar la calidad y ampliar la diversificación de los productos para poder ser competitivos a nivel internacional.

2.2.- FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El desarrollo económico de un país está dado por varios factores que hacen que aprovechen sus recursos de una manera adecuada, hoy en día debido a los avances tecnológicos, transporte, negociaciones comerciales y demás, factores que hacen que exista una mayor dinámica comercial entre países, son los motivos que llevan a una empresa a la búsqueda de mercados internacionales para la promoción de sus productos, por ello cada día es una lucha ya que requieren estar siempre en constante renovación de sus procesos operativos, debido a que en el mercado existen grandes competidores que persiguen el mismo fin que es el ser mejor y preferidos por los consumidores.

Las relaciones comerciales de Ecuador con un sin número de países han ido en incremento con la implementación de acuerdos económicos buscando fomentar lazos de cooperación comercial que ayuden al desarrollo entre países; es de mucha importancia que existan estas brechas de negociación porque abren puertas comerciales para que pequeños o grandes empresarios aprovechen al máximo las oportunidades que se presentan para el crecimiento empresarial.

Debido al constante auge económico de nuestro país, muchas empresas se han visto en la necesidad de internacionalizar sus productos para lo cual toda empresa debe considerar implementar un adecuado departamento de Exportaciones, que involucra como punto principal la importancia de la cadena logística de suministros tal como lo mencionan Ronald H. Ballou autor del libro *ADMINISTRACION DE LA CADENA LOGISTICA DE SUMINISTROS*, indicando que *La logística es la parte de los procesos que planea, lleva acabo y controla el flujo de bienes y servicios; así como también la información desde el punto de origen hasta el punto de destino*³, para que de tal manera la empresa obtenga mayores utilidades operacionales, esto quiere decir que toda empresa no tan solo debe dar importancia a la capacidad de producción sino más bien a la capacidad de producir un producto de calidad que llegue a su destino no por la rapidez sino por la eficiencia con la que se realizan todos los procesos buscando la optimización de costos y recursos.

2.2.1.- SITUACIÓN ECONÓMICA DEL ECUADOR

Actualmente Ecuador se encuentra en una etapa en la cual trata de equilibrar su economía a través de un sin número de programas en el sistema educativo, medico, discapacidad así también la implementación de nuevos sistemas informáticos que buscan la simplicidad de tramites gubernamentales, tal es el caso de sistemas que permiten que los diferentes ministerios e instituciones como la aduana estén mutuamente intercomunicados por medio de QUIPUX o ECUAPASS, sistemas que actualmente se encuentran operando en la actividad comercial que tratan de minimizar el uso de papel y acortar el tiempo de las diferentes diligencias aduaneras, esto es un avance fundamental ya que facilita que el comercio se realice de una manera más rápida y optimizando recursos.

Por otro lado tenemos que Ecuador lidera la lista de la región (América Latina y El Caribe) siendo uno de los países que más inversión pública ha realizado en los últimos años, esto según la CEPAL.

³ Ronald H. Ballou; Administración de la cadena logística de suministros, QUINTA EDISION (Español), Pearson Education México 2004.

Entre las inversiones más destacadas tenemos la construcción del nuevo aeropuerto internacional en la ciudad de Quito, cuyo único fin a más de beneficio de la ciudad, es fomentar la actividad económica y comercial del país.

El gobierno ecuatoriano actual, ha demostrado el gran interés en promover e incentivar que el comercio sea el principal motor de la economía que rige en nuestra nación para ello se ha visto grandes avances en la tecnología brindando internet banda ancha, mejorando las telecomunicaciones puntos estratégicos que deben existir al momento de realizar transacciones con los diferentes países.

2.2.1.1.- ECONOMÍA Y DESARROLLO COMERCIAL

Ecuador un país de extensión pequeña pero con una inmensa riqueza natural que se encuentra dividido en cuatro regiones y a la vez distribuida en 24 provincias y más de 205 cantones, se ha convertido a lo largo de los años en un lugar lleno de grandes retos y desafíos en el desarrollo económico comercial su mayor actividad se ve reflejada en nuevas formas de penetrar a los mercados internacionales, las más relevantes se desarrollan por la iniciativa de su gente que día a día buscan mediante su creatividad y gran esfuerzo fomentar el ingreso económico de la balanza de pagos a través de microempresas ofreciendo lo mejor que el país posee y puede brindar al mundo exterior.

El crecimiento económico es una de las metas que todo país persigue y el mismo se evidencia de notables ingresos derivados de la inversión, comercio internacional, las tasas de interés, el nivel de consumo o políticas gubernamentales, tanto que ahora analistas internacionales califican al Ecuador como un ejemplo para otros países que son semejantes al nuestro y que se manejan con una política similar.

Este gran avance se debe más aun por los constantes programas económicos que el gobierno nacional ha empleado en los últimos años, mediante regulaciones innovadoras claras que motiven aquellas operaciones empresariales eficientes garantizando al mismo tiempo el respeto por la naturaleza , la sociedad en general y que han hecho que la situación para muchos ciudadanos sea favorable.

El comercio internacional es uno de los indicadores que más representación posee dentro de la economía mundial, de tal manera que el gobierno Ecuatoriano se ve en la necesidad de fomentar la producción nacional y la inversión bajo un marco legal moderno y promotor de la inversión privada como lo es el CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES que es una nueva reforma de las leyes en busca de generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado.

Dentro de todo el contexto podemos afirmar de acuerdo las investigaciones y reportes realizados por expertos en economía el porcentaje de crecimiento económico del Ecuador ha sido positivo en relación a los países vecinos, arrojando que Ecuador tiene una tasa de crecimiento de 8,9% mayor en comparación al de Perú 6,6%, Colombia 5,2% y Brasil 3,1%.

2.2.1.2.- IMPORTANCIA DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

Actualmente vivimos en un mundo globalizado donde todos los países compiten y buscan llegar a un momento cuyos factores políticos, económicos y sociales se enfrenten a nuevos cambios, nuevos retos y nuevas oportunidades de expansión empresarial en el exterior, la actividad comercial del país es excelente necesitamos creer en lo que somos capaces de hacer y conseguir, el esforzarnos depende de cada uno de los que deseamos y soñamos en ser grandes empresarios, preparados a brindar productos de calidad no sólo a nivel nacional si no también poderlos internacionalizar.

Cuando hablamos de internacionalización empresarial hacemos referencia a una serie de procesos donde la organización crea las condiciones que buscan preparar la salida del producto al exterior, esto quiere decir que como primer punto la empresa debe articular la dinámica organizacional interna, la filosofía de la institución, la estrategia en función del mercado internacional, esta idea debe ser estratégica impulsada para lograr el crecimiento del desarrollo de la empresa y poder identificar las diferencias que cada país posee, con el fin de aprovechar las ventajas competitivas y hacer de ellas el éxito de lo que queremos lograr en ese mercado desechando la posibilidad de un fracaso.

Acceder a mercados internacionales es demasiado complicado pero no imposible ya que debemos considerar aspectos fundamentales e indispensables para el manejo empresarial, podemos mencionar los siguientes:

- *Tipo de Cambio.*- Son fluctuaciones monetarias que varían de acuerdo al tiempo aumentando su valor o disminuyendo, factores que son predominantes a la hora de realizar transacciones comerciales entre países cuya moneda es diferente al del exportador.
- *Costos de penetración de mercado.*- Estos costos son varios ya que para penetrar en nuevos mercados se requiere de una correcta planeación y conlleva realizar gastos logísticos obligatorios para conseguir la información deseada y acertar en la decisión de poner en marcha el proyecto.
- *Estudio de las políticas arancelarias, normas y reglamentaciones (barreras administrativas).*- Los países protegen su producción nacional mediante requisitos reguladores del comercio exterior a través de trámites aduaneros que suelen retrasar y encarecer los movimientos del producto ; así como también podemos mencionar normas sanitarias o de calidad que rigen de país a país, pero a su vez existen tratados o convenios bilaterales que facilitan las negociaciones entre ambos, por lo que es indispensable conocer bien el mercado al cual se piensa ingresar.
- *Estudio cultural.*- Las diferencias culturales entre países varían, por lo que es importante conocer cada una de las regiones (etnias, costumbre, creencias, religión, etc.) para obtener una adecuada presentación del producto y poder llegar al consumidor final sin ningún motivo de ofensa.

2.2.1.3.- ACUERDOS COMERCIALES

⁴Hoy en día resulta casi imposible que un país subsista por sí mismo sin depender de otros países, ya que los países no cuentan con todos los recursos necesarios para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes.

Hay que tener en cuenta que cada país se especializa en lo que es más productivo y eficiente; por lo tanto un país no puede ser totalmente independiente por lo que hay que salir en busca de aquellos productos que se han vuelto esenciales y/o básicos para los habitantes de un país.

Gracias a que actualmente vivimos en un mundo globalizado y en forma de dinamizar y facilitar el comercio exterior han tomado forma atreves de convenios y tratados comerciales que pueden ser: de amplio alcance, de alcance parcial, regional, multilateral o bilateral, que ayudan a eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros o bien para reducir los tramites o exigencias para un producto de un país que trata de ingresar a otro.

Cuando nos referimos de **amplio alcance** estamos hablando sobre tratados que van dirigidos a zonas de libre comercio donde se eliminan las barreras arancelarias y barreras comerciales a todos los productos que son originarios de los países que firman este acuerdo pero respetando una serie de normas de origen para garantizar que efectivamente estos productos sean originarios de cada uno de los países que firman el acuerdo.

De alcance parcial, hablamos a reducciones de barreras arancelarias.

De alcance regional, facilita el intercambio comercial de una región, la integración y la cooperación económica entre los países.

Convenios multilaterales son aquellos firmados por más de dos países donde se llegan acuerdos de carácter comercial e integración económica y por otro lado también tenemos **los tratados bilaterales** que son firmados solo entre dos países.

⁴ http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/53/acuerdos_comerciales.pdf

Actualmente Ecuador está asociado a una serie de bloques comerciales y convenios bilaterales, entre los más destacados tenemos:

- **CAN (Comunidad Andina De Naciones):** Conformado por Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador, regulados por el Acuerdo de Cartagena se unieron voluntariamente para alcanzar un desarrollo integral más equilibrado y autónomo mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Entre los principales objetivos que tiene este bloque es promover el desarrollo equilibrado de los países miembros y facilitar la participación de los países miembros en los procesos de integración regional con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano que es eliminar aranceles y otras barreras comerciales entre los países miembros de este bloque pero implementando un arancel externo común para terceros países.⁵

Entre los logros de este bloque en el contexto del mercado ampliado, se ha logrado el libre pago de aranceles al 100% de los productos que son originarios de los países miembros. Con respecto a las relaciones con otros países se han profundizado las relaciones con Chile ya que se ha aprobado a este como un miembro asociado al bloque.

- **ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración):** Es el mayor grupo de integración latinoamericano conformado por 13 países miembros (los países de América del Sur, Cuba, Panamá y México), los mismos que están clasificados en Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) Bolivia, Ecuador y Paraguay; Países de Desarrollo Intermedio (PDI) Colombia, Chile, Cuba, Perú, Uruguay y Venezuela, y; otros países miembros (OPM) Argentina, Brasil y México.

Constituido y regulado por el tratado de Montevideo de 1980 tiene los principios generales de pluralismo en materia política y económica, convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano, tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

⁵ <http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx>

Este bloque está inclinado a la creación de un área de preferencias económicas de la región con el objetivo de lograr un mercado común latinoamericano mediante preferencias arancelarias que se aplican a los productos originarios de los países miembros, acuerdos de alcance parcial y regional. En el caso de Ecuador, dentro de la ALADI es considerado como un país con menor desarrollo económico y para este caso hay programas especiales de cooperación que incluye rondas de negocios, financiamiento y apoyo tecnológico.

Entre las normas reguladoras del comercio exterior entre países tenemos:

a) medidas de carácter técnico:

- requisitos relativos a las características de los productos
- reglamentaciones en materia de envasado y etiquetado
- normas técnicas y normas de calidad
- requisitos relativos a la información

b) reglamentaciones de carácter sanitario:

- medidas sanitarias destinadas a proteger la salud pública
- medidas sanitarias destinadas a proteger la sanidad animal
- medidas sanitarias destinadas a proteger la sanidad vegetal

c) medidas destinadas a preservar el medio ambiente

d) medidas de control de la cantidad:

- cupos de importación de carácter global
- régimen discrecional de licencias de importación (licencias no automáticas)
- prohibición de las importaciones
- reglamentaciones relativas a la proporción de insumos internos en el valor agregado

e) régimen de concesión automática de licencias

f) medidas que surten efecto principalmente a través de los costos y los precios:

- derechos variables
- regímenes de precios mínimos u oficiales y de referencia
- medidas anti-dumping y compensatorias

g) medidas monopolísticas, que circunscriben la importación a un canal único

h) otras medidas

- medidas destinadas a garantizar la seguridad de las personas
- medidas destinadas a garantizar la seguridad nacional

- **Negociación bilateral con Chile/ ACE N° 65 (2008): (1994)** Este acuerdo de complementación económica dejó sin efecto al ACEN°32 de enero de 1995, que nos habla sobre Preferencias Arancelarias Recíprocas. La aplicación de este Instrumento prevé la liberación arancelaria total del 90% del mercado bilateral. Tiene como objetivo lo siguiente:
 - ✓ Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, y estimular la expansión y la diversificación del comercio entre ellas;
 - ✓ Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las Partes;
 - ✓ Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
 - ✓ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del presente Acuerdo, para su administración conjunta, y para prevenir y resolver controversias;
 - ✓ Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del presente Acuerdo;
 - ✓ Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes, propiciando un intensivo aprovechamiento de sus mercados, y fortaleciendo su capacidad competitiva en los intercambios mundiales.

2.2.1.4.- NORMAS DE ORIGEN

⁶Según la OMC (Organización Mundial De Comercio), las normas de origen son una guía técnica que nos ayuda a determinar cuándo un producto es originario o procedente de un país, es de tal importancia ya que del origen del producto dependerán mucho las restricciones tanto arancelarias como administrativas que les sean impuestas para el ingreso a un país.

- ✓ **Reglas de origen no preferenciales:** Son necesarias para determinar el país de origen de una mercadería por motivos diferentes a la aplicación de una preferencia arancelaria, tales como la aplicación de medidas de defensa comercial como pueden ser derechos antidumping o derechos compensatorios.

- ✓ **Reglas de origen preferenciales:** determinan el país de origen a efectos de la aplicación de la preferencia arancelaria que corresponda en el marco de un Acuerdo Comercial. Son las Partes de un Acuerdo Comercial las que disponen los criterios y condiciones que consideran apropiados para determinar que las mercaderías fueron obtenidas o producidas en dichos países y por tales motivos se benefician de preferencias arancelarias.

Al determinar si se otorgan a los productos importados el trato de la nación más favorecida o un trato preferencial; para aplicación de prescripciones en materia de etiquetado y marcado. Hay tres criterios para saber si un producto es originario de un país:

- a) Mercancías que son obtenidas totalmente o producidas íntegramente en el territorio de los países participantes de un acuerdo comercial;
- b) Mercancías que son producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial; y

⁶ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm

c) Mercancías en cuya elaboración se utilizan materiales de países no participantes del acuerdo comercial, siempre que sean el resultado de un proceso de transformación suficiente.

Uno de los documentos que certifica si un producto final es originario de un país es el CERTIFICADO DE ORIGEN donde el exportador previa obtención de este certificado, declara bajo juramento que la mercancía que está exportando cumple con todas las exigencias de normas de origen dependiendo del acuerdo al cual se trate.

El C.O (certificado de origen) tiene diferentes presentaciones basado en los diferentes acuerdos que existen, este documento permite a que el importador se beneficie de preferencias arancelarias dependiendo de los acuerdos comerciales que se tenga con un país o bloque comercial.

Entre los diferentes acuerdos en los cuales Ecuador está inmerso y debe basarse con respecto a las normas de origen están los acuerdos de CAN (Comunidad Andina de Naciones), que en decisiones 416 y 417 y por otro lado tenemos los acuerdos comerciales de ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), que bajo resolución 252; nos indica los requisitos para clasificar un producto como originario de uno de los países miembros y además nos indica cuales son las entidades competentes en materias de origen.

2.2.2.- MANUAL DE PROCESOS

Un manual de procesos es una herramienta que cumple un rol importante dentro de una empresa, ya que a través de ella podemos describir todo tipo de actividades que se deben seguir en la realización de las funciones de una unidad administrativa. Además dentro de ella podemos precisar las responsabilidades y la participación de los cargos o puestos que intervienen dentro de la unidad creada o por crear.

Esta herramienta posee información necesaria que va a ayudar al desarrollo de las actividades dentro de la empresa como lo es equipo de oficina, varias documentaciones que contendrán información básica que permita facilitar las labores de control y evaluación tanto de los empleados como el de manejo de la unidad.

2.2.3.- LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Una organización se podría denominar como un sistema que ayuda a una empresa alcanzar metas y objetivos planeados ya sea a un inicio de algún proyecto o en la etapa de constitución de la misma. Esta organización también obedece a un grupo de personas que ayudan a que los objetivos se cumplan pero solo habrá organización cuando el talento humano está en constante comunicación y actúa en forma coordinada para lograr el propósito establecido.

Hay que indicar que una organización obedece a normas y reglamentos claramente establecidos internamente por los directivos o socios de la empresa quienes son los encargados de crear estas políticas que serán puestas en práctica en el desenvolvimiento de acuerdo a la naturaleza para la cual es creada la empresa y así mismo serán los encargados de crear y mantener un ambiente adecuado para el personal que trabaje en ella.

2.2.3.1.- DEFINICIÓN ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

El concepto organizacional nace desde la creación de la administración; remontándonos a la historia nos encontramos con dos grandes exponentes conocidos como los padres de la administración científica que gracias a sus necesidades fueron creando un modelo de organización empresarial.

Así lo tenemos al Ingeniero norteamericano Frederick Taylor, promotor de la organización científica del trabajo o también conocido como Taylorismo quien a finales del siglo XIX fue auspiciado por empresarios industriales quienes veían la posibilidad de crear un mayor control en los procesos de trabajo referente al tiempo, factor que para ellos elevaba la productividad y podían emplear a trabajadores no sindicados para que realizarán trabajos manuales más simplificados como mecánica y tareas repetitiva. Siempre Taylor se enfocó principalmente en elevar la eficiencia en los trabajos a cambio de un salario más alto, mientras que Henry Fayol de nacionalidad burguesa, especializado en la ingeniería y teórico de la administración de empresas se basó en las estructuras y funciones que deben tener las organizaciones para lograr la eficiencia. Para él la función administrativa solo se enfocaba en el cuerpo social y considero que otras funciones tenían control sobre la materia prima y maquinarias.

El tema de la organización se amplía ya que posee varias funciones así tenemos que Fayol dividió las operaciones industriales y comerciales en 6 grupos importantes así tenemos:

- Funciones técnicas.- Se relacionan con la producción de bienes y servicios.
- Funciones comerciales.- se dan en la compra- venta e intercambio de bienes y servicios de la empresa.
- Funciones financieras.- Son aquellas que van en la búsqueda y gerencia de capitales
- Funciones de seguridad.- Encargadas de la protección y preservación de los bienes de las personas.
- Funciones contables.- inventarios, registros, balances
- Funciones administrativas. Se relacionan con la integración de las demás funciones, son aquellas que coordinan y sincronizan.

Dentro del proceso no se debe descartar el potencial del elemento humano, aunque para algunos autores como Taylor consideran que alcanzar el éxito va por encima de los individuos, y enfatiza que la base está en mantener una buena cooperación, comunicación y colaboración entre los diferentes departamentos y los trabajadores

En conclusión la implementación de una correcta planificación organizacional nos permite determinar las diferentes actividades básicas que deben cumplir las personas que integran una empresa al igual las relaciones que se establecen entre ellas con el fin de alcanzar los objetivos planteados.

2.2.3.2.- ¿CÓMO CREAR UN DEPARTAMENTO DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN?

Dentro de una empresa la estructura organizacional es la principal, convirtiendo a su estrategia como su herramienta clave para definir y alcanzar sus objetivos.

Toda empresa debe tener una misión, visión y objetivos estratégicos a seguir, son bases internas que se plantean para poder cumplir a cabalidad sus metas.

Sin lugar a duda para obtener un diseño eficiente de la creación de una organización se requiere contar con herramientas de análisis que nos ayudaran a estructurar nuestra empresa. Por lo general se basan en las funciones que desempeña cada trabajo como son:

- El producto o en el servicio ofrecido
- El comprador o denominado Cliente
- El territorio geográfico
- Procesos de convertibilidad, de insumos en productos

Tomando la información del canadiense Mintzberg, profesor académico y reconocido por la publicación de distintos artículos sobre negocios y gestión empresarial y quien además es uno de los mayores iconos de la estrategia empresarial que indicó: "lejos de un trabajo ordenado, enfocado y lineal, el trabajo diario de los gerentes eficientes implicaba un manejo de las situaciones caóticas, imprevisibles y desordenadas, donde no resulta sencillo distinguir lo trivial de lo esencial. En realidad, el trabajo de un gerente implica adoptar diferentes roles en diferentes situaciones, para aportar cierto grado de orden al caos que reina por naturaleza en las organizaciones humanas".

Henry Mintzberg señala la importancia de 5 mecanismos de coordinación como lo son:

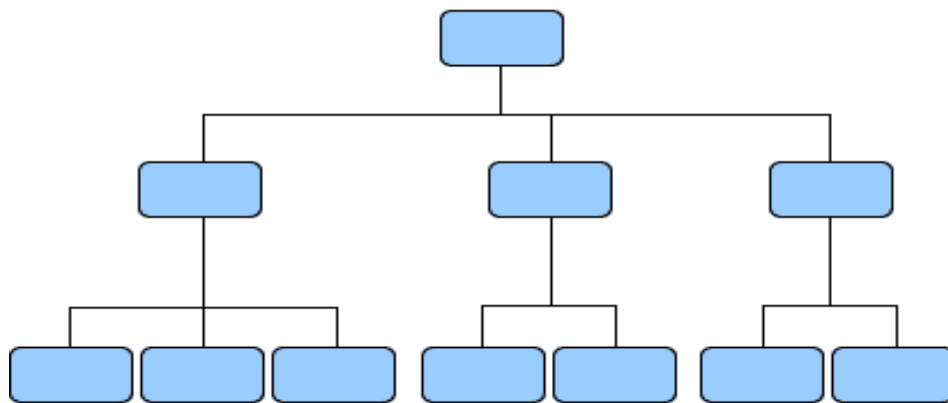
- ✓ Adaptación mutua.- Es una coordinación que parte de la comunicación y a través de ella se organizan, se ponen de acuerdo y se reparten el trabajo de manera simple.
- ✓ Supervisión directa.- Se convierte en el jefe jerárquico.
- ✓ Normalización de habilidades y conocimientos.- Evalúa específicamente las capacidades que demanda el puesto del cargo y que incorporarían al candidato el ingreso a la empresa.

- ✓ Normalización de procesos de trabajo.- Hace referencia a la descripción detallada de todos los procesos de los trabajos de cada persona.
- ✓ Normalización de resultados.- Se miden a través de la planificación y el control de cada departamento, para saber si cumplieron con lo indicado y alcanzaron los objetivos.

Se han mencionado algunos de los mecanismos que se consideran básicos y fundamentales al momento de la creación de un departamento dentro de la organización, pero todo está dado bajo la adecuada investigación preliminar y analítica cumpliendo el fin al cual se va a encaminar la empresa.

La estructura organizacional también va depender de acuerdo a la naturaleza de la empresa, la actividad que desarrolla, y de acuerdo al número de personas.

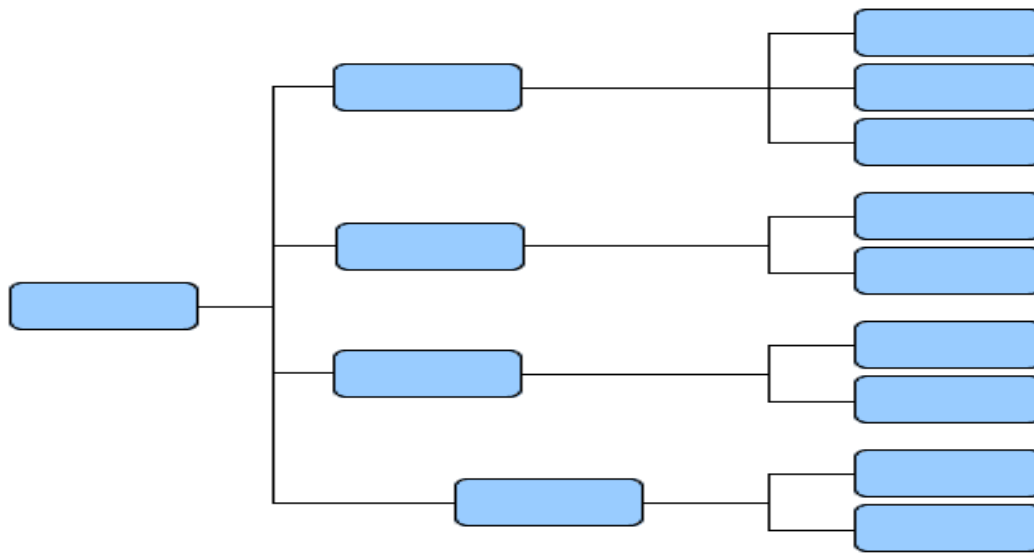
Existen varias formas de presentación que pueden ser verticales, presentan unidades ramificadas que van desde arriba hacia abajo partiendo desde el titular y desagregando los diferentes niveles jerárquicos. Ejemplo:



Fuente Consultada: Organización de Empresas, de Enrique B. Franklin [2]

Figura 1.

