



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TESIS PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

AUTORA: HERRERA ARAUJO, SASKYA MAITE

**TEMA: “CREACIÓN DE UN PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE ASESORÍA
EN PROCESOS ADUANEROS E INCUBACIÓN DE NUEVAS IDEAS PARA
GENERAR NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN EN LA UNIVERSIDAD DE
LAS FUERZAS ARMADAS ESPE - HÉROES DEL CENEP, PARA LOS
MIGRANTES ACOGIDOS AL PLAN BIENVENIDOS/AS A CASA”**

DIRECTOR: EC. CANGUI, PATRICIO

CODIRECTOR: ING. REALPE, EDY

QUITO, SEPTIEMBRE 2015

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ec. Cangui Patricio e Ing. Realpe Edy

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “*Creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE - Héroes del Cenepa, para los migrantes acogidos al Plan Bienvenidos/as a Casa*” realizado por Herrera Araujo Saskya Maite, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Herrera Araujo Saskya Maite que lo entreguen al Ing. Fabián Guayasamín, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, Septiembre de 2015



Ec. Cangui Patricio
DIRECTOR



Ing. Realpe Edy
CODIRECTOR

CERTIFICADO

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

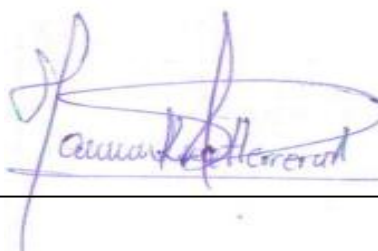
Herrera Araujo Saskya Maite

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “*Creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la universidad de las fuerzas armadas ESPE - Héroes del Cenepa, para los migrantes acogidos al Plan Bienvenidos/as a Casa*”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan en el presente trabajo, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, Septiembre de 2015



Herrera Araujo Saskya Maite

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Herrera A. Saskya M.

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE la publicación, en el repositorio digital de la Institución el trabajo titulado *“Creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la universidad de las fuerzas armadas ESPE - Héroes del Cenepa, para los migrantes acogidos al Plan Bienvenidos/as a Casa”*, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, Septiembre de 2015



Herrera Araujo Saskya Maite

DEDICATORIA

A Dios, por darme la dicha de alcanzar un logro más en mi vida junto de la mano de personas que dedicaron tiempo y empeño a este proyecto.

A mis padres, por el apoyo constante e incondicional en cada etapa de mi vida y en cada paso logrado a lo largo de mi trayectoria universitaria.

A mi hermana, que con su cándida dulzura me ha brindado su luz angelical para lograr el desarrollo de este proyecto con esmero y esfuerzo.

AGRADECIMIENTO

A todas aquellas personas que me brindaron apoyo en especial a mi querido compañero Cristian Pozo por su tiempo y apoyo a lo largo de este proyecto.

A mis queridos Director y Codirector, por el esfuerzo y exigencia reflejados en los frutos alcanzados de este proyecto un infinito gracias por su ardua labor.

INDICE

Certificado	II
Declaración De Responsabilidad	III
Autorización	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VI
Indice.....	VII
Indice De Tablas.....	XIV
Indice Cuadros	XVI
Indice De Gráficos.....	XVII
Indice De Figuras	XIX
Resumen.....	XX
Abstract	XXI
CAPÍTULO I.....	1
GENERALIDADES DEL PLAN BIENVENIDOS A CASA.....	1
1.1. INTRODUCCIÓN	1
1.2. GENERALIDADES DEL PLAN BIENVENIDOS A CASA.....	2
1.2.1. Información General	2
1.2.2. Facilidades.....	2
1.2.3. Convenio De Cooperación Interinstitucional Entre El Viceministerio De Movilidad Humana Y El, Servicio Nacional De Aduana Del Ecuador.....	3
1.2.4. Plan Nacional De Retorno Voluntario Digno Y Sostenible	3
1.3. NORMAS QUE REGULAN LA IMPORTACIÓN DE “MENAJE DE CASA Y EQUIPO DE TRABAJO”	4
1.3.1. Beneficio Por Núcleo Familiar.....	13
1.3.2. Límites Y Condiciones Del Régimen.....	14

1.3.3. Obligaciones Tributarias	20
1.4. IMPORTACIÓN DE MENAJE DE CASA POR COURIER	21
1.4.1. Procedimiento	21
1.4.1.1. Formulario De Importación	21
1.4.1.2. Reconocimiento Previo	22
1.4.1.3. Determinación De Los Límites En La Verificación Física.....	23
1.4.1.4. Declaración Juramentada	23
1.4.1.5. Embalaje E Identificación De Los Bienes.....	24
1.5. IMPORTACIÓN DE EQUIPO DE TRABAJO	24
1.6. AUXILIO DE LA DIRECCIÓN DE ATENCIÓN AL USUARIO.....	26
1.7. NORMAS GENERALES	26
1.7.1. Embarques Parciales	26
1.7.2. Embarques Conjuntos	27
1.7.3. Matrícula Vehicular	27
1.7.4. Valoración Del Vehículo.....	27
1.7.5. Transferencia De Dominio	28
1.7.6. Tiempo De Residencia Y Transferencia De Dominio.....	29
1.7.7. Normativa Y Tributos Aplicables	29
1.7.8. Controversias Relativas Al Ánimo De Residencia En El Ecuador	30
1.8. DEFINICIONES PARA EL MARCO SANCIONATORIO	30
1.8.1. Uso Indebido.....	30
1.8.2. Uso Indebido Y Núcleo Familiar.....	31
1.8.3. Procedimiento	33
1.8.4. Exención Para El Miembro Del Núcleo Familiar Por Arribar ..	34
1.8.5. Transferencia A Personas Jurídicas	34
1.9. COSTOS APROXIMADOS DE SERVICIOS Y TRASLADOS	35
1.9.1. Costos Necesarios En La Importación.....	35
Capítulo II.....	38
Estudio De Mercado.....	38

2.1. INTRODUCCION	38
2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	38
2.3. OBJETIVOS	39
2.3.1. Objetivo General	39
2.3.2. Objetivos Específicos.....	39
2.4. MAPA DE ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE ASESORÍA EN PROCESOS ADUANEROS E INCUBACIÓN DE NUEVAS IDEAS DE EXPORTACIÓN.	40
2.5. ANÁLISIS DE ACTORES	41
2.3.2. Administración	41
2.3.3. Universidad De Las Fuerzas Armadas Espe	41
2.3.4. Demanda	41
2.3.5. Grupos Indirectos.....	42
2.3.6. Alianzas Estratégicas.....	42
2.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	42
2.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
2.6. ANÁLISIS SITUACIONAL	43
2.7. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO.....	44
2.8. ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS QUE PROMUEVEN Y EJERCEN EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PAÍS.....	44
2.9. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	45
2.9.1. Tabulación De Datos De La Encuesta	49
2.10. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS	64
2.10.1. Asesoría De Proveedores	65
2.10.2. Asesoría En Precios	65
2.10.3. Asistencia Al Exportador	65
2.11. ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y EN PROCESOS ADUANEROS ..	66
2.11.1. Asesoría Menaje De Casa, Herramientas De Trabajo, Vehículos.....	66
2.12. PROCEDIMIENTO EN PAÍS RESIDENTE.....	68
2.12.1. Primer Paso.- Embarque En El Exterior.....	68
2.13. PROCEDIMIENTOS A SEGUIR EN EL ECUADOR.....	75

2.13.1. Segundo Paso.- Reconocimiento De Mercancía (Inspección Previa)	75
2.13.1.1. Proceso Para Desaduanización De Menaje De Casa Sin Agente De Aduana.....	76
2.13.1.2. Proceso Para Desaduanización De Menaje De Casa Con Agente De Aduana	84
CAPÍTULO III.....	88
PORTAFOLIO DE SERVICIOS	88
3.1. INCUBACIÓN DE IDEAS DE EXPORTACIÓN.....	88
3.2. OFERTA EXPORTABLE	91
3.3. BASE DE DATOS DE PRODUCTOS A EXPORTAR.....	94
3.4. BASE DE DATOS DE IDEAS DE EXPORTACIÓN	99
3.5. PLAN DE EXPORTACIÓN DE LA INCUBADORA DE IDEAS.	101
3.5.1. Creación De La Empresa.....	101
3.5.2. Plan De Negocio	101
3.6. DESARROLLO DE MERCADO INTERNO.....	102
3.6.1. Desarrollo Del Producto/Servicio	102
3.6.2. Características Del Producto	103
3.6.3. Distintivos Del Producto.....	103
3.7. DESARROLLO DE LA EMPRESA.....	104
3.7.1. Imagen Corporativa	104
3.7.2. Propiedad Intelectual	105
3.7.3. Productividad Y Competitividad	105
3.7.4. Desarrollo Tecnológico	105
3.8. INFORMACIÓN BÁSICA DE EXPORTACIÓN	105
3.8.1. Actores Que Intervienen En Una Operación De Exportación.....	106
3.8.2. Requisitos Para Ser Exportador.....	106
3.8.3. Requisitos Para Ser Exportador.....	107
3.8.4. Trámite De Declaración Juramentada De Origen (Djo)	108
3.8.5. Etapa De Pre-Embarque.....	108