Los de tipo Horizontal en cambio despliegan las unidades de izquierda a derecha y al titular lo colocan en el extremo izquierdo, mientras que las mixtas involucran las dos formas son más amplias y son muy útiles para la creación de empresas con gran número de unidades en la base.



Fuente: Organización de Empresas, de Enrique B. Franklin [2]

Figura 2.

En conclusión la departamentalización dentro de la empresa agrupa los puestos por áreas comunes basadas en el aprovechamiento de los recursos y sus niveles de productividad para concluir con la estructuración de cada departamento de acuerdo al orden jerárquico y a las necesidades que se desee cubrir.

2.2.3.3.- FINALIDADES DE UNA ORGANIZACIÓN

La finalidad de la organización es crear el diseño de una estructura acertada que permita mantener una óptima coordinación de los recursos y las actividades para cumplir con los objetivos propuestos en la planificación y alcanzar el éxito empresarial.

Una correcta Organización ayudara a conseguir:

- ✓ Objetivos planteados
- ✓ Mejor utilización de medios disponibles
- ✓ Mantener una adecuada comunicación entre los miembros de la empresa
- ✓ Suministrar métodos que se puedan desempeñar las actividades con un mínimo de esfuerzo

- ✓ Evita la ineficiencia de las actividades
- ✓ Reduce los costos y aumenta el crecimiento de la productividad

Son muchos puntos positivos por los cuales es importante una correcta y adecuada organización.

2.2.3.4.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EMPRESA ESCOALIMENTO

Acorde a las investigaciones realizadas sobre tipos de estructuras organizacionales que pueden aplicarse en las empresas, tenemos a ESCOALIMENTOS con una organización de tipo horizontal que despliega unidades de izquierda a derecha y en un orden jerárquico de arriba hacia abajo.

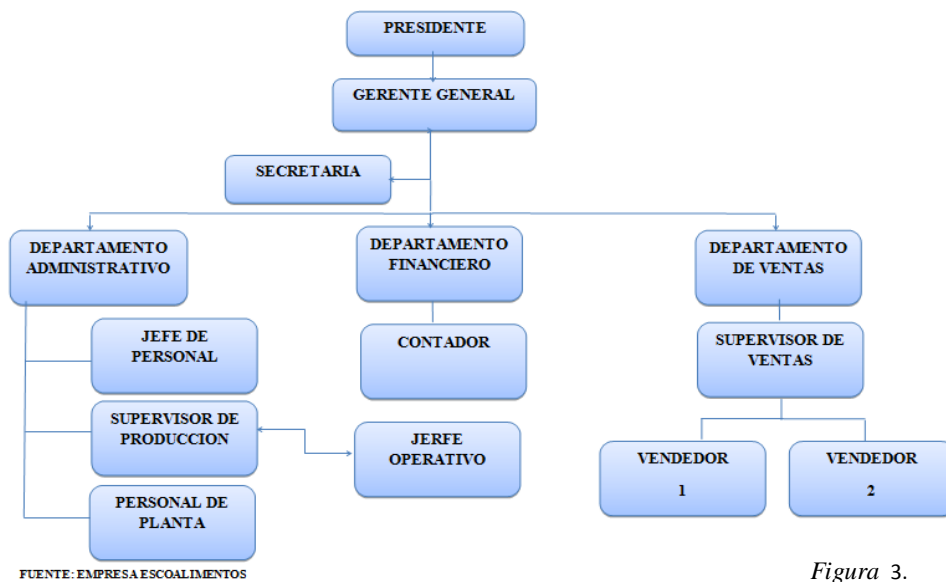


Figura 3.

2.2.4.- LA LOGÍSTICA RELACIONADA AL COMERCIO

Los Países que tienen un mejor desempeño logístico pueden crecer más rápido y pueden ser más competitivos adicional incrementan su nivel de inversión. Lo dijo el Sr. Bernard Hoekman, Director del departamento de Comercio del Banco Mundial. He ahí la importancia y la relación con el comercio, si un país realiza adecuados estudios e incrementan el desempeño logístico en los países beneficiaría abruptamente a fomentar el comercio entre naciones.

2.2.4.1.- IMPORTANCIA DE LA CADENA LOGÍSTICA

La cadena Logística ha pasado hacer una actividad muy relevante en la dinámica comercial, su significado es amplio para muchos autores que involucran a la logística como la expansión a los sistemas de distribución. Tiene sus inicios desde la primera aparición de grupos humanos y desde allí ha venido desarrollándose y a partir de la I y II guerra mundial se convierte en un papel muy importante, en la década de los 60 y 70 crecen las demandas económicas y a consecuencia de la guerra se fueron incrementando las cadenas de distribución, los costes de almacenamiento al igual que el transporte. A raíz de estos aspectos las empresas de aquel entonces empiezan a poner mucho interés en alcanzar la rentabilidad económica, reduciendo las inversiones de capital, producción, distribución, con estos antecedentes se obliga a incluir en las empresas un adecuada distribución en la estructura de las organizaciones.

Hoy en día vemos claramente nuestro entorno y notamos que el papel que juega la logística en una empresa es la estrategia global desde el punto de vista económico por que busca el aprovechamiento de los recursos humanos, tecnológicos y de capital para optimizar gastos, conseguir ingresos y producir ventajas competitivas.

La relación de la logística con el comercio exterior es muy directa y es clave para el desarrollo de la economía de un país, el entorno económico en una empresa es el elemento imprescindible para el posicionamiento en cualquier parte del mundo. Son varias las razones que hacen que la logística sea trascendental en la actividad económica de cualquier país por que se convierten en nuevos sistemas de comercializar a través de ideas innovadoras que hoy se requiere con el nuevo panorama de la economía globalizada que exige ofertar un producto o servicio de calidad con precios competitivos.⁷

2.2.4.2.- REDUCCIÓN DE COSTOS

A través del tiempo se han llevado a cabo muchos estudios sobre los costos que representan para una empresa brindar un buen producto o servicio, no solo el determinar el

⁷Ronald H. Ballou; Administración de la cadena logística de suministros, QUINTA EDISION (Español), Pearson Education México 2004

rubro que tengo que gastar para crear dicho producto sino esto va mas allá ya que se debe considerar varios factores como son el tiempo y el lugar⁸.

Los costos están conformados por una fuerza económica que involucra tanto el pago de salarios los costos de fabricación del producto, adquisición de materiales, obtención de fondos para su financiación, costos de administración entre otros, son esquemas que se deben llevar a cabo para lograr el objetivo operativo anhelado. El manejo de la información de los costos tienen una meta específica dentro de la gran parte de organizaciones que se los utiliza para:

- Conocer los sistemas de contabilidad de costos
- Poder evaluar el desempeño de la organización empresarial como a sus directivos o gerentes.
- Estimación de costos de producción.

En el caso de aquellas empresas que se dedican a la fabricación o elaboración de un producto, influye en diversos costos como es la implementación de una gama de materias primas, tecnología debido a la utilización de equipos industriales para la elaboración del producto final, además debemos considerar la mano de obra, servicios básicos y el resto de rubros que se necesitan para concluir con el proceso.

Los costos se clasifican en dos tipos:

- **COSTOS DIRECTOS:** Son aquellos que se relacionan en forma directa con la obtención del producto como ejemplo: materias primas.
- **COSTOS INDIRECTOS:** Son aquellos que aunque no tengan que ver directamente con el producto no dejan de ser indispensable ya que se requieren de ellos para lograr los objetivos, ejemplo: gastos administrativos.

⁸ <http://www.buenastareas.com/ensayos/Importancia-d-Elos-Costos-En-Los/3113219.html>

Toda empresa busca reducir costos de los productos o servicios que ofrecen para lo cual se debe estar enterado acerca de las operaciones que se necesitan se realicen para la elaboración del producto, operaciones que hacen que el costo final del producto se vea incrementado. Por lo que los gerentes o encargados de las empresas siempre están analizando el mercado para saber qué precios los clientes existentes o futuros están dispuestos a pagar por un producto, resultado de este análisis se obtiene un precio objetivo y se debe trabajar en pro de alcanzar este precio objetivo a sea eliminando alguna actividad como reproceso y así lograr una eficiencia en las operaciones; sin tener que recurrir a bajas de calidad de los materiales ya que la reducción de costo no se baja en quitar calidad sino en eliminar procesos innecesarios.

Uno de los análisis de mucha importancia esta dado en la cadena de suministros que pueden convertirse en estrategias de negocios ya que con ello se puede reducir costos en la formación inicial de materiales y servicios hasta la entrega de productos al consumidor. La cadena de suministros está dada en función de tiempo y lugar ya que no tan solo es importante crearlo, sino que tiene valor cuando lo ponemos a disposición del cliente por esta razón y varias más muchas empresas alrededor del mundo consideran que la logística se ha vuelto un proceso esencial a la hora de añadir valor.

2.2.5.- CHILE

Chile es un país ubicado al extremo sudoeste de América del Sur, posee 4.300 km de extensión su población alcanza los 16.970 millones de habitantes y tiene una tasa de crecimiento del 0.85%. La población chilena está dividida en diferentes etnias como: mestizos, descendientes europeos e indígenas. Geográficamente limita al norte con Perú, al este con Bolivia y Argentina, al sur con el Polo Sur y al oeste con el Océano Pacífico, su mayor riqueza se concentra en la zona norte del país caracterizada en la minería y en actividades marítimas, la capital Santiago se encuentra ubicado en el centro del territorio, en ella se encuentra la gran mayoría de las áreas cultivables e instalaciones industriales con que cuenta el país. Chile posee importantes recursos forestales y pesqueros que son explotados con una política de reforestación y preservando el medio ambiente.

Las barreras aislantes que posee Chile en el sector productivo son: el desierto del norte, los Andes al oeste y al este el Océano Pacífico que se encuentran situados en el centro de

su geografía. Su gran diversidad climática es de cuatro estaciones anuales lo cual es el atractivo para sus visitantes, ya que cuenta con un árido desierto nortino con diferentes temperaturas que oscila en el día 30°C y en la noche 0°C, sus bosques lluviosos ubicados en el sur atraviesan valles con clima mediterráneo con temperatura templada y muy agradable, son ideales para que se desarrolle una variedad de productos de muy buena calidad.

El sector agrícola desempeña un importante papel en la economía de Chile, sus constantes avances han creado gran demanda internacional por aquellos productos originarios como Uvas frescas y de diversos tipos, sus vinos y muchos otros productos derivados de la minería entre los cuales podemos mencionar el cobre sus concentrados y minerales de molibdeno.

Con respecto a la actividad económica, su mayor concentración se encuentra en la capital Santiago como ya se había mencionado, seguido de las ciudades de Valparaíso y Viña del Mar.

La economía se concentra en las siguientes actividades:

- Agricultura: 13.20%
- Industria: 23%
- Servicios: 63.90%

En los últimos cinco años, Chile se ha destacado por expender su economía donde cuyos pronósticos nos indican que en el 2010 su economía alcanzó un 5.2% más que el año anterior (2009), posterior al 2011 superó el porcentaje. Actualmente se prevé que para el 2012 el crecimiento económico siga en auge. El producto interno bruto (PIB) alcanzó una cifra de USD \$ 203.9025 millones, es increíble que en tan solo 6 años el país duplicó su economía pasando del puesto 47 al 44 entre las 182 economías consideradas en el ranking del PIB según el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI).

Es importante mencionar que a pesar de lo sucedido en febrero de 2010 (desastres naturales) donde Chile se vio muy afectado en el sector agrícola e industrias de alimentos,

razón por la que han tenido un incremento del 1%, en contraste sectores como construcción y servicios han incrementado su demanda considerablemente.

En el tema de relaciones internacionales o regionales, Chile adoptó una estrategia de inserción económica internacional con un contexto denominado òregionalismo abiertoö es decir:

- Reducción de aranceles, privatizaciones y desregulación, de manera unilateral.
- Tratados de libre comercio, asociación y convenios para evitar la doble tributación, de manera bilateral.
- Acuerdo en el marco de la OMC y otras instituciones multilaterales.

Chile es considerado una de las economías mas abiertas de Latinoamérica, ha firmado acuerdos comerciales con más de 56 países, por lo que se ha convertido en el país con el mayor número de acuerdos suscritos a nivel mundial, eso a la vez permite a sus socios comerciales poder acceder con sus productos a un mercado potencial sumamente importante. .

La apertura comercial que tiene Chile hace que sus regímenes de importación estén basados en una serie de barreras no arancelarias como: requisitos fitosanitarios basados en el òREGLAMENTO SANITARIO DE ALIMENTOSö.⁹

2.2.5.1.- IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CHILE

Chile durante el periodo 2010-2011 ha presentado una del 27% aproximado de incremento con respecto a las exportaciones, en las que se destacan productos forestales, madera (tablas), frutas como la uva y manzana, productos objeto de la minería y el vino.

⁹ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones) Guia comercial de CHILE.

Cuadro 1.
Productos importados por Chile en millones de dólares FOB

Principales Productos Importados por Chile desde el Mundo				
Valor FOB - Millones USD				
Subpartida	Descripción	2010	2011	Variación (%)
				2010-2011
27101940	Aceites combustibles destilados (gasoil, diesel oil)	3,211	4,026	25%
27090010	Aceites crudos de petróleo con grados API inferior a 25	2,297	3,301	44%
27090020	Aceites crudos de petróleo con grados API superior o igual a 25	2,043	3,202	57%
87032391	Los demás automóviles de turismo de cilindrada superior a 1,500 cm. pero inferior o igual a 3,000 cm.	1,480	1,776	20%
27111100	Gas natural	1,015	1,619	59%
85171200	Teléfonos celulares (móviles)* y los de otras redes	919	1,172	27%
02013000	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada deshuesada	677	759	12%
27011220	Hulla bituminosa para uso térmico	453	742	64%
84713000	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles	594	692	16%
26139010	Minerales sin molibdeno concentrados sin tostar	400	682	70%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	399	662	66%
87042121	Camionetas	693	655	-5%
87032291	Los demás automóviles de turismo de cilindrada superior a 1,000 cm. pero inferior o igual a 1,500 cm.	542	642	18%
87041090	Los demás volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras	454	595	31%
27111200	Propano	368	538	46%
87012020	Tractores de carretera para semirremolques con motor diesel de potencia superior a 200 HP	304	455	50%
	Demás Productos	37,032	44,897	21%
	Total General	52,883	66,415	26%

Fuente: Servicio Nacional de Aduana de Chile

Cuadro 2.
Socios comerciales de Chile

Principales Socios Comerciales de Chile en el Mundo							
Valor Miles USD							
Mercados	2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011	% Partic. 2011
China	10,202,804	9,275,124	12,486,174	17,355,433	18,350,673	16%	23%
Japón	7,397,291	6,396,624	4,942,209	7,592,963	9,185,634	6%	11%
Estados Unidos de América	8,782,634	7,947,458	6,058,918	7,044,005	8,829,909	0%	11%
Brasil	3,374,058	3,848,797	2,725,202	4,296,766	4,481,578	7%	6%
República de Corea	3,851,042	3,608,010	3,137,551	4,086,339	4,453,418	4%	6%
Países Bajos (Holanda)	4,002,704	4,122,020	2,048,456	2,560,450	3,706,398	-2%	5%
Italia	3,499,291	3,291,754	1,393,830	2,459,719	2,751,433	-6%	3%
Taipei Chino	1,770,097	1,878,796	1,411,375	2,090,230	2,121,558	5%	3%
India	2,306,245	1,377,329	1,101,614	1,754,092	1,964,988	-4%	2%
México	2,367,057	2,210,492	1,457,709	1,844,250	1,950,308	-5%	2%
Perú	951,689	1,296,936	1,066,413	1,636,948	1,786,731	17%	2%
España	1,279,686	1,737,323	1,074,324	1,293,601	1,715,864	8%	2%
Canadá	1,244,074	1,386,764	1,192,269	1,391,382	1,484,947	5%	2%
Francia	2,381,041	2,197,486	1,240,122	1,204,418	1,448,042	-12%	2%
Bélgica	780,986	781,283	854,136	1,657,772	1,432,545	16%	2%
Otros países	13,779,994	15,105,790	11,541,426	12,363,143	15,101,420	2%	19%
Total General	67,970,693	66,461,986	53,731,728	70,631,511	80,765,446	4%	100%

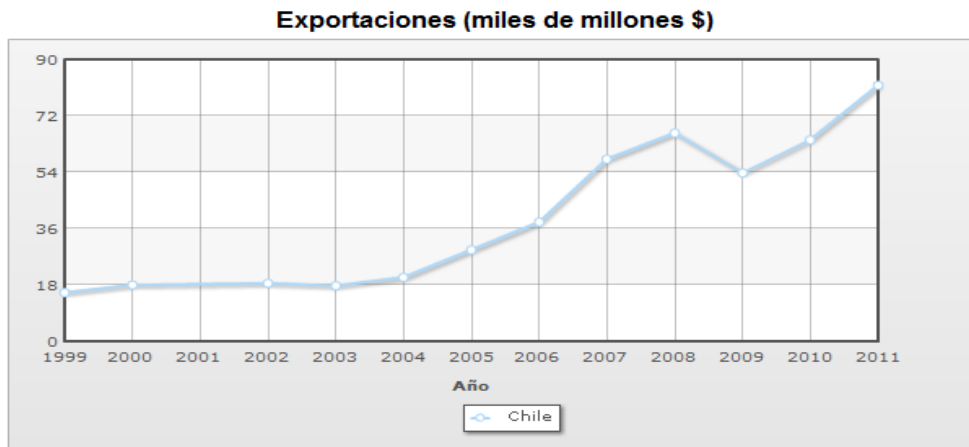
Fuente: PRO ECUADOR

Estos productos tienen principales destinos China con una participación de 23%, seguido de Japón y Estados Unidos con un 11% y el 66% repartido entre países como Brasil, República de Corea, Canadá entre otros.

Cuadro 3.
Productos Exportados por Chile en millones de dólares FOB

Principales Productos Exportados por Chile al Mundo				
Valor FOB - Millones USD				
Subpartida	Descripción	2010	2011	Variación (%)
				2010-2011
74031100	Cátodos y secciones de cátodos	22,646	25,727	14%
26030000	Minerales de cobre y sus concentrados.	12,375	14,462	17%
74020010	Cobre sin refinar	2,393	3,206	34%
47032100	Pasta química de madera de coníferas	1,136	1,400	23%
00160000	Rancho naves	798	1,306	64%
26131010	Minerales de molibdeno tostados concentrados	985	1,240	26%
47032910	Pasta química de madera de eucaliptus	1,055	1,239	17%
71081200	Las demás formas en bruto de oro	1,007	1,145	14%
26011110	Minerales de hierro y sus concentrados sin aglomerar finos	609	1,121	84%
00250000	Servicios considerados exportacion	898	1,114	24%
71069120	Las demás formas en bruto de plata aleada	290	758	161%
74031900	Los demás de cobre refinado	674	679	1%
28012000	Yodo	404	659	63%
74040019	Los demás desperdicios y desechos de cobre	718	580	-19%
03031920	Los demás salmones rojos descabezados y eviscerados	377	578	53%
	Demás Productos	21,057	25,555	21%
Total General		67,425	80,767	20%

Fuente: Servicio Nacional de aduana de Chile



Waiting

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Chile	15,6	18	18,5	17,8	20,44	29,2	38,03	58,21	66,46	53,74	64,28	81,71

Grafico 1. Escala grafica en relación de las exportaciones de Chile hasta el año 2011 en millones de Dólares FOB

Acorde al cuadro estadístico se puede evidenciar lo que ya se había mencionado, que el incremento de las exportaciones chilenas aumento 27.11% tomando en consideración las cifras del 2010 con cifras del 2011.¹⁰

En cuanto a las importaciones, Chile se caracteriza por adquirir productos como los derivados de petróleo, productos de la industria automotriz y maquinarias así también productos tecnológicos como celulares y computadores.

¹⁰ <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=89&c=ec&l=es>

Cuadro 4.
Principales proveedores de Chile

Principales Países Proveedores de Chile en las Importaciones Mundiales							
Valor Miles USD							
Mercados	2007	2008	2009	2010	2011	TCPA 2007-2011	% Partic. 2011
Estados Unidos de América	7,186,317	10,831,621	7,116,403	9,852,265	13,946,950	18%	21%
China	4,746,821	6,648,902	4,997,262	9,889,079	10,681,141	22%	16%
Brasil	4,496,175	5,265,443	2,846,856	4,659,875	6,182,407	8%	9%
Argentina	4,345,209	5,051,604	4,604,675	4,695,949	4,717,031	2%	7%
Zona Nep	4,993,742	6,210,170	4,563,092	371,806	493,807	-44%	1%
República de Corea	3,079,673	3,132,390	2,143,789	3,481,905	2,566,295	-4%	4%
Japón	1,552,031	2,615,422	1,315,901	3,376,196	2,409,990	12%	4%
Alemania	1,553,168	1,882,388	1,513,379	2,006,385	2,606,195	14%	4%
México	1,347,367	1,747,592	1,181,453	2,115,871	2,416,810	16%	4%
Colombia	882,543	2,127,816	1,363,191	1,557,197	2,184,370	25%	3%
Perú	1,685,450	1,843,472	689,629	1,374,780	2,017,884	5%	3%
Ecuador	757,724	1,596,537	937,328	799,620	1,299,477	14%	2%
España	842,260	923,894	996,856	975,861	1,049,746	6%	2%
Otros países	9,685,308	12,033,322	8,157,588	11,064,019	13,635,125	9%	21%
Total General	47,153,788	61,910,573	42,427,402	56,220,808	66,207,228	9%	100%

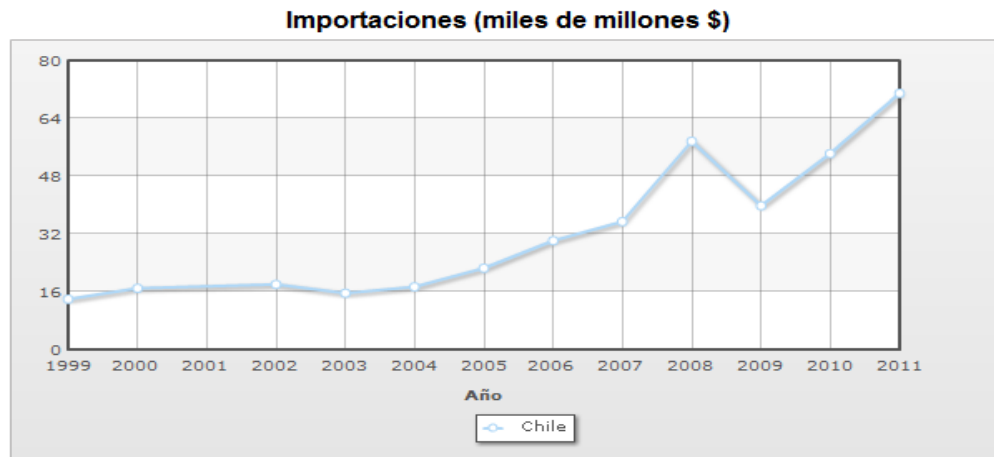
Fuente: PRO ECUADOR

Entre los principales países que proveen de distintos productos a Chile tenemos a Estados Unidos con una participación del 21% dentro de las importaciones que realizó Chile dentro del año 2012, seguido de China con el 16% y nuestro país que tan solo se puede evidenciar con una participación del 2%.

Se puede notar que al igual que en las exportaciones que Chile realiza, los países de Estados Unidos, China y Brasil ocupan los primeros lugares.

En el cuadro estadístico adjunto sobre importaciones Chilenas, se nota que hay un incremento de 30.77% tomando en consideración las cifras del 2010 con cifras del 2011.¹¹

¹¹ http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070416/pags/20070416165920.html



Waiting

Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Chile	13,9	17	18	15,6	17,4	22,53	30,09	35,37	57,61	39,75	54,23	70,92

Grafico 2. Escala grafica en relación de las importaciones de Chile hasta el año 2011 en millones de Dólares FOB

Realizando una comparación de exportación vs importaciones se puede observar que durante el periodo 2010-2011 las importaciones han sido superiores a las exportaciones.

2.2.6.- TERMINOS DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)

Los INCOTERM fueron creados en 1936 por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), estos términos ya aceptados mundialmente gracias a una economía global que ha dado paso a la realización de negocios de manera mas amplían y también debido a que en algunos casos los contratos de compraventa internacional no se crean de manera adecuada dejando la posibilidad de malentendidos¹². Los términos de negociación internacional o más conocidos como INCOTERMS, son regulados por la cámara de comercio internacional, estos términos regulan los limites de obligaciones y responsabilidades que tienen las partes que intervienen en el comercio exterior como lo son el exportador e importador, los mismos que han sido actualizados acorde a las evoluciones que se han presentado en el comercio internacional de bienes y servicios, teniendo ahora los

¹² <http://www.procuador.gob.ec/servicio-al-exportador/intercoms/>

INCOTERMS 2010, pasando de 13 términos a 11 términos, entre los que tenemos clasificados dependiendo el modo de transporte

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	●	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

● Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Fuente: Cámara de Comercio Internacional, Obligaciones, Costos y Riesgos, Publicación N 715S de ICC

Figura 4.