3.9. HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN	109
3.9.1. Cotización De Exportación.....	109
3.9.2. Incoterms	110
3.9.3. Instrumentos Y Condiciones De Pago	111
3.10. ETAPA POST-EMBARQUE	112
3.11. INTEGRACIÓN.....	113
3.12. CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR	113
3.12.1. Beneficios De Capacitarse.....	113
3.12.2. Centros De Capacitación Para La Exportación.....	113
3.13. FINANCIAMIENTO	114
3.13.1. Fondo Concursable “El Cucayo”	114
CAPITULO IV	116
PLAN DE MARKETING SOCIAL	116
4.1. RESUMEN	116
4.2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO.....	117
4.3. ANÁLISIS FODA	118
4.3.1. Fortalezas	119
4.3.2. Oportunidades	119
4.3.3. Debilidades	120
4.3.4. Amenazas	121
4.4. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS.....	123
4.5. MATRIZ DE FACTORES INTERNOS	124
4.6. MATRIZ INTERNA– EXTERNA	128
4.7. MISIÓN	129
4.8. VISIÓN	129
4.9. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	129
4.10. PROGRAMAS DE ACCIONES	131
4.11. ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	132
4.12. SERVICIO.....	132
4.12.1. Diferenciación Del Servicio	132
4.12.2. Control De Calidad Del Servicio Ofrecido	133

4.12.3. Administración De La Productividad Del Servicio	134
4.13. PRECIO	134
4.14. PLAZA	135
4.15. PROMOCIÓN	136
4.16. DECLARACIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES ESPERADOS.....	138
4.17. IMÁGEN COORPORATIVA	139
4.17.1. Logotipo	140
4.17.3.1. Descripción Del Logotipo	140
4.17.4. Eslogan.....	141
4.17.5. Papelería.....	141
4.17.9. Portadas Cd´S	144
CAPÍTULO V	145
ANÁLISIS FINANCIERO	145
5.1. INVERSION PREOPERATIVA.....	145
5.2. ESTADO DE SITUACION INICIAL.....	146
5.3. CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	147
5.4. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA Y PRECIO	150
5.5. FLUJO DE EFECTIVO	152
5.6. ESTADO DE RESULTADOS.....	153
5.7. PUNTO DE EQUILIBRIO	154
5.8. VALOR ACTUAL NETO	155
5.9. TASA INTERNA DE RETORNO.....	156
5.10. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	157
5.11. INDICADORES FINANCIEROS	157
5.11.1. Crecimiento Sobre La Inversión (Roi)	157
5.11.2. Capital De Trabajo	158
5.11.3. Solvencia Y Liquidez.....	158
5.12. PLANIFICACIÓN OPERATIVA ANUAL PARA LA ASIGNACIÓN	
PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO	159
CAPÍTULO VI	160

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	160
6.1. CONCLUSIONES	160
6.2. RECOMENDACIONES.....	161
BIBLIOGRAFÍA	163

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Sexo de los encuestados.....	49
Tabla 2: ¿Es usted migrante?.....	50
Tabla 3: ¿Conoce usted los beneficios que el gobierno otorga a la población migrante ecuatoriana que desea regresar al Ecuador?.....	51
Tabla 4: ¿Conoce usted de las facilidades que ofrece el Plan de Retorno Voluntario?.....	52
Tabla 5: En caso de no conocer sobre el Plan de Retorno Voluntario ¿Le gustaría tener información sobre cómo acogerse al mismo y sus beneficios?	53
Tabla 6: ¿Tiene usted conocimiento de qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?	54
Tabla 7: ¿Qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?.....	55
Tabla 8: ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir sobre el Plan de Retorno Voluntario?.....	56
Tabla 9: ¿Al retornar al Ecuador planteó usted la posibilidad de tener un negocio propio?	57
Tabla 10: ¿Tiene usted ideas de exportación que desearía convertirlas en negocio en el Ecuador?	58
Tabla 11: ¿Qué ideas de exportación usted tiene?	59
Tabla 12: ¿Cuál sería el monto que usted está dispuesto a invertir para empezar su propio negocio de exportación?	60
Tabla 13: ¿Está de acuerdo con generar ideas de exportación?	61
Tabla 14: ¿Estaría de acuerdo con llevar su idea de negocio al área de exportación?	62
Tabla 15: ¿Está en sus planes generar un negocio propio?.....	63
Tabla 16: Inversión pre-operativa	146
Tabla 17: Estado de Situación Inicial.....	147
Tabla 18: Costos Fijos y Costos Variables	148
Tabla 19: Gastos Administrativos y Gastos de Ventas	149

Tabla 20: Proyección por mínimos cuadrados.....	150
Tabla 21: Demanda Neta.....	151
Tabla 22: Costo del servicio	151
Tabla 23: Flujo de Caja.....	152
Tabla 24: Estado de Resultados.....	153
Tabla 25: Punto de Equilibrio.....	154
Tabla 26: Inversión Inicial y Valor Actual Neto VAN	155
Tabla 27: Tasa Interna de Retorno	156
Tabla 28: Periodo de Recuperación de la Inversión	157

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Tiempos en el exterior y días de permanencia en el ecuador.....	16
Cuadro 2: Costos de bodegaje y almaceneras por día.....	35
Cuadro 3: Costos adicionales a la importación.....	36
Cuadro 4: Tarifas de almacenamiento.....	37
Cuadro 5: Entidades públicas y privadas que promueven el comercio ..	45
Cuadro 6: Precios de la Agencia Naviera	69
Cuadro 7: Técnicos aforadores	77
Cuadro 8: Operadores de Zona Primaria.....	78
Cuadro 9: Contactos de Agentes de Aduana para desaduanización de menaje de casa	84
Cuadro 10: Características de productos exportables.....	94
Cuadro 11: Base de datos de ideas de exportación	99
Cuadro 12: Matriz de Factores Externos	123
Cuadro 13: Matriz de Factores Internos	124
Cuadro 14: Matriz FODA	125
Cuadro 15: Programas de acciones	131
Cuadro 16: Tarifario de medios de comunicación impreso.....	137
Cuadro 17: Planificación Operativa Anual	159

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Mapa de actores que intervienen en los servicios de asesoría.....	40
Gráfico 2: Sexo de los encuestados	50
Gráfico 3: ¿Es usted migrante?	51
Gráfico 4: ¿Conoce usted los beneficio que el gobierno otorga a la población migrante ecuatoriana que desea regresar al Ecuador?.....	52
Gráfico 5: ¿Conoce usted de las facilidades que ofrece el Plan de Retorno Voluntario?.....	53
Gráfico 6: En caso de no conocer sobre el Plan de Retorno Voluntario ¿Le gustaría tener información sobre cómo acogerse al mismo y sus beneficios?	54
Gráfico 7: ¿Tiene usted conocimiento de qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?	55
Gráfico 8: ¿Qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?.....	56
Gráfico 9: ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir sobre el Plan de Retorno Voluntario?.....	57
Gráfico 10: ¿Al retornar al Ecuador planteó usted la posibilidad de tener un negocio propio?	58
Gráfico 11: ¿Tiene usted ideas de exportación que desearía convertirlas en negocio en el Ecuador?.....	58
Gráfico 12: ¿Qué ideas de exportación usted tiene?.....	59
Gráfico 13: ¿Cuál sería el monto que usted está dispuesto a invertir para empezar su propio negocio de exportación?	60
Gráfico 14: ¿Está de acuerdo con generar ideas de exportación?	62
Gráfico 15: ¿Estaría de acuerdo con llevar su idea de negocio al área de exportación?	63
Gráfico 16: ¿Está en sus planes generar un negocio propio?	64
Gráfico 17: Ciclo de las asesorías	65
Gráfico 18: Conceptualización Menaje de Casa y Equipo de Trabajo	66