Cualquier modo de transporte

EXW: Donde vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte o un contrato de seguro pero el vendedor si debe ayudar al comprador con información sobre las distintas consolidadoras/aerolíneas/navieras que proporcionen el servicio de transporte así como también información sobre aseguradoras en el caso de que el comprador también desee adquirir un seguro para la mercadería y trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercadería.

En este caso ESCOALIMENTOS solo se encargaría de tener la carga lista (empaquete y embalaje) para que el representante de alguna empresa de transporte recoja la carga a

disposición del comprador chileno, todo esto en el tiempo acordado acorde a las cláusulas del contrato de compra venta.

El comprador debe correr con todos los gastos y riesgos a partir de que la carga salga de bodega de ESCOALIMENTOS, gastos referentes a:

- Transporte internacional
- Seguro (opción del comprador)
- Trámites aduaneros de exportación

FCA: A diferencia del término anterior el vendedor además de tener la carga lista (empaques y embalaje) también debe contratar el transporte designado por el comprador; el mismo que corre con los gastos y riesgos del transporte, por otro lado el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación.

Si ESCOALIMENTOS decide negociar bajo este término debe entregar la mercancía al transportista designado y en los plazos establecidos en contrato de compra venta internacional para ambas partes y proporcionar al comprador chileno la información necesaria sobre aseguradoras.

CPT: Nos indica que el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma también debe contratar el transporte y corre con todos los gastos que se incurra en este, pero la responsabilidad del vendedor termina entregando la carga al transportista y a partir de ahí cualquier daño o pérdida corre a cargo del comprador.

Habiendo indicado los puntos más destacados del término CPT, ESCOALIMENTOS debe proporcionar al comprador chileno la información del documento de transporte a fin de que este pueda realizar un seguimiento a su carga así como al transportista y también proporcionar información sobre aseguradoras, por otro lado el futuro comprador chileno

deberá ayudar con información necesaria a ESCOALIMENTOS para que se lleve a cabo el trámite de transporte y de exportación.

CIP: Bajo este término el vendedor debe realizar el trámite para la exportación, contratar el servicio de transporte y seguro de la mercancía así como asumir los costos y riesgos de la misma pero la responsabilidad del vendedor termina entregando la carga al transportista y a partir de ahí cualquier daño o pérdida corre a cargo del comprador.

Aplicando este término ESCOALIMENTOS deberá realizar la contratación y correr con los gastos del transporte, servicio de seguro al menos con la cobertura mínima (el mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato de compra venta y más un 10%), el seguro deberá cubrir desde el punto de entrega de la carga al transportista y al menos hasta el punto del lugar designado en destino, sin olvidar de entregar la información de documento de transporte al comprador chileno.

DAT: Con este término el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, transporte hasta el puerto o lugar designado en el contrato de compra venta así como asumir los costos de la misma. En caso de que no se haya acordado el lugar de entrega de la carga el vendedor podrá elegir el lugar de entrega de la misma siendo este un lugar o un puerto; considerando como entregada la carga y hasta donde termina la responsabilidad del vendedor es cuando la carga haya llegado al lugar o puerto designado y lista para su descarga y adicional como en algunos términos anteriores el vendedor solo proporciona información sobre aseguradoras al comprador.

Para el efecto ESCOALIMENTOS debe correr con la contratación de todos los factores necesarios (transporte, seguro y trámites aduaneros de exportación) para que la mercancía llegue a Chile, dependiendo del lugar de entrega designado (puerto o algún lugar específico). A diferencia de términos antes mencionados ESCOALIMENTOS debe asumir los costos del embalaje a pesar de que el comprador chileno solicite algún tipo de embalaje en específico pero siempre y cuando esté establecido y dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador chileno corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada a disposición del comprador en el puerto o en el lugar de destino acordado.

DAP: Este INCOTERM se asemeja al término DAT donde el vendedor se hace cargo de todos los gastos y riesgos desde el empaque y embalaje a pesar de que el comprador solicite alguno en específico, la contratación del transporte, gastos aduaneros de exportación y proporcionar información sobre aseguradoras y así como también facilitar el documento de transporte para seguimientos de la carga. Lo que diferencia a este término es que la carga aparte de que arriba en el lugar o puerto designado la carga debe estar descargada del medio de transporte para que esté a disposición del comprador.

Las indicaciones para ESCOALIMENTOS son las mismas detalladas en el término DAT.

DDP: El vendedor debe realizar todo el trámite para la exportación de la mercancía (empaque/embalaje, transporte internacional, seguro, trámites aduaneros) así como asumir los costos de la misma. Además éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados que se generen en destino. Se puede decir que el comprador se hace cargo de los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada lista para su descarga y en el lugar de destino designado.

Si se desea utilizar este término de negociación se debe tener en consideración que ESCOALIMENTOS debe correr con todos los costos y riesgos que conlleve que la carga llegue hasta Chile por lo que este es un término que se usaría resultado de la confianza que se tenga entre ambas partes.

Para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS: El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de este, no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte (riesgos y gastos a cargo del comprador). Por otro lado el vendedor deberá correr con los gastos de embalaje de carga así sea que el comprador pida un embalaje específico y proporcionar información de aseguradoras en el caso de que el comprador lo solicite.

Se entenderá como entregada la carga cuando el vendedor coloca la mercadería a un costado del buque, este designado e indicado por el comprador. En el caso de que el comprador no haya dado ningún tipo de indicación del lugar de entrega de la carga el vendedor podrá elegir el lugar de entrega de la misma pero dentro de los plazos establecidos en el contrato. Algo que hay que tener muy en cuenta en este término es que si existe una demora o atraso en la llegada del buque al cual se debe entregar la carga, los gastos que de este se generen de este corren a cargo del comprador.

El término de negociación permite solo que ESCOALIMENTOS tenga la mercadería correctamente embalada y empacada (dependiendo del requerimiento del comprador) y entregarla al costado del buque, contratar el transporte y correr con los gastos de los trámites aduaneros de exportación adicional proporcionar información para que el comprador contrate el seguro.

FOB: Bajo este termino de negociación solo el vendedor debe preocuparse de que la carga se entregada a disposición del comprador aborde del buque designado por el, en caso de que el comprador no lo haya especificado el vendedor estará libre de elegir el lugar de carga que mejor le convenga, a pesar de que el vendedor no tiene obligación de contratar el transporte sin embargo, el comprador lo puede solicitar pero los gastos y riesgos corren a responsabilidad del comprador. Algo parecido sucede con el tema del seguro, el vendedor solo se encarga de proporcionar información al comprador.

Es decir ESCOALIMENTOS debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, entregar la carga al costado del buque en estado de empaque y embalaje según indicaciones del comprador, por lo que el comprador chileno debe indicar con el tiempo debido el lugar y sobre que buque se debe entregar la carga.

CFR: Este término indica que el vendedor debe realizar y correr con gastos de embalaje ya sea que el comprador tenga alguna exigencia del mismo, además debe contratar los servicios de transporte y realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de todas estas operaciones, con el tema del seguro solo debe proporcionar información al comprador. Cabe indicar que el comprador se hace cargo de

los gastos que se generen de tránsito hasta que la carga llegue a su destino y también los riesgos que se generen después de que el vendedor deja la mercadería sobre el buque.

Con estas indicaciones, ESCOALIMENTOS debe entregar la carga bien acondicionada y de acuerdo a lo solicitado por el cliente sobre el buque y correr con los gastos que se generen. También debe correr con los gastos de exportación y posterior entregar al comprador del documento de transporte para que el mismo realice el seguimiento respectivo.

CIF: A diferencia del término CFR, el vendedor debe hacerse cargo de todos los gastos hasta que el vendedor deja la carga sobre el buque esto también incluye que el vendedor contrate y pague el servicio de seguro; de ahí los riesgos y gastos que se generen por tránsito que haga el buque se transfieren al comprador.

Al igual que en término CFR ESCOALIMENTOS debe correr con gastos hasta que la carga salga del país, es decir:

- Gastos de embalaje
- Gastos de transporte internacional
- Gastos de seguro
- Gastos de exportación

Con el tema de seguro que se debe contratar, hay que tener en cuenta que hay que contratar el servicio de cobertura mínima pero que cubra el monto especificado en el contrato de compra venta más un 10% que puede considerarse como lucro cesante.

Habiendo ya analizado todos los INCOTERMS 2010, la empresa ESCOALIMENTOS deberá elegir el incoterm de acuerdo a la negociación que haya empleado con el cliente chileno, esto también dependerá de la confianza que haya entre ambos, cabe indicar que como esta empresa recién empieza a lanzar su producto al mercado internacional no tiene mucha reputación con compradores de otros países, para este efecto es recomendable que en los contratos de compra venta se considere lo siguiente:

- Ser lo más precisos posible en detallar el lugar de entrega en origen o en destino en función del INCOTERM que se vaya a emplear, de esta forma quedará claramente establecida las obligaciones y responsabilidades del vendedor y comprador.
- Para delimitar la fecha de recogida de la carga en el término EXW, se debe especificar en las condiciones de venta, en que tiempo (días) el comprador debe enviar a la personas designadas para que retiren la carga en el almacén del vendedor. Recordando que en el término EXW, el momento de entrega y en el que el vendedor se deslinda de responsabilidad se produce cuando este pone en sus almacenes la carga a disposición del comprador. Por lo tanto, en el caso de que el comprador incumple en la fecha establecida de recogida de la carga en bodega del vendedor de lo que suceda a partir de esa fecha queda a responsabilidad del comprador.
- Hay que tener en cuenta que los INCOTERMS CIF, CFR, CIP y CPT no son contratos de llegada o entrega en destino sino contratos de embarque. La entrega se produce en origen. La responsabilidad de la mercancía durante el transporte principal es del comprador, por lo que es el comprador quién tiene el riesgo de la mercancía desde el momento de entrega en origen (país del vendedor) hasta destino, por lo que es conveniente que se especifiquen el momento de entrega en origen con el objeto de delimitar responsabilidades de riesgo de la mercancías.
- Si estás negociando en términos CIF o CIP se debe especificar la cobertura del seguro y su alcance es decir, dónde y cuándo comienza y finaliza. Recordando que para estos dos términos has de contratar un seguro específico (póliza por viaje o póliza flotante) al menos con cobertura mínima y un 110% del valor CIF (no del valor CFR).

2.2.7.- ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

Antes de la selección de un envase o embalaje, es plantearse que tipo de protección se necesita que este tenga para con el producto; en caso de productos alimenticios se debe evitar la humedad, golpes o magulladuras por lo que el envase o embalaje debe ser lo suficientemente resistente

Envase: Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege y facilita su transporte. Este envase se adecua a las necesidades del consumidor, refiriéndose a términos de tamaño ergonomía, calidad, etc.

Empaque: Un empaque es un elemento fabricado por la unión de distintos materiales con el objeto de contener, proteger. Su objetivo primordial es el de proteger el producto, el envase o ambos y ser promotor del artículo dentro del canal de distribución.

Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje debe satisfacer tres requisitos: ser resistente, proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.), y demostrarlo para promover las ventas. Además debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc.

Unidad de carga: Es una combinación o agrupación de empaques terciarios o embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para que se facilite el manipuleo y transporte del producto.

2.2.7.1 ROTULACIÓN PARA PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Según la resolución de la GMC (Grupo Mercado Común) No. 10/91 que rige para los productos que se comercialicen dentro del MERCOSUR tenemos las siguientes especificaciones que deben contener la rotulación en los empaques de los productos:

- Nombre del producto
- Origen del producto
- Nombre y dirección del fabricante o importador
- Contenidos netos
- Fecha de expiración
- Número de lote
- Lista de ingredientes
- Modo de empleo
- Condiciones de almacenamiento

Además esta normativa nos indica que toda la información debe ser escrita en el idioma del país donde se pretende comercializar el producto¹³

2.2.8.- EXPORTACIÓN DEFINICIÓN

Exportar significa que parte de la producción nacional saldrá dentro del territorio nacional hacia territorio extranjero, sometiendo la carga a distintos procedimientos para que no haya problema al momento de ingreso y consumo en el país exterior.

Para exportar conlleva de un sin números de pasos comenzando con el registro de la empresa ESCOALIMENTOS como exportador ante la SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) y tramites ministeriales dependiendo del producto que se desee exportar y su ubicación arancelaria, pudiendo ser que estos se realicen en ministerio de agricultura y pesca, ministerio de medio ambiente y entre otros en los que se necesite estar previamente registrados para poder estar autorizados a exportar.¹⁴

2.2.9.- REQUISITOS PARA IMPORTAR EN CHILE

Para poder importar desde Chile productos alimenticios, se deben considerar todos los requisitos regulados y exigidos por la aduana del mismo país fundamentada en la base legal, de no obtenerlo, no se podrá comercializar el producto en territorio nacional. A continuación se hace mención:

1.- Obtener la certificación del SEREMI de Salud.

- Certificado de Destinación Aduanera.
- Solicitar la autorización de Uso y Disposición de Alimentos Importados.

Nota (Se refleja el pago de un arancel fijado por el Ministerio de Salud correspondiente a cada trámite)

¹³ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones).Guia comercial de CHILE.

¹⁴ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones).Guia del exportador 2012

2.- Obtener el CDA Requisitos:

- Factura del Productos (Documento que acredite propiedad)
- Autorización Sanitaria Vigente de la bodega de destino, para los fines correspondientes.
- Pago de Arancel por tonelaje (Arancel de prestación de Salud Ambiental del MINSAL)
- Guía aérea.

El Certificado de Destinación Aduanera debe ser solicitado por en el SEREMI de Salud el mismo que puede ser gestionado en Línea (www.seremisaludrm.cl) o Dirigiéndose directamente a las oficinas de atención de Usuario.

Cabe recalcar que ambas solicitudes pueden llegar a ser rechazadas siempre y cuando los productos que conforman la partida de importación no cumplan con los requerimientos exigidos en la reglamentación sanitaria vigente.

Una vez obtenido el CDA debidamente autorizado y concluida la tramitación el importador deberá asumir las siguientes obligaciones y responsabilidades.

- Traslado del producto desde la bodega indicada en el CDA mediante rutas y las condiciones de transporte autorizado según el Art. 68 del Reglamento Sanitario de los Alimentos D.S. 977/96.
- Mantener los productos en la bodega, absteniéndose de usarlos, consumirlos y venderlos o disponer de ellos antes de obtener la debida autorización de USO y DISPOSICIÓN de la SEREMI, de la región donde se encuentra establecida la bodega.

3.- Autorización de Uso y Disposición.

Es una resolución emitida por la SEREMI de Salud, corresponde a la jurisdicción donde se encuentra ubicada la bodega que almacena todo tipo de mercadería, con el fin de autorizar

o rechazar el uso, venta, consumo, disposición de los productos al importador. La Secretaría Regional Ministerial de Salud R.M., son los encargados de someter a análisis de laboratorio los productos con el fin de comprobar su cumplimiento a la normativa sanitaria vigente.¹⁵

Requisitos documentales para la tramitación de la Autorización de Uso y Disposición.

- Certificado de Destinación Aduanera.
- Copia de la Factura de Compra
- Copia de la Resolución Sanitaria de la Bodega o Depósito autorizado
- Certificado Sanitario del País de origen del producto, válido para cada partida de importación o certificado de libre venta de los productos.
- Ficha técnica emitida por el fabricante del producto en idioma español, para los productos importados por primera vez.
- Rótulo o proyecto de rotulación con el formato que permita dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento Sanitario de los Alimentos (Decreto 977/96 Minsal).

4.- Autorización para Rotular en Origen.

La Rotulación hace referencia a toda inscripción, leyenda, imagen o toda materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, marcado, establecido o adherido al envase del producto ya sea en su interior como en lo exterior.

De acuerdo a lo estipulado en el Reglamento Sanitario de los Alimentos (D.S. 977/96 del Minsal) Art. 107 literal m indica que aquellos alimentos de importación habitual, y cuya

¹⁵ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones).Guía comercial de CHILE.

autorización de uso y consumo sean otorgados por el mismo Servicio de Salud, podrán ser rotulados en el país de origen con el número y fecha de una resolución de autorización de uso y consumo anterior elegida para este propósito.

La Autoridad Sanitaria a petición del interesado y mediante carta expresada al Secretario Regional Ministerial de Salud R.M. , podrán emitir una resolución que les autorice rotular en origen el mismo que sirva de referencia para las importaciones posteriores.

Para poder obtener esta certificación el importador deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Carta de solicitud enviada por el interesado
- Copia de la Resolución de Autorización de Uso y Consumo del Alimento que se requiere adoptar como referencia.
- Etiquetas, envases o proyectos de rotulo de los productos con el formato que permita dar cumplimiento a la normativa nacional.
- Cancelación del ítem respetivo establecido en el Arancel de Prestaciones de Salud Ambiental (Ítem. 2.2.3 otras certificaciones).

2.2.9.1.- TRANSPORTE

El transporte internacional es uno de los puntos más importantes dentro de la dinámica del comercio internacional tanto por la incidencia en los costos, como por los riesgos que representa el traslado de carga.

La elección del medio de transporte depende de los siguientes factores:

- La naturaleza de la mercadería a exportar
- Su empaque y embalaje
- La urgencia en el envío de la misma
- El grado de manipulación que va a tener dicha carga
- La disponibilidad del medio de transporte elegido

Es decir que: factores como el tipo de producto a exportar, perecedero, frágil, peligroso, extra-largo, extra-pesado; así como carga a granel seco o líquido, peso o volumen, contenedor, palletizado, etc. determinará el medio de transporte a utilizar.

Al ser nuestro producto algo perecible, la forma de conservación debe ser fresca y mantenerse en un lugar seco por este motivo es que solo podemos optar por el transporte aéreo.

El país de Chile cuenta con diez aeropuertos internacionales y alrededor de 250 aeródromos. El aeropuerto internacional de Santiago es nombrado "Com. Arturo Merino Benítez" por un pionero en el transporte aéreo en Chile. El código del aeropuerto de Santiago es: SCL y tiene un Terminal muy moderno, limpio, y eficiente.

Aunque el aeropuerto más grande y moderno de Chile está en Santiago, también hay varios otros aeropuertos principales.

2.3.- HIPÓTESIS

Si se implementa el departamento de comercio exterior en la empresa ESCOALIMENTOS, se podrá exportar los snacks a base de harina de trigo al mercado extranjero de Chile.

2.4.- VARIABLES

Los aspectos centrales en los que se enfoca nuestra investigación se basa en el siguiente cuadro de operacionalización de variables, donde detallamos las VARIABLES INDEPENDIENTES y VARIABLES DEPENDIENTES derivadas de nuestro proyecto.

Cuadro 5.
Cuadro operacionalización de variables independiente y dependiente

	Variables	Concepto	Indicadores	Instrumentos	Índices
Variable Independiente	Implementar el departamento de comercio exterior	Permite una mayor organización en la empresa para gestionar los procedimientos adecuados para la exportación de snack a base de harina de trigo.	* Organización de la institución * Implementación del departamento de comercio exterior	* Guía de observación * Entrevista	Empresa ESCOALIMENTOS S.A
Variable Dependiente	Introducir al mercado chileno los snacks a base de harina de trigo	Conocer los requisitos y exigencias del nuevo mercado	* Exigencias del mercado internacional * Proceso de exportación	* Solicitudes * Encuestas	Consolidadoras/ desconsolidadoras de carga, compañías de seguro, agente de aduana

2.5.- INDICADORES

- Organización de la institución;
- Procedimientos de exportación;
- Implementación del departamento de Comercio Exterior;
- Exigencias del mercado internacional
- Clasificación arancelaria
- Procesos de exportación
- Cotización de OCESoS

CAPÍTULO III

3.- METODOLOGÍA

Nuestra investigación se basa en niveles de estudios Descriptivos y Explicativos, estas dos técnicas se fusionan al momento de analizar la falta de un adecuado departamento de Comercio Exterior que se encargue de gestionar la exportación del producto al mercado exterior.

Nos basaremos en un diseño Cualitativo a través de investigaciones y estudios de casos, de acuerdo a los objetivos planteados será una investigación aplicada encaminada a resolver la falta de un adecuado departamento de exportaciones, ejecutando un estudio de campo que tendrá lugar en la empresa ESCOALIMENTOS S.A..

La naturaleza de la investigación se denomina como "De Acción" porque está orientada a producir cambios en la situación real de la empresa y mas no a conclusiones.

De acuerdo a los análisis que se han realizado aplicando los diferentes tipos de diagnósticos para describir la situación actual de la empresa se puntualiza la factibilidad del proyecto ya que su modelo es práctico y nos permite solucionar todos aquellos problemas que son prioritarios y están sujetos a una base teórica sustentable.

3.1.- UNIVERSO MUESTRAL

El estudio estadístico que se realizará para demostrar el impacto que ocasiona el problema observable, estará basado en un número de 50 personas situadas en el país de Chile, específicamente ciudad de Santiago de Chile entre personas de 15 hasta 45 años

3.2.- MÉTODOS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Nuestro método está focalizado a realizar encuestas y entrevistas de acuerdo a los resultados arrojados por los indicadores.

3.3.- APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Nuestros instrumentos de investigación serán aplicados en la empresa ESCOALIMENTOS, de los cuales hemos escogido:

- Departamento de producción
- Representante Legal
- Empleados del departamento de Producción

Por otro lado se aplicara una encuesta para investigar el mercado y saber si el producto tendrá acogida en el país de Chile, por lo que aplicaremos la encuesta a ciudadanos chilenos a través de redes sociales y contactos personales para poder contactar a personas residentes en Chile, sabiendo también que un porcentaje de ecuatorianos residen en este país.

3.4.- PROCESAMIENTO DE DATOS

Mediante la aplicación de los instrumentos, estamos en condiciones de procesar los datos, para esto clasificaremos los resultados de los instrumentos por los sectores escogidos y el cálculo de datos lo realizaremos mediante la aplicación de Microsoft Office Excel, los mismos que serán analizados de acuerdo con los resultados obtenidos.

ENCUESTA DIRIGIDA A:

Ciudadanos del país de Chile, ciudad SANTIAGO que oscilen los 15 a 45 años.

1. ¿Consume ñsnack/bocaditoö durante el día?

Cuadro 6.
Cuadro frecuencia 1

XI	NI	HI (100%)
SI	40	80%
NO	10	20%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz

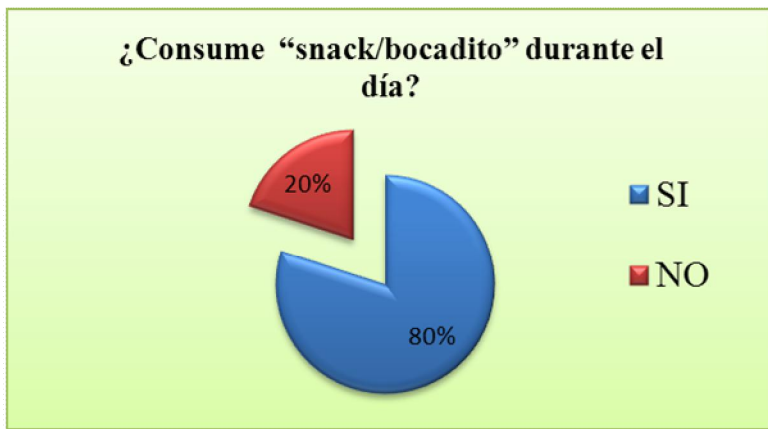


Gráfico 3. Relación porcentual sobre consumo de SNACKS

ANÁLISIS: En el cuadro estadístico podemos notar que el 80% de la población encuestada de nuestro universo de 50 dicen consumir durante el día Snacks y mientras un 20% no consume esta clase de productos.

2. ¿Contiene la lonchera escolar que llevan sus niños algún tipo de snack?

Cuadro 7.
Cuadro frecuencia 2

XI	NI	HI (100%)
Si	33	66%
No	17	34%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



Gráfico 4. Relación porcentual sobre contenido de las loncheras de los escolares

ANÁLISIS: Como resultado a lo preguntado pudimos observar que los resultados fueron el 66% que es el porcentaje mayor de nuestro universo de 50 personas indicaron que los niños en sus loncheras si contenía algún tipo de snacks, mientras que el 34% indico que ñNoö.

3. ¿Si ofrecemos un nuevo ñsnack/bocaditoö elaborado a base de harina de trigo y queso, habría posibilidad de que lo adquiriera?

Cuadro 8.
Cuadro frecuencia 3

XI	NI	HI (100%)
Si	33	66%
No	17	34%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



Grafico 5. Relación porcentual sobre probabilidad de consumo del nuevo producto que se ofrece

ANÁLISIS: Decidimos preguntar a nuestra muestra de 50 personas en el rango de 15 a mas de 45 años si hay la probabilidad de que adquieran el nuevo producto a base de harina de trigo con ligero sabor a queso a lo que obtuvimos un 66% que indica que si adquirirían el producto sumando el 34% "NO".

4. ¿Seleccione que tipo de presentación seria el ideal para su consumo?

Cuadro 9.
Cuadro frecuencia 4

XI	NI	HI (100%)
25 gr	17	34%
60 gr	24	48%
200 gr.	9	18%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



Gráfico 6 Relación porcentual sobre presentación ideal para consumo

ANÁLISIS: En respuesta a que cantidad seria ideal para consumo los chilenos aseguraron que la presentación de 60gr. Seria la ideal con un 48% , seguido de la presentación de 25gr con un 34% y por ultimo la presentación de 200gr con un 18%.

5. ¿Por medio de que canal de distribución adquiriría el producto?

Cuadro 10.
Cuadro frecuencia 5

XI	NI	HI (100%)
SUPERMERCADOS	23	46%
TIENDAS DE BARRIO	10	20%
AUTOSERVICIOS	17	34%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz

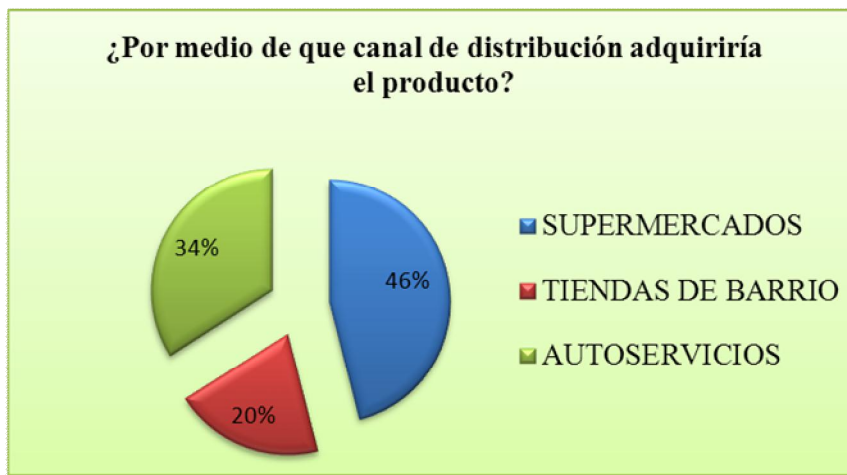


Gráfico 7. Relación porcentual medio de adquisición del producto

ANÁLISIS: Según respuesta de nuestros encuestados arroja que el lugar donde la mayoría de ellos, es decir un 46% adquiriría el producto sería en SUPERMERCADOS, seguido de 34% en autoservicios y tan solo un 20% en tiendas de barrio.

6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el producto?

Cuadro 11.
Cuadro frecuencia 6

XI	NI	HI (100%)
250-280 P. Chilenos (\$0.52-0.58)	20	40%
200-220 P. Chilenos (\$0.42-0.46)	25	50%
300-350P. Chilenos (\$0.62-0.73)	5	10%
TOTAL	50	100%

Fuente: Ciudadanos de Santiago de Chile (de 15 a 45 años)
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz

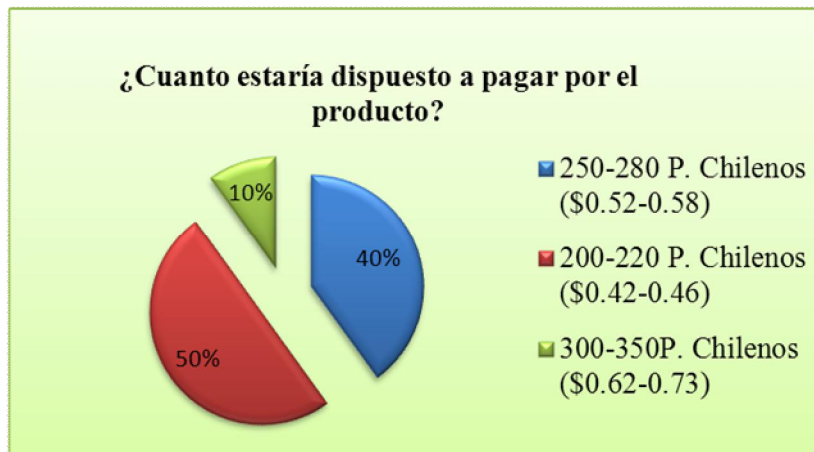


Grafico 8. Relación porcentual sobre posible precio del producto expresado en pesos chilenos y dólares americanos.

ANÁLISIS: Decidimos consultar sobre que precio seria el conveniente para ellos poder adquirir el producto e indicaron en un 90% estar dispuesto a pagar entre \$0.42 hasta \$0.58 USD.

ANÁLISIS GENERAL

Validando los resultados de las encuestas aplicadas a una muestra de 50 personas de nacionalidad chilena, en la ciudad de Santiago, Concepción y Valparaíso pudimos constatar que hay una gran factibilidad de que el producto denominado òROLLITOSö sean exportados hacia Chile ya que la población entre 15 a más 45 años demostraron tener interés en el producto. También se pudo constatar que los puntos de compra serían supermercados y/o autoservicios, en presentaciones de 25gr. O 60gr y siendo nuestro principal aeropuerto de destino la Ciudad de Santiago; por lo que con lo antes mencionados podemos validar nuestra hipótesis al saber que podemos ingresar este producto al mercado chileno aperturando así un nuevo destino para productos producidos por ecuatorianos.

3.5.1.- INSTRUMENTALES

3.5.1.1.- FUNGIBLES.-

Resmas de papel bond, copias, bolígrafos, textos, cartuchos de tintas, viáticos, tiempo.

3.5.1.2.- PERMANENTES.-

Oficina, ordenador, grabadora de voz, cámara fotográfica, filmadora, vehículo, proyector, teléfonos, bibliotecas, internet.

3.6.- RESULTADOS

El presente proyecto tiene como propósito fundamental la creación de una área donde se realice el proceso de comercio exterior con la finalidad de que la empresa ESCOALIMENTOS exporte la línea de productos que elaboran al mercado Chileno, por el cual se va a encaminar los procesos que requiere la logística de exportación, optimizando los recursos que nos lleven a ofrecer un producto de calidad y capaz de ser un producto competitivo dentro del mercado Chileno, contribuyendo al crecimiento y bienestar de la empresa y de igual forma al consumidor final; promoviendo el incremento de la balanza comercial del Ecuador como otra alternativa de ingresos al país y también dando a conocer que nuestro país no tan solo exporta productos tradicionales y materias primas, sino que exporta productos finales o con valor agregado.

CAPÍTULO IV

4.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.- CONCLUSIONES

Al finalizar el proyecto de investigación sobre la internacionalización de los confites ðROLLITOSö que ofrece ESCOALIMENTOS S.A., se puede afirmar que los objetivos planteados al inicio del desarrollo del proyecto fueron cumplidos de manera satisfactoria, por lo que se sacan las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo al crecimiento económico que se ha dado en los últimos años en el Ecuador, se ha podido palpar el apoyo que brinda el gobierno nacional a micro y macro empresarios del país, poniendo como ejemplo los cambios en los sistemas gubernamentales de aduana que han permitido agilizar de alguna manera los procesos de comercialización a destinos internacionales y con reformas a leyes favoreciendo a los inversionistas;
2. ESCOALIMENTOS S.A. ha conseguido en los últimos 20 años una estabilidad financiera y gran acogida de sus productos en el mercado local, lo que ha despertado el interés de incursionar en mercados extranjeros como el de Chile; país considerado como mercado potencial debido a las buenas relaciones comerciales que se han venido consolidando en este gobierno por intereses mutuos;
3. Es alentador conocer que Ecuador posee personas con gran capacidad de crear una empresa como ESCOALIMENTOS S.A., sus productos son de calidad que han llegado a satisfacer al público local no solamente generando consumo si no también fuentes de empleo;
4. Los resultados estadísticos demuestran que la mayor parte de empleados de ESCOALIMENTOS S.A. desconocen lo que involucra el comercio exterior y los procesos para exportar sus productos a mercados extranjeros, esto ha motivado a incursionar en esta etapa de internacionalización del producto.

4.2.- RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones dadas en el punto anterior podemos recomendar lo siguiente:

1. Aprovechar al máximo las oportunidades que nuestro país a través del gobierno nos brinda para poder poner en marcha nuevos proyectos como la de internacionalizar un producto.
2. Seguir manteniendo su estabilidad comercial en el mercado local y aprovechar las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con Chile para incursionar en dicho país y así dar a conocer su producto obteniendo la internacionalización de la empresa, tomando en consideración que los resultados obtenidos en las encuestas que se aplicaron fueron satisfactorios.
3. Innovar la línea de producto, creando nuevas tendencias con el fin de ser una empresa que ofrezca variedad para satisfacer las necesidades de los consumidores.
4. Como una forma de combatir el desconocimiento que existe entre los empleados y socios sobre la ventaja de tener un departamento de comercio exterior y los procesos de exportación podemos recomendar una serie de capacitaciones con el fin de socializar los procesos y demás que involucra el comercio exterior con la aplicación de un nuevo departamento que permita buscar nuevos mercados y así exportar su línea de productos.

4.3.- LA PROPUESTA

4.3.1.- TÍTULO DE LA PROPUESTA

δINTERNACIONALIZACIÓN DE LOS CONFITES δROLLITOSö DE LA EMPRESA
ESCOALIMENTOS S.A. AL MERCADO CHILENOö.

4.3.2.- JUSTIFICACIÓN

Luego de varios estudios realizados a la empresa ESCOALIMENTOS S.A. se pudo detectar que a pesar de ser una empresa pequeña ha mantenido su firmeza en el mercado nacional expendiendo productos alimenticios de calidad netamente artesanal denominado δROLLITOS ð, es un snack que posee un valor nutricional bueno y apto para el consumo humano ya que esta hecho a base de harina de trigo, se entregan en diferentes presentaciones y gramaje según la exigencia del cliente. Actualmente la empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Quito en el centro histórico, al momento llevan en funcionamiento 20 años que representa para ellos un reto que ha venido siendo fruto de una distinguida familia que supo trabajar y dar lo mejor de sí, aportando cariño y esfuerzo al trabajo, por varias razones no han logrado consolidar la propuesta de comercializar el producto al mercado internacional, la principal debido a la falta de orientación en materia de Exportación.

Es por ello que el presente proyecto será de gran ayuda para poder incursionar en nuevos mercados, el cual de acuerdo a nuestras investigaciones se ha escogido un prestigioso país como Chile, empezando por Santiago, una ciudad poco incursionada en este tipo de producto y que de acuerdo a estudios se ha constatado que es un punto estratégico para conseguir un futuro cliente que consume este tipo de alimento de fácil comercialización por adoptar costumbres similares al Ecuatoriano.

La creación de un departamento de exportaciones es importante en esta empresa ya que es el indicado para realizar y garantizar nuevos mercados, esto les permitirá llevar un proceso y un control adecuado de sus ventas. El proyecto está encaminado no solo a ubicar el producto en el mercado Chileno sino más bien a que la empresa pueda por si sola abarcar muchos mercados, convirtiéndola competitiva que a más de ofrecer un producto, está aportando al

sustento y economía Ecuatoriana que a través de ellos se brinda fuentes de trabajo y al momento de crecer como empresa demandara más de mano de obra.

4.3.3 FUNDAMENTACIÓN

El Ecuador está atravesando un proceso de expansión comercial muy importante que no debemos desaprovecharlo, esto se debe gracias al apoyo gubernamental brindado a los grandes y pequeños productores que han depositado la confianza y que sueñan con tener una calidad de vida mejor. Pero el querer crecer en los negocios implica realizar mucho esfuerzo en buscar nuevas estrategias de mercado, realizar estudios que ayuden a minimizar los riesgos y asegurar sus ventas.

Específicamente en la empresa ESCOALIMENTOS se ve el interés por avanzar un escalón más que ayudará a formar parte de una empresa exportadora, el Ecuador busca personas capaces de afrontar los desafíos que se puedan presentar, si no arriesgamos no podemos cruzar la brecha que tantas empresas distinguidas y de renombre lo han logrado.

UNIDAD No 1

ESTRUCTURA E IMPLEMENTACIÓN DE NUEVA AREA DE TRABAJO øDIRECTOR DE LOGÍSTICA Y PLANEACIÓN INTERNACIONALø

Si se implementa la nueva unidad de trabajo dentro de la estructura organizacional de la empresa ESCOALIMENTOS tendríamos la siguiente subdivisión:

Figura 5.



Fuente: Las Autoras

Al integrar al nuevo miembro encargado de la logística en el comercio exterior dentro de la estructura organizacional ya existente en la empresa, tendríamos que ubicarlo de acuerdo a

las funciones para el cual fue creado, por tal motivo lo ubicaremos como una subdivisión que nace o se desglosa del departamento de GERENTE DE VENTAS, como demostramos a continuación:

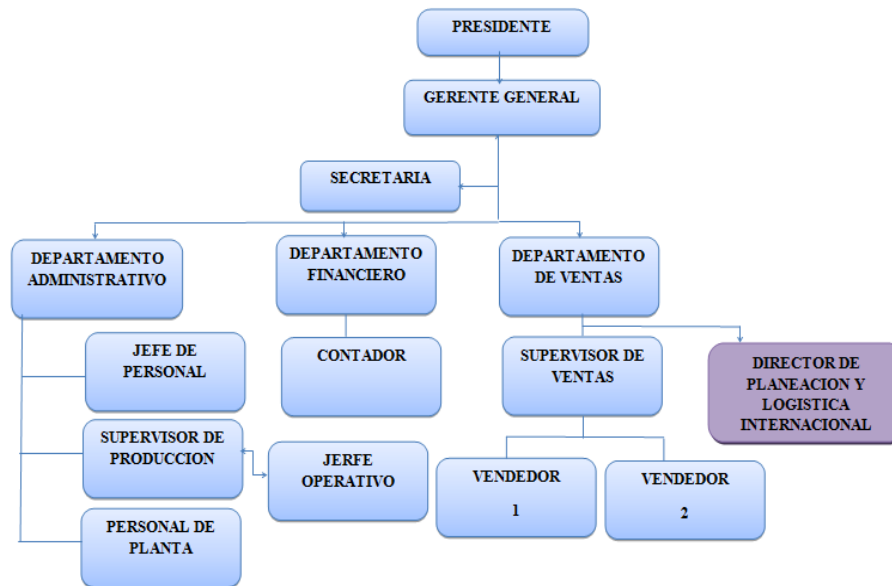


Figura 6.

Fuente: Las Autoras

PERFIL DEL DIRECTOR DE PLANEACIÓN Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

REQUISITOS DEL PUESTO

1. Profesional en Comercio Exterior
2. Domino del idioma ingles y/o otros (50% de dominio)
3. Capacidad de negociación con mercados internacionales
4. Conocimiento de base legal y operativa de comercio
5. Con experiencia laboral en el área.

FUNCIONES:

- Apertura de nuevos mercados
- Elaboración de órdenes de compra al exterior

-
- Evaluar la participación en ferias o eventos internacionales para promoción del producto.
 - Clasificación arancelaria
 - Manejo de datos estadísticos
 - Elaboración de informes mensuales
 - Elaboración de lista de proveedores y mantenerlos en constante actualización.
 - Obtener cotizaciones con distintas empresas de transporte internacional.
 - Cotizaciones de agentes de aduana.
 - Estar pendiente de caducidad de permisos o licencias para exportación, así como de obtención de los mismos en el caso de requerirlo.
 - Elaboración de pólizas de seguro y Certificados de origen para exportación.
 - Realizar el seguimiento respectivo para que el producto salga de bodega de ESCOALIMENTOS y cumpla con los tiempos determinados en los cronogramas de exportación, así como estar pendiente de que el producto llegue a bodega de exportación, se realicen las inspecciones antinarcóticos y estar pendiente que la carga haya sido embarcada al medio de transporte internacional.
 - Dar solución a inconvenientes que se presenten durante el proceso de exportación con el fin de evitar retrasos y reducir gastos.
 - Brindar la ayuda necesaria que pueda requerir el importador (Chile) al momento de desaduanizar su carga.
 - Mantenerse al día con los cambios en el entorno del comercio exterior y aduanas.

UNIDAD No 2

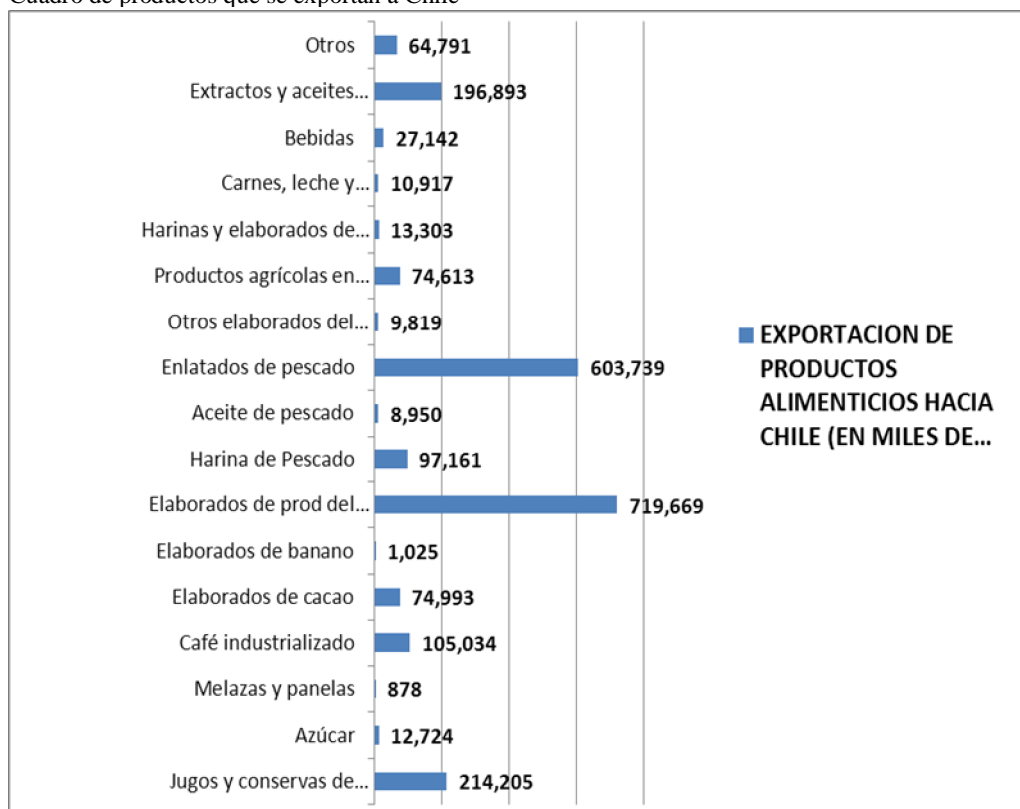
ANÁLISIS DE MERCADO

OFERTA.-

Ecuador posee una oferta productiva y exportable especializada en algunos casos, como principal tenemos los productos del sector agrícola seguido de la pesca y agroindustria. Así también se concentra una interesante oferta en productos textiles y manufacturas de cuero, artesanías de paja toquilla, tagua y madera; conocidos como no tradicionales.

Dentro de toda esta variedad de productos, la mayoría han sido exportados con poco valor agregado pero que en la evolución del tiempo las exigencias y necesidades tanto del productor y consumidor han ido en constantes cambios de los cuales se tienen que aprovechar las oportunidades que se presentan para poder incursionar directamente en el mercado Chileno, apoyado con la existencia de un acuerdo de complementación económica que beneficia en gran parte a Chile y Ecuador, mediante el cual se pueden intercambiar productos tendientes a afianzar las relaciones comerciales.

Cuadro12
Cuadro de productos que se exportan a Chile



Fuente: banco central del Ecuador
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz
Exportación de productos alimenticios hacia Chile
Cifras en miles de dólares

En el cuadro Ecuador exporta entre los productos alimenticios: Café, enlatados de pescado, panela, plátano, jugos y conservas, extractos de aceites, harinas y cacao.

Como podemos apreciar los productos tipo Snack no se exportan de manera considerable hacia el mercado Chileno, esto presenta una excelente alternativa de ingreso para los

productos que incorporan valor agregado, sumando a las tantas que puede ofrecer el Ecuador y que por falta de conocimiento y empeño no se han incentivado a incursionar en este ámbito del comercio exterior.

DEMANDA.-

Chile importa principalmente productos como Petróleo y sus derivados, maquinaria y equipo, vehículos y sus partes y plástico y sus manufacturas. El nivel arancelario chileno promedia los 5.95% y la mayoría de los productos importados tienen un gravamen de 6%, el cual es la mayor tasa de arancel.

Por otra parte, los productos como la carne y despojos comestible, productos editoriales y los artefactos para la navegación aérea, espacial, marítima y fluvial tienen el menor gravamen dentro de los principales productos que Chile importa.¹⁶

Toda empresa que desee exportar a Chile tienen que tener en cuenta las características culturales que tienen el mercado con relación a la alimentación. Dentro de este tipo se encuentran los alimentos tipo bocaditos que son consumidos por la población escolar de casi toda la región de Chile donde estudios demuestran que la frecuencia y preferencia de consumo está dada por tres tipos de bocadillos:

- Las chip de papas fritas con corte americano
- Galletas con chispas de chocolate en paquetes pequeños
- Chips de maíz

Análisis realizados para determinar el valor nutricional de estos productos, determinaron que eran perjudiciales para el ser humano, por cuanto se encontraron altos contenidos grasos que atentan en la salud de los escolares, cuyo consumo frecuente podría llevarlos a un índice alto de obesidad.

Los ROLLITOS que estamos proyectando exportar es un producto que contiene bajos índices de calorías y que tienen alto contenido proteínico, está elaborado a base de harina

¹⁶ <http://www.araujoibarra.com/productos/documentos/CHILE.pdf>

de trigo fortificada con vitaminas, calcio y hierro que son nutrientes importantes en la alimentación diaria de los niños. Las tendencias de consumo de alimentos está encaminada a adquirir productos saludables.¹⁷

En cuanto a los lugares de compra destacan en Chile la fuerte preferencia por los locales de autoservicios y supermercados. Las investigaciones realizadas permiten constatar que el mercado chileno destina gran parte de sus ingresos al consumo de alimentos

NEGOCIACIÓN.-

La mayor actividad empresarial se encuentra en la ciudad de Santiago. Al momento de hacer negociaciones con Chile debemos tener en cuenta que este país se diferencia del resto de los países latinoamericanos, la mayor diferencia está dada por el valor de tiempo. Es conocido que típicamente, los países latinos son más relajados que países como Japón, o Alemania sobre fechas de vencimiento y llegando a reuniones tarde, etc. Por el otro lado, Chile valora la puntualidad. Las reuniones son formales.

Según artículo del "Doing Business in Chile" es normal para saludar a las personas profesionales con el apretón de manos, el contacto de los ojos es un factor importante en su cultura también. Revela que hay confianza entre de los personas haciendo negocios.

¹⁷ <http://www.scielo.cl>

UNIDAD No 3

PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LOS ROLLITOS ELABORADOS A BASE DE HARINA DE TRIGO CON LIGERO SABOR A QUESO

- Como primera norma en la producción se debe pesar cada saco de harina para verificar las 100lb que tiene el quintal.



Figura 7.



Figura 8.

- Aprobado el peso se procede a ubicarlo dentro de la fuente máquina que mezclará todos los ingredientes que se necesitan para crear la masa , una vez obtenida la consistencia necesaria se empieza a desmoldar.



Figura 9.

- En el desmolde se da una ligera amasada de manera manual y se divide la masa en 4 partes luego se deja reposar unos 30 minutos hasta lograr que aumente su volumen al doble.

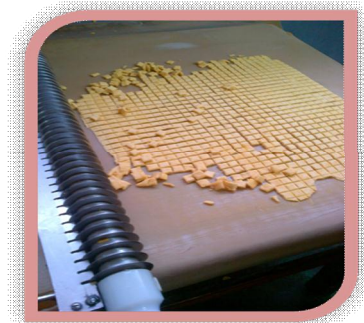


Figura 10.

- Al culminar el tiempo de reposo de la masa, se procede a extenderla y cortarla usando rodillos especializados que ayudan a obtener la forma adecuada (forma de dados).



Figura 11.

- Una vez realizado los cortes, se procede a ingresarlos a la máquina freidora que usa aceite vegetal su cocción es inmediata ya que esto evita que el aceite penetre al interior del producto de esta manera se logra tener un rollito crocante y bajo en calorías.



Figura 12.

- Cuando se concluye con la fritura, se ubican los rollitos en fuentes y se las deja reposar hasta que estén totalmente frías.



Figura 13.

- Esta máquina es la empacadora que pesa y pone la cantidad exacta del producto de acuerdo al gramaje asignado.

- La fase final está en la del empaquetado y puesto en las bolsas plásticas de acuerdo a cada tamaño y a cada gramaje para ser distribuido en las distintas cadenas de comercialización.



Figura 14.

EMPAQUE Y EMBALAJE.-



Figura 15.

La presentación del producto es en fundas de POLIPROPILENO BIORIENTADO PARA ALIMENTOS (LAMINADO). El polipropileno biorientado es un producto que tiene dos caras una brillante y otra capa opaca, ofrece propiedades que hacen que sea una de las primeras opciones para el empaque de productos perecibles y en general ya que resiste los golpes, perforaciones y también son

resistentes al agua e impermeables a la humedad, lo que hace que aumente los plazos de vencimiento, durabilidad y calidad del producto.

El producto se comercializa en varias presentaciones:

- 25 Gr.
- 60 Gr.
- 200 Gr.