Gráfico 19: Cantidades Permitidas	67
Gráfico 20: Características de los automóviles.....	67
Gráfico 21: Características de las motocicletas.....	68
Gráfico 22: Procedimiento para embarque en el exterior	68
Gráfico 23: Esquema de todo el proceso de importación del menaje de casa.....	83
Gráfico 24: Proceso de importación del menaje de casa con la intervención de un agente de aduanas.....	87
Gráfico 25: Incubadora de ideas de exportación	90
Gráfico 26: Proceso de incubación de ideas de exportación	90
Gráfico 27: Oferta exportable	91
Gráfico 28: Oferta exportable	92
Gráfico 29: Oferta exportable	92
Gráfico 30: Oferta exportable	93
Gráfico 31: Oferta exportable	93
Gráfico 32: Actores de una operación de exportación.....	106
Gráfico 33: Requisitos para ser exportador	107
Gráfico 34: Tramite de Declaración Juramentada de Origen.....	108
Gráfico 35: Proceso de exportación	108
Gráfico 36: Herramientas de negociación.....	109
Gráfico 37: INCOTERMS.....	110
Gráfico 38: Flujograma para la apertura de una carta de crédito	111
Gráfico 39: Etapa Post-Embarque.....	112
Gráfico 40: Matriz Interna – Externa	128
Gráfico 41: Tarjetas de presentación.....	144
Gráfico 42: Portada de CD´s	144
Gráfico 43: Punto de Equilibrio	154

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2: Menaje de casa	7
Figura 3: Vehículo.....	10
Figura 4: Herramientas o equipo de trabajo.....	13
Figura 5: Núcleo familiar	14
Figura 6: Prendas de vestir, calzado y accesorios no exentos del pago de tributos	20
Figura 7: Equipo de trabajo.....	25
Figura 8: Procedimiento para realizar Valoración de Vehículo	71
Figura 9: Valoración previa de vehículos usados como menaje de casa.....	72
Figura 10: Formulario de consulta por vehículo	73
Figura 11: Guardado de Archivo de Valoración Vehicular	74
Figura 12: Envío de información por E-mail	75
Figura 13: Valor de Matricula Vehicular	80
Figura 14: Ingreso de RAMV.....	80
Figura 15: Detalle de valor a pagar.....	81
Figura 16: Registro en el ECUAPASS	85
Figura 17: Marca País.....	104
Figura 18: Logotipo	140
Figura 19: Hoja membretada	142
Figura 20: Tríptico.....	143

RESUMEN

En años pasados las condiciones del país no eran suficientemente sólidas como en la actualidad debido a factores como, la falta de oportunidades en el país, bajos salarios de anteriores gobiernos, escasos de plazas de empleo entre otros, por lo cual cientos de ecuatorianos se vieron en la necesidad de migrar a otros países en búsqueda de mejores oportunidades. Hoy en la actualidad, las condiciones del Ecuador son diferentes gracias a este gobierno que ha logrado implementar proyectos para el beneficio de todos/as los/as ecuatorianos/as, ayudando así a personas de escasos recursos y familias enteras. Gracias a esto todas las personas que años pasado migraron hoy en día se encuentran de regreso para lo cual se ha querido implementar un servicio en procesos aduaneros para todas aquellas personas que deseen acogerse al Plan de Retorno Voluntario “Bienvenidos/as a Casa” proyecto que se implementó en el gobierno de Rafael Correa desde el año 2008 hasta la actualidad por medios del SENAMI (Secretaría Nacional del Migrante), mediante el cual tendrán acceso a beneficios y facilidades en cuanto al traslado de sus bienes como son menaje de casa, equipo de trabajo y herramientas generando así como resultado la oportunidad de crear líneas de negocio en el Ecuador y de esta manera incrementar la oferta exportable del país. Esta idea se generó debido a la inexistencia de un servicio de este tipo en el mercado y como consecuencia muchos de los migrantes que regresaron a vivir al país buscan un medio que les permita establecerse y reinsertarse económica y laboralmente en el Ecuador.

PALABRAS CLAVES:

- **MIGRANTES**
- **PLAN RETORNO BIENVENIDOS A CASA**
- **IMPORTACIÓN DE MENAJE DE CASA**
- **ASESORÍA ADUANERA**
- **ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

ABSTRACT

In recent years the country's conditions were not strong enough at present due to factors such as the lack of opportunities, low wages of previous governments and shortage of employment, because of that hundreds of Ecuadorians found themselves in need to migrate to other countries looking for better opportunities. Today Currently, Ecuador conditions are different thanks to this government that has been able to implement projects for the benefit of all Ecuadorians, helping poor people and entire families. Thanks to this, all the people who migrate years ago, today have returned; to which we have had to implement a service in customs process for all those wishing to participate in the "Plan de Retorno Voluntario Bienvenidos/as a Casa", project that was implemented in the government of Rafael Correa since 2008 until now a days through SENAMI (Secretaría Nacional del Migrante), through it people will have access to benefits and facilities involving the transportation of their goods such as household goods, equipment and tools work generating as a result the opportunity to create business lines in Ecuador and thus increase the exportable offer in the country. This idea was generated due to the lack of a kind of this service in the market and as a result many of the migrants who returned to live in the country are seeking a way that allow them to settle and reintegrate economic and laborly in Ecuador. Thus, the objective of the project is to analyze and evaluate the benefits of the "Plan de Retorno Voluntario" and provide timely customs process for migrants.

KEYWORDS:

- **MIGRANTS**
- **PLAN WELCOME RETURN HOME**
- **IMPORT OF HOUSEHOLD GOODS**
- **CUSTOMS CONSULTANCY**
- **POPULAR AND SOLIDARITY ECONOMY**

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL PLAN BIENVENIDOS A CASA

1.1. INTRODUCCIÓN

Esta investigación está orientada hacia las necesidades de los emigrantes ecuatorianos/as, que se han acogido al “Plan Bienvenidos/as a Casa” planteado por el gobierno en el año 2008, para de esta forma crear un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros que brinde información orientada al comercio exterior en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE extensión “Héroes del Cenepa”.

La investigación empieza con un análisis cuantitativo de los migrantes nacionales que se acogen anualmente al “Plan Bienvenidos/as a Casa”.

El portafolio de servicios de asesoría a ofertar para los migrantes ecuatorianos que se acojan a dicho plan, será de acuerdo a las necesidades de la misma población, con lo cual se pretende impulsar el Comercio Exterior mediante la generación de nuevas ideas de productos exportables, hacia nuevos destinos, también se brindará talleres, guías y demás instrumentos a todos los migrantes del “Plan Bienvenidos/as a Casa” sobre información referente a normativas legales nacionales e internacionales en términos de comercio exterior que se involucren con dicho plan y que servirán como herramientas de vinculación con toda la comunidad migrante del Ecuador.

La investigación del proyecto abarca un presupuesto operativo que se podría ser financiado por parte de los usuarios del servicio con el pago del mismo, este valor puede ser establecido por el departamento financiero de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además el presupuesto será puesto a consideración por la Universidad de las fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa”.

“En el Ecuador actualmente existen 11440 migrantes que se acogieron al Plan Bienvenidos/as a Casa” (Viceministerio de Movilidad Humana, 2014), a

quienes se podría brindar asesoría en caso que la requieran relacionada al comercio exterior, para facilitar el regreso a sus comunidades de origen, con el fin de que los mismos se integren a la sociedad social y laboralmente, esta asistencia la brindará la institución a través de la creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros dentro de la universidad y a su vez fomentará el desarrollo de una economía sostenible en el Ecuador con la generación de nuevas ideas de exportación enfocadas en beneficio de los/as migrantes ecuatorianos/as.

1.2. GENERALIDADES DEL PLAN BIENVENIDOS A CASA

1.2.1. Información General

En este apartado se presentará información general referente a las características del Plan Bienvenidos a Casa y la población acogida al mismo, dicha información sirve de conocimiento base para el desarrollo del portafolio de servicios propuesto dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

1.2.2. Facilidades

- Menaje de casa más auto y equipo de trabajo, con exoneración de impuestos.
- Plan de acogida de personas en situación de retorno (vulnerabilidad y deportación).
- Repatriación de cadáveres.
- Bono de la vivienda para personas migrantes y sus familias.

Bajo estos argumentos, uno de los productos del Plan Bienvenidos a Casa que apoya el regreso físico es el Convenio entre la Aduana del Ecuador (SENAE) y el Viceministerio de Movilidad Humana, el mismo que consiste en dar la facilidad por medio de la exoneración de tributos al comercio exterior en el traslado de menaje de casa y el equipo de trabajo, esta una opción para quienes tienen como parte de su proyecto de vida el regreso al Ecuador.

1.2.3. Convenio de cooperación interinstitucional entre el viceministerio de movilidad humana y el, servicio nacional de aduana del ecuador

El Viceministerio de Movilidad Humana y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), el 30 de abril de 2008 firmaron un convenio de cooperación (operativo desde el 25 de enero de 2008 mediante Decreto Ejecutivo N° 855, publicado en R.O. N° 260), facilitando el envío de menaje de casa para las personas migrantes ecuatorianas que han decidido retornar al país acogándose al Plan Nacional de retorno Voluntario Digno y Sostenible, el mismo acuerdo mejora y hace atractiva la importación de menaje de casa incluyendo un vehículo y herramientas de trabajo (mediante Decreto Ejecutivo N° 901, publicado en R.O. N° 273 de 14 de febrero de 2008), además de hacer el trámite más amigable para la nacionalización del mismo.

1.2.4. Plan nacional de retorno voluntario digno y sostenible

En la Constitución de la República del Ecuador se manifiesta en sus artículos 338 y 416:

“El Estado generará incentivos al retorno del ahorro de los bienes de las personas migrantes; llevando las relaciones con la comunidad internacional bajo estricto respeto a los derechos humanos, particularmente de las personas migrantes.” (Asamblea Nacional, 2008)

Además, en el Art. 40 de la Constitución se establece como derecho de todas las personas la libre movilidad de un lugar a otro, por lo que el gobierno ha emprendido el “Plan Retorno”, iniciativa que plantea facilidades para que el migrante ecuatoriano regrese al país voluntariamente, ofreciéndole trabajo, acceso a financiamiento para emprendimiento, etc.

Teniendo conocimiento también de algunos artículos del COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones), en el que se señalan todos los artículos calificados como menaje de casa o equipo de trabajo, que pueden ingresar los migrantes al territorio ecuatoriano sin tener que pagar

impuestos o como se denomina, exentos de tributos. Cabe recalcar que una definición mucho más precisa sobre “Menaje de Casa y Equipo de Trabajo” se la puede encontrar en el COPCI, en el cual define este concepto de la siguiente manera:

"(...) los bienes que pertenezcan a las personas que ingresen al país con el ánimo de domiciliarse en él, acorde a las cantidades, términos, límites y condiciones establecidas mediante el Decreto Ejecutivo y otras normas aplicables que sobre esta materia se expida de manera expresa". (Asamblea Nacional, 2010)

Basándose en los artículos antes mencionados, el Gobierno Nacional a través del Viceministerio de Movilidad Humana, ha implementado el Plan de Retorno Voluntario, Digno y Sostenible, el cual presenta todas las facilidades para que los migrantes, que en su mayoría salieron del país durante los años 90, especialmente durante la gran crisis económica y política del Ecuador en el periodo de 1998 – 2000. La idea del gobierno es la de repatriar talento humano calificado que se encuentran en otros países, así como la reunificación familiar, como parte de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.

1.3. Normas que regulan la importación de “Menaje de Casa y Equipo de Trabajo”

- **Menaje de casa**

“Se considerará menaje de casa todos los elementos, nuevos o usados, de uso cotidiano de una familia, tales como electrodomésticos, ropa, elementos de baño, cocina, muebles de comedor, sala y dormitorios, enseres de hogar, computadoras, adornos, cuadros, vajillas, libros, herramientas de uso doméstico y demás elementos propios del lugar donde una persona natural o núcleo familiar habita en forma permanente, adquiridos antes de su viaje de retorno al Ecuador, embarcados en el país

donde habitó de forma permanente previo a su cambio de domicilio al Ecuador.“ (SENAE, 2011)

En el registro Oficial N° 545, expedido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se dispone que como menaje de casa del migrante será considerado también los vehículos o motocicletas que a este pertenezcan, siempre y cuando el uso de estos sea únicamente con fines familiares y no comerciales. Además de lo anteriormente mencionado, se establecen otros requisitos que el migrante deberá cumplir y los cuales se detallan en el Registro Oficial antes mencionado.

- **Cantidades admisibles**

Bajo la normativa establecida en el Registro Oficial N° 545, se determina que para la adecuada importación de menaje de casa y su posterior ingreso al país de artículos como: prendas de vestir, calzado y accesorios para uso personal tanto de la persona migrante como de su familia que lo acompañan, no deberán superar un peso máximo de 200 kilogramos. Este cupo se establece como monto máximo para cada persona. Además del peso establecido, la autoridad aduanera deberá revisar que las características de los bienes y artículos importados bajo este régimen especial, deben estar en plena concordancia al migrante y sus acompañantes familiares, es decir, debe haber similitud en sus tallas y cantidades, descartando de esta manera una presunción de ingreso de estos bienes para fines comerciales.

En caso de encontrar excedentes en los bienes importados por el migrante y su familia, tanto en peso como cantidades, la autoridad aduanera dispondrá el tratamiento de estos bienes como “menaje de casa no exento del pago de tributos”, debiendo cancelar los aranceles correspondientes al excedente. Esto solo se llevara a cabo siempre y cuando las tallas de prendas de vestir y demás artículos guarden concordancia con el migrante y los integrantes de su familia.

Caso contrario, es decir, si las tallas no tuvieran congruencia con las del migrante y su familia, y exceder las cantidades establecidas en peso, los bienes tendrán un tratamiento diferente. La autoridad aduanera las declarará como “mercancías de prohibida importación” procediendo con la reexportación o destrucción de las mismas y la correspondiente sanción al migrante.

Adicionalmente, previo al ingreso de los bienes del migrante y su familia, todo tipo de contenedores como mochilas, maletas, y demás, deberán estar plenamente identificados, facilitando el reconocimiento de su contenido como prendas de vestir, calzado y otros artículos o accesorios.

En conclusión, el “menaje de casa” que el migrante y su familia pretendan ingresar al país, deberán tener concordancia con ellos mismos en tallas, cantidades y pesos, no debiendo exceder del peso máximo de 200 kilogramos por persona o miembro. Solo en este caso los bienes podrán ingresar al Ecuador sin el pago de tributos, caso contrario será considerado como cantidades comerciales con el correspondiente pago de tributos generado o su impedimento de importación calificando los bienes como de “prohibida importación”.



Figura 1: Menaje de casa

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- **Vehículo considerado como menaje de casa**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, establece que los vehículos y motocicletas que acompañen al migrante y su familia serán considerados dentro del régimen especial de importación de “menaje de casa”. El vehículo o motocicleta deberá cumplir con algunas condiciones como el año modelo, el cual debe corresponder a los último cuatro años a la fecha de del año de importación. El vehículo o motocicleta de uso familiar debe ser importado junto con los demás bienes bajo el régimen especial de “menaje de casa”, además deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Registro Oficial N°545, los cuales se detallan a continuación:

Automóvil.- Para beneficiarse de este aspecto, el migrante debe cumplir con algunos parámetros o requisitos que entre ellos se puede mencionar: una permanencia en el país extranjero de mínimo 3 años, el precio del automóvil que pretenda ingresar al Ecuador no debe superar los 20 mil dólares, ni tener un cilindraje mayor a 3 mil centímetros cúbicos. Para establecer el precio del

automóvil se tomara en cuenta el precio del mismo en el año en que salió al mercado.

Motocicleta.- Al igual que con los automóviles, el migrante debe haber permanecido en el país extranjero durante mínimo 3 años consecutivos, el precio de la motocicleta no debe superar los 8 mil dólares, ni su cilindraje debe ser superior a 650 centímetros cúbicos. Para establecer el precio del automóvil se tomara en cuenta el precio del mismo en el año en que salió al mercado. (SENAE, 2011)

El SENA E establece que en caso de que los vehículos o motocicletas no cumplan con las condiciones antes mencionadas, la autoridad aduanera no podrá permitir la importación de estos junto con el menaje de casa, y por lo tanto, se procederá con ellos bajo el régimen de importación a consumo, debiendo cumplir con todas las formalidades aduaneras como su clasificación arancelaria y la consiguiente cancelación de todos los tributos que se generen. Cabe mencionar que bajo esta normativa, se establece que ningún vehículo de tipo aéreo como aviones, helicópteros, entre otros, y vehículos marítimos como barcos y demás, no podrán ser considerados bajo ningún concepto como menaje de casa.

Para el ingreso de vehículos usados por parte del migrante y su familia, estos deberán demostrar su propiedad ya sea con la presentación de un título de propiedad, matrícula o registro a nombre del solicitante, el cual puede ser el migrante o cualquier miembro de la familia que acompañen a este. Estos documentos que avalen la propiedad del vehículo o motocicleta deben ser adjuntados junto con la Declaración Única Aduanera. La fecha que conste en estos documentos que demuestren la propiedad debe ser anterior a la llegada del migrante y su familia al Ecuador.

Si el migrante que desea retornar al Ecuador para establecerse de forma permanente en el país, desea ingresar a territorio nacional dos o más vehículos que cumplen estrictamente con las condiciones previamente establecidas, la autoridad aduanera solo aceptará uno de ellos,

específicamente el de mayor valor, como parte de menaje de casa, con la correspondiente exoneración del pago de impuestos. El resto de vehículos serán considerados bajo el régimen de importación a consumo, debiendo realizar su clasificación arancelaria y el correspondiente pago de tributos para su nacionalización. Cabe recalcar que para este procedimiento los vehículos excedentes deberán estar en condición de nuevo para su importación.