La carga se enviará a su destino en cajas de cartón que contendrán 300 fundas de ROLLITOS de 60gr, las mismas que serán puestas en pallets de 100*120*100cm.

Su apilamiento será hasta 4 cajas por lo que cada pallet tendrá:

CAJAS: 16

PESO: 288KG/CAJ

FUNDAS: 4800 de 60GR.



Figura 16.

ROTULACIÓN O INFORMACIÓN EN EMPAQUE.-

Uno de los requisitos del mercado Chileno con respecto al empaque y embalaje es detallar la calidad, pureza, ingredientes o mezclas, al igual que el peso neto o medida de los contenidos. En el caso específico de alimentos se deben exhibir etiquetas en español detallando todos los ingredientes, aditivos, fechas de fabricación y vencimiento, junto al nombre del productor, envasador o distribuidor, además del nombre del importador. Por otro lado es obligatorio que se detalle el aporte nutricional del producto (esta nueva normativa comenzó a regir desde el 2006).

Además debemos tener en consideración las normas INEN que es una normativa nacional que nos indica las exigencias de etiquetado y rotulado que deben tener los empaques de los productos para que luego de cumplir esta normativa nos sea posible la obtención del permiso que otorga el ministerio de salud pública (MSP).

El Reglamento R15¹⁸, establece los requisitos que debe cumplir el rotulado de productos, para proteger la salud y la seguridad de las personas, prevenir prácticas que puedan inducir a error a los consumidores y proteger el medio ambiente.

¹⁸ http://www.inen.gob.ec/images/pdf/normaliza/reglamentacion/vigencia/rte_015.pdf

Los requisitos para cumplir con el rotulado según las Normas Técnicas R15 INEN son:

- ✓ Nombre o denominación del producto
- ✓ Marca comercial
- ✓ Identificación del lote o número de serie
- ✓ Modelo o tipo (si aplica)
- ✓ Contenido neto (si aplica)
- ✓ Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- ✓ Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- ✓ País de fabricación del producto
 - Si el producto es perecible:
 - ✓ Fecha máxima de uso (año, mes y día)
 - ✓ Condiciones de conservación
 - ✓ Norma de referencia: NTE INEN en caso que esta exista o normas extranjeras que apliquen al rotulado de ese producto.
 - ✓ En caso que el producto contenga algún insumo o materia prima que represente riesgo o peligro, debe declararse.
 - ✓ Advertencia del riesgo o peligro que pudieran derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo cuando estos sean previsibles.
 - ✓ La información debe estar en español, sin perjuicio de que se pueda incluir adicionalmente esta información en otro idioma.
 - ✓ Todos los requisitos antes expuestos los tendrá certificar una organismo autorizada por el INEN, el mismo que realizará un Certificado de conformidad, luego de que el organismo otorgue el certificado correspondiente el INEN emitirá la licencia respectiva de etiquetado y rotulado.

Al momento que el exportador tenga la autorización del INEN, sobre el etiquetado y rotulado del producto se podrá realizar el trámite del Registro Sanitario en el Ministerio de Salud¹⁹, dado que para esta entidad es requisito el etiquetado del producto.

¹⁹ http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/58/req_permiso_sanitario.pdf

Los requisitos para el registro sanitario son los siguientes:

- ✓ Nombre o denominación del producto
- ✓ Marca comercial
- ✓ Identificación del lote o número de serie
- ✓ Modelo o tipo (si aplica)
- ✓ Contenido neto (si aplica)
- ✓ Razón social y dirección completa de la empresa productora o comercializadora.
- ✓ Lista de componentes, con sus respectivas especificaciones (donde aplique)
- ✓ País de fabricación del producto

Los denominados "ROLLITOS", se encuentran autorizados para la venta y consumo a través del documento No 07947INHQN0407 emitido y otorgado por el Ministerio de Salud Pública.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.-

El análisis de la clasificación arancelaria del producto a exportar denominado "ROLLITOS", se lo podría resumir en lo siguiente:

Cap.19.05

Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares.

1905.90.10 -Los demás

1905.90.90 --los demás

Teniendo como porcentaje de Ad-valorem 20% y 12% I.V.A

Según NOTAS EXPLICATIVAS este producto está clasificado en base a:

PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICIÓN DE CACAO.

En esta partida están comprendidos todos los productos de panadería ordinaria o fina, pastelería o galletería: los ingredientes que con mayor frecuencia entran en su composición son harina de cereales, levadura y sal, pero pueden contener también otros ingredientes tales como: gluten, fécula, harina de leguminosas, extracto de malta, leche, semillas como adominacion, carne, pescado, etc., así como productos llamados mejoradores de panificación. Los mejoradores de panificación se destinan principalmente a facilitar la elaboración de la masa, a acelerar su fermentación, a mejorar las características o la presentación de los productos y a prolongar su conservación. Los productos de esta partida pueden obtenerse también a partir de una pasta a base de harina, sémola o polvo de papas.²⁰

UNIDAD No 4

PROCESO DE EXPORTACIÓN

1ER PASO.-

El primer paso para exportar es contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC) que lo otorga el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El RUC, se comprende de trece números, los cuales identifican a las personas naturales o sociedades que realizan alguna actividad económica en el Ecuador, en forma ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben de pagar impuestos²¹.

Los requisitos para la obtención del RUC son:

²⁰ Arancel ecuatoriano/notas explicativas e interpretativas

²¹ Servicio de Rentas Internas (SRI)

Persona Natural:

- ✓ Copia y Original de la Cedula de Identidad o Ciudadanía.
- ✓ Copia y Original del Pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente (Extranjero no residente).
- ✓ Copia y Original de la papeleta de votación, del último año del proceso electoral.
- ✓ Copia y Original de la planilla de algún servicio básico, que contenga la información de la dirección donde se pueda verificar los datos de dirección y teléfono del interesado.
- ✓ Requisitos adicionales para personas naturales que cumplen con actividades específicas.

Requisitos Persona Jurídica:

- ✓ Formulario, suscripto por el representante legal
- ✓ Copia la escritura pública, inscrita en el registro mercantil
- ✓ Copia del nombramiento del representante legal
- ✓ Copia a color de cedula y papeleta de votación
- ✓ Copia y original de alguna planilla de servicio básico, donde se pueda constatar la dirección de la empresa.

2DO PASO.-

El productor una vez que haya realizado los trámites correspondientes en el Servicio de Rentas Internas para la obtención del Registro Único de Contribuyente, debe registrarse como Exportador en el nuevo sistema que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador incorporo en Octubre del año 2012, el cual se denomina ECUAPASS.

Para que el exportador pueda registrarse ante el ECUAPASS, debe obtener la firma electrónica, el cual son datos del usuario que están contenido en un formato electrónico utilizando un dispositivo USB denominado TOKEN.

Este dispositivo se lo puede obtener en las siguientes entidades que están legalmente autorizadas por la Aduana: Banco Central del Ecuador y Security Data.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR²²

Los documentos necesarios para obtener el TOKEN en el Banco Central de Ecuador.

Persona Natural

- ✓ Copia de Cédula o pasaporte a Color
- ✓ Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- ✓ Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Persona Jurídica

- ✓ Copia del número de RUC de la empresa
- ✓ Copia de Cédula o pasaporte a Color del representante legal
- ✓ Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- ✓ Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- ✓ Autorización firmada por el Representante Legal.

SECURITY DATA²³

Los documentos que se necesitan para obtener el TOKEN en Security Data son:

²² Banco central del Ecuador

²³ <https://www.securitydata.net.ec/descargas/Requisitos%20Generales.pdf>

Persona Natural

- ✓ Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- ✓ Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- ✓ Original de la planilla de un servicio básico, que certifique la dirección que conste en el RUC (luz, agua, teléfono, celular, Tv cable, gas o internet) de cualquiera de los últimos tres meses, a nombre de la persona que solicita el certificado. ó (Si la planilla no está a su nombre o no es de la dirección del RUC NO se podrá tramitar la solicitud). Se puede aceptar también el contrato de arrendamiento del local o vivienda en el cual conste la dirección del RUC y que este a nombre de la persona que solicita el certificado. El contrato debe tener los sellos del juzgado del inquilinato + las tres últimas facturas del pago hecho.
- ✓ Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) en caso de disponerlo.
- ✓ Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de disponerlo.
- ✓ Ser mayor de edad.
- ✓ Formulario de solicitud lleno y firmado.
- ✓ Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Persona Jurídica

- ✓ Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- ✓ Original o copia certificada (notariada) del Registro único de Proveedores (RUP) de la empresa en caso de Disponerlo.
- ✓ Original o Copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- ✓ Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- ✓ Original de la Autorización firmada por el representante legal.

- ✓ Formulario de solicitud lleno y firmado.
- ✓ Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

3ER PASO.-

Con la firma electrónica registrada en el ECUAPASS, ESCOALIMENTOS S.A. ya es una empresa lista para poder comercializar sus productos. La empresa solo tendría que acercarse a los lugares autorizados para la obtención de firma electrónica para que de forma posterior se registre en la página o portal ECUAPASS.

Cabe indicar que actualmente con este nuevo sistema ya no se hace necesario la presencia del agente de aduana para realizar el procedimiento de exportación, este proceso puede ser realizado por el exportador.

El proceso de exportación actualmente se divide en dos fases que son:

PRE-EMBARQUE:

En esta etapa realizaremos una cotización de exportación en la cual se detallarán las obligaciones y derechos tanto del importador como del exportador. Una cotización de exportación debe contener lo siguiente:

1. Información del producto, especificando las características del mismo, peso, calidad, etc.
2. Forma de pago que se haya ya fijado con el importador
3. Producto y embalaje que se haya convenido con el importador
4. Información de entrega de la carga, es decir que incluiremos lugar o punto específico donde se entregara la carga, esto dependiendo del INCOTERM que se haya negociado.

Luego que esta COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN se encuentre aceptada por el importador, se procederá con la apertura de la exportación donde debemos contar con la siguiente documentación:

- Booking o Reserva:

Para la exportación de los òROLLITOSö se está eligiendo la vía aérea como medio de transporte para que el producto llegue al país de Chile, debido a que se necesita que el producto llegue en las mejores condiciones y que se evite mucho manipuleo de la carga, A la aerolínea se le indicará la cantidad de bultos, pesos y destino de la carga, que se desea embarcar:

Cuadro13.
Cuadro pesos y unidades de los ROLLITOS

BULTOS: 26 PALLETS (416 CAJAS)
PESO: 8.180 kg
DIMENSIONES: 100CM*120CM*215CM

PESO DEL PRODUCTO		
Peso	60	gramos
U. Mensuales	123.000	unidades
Peso Total	7'380.000	gramos
Peso en Kg	8.180	Kg

Cuadro14.
Tarifa de FLETE AEREO

RUBRO	COSTO	SUBTOTAL	COMBUSTIBLE	C.TOTAL
Flete Internacional	0,50/Kg	4.090,00	-	4.090,00
Air transfer fee	0,03/Kg	245,40	30%	319,02
Almacenaje (Warehouse)	0,03/Kg	245,40	-	245,40
Transporte al puerto (Handling)		FIJO		40,00
COSTOS LOCALES				
Manejo Local		FIJO		80,00
Corte de Guía		FIJO		30,00
Terminal de Cargas	0,02/Kg	163.60	-	246,00
COSTO LOCAL ASIGNADO AL FLETE				
Collect fee		2% sobre Flete		81,80

- Factura Comercial Original autorizada por el SRI
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas.- En este caso debemos presentar los respectivos registros sanitarios.
- Certificado de origen.- Al ser Chile el país de destino de nuestro producto debemos realizar la emisión de certificado de origen para aplicar el convenio ALADI.
- Revisión anti narcótica

- Previo al ingreso de la carga a bodega de exportación, debe ingresar a una paletizadora, que en el distrito aéreo solo está autorizada la bodegas òEXPAIRö òGENERALAIRö, en este lugar pasan la carga por rayos X, pesan el bulto para posteriormente pegar un sticker en el bulto donde se detalla: peso, cantidad de bulto, dimensiones, nombre del exportador, nombre de destinatario y número de corte de guía que asigna la empresa de transporte.
- Si en el proceso de paletización no existe novedad alguna, se emite el respectivo WAREHOUSE. Este documento contiene la misma información que se registró en el sticker que se pegó en la carga.
- Se realiza el envío electrónico mediante el sistema ECUAPASS, de la declaración aduanera de exportación de apertura. Esta declaración contiene información de la exportación, en el cual se declaran pesos, volúmenes, cantidad, precio de la mercadería a exportar, información del exportador y su comprador, medio de transporte y términos de negociación. Al momento del envío se debe adjuntar vía electrónica la factura comercial, certificados, lista de empaque y mediante el TOKEN realizar la firma electrónica de la declaración y esta es enviada al sistema de la Aduana, el mismo que entregará el respectivo número de refrendo de la declaración.
- Una vez que contemos con el WAREHOUSE emitido, se debe acercar al departamento de exportaciones de la aduana en conjunto con una impresión de la DAE, para que así sea sorteado el tipo de aforo que se realizara a la carga. Sea este:
 - Automático (carga autorizada para que ingrese a bodega de exportación y posterior ingreso al medio de transporte)
 - Documental (se delega a funcionario de aduana para que realice la revisión documental)
 - Físico (se delega funcionario de aduana, se coordina horario de inspección)

Una vez que se realiza lo antes mencionado, el producto ya estará listo para ingresar al medio de transporte y así poder llegar al país de destino.

POST-EMBARQUE.-

En el caso de que exista algún error en la declaración, exportador tiene 40 días para poder realizar cualquier cambio sea por peso, cantidad y tiene la opción de asociar el número de documento de transporte con la declaración aduanera de exportación.

Una vez transcurridos los 40 días, aduana cambia el estado de la apertura de la declaración a cerrada.²⁴

UNIDAD No 5

ELABORACIÓN DE MANUAL

Un manual de procesos es una herramienta que ayuda a detallar los pasos a seguir para realizar una actividad sea operativa o netamente administrativa, se aplicará esta aplicaremos esta apreciación para poder fijar las funciones y procesos que debe seguir el nuevo departamento.

El manual estará conformado por:

DATOS INFORMATIVOS DE LA EMPRESA.-

- Razón social
- Logotipos
- Lugar y fecha de elaboración
- Autor
- Nombre del departamento al cual esta dirigido el manual

INDICE O CONTENIDO.- Se debe indicar los puntos que se trataran en el presente manual.

INTRODUCCIÓN Y/O PROLOGO.- Dar a conocer el contenido de aplicación e importación de su revisión y ejecución.

²⁴ <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/intercoms>

OBJETIVOS DE LOS PROCEDIMIENTOS.- Se señala el propósito del cumplimiento con el procedimiento.

ÁREAS DE APLICACIÓN Y/O ALCANCE.- Lugar donde aplicaremos los procedimientos que no tan solo involucra a un área física sino también a un grupo de personas.

RESPONSABLES.- Refiriéndose a los departamentos y /o puestos asignados.

POLÍTICAS O NORMAS DE APLICACIÓN.- Incluye los lineamientos generales de acción de manera explícita que facilitara la cobertura de responsabilidades en las que participan los distintos procedimientos, dentro de esto también se determinaran las políticas y normas a seguir; el contenido deberá ser suficientemente explícito con el fin de que todos los puntos señalados sean claros y no queden dudas.

CONCEPTOS.- Aclaración de palabras o términos técnicos empleados en los procedimientos que ayudaran a obtener una información más amplia de su significado, convirtiéndose accesible para el empleado cuando este consulte el manual.

PROCESO.- En este punto se deben describir de manera secuencial cada una de las operaciones que vayamos a realizar en cada uno de los procedimientos, consiste en una explicación de cuando? como? Donde? Con que? Y cuanto tiempo? Se necesita para llevarlo a cabo, resaltando las responsabilidades de quienes lo ejecutan.

Para el uso de varias áreas se debe detallar cada puesto y cada responsable de cada operación; es conveniente realizarlo para que su aplicación sea clara.

GLOSARIO DE TÉRMINOS.- Se detallan los conceptos de carácter técnico que tienen relación con el contenido y elaboración del manual, esto servirá de apoyo para comprender el contexto del manual.

En el manual se detallaran los puntos a tener en consideración para realizar la exportación y además se fijaran las funciones y responsabilidades que contraerán los integrantes del nuevo departamento de òPLANEACION Y LOGISTICAö.

4.3.4.- OBJETIVOS

GENERAL

Exportar òROLLITOSö cumpliendo el proceso de exportación que permita una entrega eficaz del producto en destino.

ESPECÍFICOS

- Implementar el departamento de Comercio Exterior en la empresa ESCOALIMENTOS.
- Aplicar el proceso de Exportación a fin de evitar siniestros durante su traslado al país de destino.
- Exportar en base a la normativa legal ecuatoriana.

4.4 IMPORTANCIA

Toda empresa debe prepararse en el cumplimiento de los procesos que demanda la exportación de un producto para cualquier parte del mundo.


4.5 UBICACIÓN SECTORIAL

El manual de procesos y la implementación del departamento de comercio exterior se aplicaran en la ciudad de Quito, lugar donde se desarrolla la actividad comercial de la empresa ESCOALIMENTOS S.A. ubicada en Los Ríos N9-91 y Oriente. Registrada con número de RUC: 1700775925001.

4.6 FACTIBILIDAD

La aplicación de este manual de procesos será factible ya que al aplicar las encuestas tanto en la empresa ESCOALIMENTOS y a los ciudadanos de Chile, tuvimos resultados favorables. Contamos con el apoyo y predisposición de socios y los empleados de la institución, adicional de que los presupuestos financieros realizados nos indican una rentabilidad al incursionar en la nueva línea de negocios.

4.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

	<p><i>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE PLANEACIÓN Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ESCOALIMENTOS S.A.</i></p>	<p>FECHA: Enero 2012</p>
---	---	--------------------------

***MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA
EL ÁREA DE PLANEACIÓN Y LOGÍSTICA
INTERNACIONAL DE LA EMPRESA
ESCOALIMENTOS S.A.***

Elaborado por:

Daniela Grefa Paredes

Carolina Cruz Sanz

Aprobado por:

Gerente ESCOALIMENTOS S.A.

INTRODUCCIÓN.-

La empresa ESCOALIMENTOS S.A. es una institución que ha logrado mantenerse económicamente y comercialmente en el mercado local, con la producción y venta de su denominado producto òROLLITOSö.

En virtud de lo anterior se presenta el manual de normas y procedimientos, cuyo único fin es lograr la eficiencia y rentabilidad de los procesos ágiles que permitan establecer lineamientos claros que eleven el nivel de las gestiones a realizar.

OBJETIVOS DEL MANUAL.-

- Establecer las normas, procesos y procedimientos generales y operativos basados en la administración de la cadena logística de suministros.
- Definir guías de trabajo para la comercialización internacional.
- Definir los controles necesarios para cada uno de los procedimientos de negociación y exportación.

ALCANCE.-

El anual de normas y procedimientos de la empresa ESCOALIMENTOS S.A. abarca los procesos de la nueva área de trabajo òDIRECTOR DE LOGISTICA Y PLANEACION INTERNACIONALö

RESPONSABLE.-

1. Director de logística y planeación internacional

NORMAS INTERNAS.-

Cuadro15.

Cuadro funciones del área de Planeación y logística internacional de la empresa ESCOALIMENTOS S.A.

FUNCIONES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de nuevos mercados 	Director de logística y planeación internacional
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de órdenes de compra al exterior 	
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar la participación en ferias o eventos internacionales 	
<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación arancelaria 	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de datos estadísticos 	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de informes mensuales 	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de lista de proveedores 	
<ul style="list-style-type: none"> • Obtener cotizaciones de transporte internacional 	
<ul style="list-style-type: none"> • Cotizaciones de agentes de aduana 	
<ul style="list-style-type: none"> • Estar pendiente de caducidad de permisos o licencias para exportación, así como de obtención de los mismos. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de pólizas de seguro y Certificados de Origen 	
<ul style="list-style-type: none"> • Hacer seguimiento desde que el producto salga de bodega hasta la bodega de exportación, 	
<ul style="list-style-type: none"> • Solución de inconvenientes que se presenten durante el proceso de exportación con el fin de evitar retrasos y reducir gastos. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantenerse actualizado con los cambio en el entorno del comercio exterior y aduanas. 	

Glosario.-

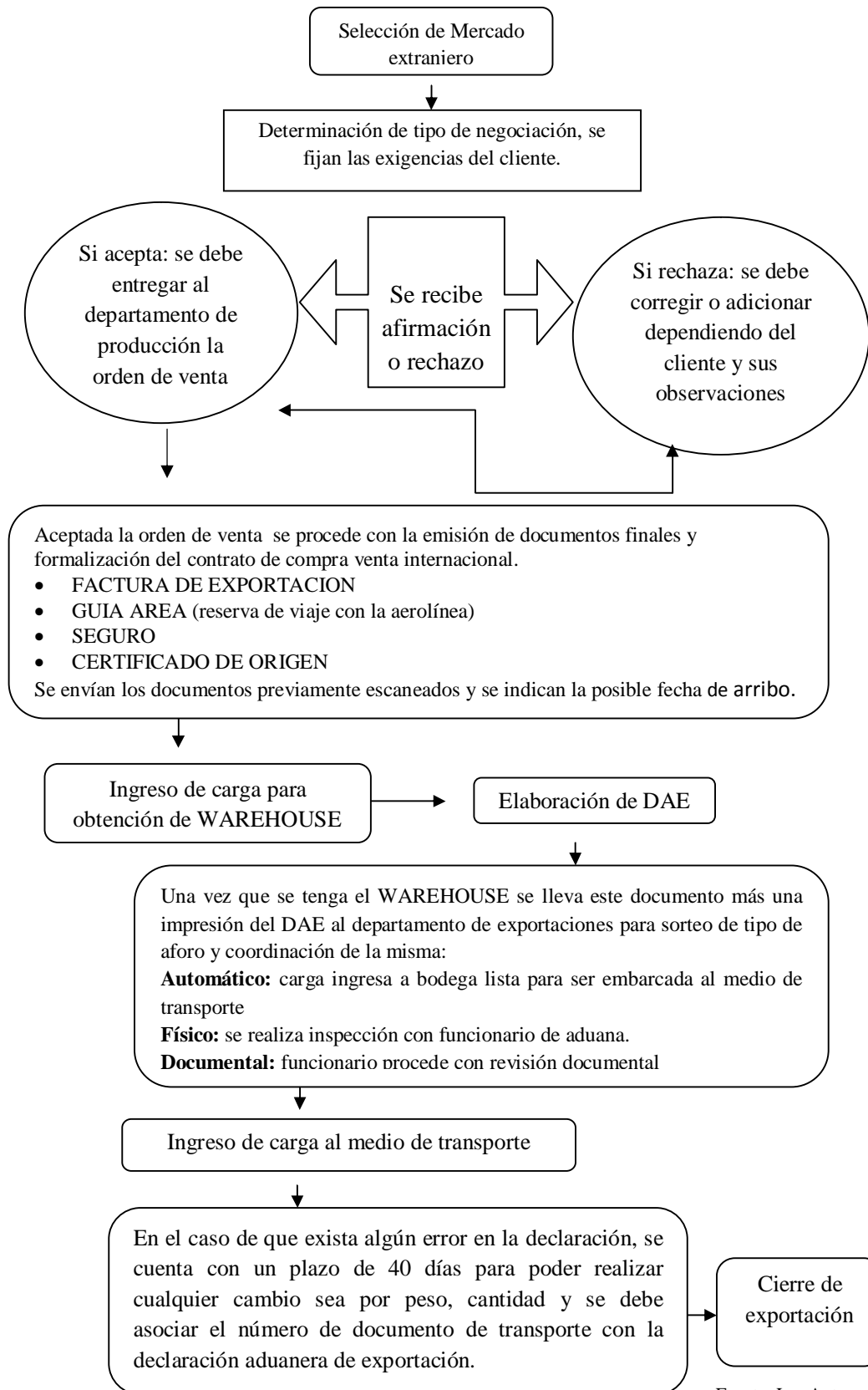
DAE: Declaración Aduanera de Exportación

WAREHOUSE: Documento donde se detalla pesos, dimensiones, bultos, nombre de destinatario, etc.

ORDEN DE VENTA: Documento tipo borrador de la posible venta, que se genera para futuras corrección o modificaciones que desee realizar el comprador.

BOOKING O RESERVA DE VUELO: Es apartar un espacio dentro de los distintos vuelos que programa una aerolínea.

PROCESOS.-



Fuente: Las Autoras

Nota: La reserva se la realiza en conjunto con la aerolínea o consolidadora, las fechas que se coordinan de embarque son estimadas ya que depende mucho de los tipos de aforos.

a.- ACTIVIDADES

El presente manual de procesos se aplicara de tal manera que cada uno de los pasos sean claros y así evitar algún tipo de retrasos en los procesos.

Se cumplirán las siguientes actividades para conseguir el fin propuesto:

1. Adecuación del lugar de trabajo, mediante la adquisición de artículos/ suministros de oficina.
2. Publicación de oferta laboral, sea mediante agencias de trabajo, anuncios en periódicos y páginas de internet.
3. Selección de personal mediante descarte de entrevistas.
4. Capacitación al nuevo personal con los procesos tanto de la empresa como el nuevo proceso de exportación que se implementara.
5. Entrega de puesto.