En caso de no tratarse de vehículos nuevos, es decir, se encuentran en condición de usados, no será posible su importación debido a que como lo manifiesta el COPCI (Código Orgánico de la Producción) en su Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, los vehículos en condición de usados serán de prohibida importación y por ningún motivo se permitirá el ingreso de estos ajo el régimen de importación al consumo, por lo tanto, se deberá disponer de su reembarque y la posterior reexportación inmediata del vehículo.

Por lo tanto, el migrante no podrá ingresar al país dos o más vehículos en condición de usados debido a la prohibición que se establece en el reglamento del COPCI. El migrante debe tener muy en cuenta esta normativa a fin de no cometer errores que conlleven a la incursión de mayores gastos e incluso en el cometimiento de infracciones que pueden demorar su ingreso al país o la nacionalización normal de su menaje de casa.

Cabe mencionar que, los vehículos que hayan sufrido algún accidente o siniestro que conste en los documentos de compra, no podrán ser considerados como menaje de casa y por lo tanto su ingreso al país queda prohibido aunque estos hayan sido reparados o modificados. (Registro Oficial N° 545)



Figura 2: Vehículo

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- **Herramientas o equipo de trabajo**

Las herramientas o equipos de trabajos son todos aquellos artículos indispensables que son usados por el migrante y/o su familia para llevar a cabo su trabajo como parte de su actividad productiva o económica como por ejemplo, en el caso de fotógrafos profesionales, artículos como cámaras, trípodes, lentes, memorias, rollos, álbumes y demás accesorios inherentes a su profesión, no serán considerados como menaje de casa, debido a su naturaleza siendo considerados como herramientas o equipo de trabajo.

Con lo antes mencionado, el SENA en el Registro oficial N°545, lo especifica de manera más adecuada, por lo que se procede a citar el texto a continuación:

“Se considera al conjunto de utensilios, instrumentos y/o equipos profesionales, nuevos o usados, para el ejercicio de una tarea productiva o de un oficio, vinculados o no a la actividad, profesión, arte u oficio del migrante o su núcleo familiar, necesarios para emprender una única actividad productiva en el país, por cónyuge o conviviente, actividad que debe constar expresamente en el formulario de importación que, para el efecto, expida el Servicio Nacional de Aduanas.” (SENAE, 2011)

En la presente normativa, se señala también que no solo se puede considerar como “herramientas o equipo de trabajo” a artículos portátiles como cámara fotográficas, laptops y demás, sino también bienes de mayor envergadura que puedan ser desarmadas como grandes estructuras, maquinarias y demás. Para mencionar un ejemplo, pueden ser todos los implementos que un artista músico puede emplear para llevar a cabo su trabajo. Para mayor facilidad se procede a citar textualmente lo que establece la normativa con respecto a este ámbito:

“Los equipos de trabajo no necesariamente deben ser portátiles, por lo tanto, pueden ser herramientas de trabajo estacionarias o fijas, que son susceptibles de ser desarmadas o desmontadas, instrumentos, estructuras, máquinas o maquinarias.” (SENAE, 2011)

En caso de que las “herramientas y equipos de trabajo” del migrante superasen los \$30.000 dólares, este debe realizar un proyecto de inversión con el cual sustente la utilización de los recursos que pretende ingresar al país con la exoneración del pago de impuestos. Este proyecto debe ser presentado a las autoridades aduaneras a fin de proceder con la correspondiente nacionalización de las herramientas y equipos. El proyecto de inversión deberá sustentarse en las normativas vigentes en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de su presentación.

Bajo el amparo del registro Oficial N°545, se establece que la autoridad aduanera bajo ningún concepto aceptará como menaje de casa o equipo de trabajo, “vehículos, naves o aeronaves” que sean susceptibles de clasificación arancelaria en los capítulos 87. 88 y 89 del Arancel Nacional de importaciones del Ecuador, capítulos correspondientes a “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios”, “Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes” y “Barcos y demás artefactos flotantes”, respectivamente en ese orden.

Por otro lado también se prohíbe incluir bajo este régimen especial de importación, como equipos y herramientas de trabajo a materias primas, insumos, textiles, entre otros. (SENAE, 2011)

Adicional a lo anteriormente dicho, el SENA E establece algunas partidas específicas dentro del Arancel Nacional de Importaciones como de prohibidas de importación bajo este régimen especial, debido a su naturaleza y condiciones. Por lo tanto el migrante debe considerar estas partidas antes de realizar la documentación necesaria para su ingreso a territorio nacional, evitándose varios inconvenientes y sanciones así como mayores gastos económicos. Estas partidas arancelarias se citan a continuación:

“Tampoco se considerarán en calidad de equipo de trabajo las mercancías clasificadas bajo las partidas: 8428.90.10.00 Las demás máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación por ejemplo: ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos; 8428.90.90.00 Las demás máquinas y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación por ejemplo: ascensores, escaleras mecánicas, transportadores, teleféricos; 8429.11.00.00 Topadoras frontales - De orugas; 8429.20.00.00 Topadoras frontales - Niveladoras; 8429.30.00.00 Topadoras frontales - Traíllas scrapers; 8429.40.00.00 Topadoras frontales - Compactadoras y apisonadoras aplanadoras; 8429.51.00.00 Topadoras frontales - Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal; 8429.52.00.00 Topadoras frontales - Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°; 8429.59.00.00 Topadoras frontales - Las demás; 8430.31.00.00 Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar, traillar – Autopropulsadas; 8430.50.00.00 Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar, traillar – Las demás máquinas y aparatos autopropulsados.” (SENAE, 2011)



Figura 3: Herramientas o equipo de trabajo
Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

1.3.1. Beneficio por núcleo familiar

Gozaran del beneficio del régimen especial de importación de menaje de casa todos los integrantes de la familia, es decir, hijos dependientes así como el cónyuge del migrante. El reglamento estipula que se hará acreedor de este beneficio de importación bajo régimen de menaje de casa incluso si se encuentran el migrante con su conyugue en proceso de separación de bienes e incluso si ya se ha dado un dictamen por parte de un juez para una disolución total de la sociedad conyugal.

Por otro lado, se establece que una familia no solo se encuentra conformada por padres e hijos, sino también puede estar constituida por abuelos maternos o paternos, primos, tíos o tías, hermanos y hermanas, sobrinos, entre otros. Es decir el concepto de familia se amplía de mejor manera con el propósito de que los beneficios del presente régimen especial de importación pueda ser beneficioso para todos. En este sentido también se establecen ciertos requerimientos como por ejemplo, documentación que acredite efectivamente o demuestre que los integrantes del núcleo familiar Pudiendo ser constituidos por los integrantes antes mencionados, son dependientes económicamente del migrante cabeza de familia. En caso de menores de edad como sobrinos, primos, nietos y demás, el migrante debe facilitar a la autoridad aduanera la documentación que sirva de respaldo y

donde se establezca la tutoría legal del miembro de familia. Solo bajo estos parámetros el integrante familiar podrá hacerse acreedor a los beneficios del régimen especial de importación de menaje de casa.



Figura 4: Núcleo familiar

Fuente: Servicio Nacional de Aduna del Ecuador

1.3.2. Límites y condiciones del régimen

- **Límites establecidos para la carga**

Los bienes o carga, para acogerse al régimen exento de tributos del menaje de casa, deben llegar al Ecuador en un periodo no superior a 2 meses antes y 6 meses después de la llegada del migrante al país. Solo bajo estos términos se gozará del no pago de tributos, caso contrario deberá realizar una declaración aduanera en la cual se establecerá los impuestos y tributos a pagar.

En caso de que los bienes arriben a Ecuador en el lapso posterior a un año, el migrante no podrá acogerse a este régimen, y por lo tanto se le considerará como una importación a consumo, llegando incluso a imposibilitar el ingreso de vehículos y demás artículos por su carácter de usado.

Cabe mencionar, que el migrante puede solicitar a las autoridades aduaneras, tanto por su cuenta como por medio de su agente de aduna, una

prórroga de 30 días calendario para la presentación de su declaración aduanera en caso de que sus bienes llegaran primero al Ecuador. Si la persona no lo hace, según la legislación aduanera, los bienes serán considerados en abandono tácito o definitivo.

- **Tiempos de permanencia en el exterior**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establece que para migrantes ecuatorianos, si su permanencia en el exterior se encuentra entre 1 año y 5 años, podrá ingresar su menaje de casa al territorio nacional sin el pago de tributos siempre y cuando sus visitas al Ecuador durante los últimos 12 meses no hayan excedido un tiempo de 60 días calendario en total. Por otro lado, en caso de haber excedido los 60 días, pero no mayor a 90 días, el migrante podrá acogerse a este régimen especial pero no podrá gozar de la exención de tributos. En el caso de que las visitas y permanencia en el Ecuador sobrepasen los 90 días, el migrante no se acogerá a este régimen, y por lo tanto su caso será tratado como una importación normal, es decir, se le considerará bajo el régimen de importación a consumo.