Constituyen las acciones que van a posibilitar la implementación de la Propuesta. Estas deberán señalarse en forma detallada.

b. RECURSOS

Las actividades detalladas anteriormente se deberán realizar en conjunto con el Gerente Administrativo y Gerente Financiero, ya que son ellos los que conocen de los movimientos de capital de la empresa.

También necesitaremos de Internet, medios impresos para la publicación de anuncios de búsquedas de personal, además de que serán recursos indispensables al igual que teléfonos, vehículos, capital monetario, puesto de trabajo dentro del departamento de venta.

c. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

Cuadro16.
Cronograma de aplicación de actividades de la propuesta

Tiempo/2013	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre							
Semanas	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
ACTIVIDADES DE LA PROPUESTA																								
Adecuación del lugar de trabajo, mediante la adquisición de artículos/ suministros de oficina.																								
Publicación de oferta laboral, sea mediante agencias de trabajo, anuncios en periódicos y páginas de internet.																								
Selección de personal mediante descarte de entrevistas.																								
Capacitación al nuevo personal con los procesos tanto de la empresa como el nuevo proceso de exportación que se implementara.																								
Entrega de puesto e inicio de operaciones del nuevo puesto de																								

d. PRESUPUESTOS

ACTIVOS FIJOS:

A continuación se detallan los activos con los que cuenta la empresa y el resto de implementos que se necesitarán para la implementación del cargo de logística y planeación internacional.

Con respecto a las maquinarias ya son activos con los que cuenta la empresa desde su origen pero las estamos tomando en consideración ya que haremos de uso de estas maquinarias para la elaboración de porcentaje de producción que se quiere exportar.

MAQUINARIA

Detalle	Cantidad	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Mesa de Trabajo	3	75,00	225,00
Mezcladora	1	2.500,00	2.500,00
Maquina de Fritura	1	4.500,00	4.500,00
Empacadora	1	6.500,00	6.500,00
TOTAL USD			13.725,00

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Detalle	Cantidad	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Notebook	1	900,00	900,00
Impresora Multifunción	1	210,00	210,00
TOTAL USD \$			1.110,00

MUEBLES Y ENSERES

Detalle	Cantidad	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Escritorios	1	180,00	180,00
Sillas giratorias	1	40,00	40,00
Archivadores	2	155,00	310,00
TOTAL USD \$			530,00

EQUIPO DE OFICINA

Detalle	Cantidad	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Teléfonos fijos	1	15,00	15,00
TOTAL USD \$			15,00

VEHÍCULO

Detalle	Cantidad	Valor Unitario USD	Valor Total USD
Furgón reforzado	1	17.000,00	17.000,00
TOTAL USD \$			17.000,00

COSTO DE PRODUCCIÓN

Mensualmente la empresa está produciendo alrededor de 205.000 Unidades, para lo cual está incurriendo en los siguientes gastos:

COSTO DE PRODUCCIÓN MENSUAL	
ESCOALIMENTOS S.A. "ROLLITOS"	
Materiales Directos de fabricación	\$ 4.402,00
Mano de Obra Directa	\$ 3.013,17
COSTO DE MATERIA PRIMA USD	\$ 7.415,17
Gasto indirectos de Fabricación	
Gastos administrativos	\$ 6.429,86
Gastos venta	\$ 3.993,53
Gastos empaque	\$ 500,00
TOTAL GIF USD	\$ 10.923,39
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN USD	\$ 18.338,56

En la actualidad la producción de los ROLLITOS esta en un valor total mensual de \$18.338,56. (Ver Anexo 5)

$$\begin{array}{l}
 \text{COSTO} \\
 \text{UNITARIO(mensual)} = \frac{\text{Costo Prod.Total}}{\text{Volumen de Producción}} \\
 \\
 \frac{18.338,56}{205.000} = \$ 0,15
 \end{array}$$

PRECIO DE VENTA MERCADO LOCAL

$$\text{PV} = \frac{\text{Costo Unitario}}{1 - \% \text{ Margen}} \quad \text{MARGEN: } 70\%$$
$$\frac{0,15}{1 - 0,70}$$
$$\frac{0,15}{0,70} = \$ 0,21 \quad \text{Precio de Venta Unitario}$$

GANANCIA MENSUAL EN MERCADO LOCAL

PRODUCCIÓN PARA EL MERCADO LOCAL	
UNIDADES MENSUAL	123.000
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	\$ 0,21
VENTAS	\$ 25.830,00
COSTO DE PRODUCCIÓN USD	\$ 18.450,00
GANANCIA MENSUAL	\$ 10.350,00

GASTO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Dado el caso que para la empresa es su primera exportación y que no existe un nivel de confianza con el comprador en Chile, se ha decidido exportar bajo los siguientes términos.

EXW

UND. VENTA EXTERIOR		
205.000	60%	123.000
1	2	3
EMBARQUE	EMBARQUE	EMBARQUE
ENERO	JUNIO	OCTUBRE
123.000	123.000	123.000
UNIDADES MENSUALES		123.000
COSTO DE PRODUCCIÓN UNT.		\$ 0,21
VENTAS		\$ 25.830,00
EXW	EMPAQUE Y EMBALAJE	\$ 500,00
	TOTAL POR EMBARQUE	\$ 500,00
	TOTAL COSTOS	\$ 26.330,00
	COSTO DE INTERNACIONALIZACIÓN	\$ 0,21
	35% MARGEN DE UTILIDAD	\$ 0,07
	TOTAL PRECIO DE VENTA	\$ 0,28

VENTA INTERNACIONAL	
UND.	123.000
COSTO INT	0,28
VENTA EXP	34.440,00

COSTO DE PRODUCCIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN	
UND.	123.000
COSTO INT	0,21
VENTA EXP	25.830,00

GANANCIA	\$ 8,610.00
-----------------	--------------------

PUNTO DE EQUILIBRIO EXW

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EXW			
Valor en \$			
Descripción	C. Fijo USD	C. Variable USD	C. Total USD
MATERIALES DIRECTOS		4.402,00	4.402,00
MANO DE OBRA DIRECTA		3.013,17	3.013,17
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN			
Servicios Básicos		600,00	600,00
Depreciación	432,78		432,78
Arriendo	300,00		300,00
SUELDO DPTO. ADMINISTRATIVO	5.097,08		5.097,08
SUELDO DPTO. DE VENTA	2.393,53		2.393,53
COMISIONES	100,00		100,00
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	833,33	1.000,00	1.833,33
EMPAQUE Y EMBALAJE		500,00	500,00
TOTALES USD \$	9.156,72	9.515,17	18.671,89

$$C_{vu} = \frac{C.VARIABLE}{UNIDADES \cdot T.} = \frac{9515.17}{123.000} = 0,08$$

PV	\$ 0,28
PROD. PROGRAMADA	123.000
VENTAS MENSUAL USD	\$ 34.440,00

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES:

$$\begin{aligned} PE\$ &= \frac{C.FIJO}{1 - C_{vu}/PV} \\ &= \frac{9156,72}{1 - 0,08/0,28} \\ &= \frac{9156,72}{1 - 0,285714} = \frac{9156,72}{0,71} = \underline{\underline{\$ 12.896,79}} \end{aligned}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$\begin{aligned} PE_u &= \frac{PROD. PROGRAMADA * C.FIJO}{VENTAS - C. VARIABLE} \\ &= \frac{123.000 * 9156,72}{33.210,00 - 9.515,17} \\ &= \frac{11'262.765,60}{\$ 23.694,83} = \underline{\underline{47.532,58 \text{ UNIDADES}}} \end{aligned}$$

FOB

UND. VENTA EXTERIOR		
205.000	60%	123.000
1 EMBARQUE	2 EMBARQUE	3 EMBARQUE
ENERO	JUNIO	OCTUBRE
123.000	123.000	123.000
UNIDADES MENSUAL		123.000
COSTO DE PRODUCCIÓN UNT.		\$ 0,21
VENTAS USD		\$ 25.830,00
(+)	GASTOS ADUANEROS/EMPAQUE Y EMBALAJE	\$ 700,00
FOB	AIR TRANSFER FEE	\$ 245,50
	Transporte al puerto (Handling)	\$ 40,00
	TOTAL POR EMBARQUE	\$ 985,50
	TOTAL COSTOS USD	\$ 26.815,50
	COSTO DE INTERNACIONALIZACIÓN	\$ 0,22
	40% MARGEN DE UTILIDAD	\$ 0,08
	TOTAL DE PRECIO DE VENTA USD	\$ 0,30

PUNTO DE EQUILIBRIO

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO FOB			
Valor en \$			
Descripción	C. Fijo USD	C. Variable USD	C.Total USD
MATERIALES DIRECTOS		4.402,00	4.402,00
MANO DE OBRA DIRECTA		3.013,17	3.013,17
<u>COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</u>			
Servicios Básicos		600,00	600,00
Depreciación	432,78		432,78
Arriendo	300,00		300,00
SUELDO DPTO. ADMINISTRATIVO	5.097,08		5.097,08
SUELDO DPTO. DE VENTA	2.393,53		2.393,53
COMISIONES	100,00		100,00
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	833,33		833,33
GASTOS ADUANEROS/EMPAQUE Y EMBALAJE		700,00	700,00
AIR TRANSFER FEE		445,50	445,50
Transporte al puerto (Handling)		40,00	40,00
TOTALES USD	9.156,72	9.200,67	18.357,39

$$C_{vu} = \frac{C.VARIABLE}{UNIDADES T.}$$

$$\frac{9.200,67}{123.000} = 0,07$$

PV	\$ 0,30
PROD. PROGRAMADA	123.000
VENTA MENSUAL	\$ 36.900,00

PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES

$$PE\$ = \frac{C.FIJO}{1 - C_{vu}/PV}$$

$$\frac{9.156,72}{1 - 0,07/0,30}$$

$$\frac{9.156,72}{1 - 0,23333} = \frac{9.156,72}{0,77}$$

$$= \$ 11.891,84$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$PE_u = \frac{PROD. PROGRAMADA * C.FIJO}{VENTAS - C. VARIABLE}$$

$$\frac{123.000 * 9.156,72}{36.900,00 - 8.600,67}$$

$$= \frac{11'262.765,60}{\$ 28.299,33} = 39.798,70 \text{ UNIDADES}$$

4.8 IMPACTO

Con la implementación del nuevo departamento y manual de procedimiento se quiere que la empresa exporte el producto que esta muy bien posesionado en el mercado local, para que así también pueda mejorar su rentabilidad y pueda ampliar la línea de negocios.

4.9 EVALUACIÓN

La evaluación de los resultados de la propuesta se la realizará mediante revisión de estados financieros de la empresa luego del primer año que se hayan realizado las exportaciones.

También se deberán analizar las estadísticas que deberán ser anualmente para saber la tendencia de compra con relación a la cantidad de producto que se exporta y con relación a tiempo entre exportación a exportación.

Cabe indicar que para poder realizar la evaluación debemos solicitar los permisos necesarios a la empresa ESCOALIMENTOS.

BIBLIOGRAFIA:

- ✓ Libro de investigación Científica de Roberto Hernández Sampieri 4ta edición
- ✓ Libro teorías del comercio internacional de Ricardo Torres Gaytán, Siglo XXI editores S.A. de C.V, Vigésimoquinta edición 2005.
- ✓ Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial, Decimosegunda edición, 2007. Charles T. Horngren/Srikant M. Datar/George Foster
- ✓ Ronald H. Ballou; Administración de la cadena logística de suministros, QUINTA EDICION (Español), Pearson Education México 2004.
- ✓ El comercio internacional y la agudización de las contradicciones del capitalismo contemporáneo, Autor (Anselmo Bondeu Cameron y Vivino Ortega Travieso)
- ✓ Bermudez Arencilia P. (1998), Evolución histórica del comercio internacional. Autor Editorial Félix Varela, La Habana...
- ✓ la-logistica-del-comercio-internacional-e/Jmontoro.wordpress.com
- ✓ Comunidad Andina de Naciones (CAN), En: Preferencias arancelarias <http://www.comunidadandina.org/Quienes.aspx>
- ✓ Cámara de Comercio de Bogotá, En: Logística y distribución física internacional http://camara.ccb.org.co/documentos/3726_logisticainternacionalcomercioexterior.pdf
- ✓ Aduana de Chile, En: estadísticas de importación, exportación y requisitos de ingreso al mercado <http://www.aduana.cl>
- ✓ EKOS, En: Economía del Ecuador <http://www.ekosnegocios.com>
- ✓ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones).Guia del exportador 2012 <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/intercoms/>
- ✓ PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones).Guia comercial de CHILE.
- ✓ Internacionalización empresarial, <http://www.aedie.com>
- ✓ FEDEXPORT, En: ACUERDOS COMERCIALES, http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/53/acuerdos_comerciales.pdf
- ✓ Organización Mundial de Comercio, En: Normas de Origen, http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- ✓ Aduana del Ecuador, En: requisitos para exportador, www.aduana.gob.ec

- ✓ Importancia de los costos, <http://www.buenastareas.com/ensayos/Importancia-d-Elos-Costos-En-Los/3113219.html>
- ✓ Cuadros estadísticos de importación y exportación de Ecuador, <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=89&c=ec&l=es>
- ✓ Estudio del consumo y aporte nutricional de bocadillos de la región metropolitana de Chile, <http://www.scielo.cl>
- ✓ Requisitos obtención token
<https://www.securitydata.net.ec/descargas/Requisitos%20Generales.pdf>
- ✓ Normas INEN sobre etiquetado y rotulación de productos, http://www.inen.gob.ec/images/pdf/normaliza/reglamentacion/vigencia/rte_015.pdf
- ✓ Requisitos obtención de Registro Sanitario, Ministerio de Salud Publica (MSP), http://www.fedexpor.com/site/attachments/article/58/req_permiso_sanitario.pdf

Anexos

Anexo 1.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

Dirigida al departamento de producción, socios y dueños de la empresa ESCOALIMENTOS , los datos proporcionados serán muy importantes para el proyecto de investigación científica previa a la obtención del título de Licenciados de Comercio Exterior.

1.- Tiene usted conocimiento sobre comercio exterior?

SI NO MÁS O MENOS

2.- Sabe usted que es un proceso logístico de exportación?

SI NO UN POCO

3.- Conoce la importancia de la cadena logística y su repercusión en el precio del producto?

SI NO UN POCO

4.- Considera usted que la empresa debe crear un departamento de comercio exterior?

SI NO TAL VEZ

5.- Cree usted que la empresa está en condiciones de afrontar los gastos que incurrirán en la creación del departamento de comercio exterior?

SI NO TAL VEZ

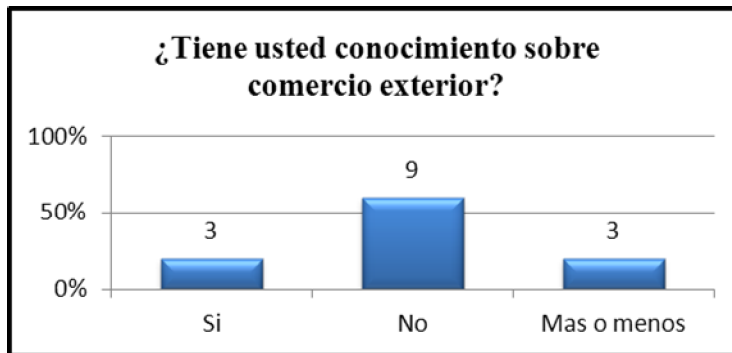
6.- Cuenta con la infraestructura adecuada para incrementar la producción de los ñnaksö?

SI NO

1. **¿Tiene usted conocimiento sobre comercio exterior?**

XI	NI	HI (100%)
Si	3	20%
No	9	60%
Mas o menos	3	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz

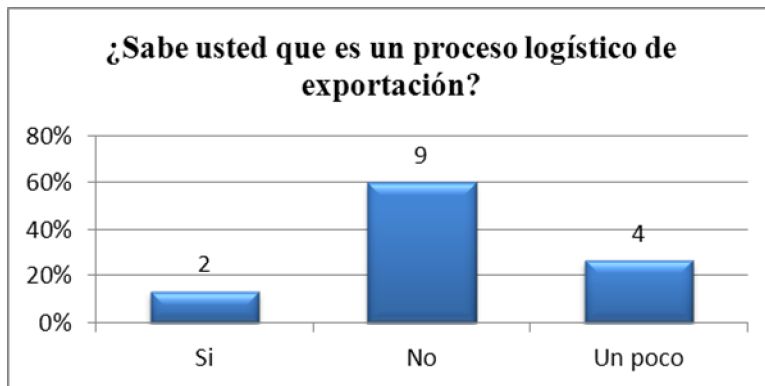


ANALISIS: En el cuadro estadístico podemos evidenciar que tan solo el 20% conoce de comercio exterior y el 80% desconoce de esta materia, razón por la cual la empresa no ha podido incursionar en el mercado extranjero.

2. **¿Sabe usted que es un proceso logístico de exportación?**

XI	NI	HI (100%)
Si	2	13%
No	9	60%
Un poco	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



ANALISIS: El 13% de los encuestados conoce lo que conlleva un proceso de exportación mientras que el 60% no tiene conocimiento de los procesos para la exportación, a este ultimo porcentaje se le podría sumar el 27% que corresponde a la parte de encuestados que dieron como respuesta conocer solo un poco. Teniendo como resultado que el 87% no conoce realmente el proceso.

3. **¿Conoce la importancia de la cadena logística y su repercusión en el precio del producto?**

XI	NI	HI (100%)
Si	6	40%
No	7	47%
Un poco	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



ANALISIS: Se puede evidenciar que no existe mucha diferencia entre los porcentajes obtenido entre el **Si** y el **No**; ya que el si nos arroja un 40% mientras que el no un 47% y por otro lado también tenemos un 13% que asegura solo conocer un poco de los procesos logísticos y su repercusión en los precios de productos.

4. **¿Considera usted que la empresa debe crear un departamento de comercio exterior?**

XI	NI	HI (100%)
Si	7	47%
No	6	40%
Tal vez	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



ANALISIS: Entre los encuestados obtuvimos un porcentaje favorable de 47% mientras que el 40% respondió de manera negativa a la pregunta a esto también debemos sumar el porcentaje de 13% que representa a los encuestados que dieron respuesta con un **TAL VEZ**.

5. ¿Cree usted que la empresa está en condiciones de afrontar los gastos que incurrirán en la creación del departamento de comercio exterior?

XI	NI	HI (100%)
Si	8	53%
No	5	33%
Tal vez	2	13%
TOTAL	15	100%
Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS		
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz		

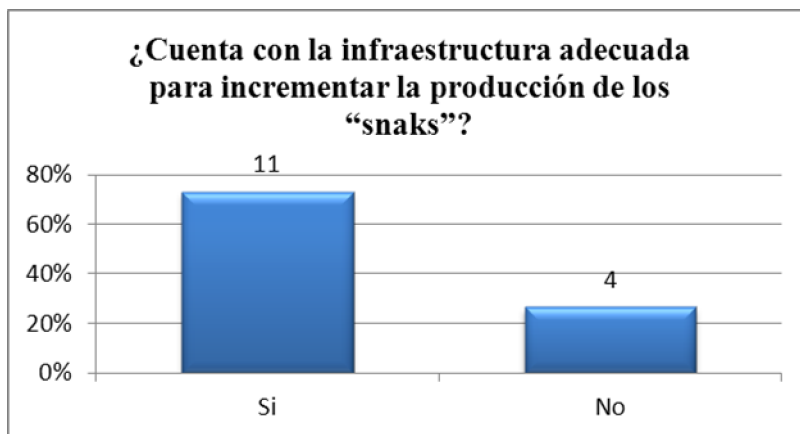


ANALISIS: En esta pregunta la mayoría arrojó un "SI" que representa el 53% mientras que si sumamos los resultados que obtuvo el "NO" y "TAL VEZ" nos da un porcentaje de un 46%.

6. ¿Cuenta con la infraestructura adecuada para incrementar la producción de los snacks?

XI	NI	HI (100%)
Si	11	73%
No	4	27%
TOTAL	15	100%

Fuente: Empresa ESCOALIMENTOS
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



ANALISIS: Con respecto a que si la empresa cuenta con la infraestructura necesaria para incrementar la producción, un 73% respondió "Si" mientras que la diferencia de 27% dijo lo contrario.

ANALISIS GENERAL

En general acorde a los resultados obtenidos en la elaboración de las encuestas denota que solo personas que laboran en el área administrativa y con grado académico universitario tienen conocimiento de comercio exterior pero en gran parte de los empleados no tienen la idea de que es y que conlleva los procesos de exportación por lo que sería recomendable contratar nuevo personal que sea especialista y tenga la experiencia necesaria para que afronte la responsabilidad de dirigir el área de comercio exterior pero sin embargo también es necesario y primordial capacitar al personal restante que representa un número importante en el equipo de trabajo ya que el proceso requiere mayor esfuerzos en la producción e inversión para afrontar los gastos que se deban incurrir.

El personal que domina de mejor manera el ámbito comercial de la empresa han demostrado estar de acuerdo a que es de mucha necesidad crear el departamento de exportaciones, porque de ello depende encaminar de la mejor manera las negociaciones internacionales que se puedan lograr y gestionarlas con conocimiento de causa y que mejor que exista un departamento especializado y en opiniones propias consideran que si es factible que la empresa genere un gasto que a futuro va hacer recompensado.

Anexo 2.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

Dirigida al departamento de producción, socios y dueños de la empresa ESCOALIMENTOS , los datos proporcionados serán muy importantes para el proyecto de investigación científica previa a la obtención del título de Licenciados de Comercio Exterior.

1.- ¿Considera importante que la empresa afronte el reto de incursionar a nivel internacional, por qué?

-----.

2.- ¿Cuál es la capacidad de producción con la que cuenta la empresa ESCOALIMENTOS?

-----.

3.- ¿Conoce las restricciones o barreras comerciales para la exportación a Chile?

-----.

4.- ¿Conoce de requisitos para exportar su producto? (mencione)

-----.

5.- ¿Están dispuestos a afrontar los gastos que conllevan la creación de un departamento de Comercio Exterior con el fin de exportar a mercados extranjeros, por qué?

-----.

1. ¿Considera importante que la empresa afronte el reto de incursionar a nivel internacional?

XI	NI	HI (100%)
De acuerdo	5	100%
Parcialmente de acuerdo	0	0%
Indiferente	0	0%
TOTAL	5	100%

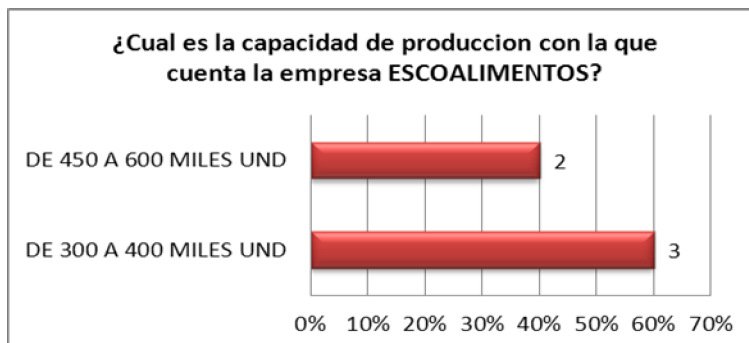
Fuente: ESCOALIMENTOS S.A.
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



2. ¿Cuál es la capacidad de producción con la que cuenta la empresa ESCOALIMENTOS?

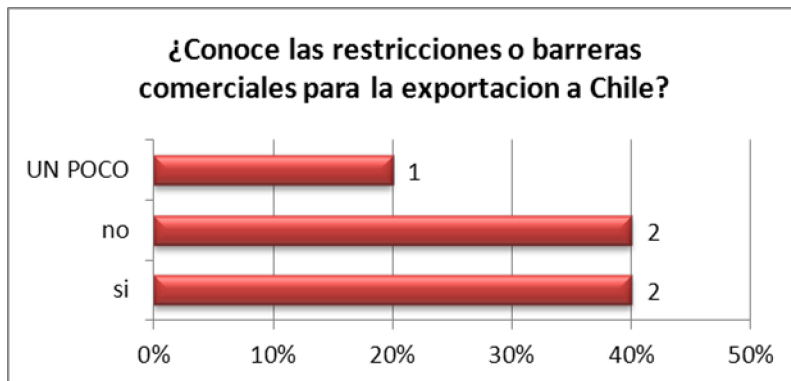
XI	NI	HI (100%)
DE 300 A 400 MILES UND	3	60%
DE 450 A 600 MILES UND	2	40%
TOTAL	5	100%

Fuente: ESCOALIMENTOS S.A.
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



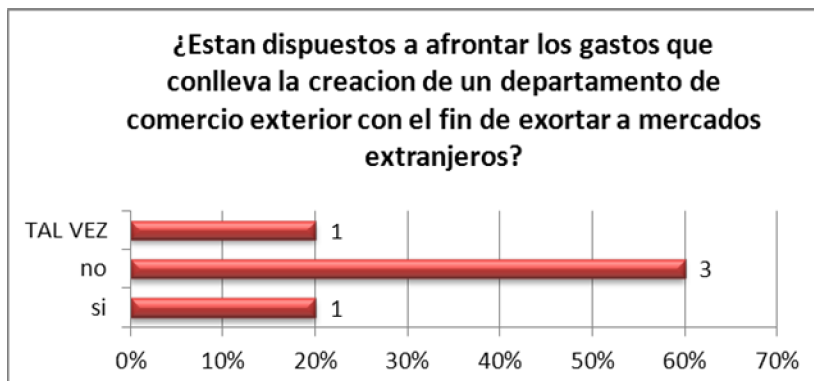
3. ¿Conoce las restricciones o barreras comerciales para la exportación a Chile?