Para el caso de que el migrante ecuatoriano haya permanecido en el exterior por un periodo mayor a 5 años, sus visitas y permanencia en el Ecuador se pueden extender por 30 días adicionales por cada año hasta un máximo de acumulación de 180 días. La permanencia en territorio nacional no debe superar los plazos antes mencionados a fin de que el migrante pueda beneficiarse del régimen especial de menaje de casa con la exención total del pago de tributos. Si la permanencia sobrepasa en 50% los plazos antes mencionados, solo podrá acogerse al régimen pero deberá realizar el pago correspondiente de los tributos generados por sus bienes. En caso de sobrepasar este último lapso de tiempo, el ingreso de los bienes del migrante se acogerá al régimen de importación a consumo.

Cabe mencionar que los beneficios de este régimen especial aduanero también son aplicables para los demás integrantes del núcleo familiar del migrante que deseen retornar al Ecuador, siempre y cuando hayan

permanecido en el exterior por un tiempo mínimo de un año, y que sus visitas y permanencias en el país no exceda el plazo de 180 días durante el último periodo de 12 meses. Caso contrario sus bienes serán considerados bajo el régimen de importación a consumo con el consecuente pago de tributos. Es importante tener clara toda esta información en cuanto a plazos de permanencia en el exterior y en el Ecuador para evitar caer en problemas donde el migrante se deberá obligado a pagar los tributos generados por los bienes que con el desee ingresar al país.

Para entender de mejor manera los límites de tiempo de permanencia en el Ecuador para el migrante durante sus visitas, así como el tiempo que debe llevar viviendo en el extranjero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establece la siguiente tabla con los detalles de cada caso:

Cuadro 1
Tiempos en el exterior y días de permanencia en el ecuador

TIEMPO EN EL EXTERIOR	DÍAS DE PERMANENCIA EN EL ECUADOR	TIPO DE MENAJE DE CASA
1 a 5 años	Hasta 60 días calendario	Exento de tributos
Más de 5 y hasta 6 años	Hasta 90 días calendario	Exento de tributos
Más de 6 y hasta 7 años.	Hasta 120 días calendario	Exento de tributos
Más de 7 y hasta 8 años.	Hasta 150 días calendario	Exento de tributos
Más de 8 años	Hasta 180 días calendario	Exento de tributos
---	---	---
1 a 5 años	Hasta 90 días calendario	No exento de tributos
Más de 5 y hasta 6 años	Hasta 135 días calendario	No exento de tributos
Más de 6 y hasta 7 años.	Hasta 180 días calendario	No exento de tributos
Más de 7 y hasta 8 años.	Hasta 225 días calendario	No exento de tributos
Más de 8 años	Hasta 270 días calendario	No exento de tributos
---	---	---
1 a 5 años	Más de 90 días calendario	No aplica al régimen
Más de 5 y hasta 6 años	Más de 135 días calendario	No aplica al régimen
Más de 6 y hasta 7 años.	Más de 180 días calendario	No aplica al régimen
Más de 7 y hasta 8 años.	Más de 225 días calendario	No aplica al régimen
Más de 8 años	Más de 270 días calendario	No aplica al régimen

Fuente: Decreto ejecutivo 888

Elaborado por: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- **Ecuatorianos nacidos en el exterior**

Se harán acreedores o beneficiarios del régimen especial de importación “Menaje de casa”, todos aquellos menores de edad nacidos en territorio extranjero, siempre y cuando no hayan escogido otra nacionalidad salvo la ecuatoriana. Su nacionalidad ecuatoriana será otorgada en base a su descendencia, es decir, deberá tener padre o madre ecuatorianos por nacimiento o por carta de naturalización, por lo tanto, estos menores de edad serán considerados parte del núcleo familiar y gozará de los beneficios de importar bajo el régimen especial de menaje de casa, no teniendo que pagar impuestos o tributos generados por las pertenencias que desee traer a territorio nacional.

Para el caso de un mayor de edad de padre o madre ecuatorianos por nacimiento o naturalizados, que no ha elegido otro tipo de nacionalidad podrá acogerse también a los beneficios del menaje de casa, siempre y cuando sea comprobable su nacionalidad bajo el Documento de Identidad expedido por el Registro Civil en el caso de Ecuador.

- **Importación bajo el régimen de menaje de casa por segunda vez**

Los ecuatorianos que deseen hacer uso por segunda ocasión del régimen de exención de tributos, deberán cumplir ciertos requisitos como:

El migrante así como todo su núcleo familiar deberán haber permanecido por al menos 5 años en el Ecuador, con visitas al exterior con una duración no mayor a 180 días calendario en total. Además de lo anterior mencionado, deberán cumplir con los requerimientos en cuanto a límites de tiempo y plazos de permanencia en el exterior establecidos en el numeral anterior.

“Si el migrante permanece en el Ecuador al menos por tres años, con salidas que no excedan de 100 días, tendrá derecho para acogerse a este régimen de excepción, pero sin el goce de exención tributaria, siempre que cumpla los demás requisitos aplicables. Si el migrante no reúne ni aun el

tiempo de permanencia en el Ecuador definido en este párrafo, no podrá acogerse al régimen de excepción y las importaciones que efectúe serán consideradas como una importación a consumo ordinaria.” (SENAE, 2011)

Para la contabilización de los tiempos y plazos se tomará en cuenta la fecha en la que arribó al Ecuador por última vez con la intención de residir de manera permanente en el país, haciendo uso de su derecho a la importación de menaje de casa con la exención del pago de tributos.

- **Artículos permitidos bajo el régimen “menaje de casa”**

Entre las pertenencias del migrante permitidas como menaje de casa, se encuentran:

- Prendas de Vestir
- Calzado
- Accesorios, entre otros

Para su importación libre de impuestos debe cumplir con algunos parámetros como tallas, las cuales deben corresponder a los miembros de la familia, así como sus cantidades, pues estas últimas no deben ser consideradas comerciales. Adicionalmente se ha establecido un límite en el peso por cada miembro correspondiente a 200 Kilogramos.

Es importante mencionar que para la libre importación de estos artículos personales, los miembros del grupo familiar así como el migrante deberán haber cumplido previamente con los plazos de tiempos de permanencia en el exterior estipulados anteriormente.

En caso de que el SENAE determinara que las pertenencias que acompañan al migrante y su familia, son cantidades comerciales, no podrán ingresar bajo el régimen de menaje de casa, considerándose como una importación normal a consumo.

- **Prendas de vestir, calzado, accesorios**

Como se mencionó anteriormente, el SENA E ha establecido que la importación bajo el régimen de menaje de casa, se eliminará el pago de tributos que puedan generar todas aquellas pertenencias personales del migrante y de su grupo familiar. Las prendas de vestir, calzado, accesorios y demás, no deberán exceder un peso máximo de 200 kilogramos por cada miembro así como debe tener concordancia en tallas y cantidades. En caso de que se considere que lo que acompaña al migrante son cantidades comerciales, no podrá importarse bajo el régimen de menaje de casa.

El régimen de importación a consumo implica entre otras cosas, la clasificación arancelaria de las mercancías, es decir la determinación de su partida, con el propósito de determinar el valor de tributos que se deben cancelar.

- **Prendas de vestir, calzado y accesorios no exentos del pago de tributos**

“Si el menaje de casa que se está importando tuviere calidad de no exento, sólo se admitirá hasta 200Kg de prendas de vestir, calzado y accesorios por cada miembro del grupo familiar. Todo cuanto exceda de dicha cantidad no podrá ampararse bajo este régimen de excepción, debiendo clasificarse bajo la subpartida arancelaria específica y cumplir con todas las formalidades aduaneras generales.” (SENAE, 2013)



Figura 5: Prendas de vestir, calzado y accesorios no exentos del pago de tributos

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- **Vehículos no exentos del pago de tributos**

Podrán ingresar al territorio ecuatoriano, los vehículos importados por el migrante ecuatoriano bajo el régimen de menaje de casa con exención del pago de tributos, siempre y cuando cumplan con los lineamientos establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en cuanto a plazos de permanencia en el exterior y de visita al Ecuador, así como el tiempo de arribo del vehículo antes o después del migrante. En caso de no cumplir con estos lineamientos el vehículo se someterá a todas las formalidades aduaneras bajo el régimen de importación a consumo, debiendo clasificar la mercancía determinando su partida arancelaria y pagar todos los tributos generados.