XI	NI	HI (100%)
Si	2	40%
No	2	40%
UN POCO	1	20%
TOTAL	5	100%
Fuente: ESCOALIMENTOS S.A. Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz		



4. ¿Están dispuestos a afrontar los gastos que conlleva la creación de un departamento de comercio exterior con el fin de exportar a mercados extranjeros?

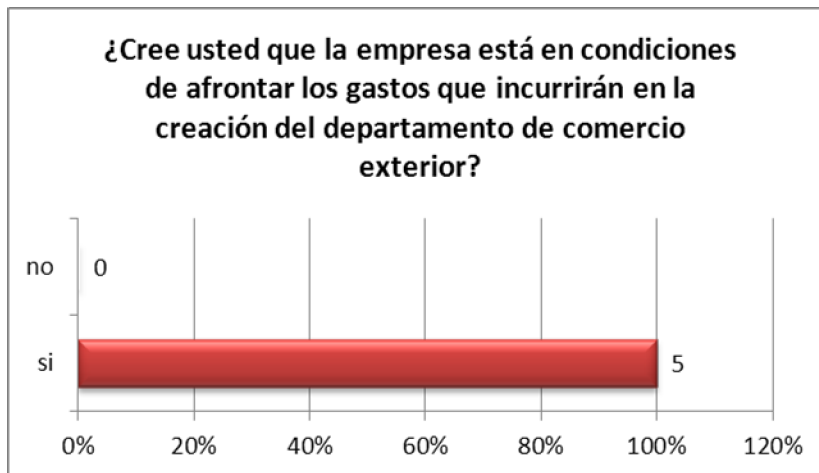
XI	NI	HI (100%)
Si	1	20%
No	3	60%
TAL VEZ	1	20%
TOTAL	5	100%
Fuente: ESCOALIMENTOS S.A. Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz		



5. ¿Cree usted que la empresa está en condiciones de afrontar los gastos que incurrirán en la creación del departamento de comercio exterior?

XI	NI	HI (100%)
Si	5	100%
No	0	0%
TOTAL	5	100%

Fuente: ESCOALIMENTOS S.A.
Elaborado por: Daniela Grefa & Carolina Cruz



ANÁLISIS GENERAL

La experiencia que obtuvimos al realizar la entrevista nos deja satisfecha para seguir proyectándonos, es decir que obtuvimos respuestas favorables cuyo resultado es que nuestra propuesta es factible y contamos con apertura necesaria por parte de los socios de la empresa que en conjunto con su personal están muy motivados. Con lo que respecta a la producción nos indicaron que de ser necesario y con una programación adecuada ESCOALIMENTOS es capaz de doblar la producción.

Si ponemos en contraste los resultados obtenidos entre las encuestas, entrevistas y la hipótesis de nuestro proyecto de investigación, vemos que las respuestas fueron favorables validando así la hipótesis planteada en nuestro proyecto.

Anexo 3.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

Dirigida a la población de Chile específicamente la ciudad de Santiago a personas entre 15 a 45 años, los datos proporcionados serán muy importantes para el proyecto de investigación científica previa a la obtención del título de Licenciados de Comercio Exterior.

1. ¿Consume ñsnack/bocaditoö durante el día?
SI NO
2. ¿Contiene la lonchera escolar que llevan sus niños algún tipo de snack?
SI NO
3. Si ofrecemos un nuevo ñsnack/bocaditoö elaborado a base de harina de trigo con ligero sabor a queso, habría posibilidad de que lo adquiriera?
SI NO
4. Seleccione que tipo de presentación seria el ideal para su consumo?
 - Funda de 25 Gr
 - Funda de 60 Gr
 - Funda de 200 Gr
5. Por medio de que canal de distribución adquiriría el producto?
 - Supermercados
 - Tiendas de barrios
 - Autoservicios
 - Otros (especifique)í í
6. Cuanto estaría dispuesto a pagar por el producto? Comente
.....

3.2.4 EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL

Miles de dólares FOB

Productos / Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
B. ALIMENTICIOS	551,223	618,035	783,736	771,267	949,403	1,100,008	1,373,039	1,775,038	1,434,184	1,516,187
Jugos y conservas de frutas	63,900	62,982	81,412	80,581	100,678	143,619	150,126	183,492	197,604	214,205
Azúcar	21,291	5,051	19,238	20,923	19,625	18,388	6,407	14,459	4,741	12,724
Melazas y panelas	301	424	599	537	581	538	1,039	886	1,061	878
Café industrializado	29,055	31,369	59,279	69,605	66,769	67,698	97,502	107,339	92,972	105,034
Elaborados de cacao	31,563	38,067	49,647	51,190	57,976	27,939	42,079	73,778	60,001	74,993
Elaborados de banana	91	169	20,075	23,287	26,114	87	41,740	337	296	1,025
Elaborados de prod del mar	294,607	357,964	431,448	393,155	519,836	615,011	747,428	992,538	724,731	719,669
Harina de Pescado	22,262	11,913	19,152	20,402	22,052	39,943	61,059	65,952	74,626	97,161
Aceite de pescado	1,711	250	3,169	6,175	5,871	2,854	5,989	9,634	8,487	8,950
Enlatados de pescado	268,782	343,490	405,848	362,294	489,642	567,566	670,558	906,633	632,774	603,739
Otros elaborados del mar	1,853	2,311	3,280	4,283	2,271	4,648	9,822	10,319	8,844	9,819
Productos agrícolas en conserva	21,934	25,961	12,420	15,383	17,849	45,910	24,246	41,729	47,476	74,613
Harnas y elaborados de cereales	5,653	5,317	7,689	4,720	4,312	7,816	9,254	12,643	13,578	13,303
Carnes, leche y elaborados	12,646	7,236	4,509	1,703	870	1,119	3,887	3,793	5,035	10,917
Bebidas	8,672	9,303	10,248	11,949	12,671	15,318	25,153	21,929	23,085	27,142
Extractos y aceites vegetales	22,951	29,921	48,183	57,464	77,701	79,122	158,403	254,163	210,728	196,893
Otros	38,558	44,271	38,988	40,771	44,422	77,441	65,775	67,951	52,876	64,791

Anexo 5.

MATERIALES DIRECTOS					
		Mensual	Valor	Mensual	Anual
Denominación	Tipo de U.	Cantidad	Unitario	Valor Total	Valor Total
Harina de Trigo	Quintal	71	32.00	2.272.00	27.264.00
Ingredientes varios	kg	71	30.00	2.130.00	25.560.00
TOTAL				4.402.00	52.824.00

MANO DE OBRA DIRECTA			
Nomina	Gerente de Produc.	Empacadores	
N°	1	5	
Salario Mensual	550,00	318,00	
13°	45,83	36,50	
14°	24,33	24,33	
F.Reserv.	51,32	29,67	
Vacaciones	22,92	13,25	
A. Patronal	66,83	38,64	
N. indiv.	761,22	450,39	TOTAL
T.mensual	761,22	2.251,95	3.013,17
T. Anual	9.134,68	27.023,38	36.158,06

SERVICIOS BASICOS		
Descripción	Mensual	Anual
Luz, agua, teléfono	600,00	7.200,00
TOTAL	600,00	7.200,00

ARRIENDO		
Descripción	Mensual	Anual
Arriendo de local	300,00	3.600,00
TOTAL	300,00	3.600,00


SUELDOS DPTO. DE VENTAS				
Nomina	Supervisor de Ventas	Director de Plan. Y Logística	Vendedor	
N°	1	1	2	
Salario Mensual	750,00	690,00	292,00	
13°	62,50	57,50	24,33	
14°	24,33	24,33	24,33	
F.Reserv.	69,98	64,38	27,24	
Vacaciones	31,25	28,75	12,17	
A. Patronal	91,14	83,84	35,48	
N. indiv.	1.029,18	948,8	415,55	TOTAL
T.mensual	1.029,18	948,8	415,55	2393,53
Total Anual	12.350,20	11.385,54	9.973,32	33709,06

COMISIONES			
Descripción	Mensual	Trimestral	Anual
Comisión	100	400,00	1.600,00
TOTAL	100	400,00	1.600,00

PROPAGANDA Y PUBLICIDAD			
Descripción	Mensual	Trimestral	Anual
Prop. Televisiva	833,33	2.500,00	10.000,00
Feria o muestra internacional	1.000,00	1.000,00	-
TOTAL	1.833,33	3.500,00	10.000,00

DEPRECIACIÓN				
	Costos	% Depr.	Total Anual	T.mensual
Equipo de Computación	\$ 1.110,00	33%	366,30	30,53
Equipo de Oficina	\$ 15,00	10%	1,50	0,13
Muebles y Enseres	\$ 530,00	10%	53,00	4,42
Maquinaria	\$ 13.725,00	10%	1.372,50	114,38
Vehículo	\$ 17.000,00	20%	3.400,00	283,33
TOTAL DEPRECIACIÓN			420,80	432,78

SUELDOS DPTO. ADMINISTRATIVO						
Nomina	Gerente General	Secretaria	Contador	Conserje	Chofer	
N°	1	1	1	1	1	
Salario Mensual	1.200,00	350,00	500,00	292,00	350,00	
13°	100,00	350,00	500,00	393,00	350,00	
14°	24,33	24,33	24,33	24,33	24,33	
F.Reserv.	111,96	32,66	46,65	27,24	32,66	
Vacaciones	50	14,58	20,83	12,17	14,58	
A. Patronal	145,8	42,53	60,75	35,48	42,53	
N. indiv.	1.632,09	814,1	1.152,57	684,22	814,1	TOTAL
T.mensual	1.632,09	814,1	1.152,57	684,22	814,1	5.097,08
Total Anual	19.585,12	9.769,16	13.830,80	9.769,16	19.585,12	72.539,36

	<p>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL ÁREA DE PLANEACIÓN Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ESCOALIMENTOS S.A.</p>	<p>FECHA: Marzo 2013</p>
---	---	---------------------------------

***MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA
EL ÁREA DE PLANEACIÓN Y LOGÍSTICA
INTERNACIONAL DE LA EMPRESA
ESCOALIMENTOS S.A.***

Elaborado por:

Daniela Grefa Paredes Carolina Cruz Sanz

Aprobado por:

Gerente ESCOALIMENTOS S.A.

REQUISITOS Y TRÁMITES PARA OBTENER EL REGISTRO SANITARIO

TITULO 11

DE LAS REFORMAS AL CODIGO DE SALUD

Art. 99.- Sustitúyase el Título IV del libro II del Código de Salud por el siguiente:

TÍTULO IV

DEL REGISTRO SANITARIO

Art. 100.- Los alimentos procesados o aditivos, medicamentos en general, productos naturales procesados, drogas, insumos o dispositivos médicos, productos médicos naturales y homeopáticos unisistas, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, fabricados en el Ecuador o en el exterior, deberán contar con Registro Sanitario para su producción, almacenamiento, transportación, comercialización y consumo. El cumplimiento de esa norma será sancionado de conformidad con la ley, sin perjuicio de la responsabilidad del culpable de resarcir plenamente cualquier daño que se produjere a terceros con motivo de tal cumplimiento.

Art. 101.- El registro sanitario para alimentos procesados o aditivos, productos naturales procesados, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, o para las empresas que los produzcan, será otorgado por el Ministerio de Salud Pública, a través de las Subsecretarías y las Direcciones Provinciales que determine el reglamento correspondiente y a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez.

El Registro Sanitario para medicamentos en general, medicamentos genéricos, drogas, insumos o dispositivos médicos, productos médicos naturales y homeopáticos unisistas, se registrará por dispuesto en la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano.

Art. 102.- El Registro Sanitario será otorgado cuando se hubiese emitido previamente un informe técnico favorable, o mediante homologación conforme a lo establecido en esta ley.

El Registro Sanitario podrá también ser conferido a la empresa fabricante para sus productos, sobre la base de la aplicación de las buenas prácticas de manufactura y demás requisitos que establezca el reglamento al respecto.

Art. 103.- El informe técnico favorable para el otorgamiento del Registro Sanitario podrá ser emitido por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, universidades, escuelas politécnicas y laboratorios, públicos y privados, previamente acreditados para el efecto por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación, de conformidad con lo que establezca el reglamento al respecto.

Art. 104.- El Registro Sanitario se entenderá concedido en caso de que, existiendo el informe técnico favorable, el Ministerio de Salud Pública a través de las dependencias o subsecretarías correspondientes no hubiese otorgado el Registro Sanitario en el plazo de treinta días a partir de la recepción del informe, o no lo hubiere negado justificadamente. En este caso, el número del Registro Sanitario será el que conste en el informe del instituto o laboratorio acreditado al que deberá preceder el nombre del referido instituto o laboratorio, sin perjuicio de la facultad del Ministerio de Salud Pública para cancelar el Registro Sanitario de conformidad con la Ley.

Art. 105.- El Registro Sanitario será concedido por homologación a los alimentos procesados o aditivos, productos naturales procesados, cosméticos, productos higiénicos o perfumes y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola importados, que cuenten con certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura, otorgados por autoridad competente acreditada, de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente.

El Presidente de la República determinará mediante el reglamento que dicte para el efecto la lista de las autoridades competentes de otro Estado o de organizaciones internacionales especializadas cuyos certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura, pueden ser objeto de homologación directa conforme a este artículo.

Art. 106.- El Registro Sanitario por homologación se entenderá concedido en caso de que el Ministerio de Salud Pública no lo hubiese otorgado, o negado justificadamente, en el plazo de treinta días a partir de la recepción de la solicitud correspondiente, siempre que se trate de certificados de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura otorgados por las autoridades previstas en el respectivo reglamento. En este caso, el número de Registro Sanitario será el número o referencia del certificado de registro sanitario, de venta libre, o de buena práctica de manufactura original al que deberá preceder el nombre de la autoridad competente otorgante, sin perjuicio de la Facultad del Ministerio de Salud Pública para cancelar el Registro Sanitario de conformidad con la Ley.

Art. 107.- El Registro Sanitario tendrá una vigencia de diez años contados a partir de la fecha de su otorgamiento.

Art. 108.- El Ministerio de Salud Pública podrá cancelar el Registro Sanitario en caso de que estableciere que un producto o fabricante, según sea el caso, no cumple con los requisitos y características establecidos por la ley y normas correspondientes o que el producto pudiere, por cualquier causa, provocar perjuicios a la salud de los consumidores, siempre que las condiciones del producto no fueren imputables a circunstancias ajenas al control del titular del Registro Sanitario. En todo caso, la persona natural o jurídica responsable deberá resarcir plenamente cualquier daño que se produjere a terceros con motivo de tal incumplimiento, sin perjuicio de otras responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar.

Para este propósito, el Ministerio de Salud Pública realizará, directamente o a través de terceros debidamente acreditados, inspecciones y análisis de control de los productos sujetos a Registro Sanitario, en forma periódica o aleatoria de oficio o como consecuencia de denuncia presentada por cualquier persona, natural o jurídica, o por iniciativa de cualquier organismo o dependencia estatal, conforme al reglamento correspondiente. Las muestras necesarias podrán ser obtenidas en aduanas, en las instalaciones de producción o almacenamiento o en los canales de distribución al consumidor, incluyendo medio de transporte y lugares de exhibición y venta.

Art. 109.- En caso de cambios en la presentación, marca, o empaque u otras modificaciones similares de un producto que contare con Registro Sanitario, solamente se requerirá de un nuevo Registro Sanitario si en cambio fuere de tal naturaleza que pudiere tener efecto en la calidad y seguridad del producto o su aptitud de uso, conforme a lo que establezca el reglamento correspondiente.

Art. 110.- El otorgamiento del Registro Sanitario por parte del Ministerio de Salud Pública estará sujeto al pago de una tasa de inscripción para cubrir los costos administrativos involucrados, así como al pago de una tasa anual a favor del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez. La falta de pago oportuno podrá dar lugar a la cancelación del Registro Sanitario.

El Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, las universidades, escuelas politécnicas y laboratorios, públicos o privados, acreditados para el efecto, tendrán derecho al pago por los servicios prestados por los análisis y la emisión de los informes técnicos correspondientes.

Art. 111.- La construcción, instalación, transformación, y funcionamiento de plantas industriales procesadoras de alimentos, elaborados farmacéuticos y biológicos, de cosméticos y plaguicidas, requieren permiso previo de la autoridad de salud, que verificará que se ajusten a los requisitos establecidos y realizará el control periódico de los locales en funcionamiento. La falta de esta autorización, así como el incumplimiento de las normas de salud y normas técnicas aplicables de conformidad con lo que establezca el reglamento correspondiente, será causal para la cancelación del registro sanitario de los productos que allí fabriquen o procesaren o del registro sanitario de la empresa, según sea el caso.

TRAMITE DE OBTENCION DE REGISTRO SANITARIO DE ALIMENTOS

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DIRECCION NACIONAL DE FARMACIA Y CONTROL SANITARIO CONTROL DE ALIMENTOS

BASE LEGAL: CODIGO DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II)

REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 984 DEL 22 DE JULIO DE 1998 (Capítulos I y II, Título IV)

**PARA INSCRIPCION DE PRODUCTOS NACIONALES
CARPETA No. 1**

1. SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario (Ver anexo 1).
2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia). (Ver anexo 3).
3. CERTIFICACION OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
4. INFORMACION TECNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACION Y DESCRIPCION DEL EQUIPO UTILIZADO.
5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.
6. CERTIFICADO DE ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO: Con firma del Técnico Responsable. Original. (Obtenido en cualquier Laboratorio de Control de Alimentos, incluidos los Laboratorios de Control de Calidad del Instituto de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").
7. ESPECIFICACIONES QUIMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. (Otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del Técnico Responsable. Original.
8. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos Originales.
9. INTERPRETACION DEL CODIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable.
LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales.
CODIGO DE LOTE: Modo Simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.
10. PAGO DE LA TASA POR EL ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISION DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento. (Ver anexo 4).

1. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCION, EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE, cuando de trate de persona jurídica. Original.

2. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO ENVASADO EN SU PRESENTACION FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO, LOTE. (Para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

**PARA INSCRIPCION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE FABRICACION EXTRANJERA:
CARPETA No. 1**

1. SOLICITUD dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario, (Ver anexo 2).
2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO del local de almacenamiento de los productos: Actualizado y

otorgado por la Autoridad de Salud competente (Original a ser devuelto y una copia).

3. CERTIFICACION OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para almacenar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la autoridad de salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).

4. INFORMACION TECNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACION Y DESCRIPCION DEL EQUIPO UTILIZADO, con firma del Técnico Responsable de la empresa extranjera.

5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.

6. ESPECIFICACIONES QUIMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE. Con firma del Técnico Responsable. Original.

7. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO: Dos originales.

8. INTERPRETACION DEL CODIGO DE LOTE: Con firma del Técnico Responsable.
LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales.
CODIGO DE LOTE: Modo simbólico acordado por el fabricante para identificar un lote.
PAGO DE LA TASA POR EL ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISION DEL REGISTRO SANITARIO: Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento.

9. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCION, EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO, cuando se trate de persona jurídica.

Original.

1. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO ENVASADO EN SU PRESENTACION FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO LOTE. (Para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

ADEMAS DE LOS REQUISITOS SEÑALADOS ANTERIORMENTE, ADJUNTAR:

1. CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO: O su equivalente en el país de origen.

2. CERTIFICADO DE LIBRE VENTA: Otorgado por la Autoridad competente en el país de origen. Original.

3. CERTIFICADO DE ANALISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL LOTE DEL PRODUCTO QUE ESTA SOMETIDO AL TRAMITE: Expedido por un Laboratorio Oficial del país de origen y vigente por seis meses. Original.

4. AUTORIZACION LEGAL DEL FABRICANTE EXTRANJERO AL REPRESENTANTE NACIONAL para tramitar el Registro Sanitario.

TODO CERTIFICADO EMITIDO EN EL EXTERIOR DEBERA SER LEGALIZADO POR EL CONSUL DEL ECUADOR EN EL PAIS DE ORIGEN Y LA CANCELLERIA SI EL CASO LO REQUIERE:

Los mismos deberán ser traducidos al idioma castellano.

CARPETAS No. 2 y No. 3

TANTO PARA PRODUCTOS NACIONALES COMO PARA PRODUCTOS DE FABRICACION EXTRANJERA:

Ingresar, cada una, con una copia de los siguientes documentos:

1. Solicitud
2. Fórmula cuali-cuantitativa
3. Permiso de Funcionamiento
4. Certificación otorgada por la Autoridad de Salud competente
5. Interpretación del código de lote
6. Certificado de análisis de control de calidad del lote del producto en trámite
7. Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado
8. Proyecto de rótulo o etiqueta

PARA PRODUCTOS EXTRANJEROS: A más de los documentos señalados anteriormente, copias de:

9. Certificado de Registro Sanitario o su equivalente
 1. Certificado de libre venta
 2. Certificado de análisis de control de calidad
 3. Autorización legal del fabricante extranjero al Representante Nacional.

REINSCRIPCION DE PRODUCTOS NACIONALES Y EXTRANJEROS

PARA LA REINSCRIPCION DE PRODUCTOS, TANTO NACIONALES COMO EXTRANJEROS: Además de los documentos señalados anteriormente adjuntar, original del registro sanitario o copia certificada, pago de la tasa anual de mantenimiento del registro sanitario y etiquetas originales.

INSTRUCTIVO GENERAL

1. Los datos de la solicitud deben concordar con los de los rótulos o etiquetas y con los documentos adjuntos.
2. El rótulo o etiqueta de los productos que solicitan inscripción puede o no estar impresa (pero deben presentar facsímil).
3. El rótulo o etiqueta llevará los siguientes datos, (Norma Técnica INEN 1334):
 - a. Nombre del producto
 - b. Marca Comercial
 - c. Identificación del lote
 - d. Razón Social de la Empresa
 - e. Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional
 - f. Indicar si se trata de un alimento artificial
 - g. Número de Registro Sanitario
 - h. Fecha de elaboración
 - i. Tiempo máximo de consumo
 - j. Lista de Ingredientes
 - k. Forma de conservación
 - l. Precio de venta al público, P.V.P.
 - m. Ciudad y país de origen
4. Cuando un producto alimenticio durante el trámite para la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario fuere objetado, el fabricante deberá hacer una reconsideración en un lapso no mayor de tres meses, debiendo dar cumplimiento a las observaciones emitidas en el informe de objeción.
 1. En caso de productos rechazados por análisis, el fabricante deberá remitir nuevas muestras, adjuntando el valor de la tasa correspondiente.
 2. El Registro Sanitario tendrá una vigencia de siete (7) años, contados a partir de la fecha de su expedición.
Vencida la vigencia podrá renovarse por períodos iguales en los términos establecidos en el Código de la Salud y en el Reglamento de Alimentos.

3. Los alimentos registrados para mantener la vigencia de sus registros deberán pagar anualmente la tasa fijada para tal objeto. El pago deberá efectuarse hasta el 31 de marzo de cada año.

4. La persona responsable de todo alimento inscrito en el Registro Sanitario que lo retire del mercado deberá comunicar a la Dirección General de Salud.

5. No se permitirá la comercialización de un producto alimenticio con la leyenda "REGISTRO SANITARIO EN TRAMITE".

LA DOCUMENTACION Y MUESTRAS DEBEN SER PRESENTADAS EN EL INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE "LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ".

INSTITUTO DE HIGIENE-QUITO: Iquique 2045 y Yaguachi.- Teléfonos: (593-2) 568041-565858 Fax: (593-2) 552715

INSTITUTO DE HIGIENE-GUAYAQUIL: Julián Coronel 905 y Esmeraldas.- Teléfono: (593-4) 281540 Fax: (593-4) 293189

ANEXO 1

MODELO DE SOLICITUD PARA PRODUCTOS NACIONALES: (Original y una copia), individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario y deberá contener la siguiente información:

Señor:
DIRECTOR GENERAL DE SALUD
Presente.

De conformidad con el artículo 100 del Código de la Salud, solicito a usted la inscripción (o reinscripción) del siguiente producto:

NOMBRE COMPLETO DEL PRODUCTO:

Específico:.....

Comercial:.....

LOTE: FECHA DE ELABORACION:

TIEMPO MAXIMO DE CONSUMO: FECHA DE VENCIMIENTO:.....

FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Ingredientes en orden decreciente de propiedades usadas, incluyendo aditivos (En caso de productos nacionales debe declarar el número de Registro Sanitario), expresados en unidades del Sistema Internacional, relacionado a 100 g. ó 100 ml.

CONDICIONES DE CONSERVACION:

FORMAS DE PRESENTACION:

ENVASE:MATERIAL DEL ENVASE:

(Interno, inmediato y/o externo)

CONTENIDO (En unidades del Sistema Internacional, de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas).

FABRICANTE:

Nombre (Persona natural o jurídica):

Ciudad:Calle:..... No.:..... Tel./Fax:.....

SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO (Puede ser el mismo fabricante):

Nombre (Persona natural o jurídica):

Dirección.- Calle:.....No.:Tel./Fax:

- a. GERENTE GENERAL O (f) REPRESENTANTE TECNICO:
REPRESENTANTE LEGAL QUIMICO FARMACEUTICO,
BIOQUIMICO FARMACEUTICO O
INGENIERO EN ALIMENTOS
CON No. REGISTRO EN EL M.S.P.
(f) ABOGADO
No. Matrícula

ANEXO 2

MODELO DE SOLICITUD PARA PRODUCTOS EXTRANJEROS: (Original y una copia), individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario), expresados en unidades del Sistema Internacional y deberá contener la siguiente información:

Señor:
DIRECTOR GENERAL DE SALUD
Presente.

De conformidad con el artículo 100 del Código de la Salud, solicito a usted la inscripción (o reinscripción) del siguiente producto:

NOMBRE COMPLETO DEL PRODUCTO:

Específico:

Comercial:

LOTE: FECHA DE ELABORACION:

TIEMPO MAXIMO DE CONSUMO: FECHA DE VENCIMIENTO:

FORMULA CUALI-CUANTITATIVA: Ingredientes en orden decreciente de propiedades usadas, incluyendo aditivos (En caso de productos nacionales debe declarar el número de Registro Sanitario), expresados en unidades del Sistema Internacional, relacionado a 100 g. ó 100 ml.

CONDICIONES DE CONSERVACION:

FORMAS DE PRESENTACION:

ENVASE: MATERIAL DEL ENVASE:

(Interno, inmediato y/o externo)

CONTENIDO (En unidades del Sistema Internacional, de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas).

FABRICANTE:

Nombre (Persona natural o jurídica):

Ciudad: País de origen:

Calle: No.: Tel./Fax:

SOLICITANTE DEL REGISTRO SANITARIO O REPRESENTANTE EN EL ECUADOR:

Nombre (Persona natural o jurídica):

Dirección.- Ciudad:

Calle: No.: Tel./Fax:

1. GERENTE GENERAL O (f) REPRESENTANTE TECNICO:
REPRESENTANTE LEGAL QUIMICO FARMACEUTICO,
BIOQUIMICO FARMACEUTICO O
INGENIERO EN ALIMENTOS
CON No. REGISTRO EN EL M.S.P.
ABOGADO
No. Matrícula"

Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	<u>Certificado fitosanitario</u> : para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	<u>Certificado de residualidad de plaguicidas</u> : para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	<u>Certificado zoonosanitario</u> : para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud</u> : para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado ictosanitario</u> : para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario</u> : para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea.
Registro sanitario Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. Certificado de elegibilidad de cuotas Para exportar azúcar a Estados Unidos Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MICIP	Certificado de libre venta en el país Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico. Trámite en el Ministerio de Salud Pública Factura o visa consular Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal, Nigeria.

FORMULARIO DE SOLICITUD

Fecha: _____

A. Datos del Suscriptor del Certificado

Nombres y Apellidos*: _____

No. Cédula / No. Pasaporte*: _____ Nacionalidad*: _____

Email*: _____

¿Ya tiene un certificado a su nombre con Security data?: si no

B. Tipo de Certificado* (favor marcar solo B.1.1. o B.1.2.)

B.1.1. PERSONA NATURAL. Ingresar los datos de la planilla o los que constan en el RUC:

Persona Natural

Dirección*: _____

País*: _____ Provincia*: _____ Ciudad*: _____

Teléfono*: _____ FAX: _____ Celular: _____

RUC: _____ ¿TIENE RUP?*: si no

B.1.2. REPRESENTANTE LEGAL, MIEMBRO DE EMPRESA o FUNCIONARIO PÚBLICO Ingresar los datos de la Empresa/Institución:

Representante Legal Miembro de Empresa Funcionario público

Razón Social (tal como consta en el ruc)*: _____

Dirección*: _____

Provincia*: _____ Ciudad*: _____

Nombre del Representante Legal*: _____

Teléfono*: _____ Cargo que Desempeña el Suscriptor*: _____

RUC*: _____ ¿TIENE RUP?*: si no

C. Tiempo de validez del certificado (por defecto 2 años)*

a. Por defecto 2 años b. OTRO (especificar): _____

D. Uso del Certificado*

a. ECUAPASS (ADUANA) b. PETROAMAZONAS
 c. OAS d. SUPER. DE COMPAÑIAS
 e. FACTURACIÓN ELECTRÓNICA f. OTRO (especificar): _____

E. Token*

a. Token Security Data (si es la primera vez que va a adquirir un token)
 b. Token Pago (si ya tiene un token anterior - ver módulos)
 c. Sin Token (para firma manuscrita de facturas, mails o documentos)

BORRAR EL FORMULARIO

*campos obligatorios

El solicitante declara que voluntaria y libremente acepta todos los términos y condiciones expresados en este documento, en la DPC y en la Política de Confidencialidad del certificado solicitado, los cuales ha leído detenidamente y no alberga duda alguna. En prueba de conformidad firma el documento.

FIRMA DEL SUSCRIPTOR

Powered by



La Concepción - Río Palora OE2-37 Av. Amazonas - Telf: (593-2) 2438 911 Fax: (593-2) 2250 271
www.securitydata.net.ec- 1800-FIRMAS
Quito-Ecuador

ACLARACIONES

OBLIGACIONES DEL SUSCRIPTOR

- Proteger y conservar con el mayor de los cuidados el Dispositivo, información y/o claves que se entreguen o emitan en relación con el certificado de Firma Electrónica
- Responder por el uso del Certificado de Firma Electrónica y de las consecuencias que se deriven de su utilización

RECOMENDACIONES. - Por seguridad El Suscriptor debe tener en cuenta estas recomendaciones:

- El Certificado de firma electrónica es personal e intransferible,
- No debe permitir el uso del certificado a ningún tercero,
- Debe memorizar el PASSWORD o Clave,
- No debe permitir que otras personas conozcan el PASSWORD o Clave;
- Si olvida o pierde el control de su PASSWORD o Clave, solicite INMEDIATAMENTE a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. la revocación del certificado.
- IMPORTANTE: NO OLVIDE SU PASSWORD o Clave, SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. no almacena ni asigna el PASSWORD o Clave, por tanto su olvido implica la revocación del certificado de firma electrónica asociado y la emisión de un nuevo certificado de firma electrónica cuyos cargos serán de cuenta de El Suscriptor.

DATOS DEL FORMULARIO

- **Razón Social:** Es el nombre y firma por los cuales es conocida una compañía de forma colectiva, comanditaria o anónima.
- **Institución Pública:** Es el conjunto de organizaciones públicas que realizan la función administrativa y de gestión del Estado y de otros entes públicos con personalidad jurídica, ya sean de ámbito regional o local.
- **Tipos de Certificados de Firma electrónica:**
 - **Certificados Persona Natural:** Son certificados reconocidos de persona física que identifican al suscriptor como una persona natural pudiendo ser usado este certificado para temas tributarios, legales y personales.
 - **Certificados Miembro de Empresa:** Son certificados reconocidos de persona física que identifican al suscriptor como Corporación y al firmante como vinculado a esa corporación, ya sea como empleado, asociado, colaborador, cliente o proveedor.
 - **Certificados Funcionario Representante Legal:** Son certificados reconocidos de persona física que identifican al suscriptor como una corporación y al firmante como representante legal de dicha corporación.
- **Tiempo de validez del certificado:** Por defecto son 2 años, se puede solicitar certificados con mayor validez siempre y cuando los documentos tengan validez por el tiempo solicitado. Aplicarán otros costos.
- **Modelos de tokens soportados**
 - Epass 3003, Biopass 3000
 - SafenetKey2032, iKey4000
- **FAVOR LLENAR TODOS LOS CAMPOS CON ASTERISCO (*), CASO CONTRARIO NO SE ACEPTARÁ LA SOLICITUD**
- **NO SE ACEPTARÁN SOLICITUDES CON TACHONES, REMIENDOS, FIRMAS COPIADAS EN COMPUTADOR, SIN FECHA O CUALQUIER OTRO ERROR**

Powered by



La Concepción - Río Palora OE2-37 Av. Amazonas - Telf: (593-2) 2438 911 Fax: (593-2) 2250 271
www.securitydata.net.ec - 1800-FIRMAS
Quito-Ecuador

CONTRATO DE CERTIFICADO DE FIRMA ELECTRÓNICA.

COMPARECIENTES.- Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. como Entidad de Certificación de Información, representado por Roosevelt Arévalo por una parte; y, por otra El/la señor/a:

Persona Natural:			
Nombres:	Ci:	RUC:	

Representante Legal:			
Nombres:	Ci:	RUC-EMPRESA:	
CARGO:	RAZON SOCIAL:		

Miembro de Empresa:			
Nombres:	Ci:	RUC-EMPRESA:	
CARGO:	RAZON SOCIAL:		

Funcionario Público			
Nombres:	Ci:	RUC-INSTITU.	
CARGO:	INSTITUCIÓN:		

verificado que sus datos y descripción corresponde con dicho nombre, así como, en suficiente apariencia con su imagen, por sus propios derechos, o en representación de una entidad a quien en adelante se denominará El Suscriptor, conforme los documentos habilitantes legalmente conferidos que se adjuntan convienen en celebrar el presente Contrato, al tenor de las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-

- Mediante Ley No. 67, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 377 de 17 de abril del 2002 se expidió la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.
- Con Decreto No. 3496 publicado en el Registro Oficial 735 de 31 de diciembre de 2002, se expidió el Reglamento General a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, el mismo que fue reformado mediante Decreto Ejecutivo 1336 de 29 de septiembre de 2008, constante en el Registro Oficial No. 440 de 6 de octubre de 2008.
- El artículo 37 de la Ley de Comercio Electrónico dispone, que el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) es el organismo de autorización, regulación y registro de las Entidades de Certificación Acreditadas
- El segundo artículo innumerado agregado por el artículo 4 del Decreto Ejecutivo No.1336 a continuación del artículo 17 del Reglamento General a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, dispone que la Acreditación como Entidad de Certificación de Información y Servicios Relacionados, consistirá en un acto administrativo emitido por el CONATEL, a través de una resolución que será inscrita en el Registro Público Nacional de Entidades de Certificación de Información y Servicios Relacionados Acreditadas y Terceros Vinculados.
- El CONATEL mediante Resolución No. 481-20-CONATEL-2008 de 8 de octubre de 2008, aprobó la petición de Acreditación de Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. como Entidad de Certificación de Información y Servicios Relacionados, para lo cual la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL) suscribió el respectivo acto administrativo.

CLÁUSULA SEGUNDA: DEFINICIONES.- Las definiciones utilizadas en el presente contrato constan en la Declaración de Prácticas de Certificación (DPC) de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. y, en las Políticas de Certificados (PC) del certificado digital que solicita.

CLÁUSULA TERCERA: OBJETO.- El presente contrato tiene por objeto la prestación de los servicios de certificación de Información y servicios relacionados, contempla la emisión, suspensión, revocación y renovación de Certificados de Firma Electrónica. Así mismo tiene por objeto garantizar la prestación permanente, confidencial, oportuna y segura del servicio de certificación de información.

CLÁUSULA CUARTA: NIVELES DE FIRMA.- El nivel del certificado que se emite es el de certificado de firma electrónica que servirá para todo propósito dentro de sus límites de uso, según se describe en la Declaración de Prácticas de Certificación y en las Políticas de Certificados.

CLÁUSULA QUINTA: CONDICIONES DEL SERVICIO.-

- 5.1.- **Emisión de Certificados de firma electrónica.-** La emisión de Certificados, se realizará en días y horas laborables;
- 5.2.- **Soporte.-** Servicio que presta SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. para atención al cliente consistente en: soporte telefónico, soporte mediante correo electrónico; a través de su página Web <https://www.securitydata.net.ec>; o, presencial en las oficinas de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A., sobre inquietudes relacionadas con el proceso de certificación electrónica en lo que se refiere a certificados de firma y hardware o software relacionado; Security Data no brinda soporte sobre software o hardware de terceros; y,
- 5.3.- **Listas de Certificados Revocados - CRL.-** Estarán disponibles las veinte y cuatro horas del día, durante los trescientos sesenta y cinco días del año, en el sitio web de Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. <https://www.securitydata.net.ec/cr> Estas Listas serán actualizadas en forma permanente por la SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A..

CLÁUSULA SEXTA: TARIFAS Y FORMA DE PAGO.- Las tarifas por los servicios de certificación de información son aquellas establecidas por Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. y que se publican actualizadas en la página Web de la Entidad de Certificación de Información de Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A.: <https://www.securitydata.net.ec>

El pago se realizará mediante transferencia bancaria a través del Sistema Nacional de Pagos, a la cuenta destinada para el efecto; en efectivo; tarjeta de crédito, o mediante cheque certificado a la orden de Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A..

CLÁUSULA SÉPTIMA: OBLIGACIONES DEL SUSCRIPTOR.- Son obligaciones del Suscriptor:

- 7.1. Cumplir en todo momento con las normas y regulaciones emitidas por SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.;
- 7.2. Comunicar a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. cualquier modificación o variación de los datos que se aportaron para obtener el Certificado de Firma Electrónica;
- 7.3. Verificar, a través de la Lista de Certificados Revocados, el estado de los Certificados de firma electrónicos y la validez de las firmas electrónicas emitidas por SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.;
- 7.4. Proteger y conservar con el mayor de los cuidados el Dispositivo, información y/o claves que se entreguen o emitan en relación con el certificado de Firma Electrónica;
- 7.5. Solicitar a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. de forma personal y/o escrita, en caso de olvido de clave, una nueva clave de protección del Certificado de Firma Electrónica;
- 7.6. Responder por el uso del Certificado de Firma Electrónica y de las consecuencias que se deriven de su utilización; y,
- 7.7. Las demás contempladas en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y, su Reglamento.

CLÁUSULA OCTAVA: OBLIGACIONES DE SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.-

Son obligaciones de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.:

- 8.1.- Garantizar la prestación permanente, inmediata, confidencial, oportuna y segura del servicio de certificación de información bajo los dispositivos, claves y/o información relacionada con el certificado de firma electrónica;
- 8.2.- Mantener sistemas de respaldo de la información relativa a los certificados;
- 8.3.- Proceder de forma inmediata a la suspensión o revocatoria de certificados electrónicos previo mandato del Superintendente de Telecomunicaciones, en los casos que se especifiquen en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas Mensajes de Datos;
- 8.4.- Mantener una publicación del estado de los certificados electrónicos emitidos;
- 8.5.- Las demás contempladas en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos y, su Reglamento.

CLAUSULA NOVENA: RESPONSABILIDADES DE SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.- SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. será responsable hasta de la culpa leve y responderá por los daños y perjuicios que cause a cualquier persona natural o jurídica, en el ejercicio de su actividad, cuando incumpla las obligaciones que le impone la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos o actúe con negligencia, sin perjuicio de las sanciones previstas en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. Será también responsable por el uso indebido del certificado de firma electrónica acreditado, cuando no haya consignado en dichos certificados, de forma clara, el límite de su uso y el importe de las transacciones válidas que pueda realizar. No será responsabilidad de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. el eventual daño o perjuicio causado por un evento de caso fortuito o fuerza mayor en los términos establecidos en el artículo 30 de la Codificación del Código Civil.

CLÁUSULA DÉCIMA: GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD.- De conformidad con lo dispuesto en el apartado h) del artículo 30 de la Ley No. 67, SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. cuenta con una garantía de responsabilidad para asegurar a los usuarios el pago de los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento de sus obligaciones.

En caso de producirse algún evento de esta naturaleza, la SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. es responsable hasta por la culpa leve, en este evento, la indemnización será de hasta el 100% de la tarifa (precio) del Certificado de Firma Electrónica emitido y pagado por el Suscriptor.

El procedimiento de ejecución de la Garantía de Responsabilidad, conforme lo previsto en el Reglamento General a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, se efectuará de la siguiente forma: Cuando el Suscriptor considere que ha existido incumplimiento en la prestación del servicio que le haya ocasionado daños y perjuicios, este podrá presentar a la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, hasta en el término de 15 días contados desde que se produjo el incumplimiento, una solicitud motivada a fin de que ésta:

- a) Al amparo de lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley No. 67, ponga en conocimiento de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. el reclamo formulado y solicite que dentro del término perentorio de 3 días, presente sus descargos o en su defecto reconozca el incumplimiento; y,
- b) Vencido el término señalado en el numeral anterior, la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones con o sin la presentación de los descargos respectivos por parte de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A., dentro del término de cinco días, resolverá sobre la procedencia del reclamo formulado por el Suscriptor, el que de ser estimado total o parcialmente dará lugar a que disponga a la compañía aseguradora la ejecución parcial de la garantía de responsabilidad civil por el monto de los daños y perjuicios causados, los que no podrán reconocerse por un valor superior al establecido en la presente cláusula.

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA: EXCLUSIÓN DE RESPONSABILIDAD.- SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. no será responsable por:

- 1) Daños y perjuicios cuando El Suscriptor excede los límites de uso indicados en el Certificado de Firma Electrónica y en el presente contrato;
- 2) Ninguna obligación, texto y/o en general de todo o parte del contenido de los mensajes de datos vinculados con el certificado que se emita en base a este contrato; tampoco siendo responsable de las consecuencias que se generen por todo o parte del contenido de los señalados mensajes de datos; y,
- 3) Las interrupciones o demoras en el servicio, ocasionadas por eventos de fuerza mayor o caso fortuito u otras circunstancias que no sean imputables a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA: SUSPENSIÓN.- Se suspenderán los Certificados de Firma Electrónica en los siguientes casos:

1. Por disposición del Consejo Nacional de Telecomunicaciones, de conformidad con lo previsto en la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos;
2. Si SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. comprueba falsedad en los datos consignados por El Suscriptor del certificado; o,
3. Por incumplimiento de los términos y condiciones del presente contrato, en especial la que hace relación al pago de la retribución de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.

CLAUSULA DÉCIMO TERCERA: REVOCACIÓN.- La revocación de los Certificados de Firma Electrónica se realizará según los procedimientos descritos en Declaración de Prácticas de Certificación y en las Políticas de Certificados.

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA: PROTECCIÓN DE INFORMACIÓN.- SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. garantiza la protección de los datos personales obtenidos en función de sus actividades, de conformidad con lo establecido en el artículo 9 de la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA: TERMINACIÓN.- Serán causales de terminación del contrato de prestación de servicios de Certificación de Información las siguientes:

- 1) La terminación del plazo de vigencia del certificado de firma electrónica;
- 2) La declaración unilateral de alguna de las partes contratantes con al menos 15 días de antelación, la cual deberá ser comunicada por escrito a la dirección informada por cada una de las partes en la Cláusula Vigésimo Primera de este instrumento legal;
- 3) Fallecimiento o incapacidad del Suscriptor;
- 4) Por causa judicialmente declarada; y,
- 5) Por revocación del Certificado de firma electrónica.

CLÁUSULA DÉCIMO SEXTA: RECOMENDACIONES.- Por seguridad El Suscriptor debe tener en cuenta estas recomendaciones:

- a) El Certificado de firma electrónica es personal e intransferible;
- b) No debe permitir el uso del certificado a ningún tercero;
- c) Debe memorizar el PASSWORD o Clave;
- d) No debe permitir que otras personas conozcan el PASSWORD o Clave; y,
- e) Si olvida o pierde el control de su PASSWORD o Clave, solicite INMEDIATAMENTE a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. la revocación del certificado.

IMPORTANTE: NO OLVIDE SU PASSWORD o Clave, SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. no almacena ni asigna el PASSWORD o Clave, por tanto su olvido implica la revocación del certificado de firma electrónica asociado y la emisión de un nuevo certificado de firma electrónica cuyos cargos serán de cuenta de El Suscriptor.

CLÁUSULA DÉCIMO SÉPTIMA: VIGENCIA.- El Certificado de Firma Electrónica y por ende este contrato tendrá una vigencia de DOS años, contados a partir de la fecha de emisión del mismo, y podrá ser renovado por igual período, previa solicitud de su titular con al menos treinta días de anticipación a su vencimiento y el respectivo pago por dicha renovación. En ningún caso y bajo ninguna circunstancia, se podrá renovar un certificado y por ende este contrato más de dos veces consecutivas, es decir, que no pueden existir más de una emisión y dos renovaciones. Transcurrido ese período se tendrá necesariamente que solicitar la emisión de un nuevo certificado y por tanto este contrato terminará.

En el caso de pérdida del Dispositivo, clave, etc. durante dos ó más ocasiones durante la vigencia de este contrato, SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. podrá dar por terminado este contrato y por ende el Suscriptor deberá solicitar un nuevo Certificado de Firma Electrónica.

CLÁUSULA DÉCIMO OCTAVA: JURISDICCIÓN.- Las diferencias que se presenten entre las partes con ocasión de la interpretación o ejecución de este contrato serán resueltas mediante arbitraje administrado por el Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

La legislación aplicable a este contrato es la ecuatoriana.

CLÁUSULA DÉCIMO NOVENA.- AUTORIZACIÓN.- El Suscriptor autoriza a SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. a:

- 1) Conservar y hacer uso de toda la documentación o demás información que se le ha entregado con la solicitud o que le entregue en el futuro, independientemente de la aceptación o rechazo de la misma. En especial la solicitud que ha presentado el Suscriptor y los documentos anexos a esta.
- 2) Verificar toda la información entregada a través de los medios que se estime pertinentes.

CLÁUSULA VIGÉSIMA.- DECLARACIÓN.- El Suscriptor, por el presente instrumento, declara que recibe un certificado de firma electrónica y/o un dispositivo token para su almacenamiento o software para su utilización, a su entera satisfacción, y se compromete a dar estricto cumplimiento a las obligaciones y recomendaciones previstas en el presente contrato y a cuidar este hardware y/o software con sumo cuidado.

El Suscriptor declara, además, haber recibido toda la información necesaria sobre los certificados que expide SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A., su nivel de confiabilidad, los límites de responsabilidad, y las obligaciones que asume como Suscriptor del servicio de certificación de información. Así también, manifiesta que conoce y ha leído las Declaraciones de Prácticas de Certificación y demás normas emitidas por la SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A., que se encuentran disponibles en la página web <https://www.securitydata.net.ec> Entidad de Certificación.

CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMERA.- DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIONES.- Para efecto de notificaciones, el suscriptor será notificado de acuerdo a la información que nos proporcione en el formulario de solicitud.

(fecha de emisión)

SECURITY DATA SEGURIDAD EN
DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A.

EL SUScriptor



ACUERDO INTERMINISTERIAL No. 2011-1585
LOS MINISTERIOS DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD
Y DE FINANZAS

CONSIDERANDO:

Que en sesión de 28 de febrero de 2011, el Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, aprobó el informe técnico - económico No. 2011-147 de 11 de febrero de 2011; y,

En ejercicio de las facultades establecidas en el Art. 13 de la Ley de Fomento Artesanal, publicada en el Registro Oficial No. 446 de 29 de mayo de 1986, el Acuerdo Ministerial No. 283, de 22 de septiembre de 1994 y el Acuerdo Ministerial No. 09-416 de 17 de noviembre de 2009.

ACUERDAN:

Artículo Único.- Conceder los beneficios vigentes de los Artículos 9, 11, 22 y Artículo 25 de las Disposiciones Generales, de la Ley de Fomento Artesanal, a: **CUEVA ARROYO NELLY MARIA OVIDIA**, con Cédula de Ciudadanía No. 170292920-7 quien ejerce personalmente la actividad de **Panadería** en el taller de su propiedad, denominado **ESCOALIMENTOS**, ubicado en: Los Rios N91 y Oriente, en la parroquia **SAN BLAS** del cantón **QUITO**, provincia de **PICHINCHA**.

REGÍSTRESE y COMUNÍQUESE.-

Dado en Quito, Distrito Metropolitano, 9 de marzo de 2011


Dr. Fernando Landázuri
DELEGADO DEL MINISTERIO DE
INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD


SECRETARIA


Econ. Wilson Torres
DELEGADO DEL MINISTERIO DE
FINANZAS





**REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA**

SOLICITUD No. 017484 INHQJAN

**SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ"**

CERTIFICACION DE REGISTRO SANITARIO: 07947 INHQJAN 0407

ENSCRIPCION DE ALIMENTOS PROCESADOS: NACIONALES

El Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" certifica que:

Producto denominado: BOCADITOS
 Marca: " ROLLITOS "
 Elaborado por: ESCOALIMENTOS
 Origen del Fabricante: QUITO - ECUADOR
 Solicitante: ESCOALIMENTOS
 Tipo: CEREALES Y DERIVADOS
 Envase: FUNDA DE POLIPROPILENO BIORIENTADO TRANSPARENTE DE 25 g, 60 g, 200 g
 Tiempo máximo de consumo: 60 DIAS
 Forma de conservación: MANTENER EN LUGAR FRESCO Y SECO
 Composición declarada:

	%
Harina de trigo fortificada*	50,000
Margarina	23,130
Agua	15,000
Aceite vegetal	4,000
Azúcar	3,780
Levadura	2,440
Sal	1,650
Total	100,000

Micro nutrientes:	
Hierro	45.3 ppm.
Tiamina (B1)	3.3 ppm.
Riboflavina (B2)	5.72 ppm.
Ácido fólico	0.49 ppm.
Niacina	30.19 ppm.

HISTORICO

Primera Reinscripción EMISION DE NUEVO CERTIFICADO POR REINSCRIPCION DEL PRODUCTO

Quito, 22 de marzo del 2012
 Vigente hasta: 22.03.2017


 DIRECTOR (A) DEL INHMT "LIP".