1.3.3. Obligaciones tributarias

Todos los bienes importados por el migrante, que por incumplimiento de una de las normas antes mencionadas, deberán someterse a todas las formalidades aduaneras, es decir, deberá realizarse la clasificación arancelaria a fin de determinar cuál es el valor de los tributos que se deben cancelar. Adicionalmente, hay que tener en cuenta todas las restricciones a

las importaciones como salvaguardas, bienes de prohibida importación, etc., ya que al tratarse de una importación a consumo, los bienes se someterán a estas normativas,

1.4. IMPORTACIÓN DE MENAJE DE CASA POR COURIER

En la Resolución Nro. SENA-E-DGN-2013-0030-RE, emitida en Guayaquil, establece que la importación bajo el régimen especial de menaje de casa por Courier estará permitido bajo ciertos parámetros o restricciones. Además como lo dispone el reglamento antes mencionado, “Al amparo de lo dispuesto en las normas internacionales que rigen la materia, la encomienda así enviada pertenecerá al expedidor hasta que no sea entregada al destinatario”. Bajo este enfoque se puede establecer que si el migrante ha realizado el envío de su menaje utilizando el Courier a nombre de un tercero, pueda nacionalizar su envío a nombre propio, únicamente solicitando a la autoridad aduanera la corrección del documento de transporte, con el propósito de que los bienes enviados queden finalmente consignados a nombre del migrante.

1.4.1. Procedimiento

1.4.1.1. Formulario de importación

El migrante que realice la importación de sus bienes bajo el régimen de menaje de casa, deberá llenar la misma declaración aduanera que la del régimen de importación a consumo. La diferencia radica que se deberá señalar la casilla de “importación de menaje de casa o equipo de trabajo exento del pago de tributos.”

Junto con la declaración única aduanera, se debe adjuntar los documentos de soporte a la importación como la declaración juramentada, en la que se debe hacer constar todos los bienes que el migrante junto con su núcleo familiar desee ingresar al Ecuador. También es indispensable presentar el “certificado de movimiento migratorio” tanto del migrante como de los miembros de la familia, documento con el cual se podrá demostrar los tiempos de permanencia en el exterior y en el Ecuador por motivos de visita.

1.4.1.2. Reconocimiento previo

Los bienes importados por el migrante ecuatoriano, para que puedan acogerse al régimen de importación especial de menaje de casa, deberá cumplir con un reconocimiento por parte de las autoridades aduaneras en presencia del titular de los bienes o un delegado del mismo, con el propósito de que las pertenencias sean reconocidas. En caso de detectarse bienes que no pertenecen al migrante, este deberá pedir a la autoridad aduanera que se realice una separación de mercancías, facilitando de esta manera la continuación de la importación con los bienes que realmente pertenezcan al migrante.

“El reconocimiento previo será solicitado por escrito por el migrante consignatario de la carga o por su agente de aduana, adjuntando la declaración juramentada que se detalla en los artículos siguientes. El acto será ejecutado en presencia de un funcionario delegado que cumpla funciones de técnico operador en la unidad responsable del control de la zona primaria del respectivo distrito aduanero.” (DerechoEcuador, 2013)

En el procedimiento de reconocimiento, el funcionario aduanero deberá registrar pruebas fotográficas del proceso, además de realizar la inspección de manera física y la correspondiente emisión del informe respectivo de los bienes. En el informe se debe hacer constar la cantidad de los bienes, su estado, entre otros. Para el caso de vehículos o motocicletas el funcionario deberá constatar el kilometraje que tiene el automotor en ese momento.

El SENA E establece que, adjuntar el informe realizado por un funcionario aduanero a la declaración aduanera de importación de menaje de casa, faculta una nacionalización de los bienes más rápida, evitando un aforo físico. El aforo que se llevara a cabo para esta mercancía será documental, en donde se realizará un control de todos los documentos presentados. Solo en el caso de que se produzca una petición por parte del migrante para una separación de carga, se incurrirá en un aforo físico, el cual consiste en una revisión de la mercancía nuevamente por un funcionario aduanero.

1.4.1.3. Determinación de los límites en la verificación física

En el instante en que un funcionario de la aduana se disponga a realizar la verificación física de los bienes de migrante, surgieran dudas respecto al límite en cantidades de prendas de vestir, calzado y demás artículos, se deberá proceder con el cálculo del peso total de los bienes importados bajo este régimen especial. Este peso no debe exceder del máximo establecido para todos los miembros de la familia. En caso de existir peso excedente, este ingresara a territorio ecuatoriano bajo el régimen de importación de menaje de casa sin la exención del pago de los tributos, es decir, el migrante deberá pagar todos los tributos generados por los bienes que se encuentren fuera del límite de peso, clasificándola en su partida correspondiente.

1.4.1.4. Declaración juramentada

El migrante, deberá adjuntar de manera obligatoria una declaración juramentada a la declaración única aduanera de importación, en el formato que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establezca. En caso de formular la declaración juramentada fuera del Ecuador, esta tiene que estar apostillada en el consulado o embajada de Ecuador ubicada en el país extranjero de residencia. Este documento de soporte debe contener información sobre la cantidad de bienes que el declarante o el migrante ecuatoriano desea ingresar al Ecuador, así como sus pesos expresados en kilogramos. Además de lo anterior, deberá mencionarse el estado de los bienes, ya sean nuevos o usados. Establecer un monto o valor referencial de todos los bienes que van a acompañar al migrante.

Además de lo antes mencionado, el migrante deberá hacer constar en la declaración juramentada, el nombre de todos los integrantes familiares o de su núcleo familiar que pretenden ser beneficiarios del régimen especial de importación, y su decisión libre y voluntaria de residir en el Ecuador de forma permanente.

En el caso de la importación de vehículos, el migrante también deberá hacer constar en su declaración juramentada: “marca, modelo, número VIN,

precio del vehículo en la fecha en que éste salió al mercado y el año modelo. A falta de VIN, se indicará el número que identifique al vehículo provisto por el fabricante.”

Durante el reconocimiento previo, la declaración juramentada deberá coincidir en su totalidad con este procedimiento aduanero, a fin de que el aforo documental de los bienes se realice exitosamente. Caso contrario, de haber anomalías o desigualdades entre los dos procedimientos, el migrante deberá realizar una modificación de la declaración juramentada.

1.4.1.5. Embalaje e identificación de los bienes

La autoridad aduanera dispone que es importante un correcto embalaje del menaje de casa, es decir, se deben separar adecuadamente los elementos del menaje de casa por el tipo de bienes, además menciona que no es necesario identificar cada bulto por cada miembro de la familia del migrante, pero si deben estar claramente identificados en cuanto al tipo de bien y enumerados adecuadamente con el único propósito de que coincidan directamente con lo manifestado en la “declaración juramentada de importación de menaje de casa”. (SENAE, 2013)

1.5. IMPORTACIÓN DE EQUIPO DE TRABAJO

En la importación de equipo de trabajo, el migrante para hacer uso del beneficio del régimen especial de importación con exención de tributos, los bienes no deben exceder de 30.000 dólares. En caso de exceder este valor, se deberá presentar un plan de inversión en el Ecuador, es decir, un programa de emprendimiento con ese monto en dólares en territorio nacional. Este proyecto de emprendimiento o negocio en Ecuador tiene que ser presentado al funcionario aduanero durante el proceso de reconocimiento y posterior a este, en el aforo documental, a fin de cumplir con las formalidades aduaneras exigidas. Este plan de negocio o de inversión debe contener por lo menos los siguientes aspectos:

- Una descripción minuciosa de la actividad económica a la que el migrante se dedicará, así como el establecimiento del capital de trabajo necesario para el correcto funcionamiento del emprendimiento.
- La cantidad de mano de obra que generará la actividad económica emprendida, es decir, el número de trabajadores que contratará para la puesta en marcha del giro de negocio.
- En términos monetarios, expresar la cantidad que el migrante invertirá.

En caso de que el plan de inversión en el Ecuador sea aceptado, y el migrante exonerado del pago de tributos, no perjudicará ni estará vinculada al resultado del negocio que el migrante haya emprendido. Es decir, no se planteará un cobro de tributos o una eliminación de las exenciones otorgadas, en el supuesto de que el negocio quiebre o, por el contrario, genere grandes utilidades.



Figura 6: Equipo de trabajo

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

1.6. AUXILIO DE LA DIRECCIÓN DE ATENCIÓN AL USUARIO

La autoridad aduanera establece la “Dirección de Atención al Usuario” con la convicción de ayudar al migrante que desee ingresar al Ecuador y no tenga los adecuados conocimientos para su ingreso al país con su menaje de casa. Para brindar mayores facilidades al migrante que desee acogerse al régimen especial de importación, esta dirección da soporte técnico como por ejemplo, esta dirección podrá realizar o transmitir la declaración aduanera de la importación del usuario pero esta declaración será emitida a nombre y bajo responsabilidad del migrante, siendo responsable de los bienes que con el desee ingresar al país.

Además es importante mencionar que, como parte del normal procedimiento del funcionario de la aduana que ayude a transmitir la declaración aduanera del migrante, en caso de existir errores, el funcionario no correrá el riesgo de ser sancionado con multas aduaneras, pero por el contrario, no se eximirá de las sanciones que sobre el puedan recaer de acuerdo a la Ley Orgánica del Servicio Público.

1.7. NORMAS GENERALES

1.7.1. Embarques parciales

El migrante debe obligatoriamente, realizar un solo envío hacia territorio ecuatoriano de las mercancías o bienes bajo el régimen de menaje de casa. Se establece según el Registro Oficial No 882 “Se prohíbe autorizar embarques parciales de menaje de casa”. De no dar cumplimiento a lo establecido en el Registro Oficial antes mencionado, y realizarse 2 embarques, únicamente el primero en llegar a territorio nacional ingresara exento del pago de los tributos, el segundo embarque ingresará bajo el régimen de menaje de casa pero no estará exento del pago de tributos, por lo tanto deberá clasificarse en la partida arancelaria correspondiente. El segundo embarque debe efectuarse en un plazo máximo de 30 días a partir de la llegada del primero. Para los casos de vehículos y equipos de trabajo queda

totalmente prohibido realizar dos embarques, por lo que estos bienes deberán llegar únicamente con el primer embarque. (DerechoEcuador, 2013)

1.7.2. Embarques conjuntos

En el Registro Oficial N°882, el SENA E establece que si se pueden realizar embarques conjuntos de menajes de casa de varios núcleos familiares, este ámbito es importante para el transportista encargado de mover estos bienes. El presente Registro Oficial establece que se puede emplear un solo documento de transporte así como una sola declaración aduanera, pero cabe mencionar que la persona a nombre de quien se realice la declaración aduanera será directamente responsable de lo declarado, incluso si los bienes fueran de varios núcleos familiares. (DerechoEcuador, 2013)

1.7.3. Matrícula vehicular

La presentación de la matrícula del vehículo se hará únicamente en el caso de que los vehículos se encuentren en estado usado. Para el caso de que se encuentren en calidad de nuevos, se deberá realizar la presentación de la factura comercial o título de propiedad, en el cual conste o demuestre que el migrante es el dueño, además de la fecha la cual debe demostrar que se adquirió el bien antes de abandonar el país extranjero de residencia.

1.7.4. Valoración del vehículo

La valoración aduanera del vehículo se realizará o se basará en el valor mostrado en la factura comercial emitida por el concesionario en el país extranjero. Este documento será revisado en el momento del aforo documental llevado a cabo por parte del SENA E.

La valoración aduanera del vehículo en el caso de que se encuentre usado, la aduana establecerá su “precio referencial de venta al por menor” en el año en que el vehículo salió al mercado, es decir, su “año modelo”. Sin embargo, si el migrante que declara y desea la nacionalización del vehículo tuviera en su poder aun la factura de cuando adquirió el vehículo en calidad

de nuevo, este documento servirá para la determinación del valor por parte del aforador y continuar con las demás formalidades aduaneras.

Cabe mencionar que, para la valoración del vehículo no se tomaran en cuenta otros costos incurridos por el migrante ecuatoriano como la matriculación del vehículo, cargos e impuestos del país de origen, etc. Por lo tanto el valor neto a fin de establecer si cumple o no con los requisitos del régimen especial de importación de menaje de casa, será la factura comercial, en caso de que sea este el documento que se presente en el aforo documental.

Según el Registro Oficial No 882, en la importación de vehículos bajo el régimen de menaje de casa, sean estos nuevos o usados, el SENA E se reserva la responsabilidad de generar una “Duda razonable” sobre los valores presentados en la factura comercial que el migrante facilite a la autoridad aduanera. El proceso de “duda razonable” constará en que la aduana realizará la determinación del valor del vehículo por otros medios de información primaria. Es muy importante para conocimiento del migrante que, aun si su vehículo ya fue nacionalizado, la aduana podrá realizar el control con posterioridad de la veracidad del valor declarado.

1.7.5. Transferencia de dominio

La solicitud de transferencia de dominio deberá ser presentada ante el Director del Distrito aduanero del domicilio del declarante. A la misma deberá acompañarse certificación actualizada del registro de movimiento migratorio del beneficiario de la declaración, así como certificación de la historia de dominio, en caso de vehículos, emitida por la Agencia Nacional de Tránsito. Deberá realizarse inspección física del vehículo, siendo obligatoria la presencia del migrante o su representante con el debido poder.

La resolución en la que la autoridad aduanera autoriza la transferencia de dominio, será requisito necesario para el cobro del impuesto a la transferencia

de dominio de vehículos importados con exención tributaria por discapacitados, diplomáticos o como parte de un menaje de casa.

1.7.6. Tiempo de residencia y transferencia de dominio

“No se entenderá que se interrumpe el tiempo continuo de residencia, por el mero hecho de haber abandonado el país por lapsos inferiores a un mes, para fines de turismo y recreación, negocios, estudios, asuntos médicos u otros. No obstante; para efectos de la autorización de transferencia de dominio de los bienes importados como menaje de casa, si se llegase a interrumpir la residencia continua, la cuenta de ésta se retomará desde que el migrante retorna nuevamente al Ecuador.” (DerechoEcuador, 2013)

“De ser el caso que los beneficiarios de exención del pago de tributos no puedan completar el año de residencia continua por haber trasladado su domicilio permanente y definitivamente al exterior, podrán solicitarla desde el lugar de residencia donde se encuentren, personalmente o por medio de apoderado, únicamente luego de transcurrido un año desde el levante de las mercancías nacionalizadas como menaje de casa en el Ecuador.” (DerechoEcuador, 2013)

1.7.7. Normativa y tributos aplicables

“Para autorizar la transferencia de dominio la normativa y los tributos a aplicar serán los vigentes al momento de la presentación de la solicitud. Para el cálculo de alícuotas, se entenderán alícuotas exoneradas las que corran a partir de la fecha de levante de las mercancías hasta la fecha de ingreso de la solicitud completa de la transferencia de dominio. En consideración a que no existen vehículos como menaje de casa no exento del pago de tributos, únicamente en la transferencia de dominio de vehículos, los tributos se liquidarán considerando la subpartida específica del capítulo 87 que le corresponda al bien.” (DerechoEcuador, 2013)

1.7.8. Controversias relativas al ánimo de residencia en el Ecuador

El SENA E en su reglamento para la importación de menajes de casa, establece que se presumirá que el migrante tiene la intención de residencia permanente en el Ecuador desde su último retorno antes de la presentación de la “declaración aduanera de importación de menaje de casa”. Si por alguna circunstancia, la aduana considera que la presunción de ánimo de residencia permanente en el Ecuador por parte del migrante no es válida, será este último quien deba demostrar lo contrario presentando documentación que acredite la veracidad de sus intenciones de vivir en el Ecuador indefinidamente.

En el Art. 26 del presente reglamento, se establece que: “Se verificarán especialmente los elementos que consolidan el arraigo social de la persona con el Ecuador, como el hecho de haber adquirido o arrendado bienes inmuebles, de haber accedido a un contrato laboral, de haber emprendido una actividad productiva, haber iniciado estudios de larga duración, u otros; así también se tendrá en cuenta el hecho de haberse desprendido de los elementos que lo vinculaban a su anterior país de residencia como los contratos laborales, estudios pendientes, administración de negocios propios y demás. Todos estos factores, serán apreciados en su conjunto por el servidor aduanero, según las reglas de la sana crítica, guardando coherencia y solidez en su motivación.”

1.8. DEFINICIONES PARA EL MARCO SANCIONATORIO

1.8.1. Uso indebido

La autoridad aduanera no podrá presumir del mal uso de los bienes que el migrante haya ingresado al Ecuador bajo el régimen especial de importación de “menaje de casa” con la correspondiente exención de tributos, en el caso de que por alguna circunstancia abandone el Ecuador nuevamente de manera intempestiva. Por otro lado, esta interrupción de su permanencia en el país, no podrá hacerse dentro de los 30 días calendario desde que su

menaje de casa fue nacionalizada. Este hecho podrá ser asumido por la autoridad aduanera como “intención de cambio de residencia”, y por lo tanto el SENA E estará en pleno derecho de revocar el beneficio de la exención del pago de tributos de los bienes que ingreso el migrante ecuatoriano. En consecuencia se deberá realizar el pago tributario que las mercancías generen al momento de determinar su partida arancelaria.

“En el caso de los vehículos, los tributos se rectificarán considerando la correspondiente subpartida arancelaria del capítulo 87 (Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), mientras que las demás mercancías se clasificarán en la subpartida correspondiente del capítulo 98 (Mercancías con trato especial)” (DerechoEcuador, 2013)

1.8.2. Uso indebido y núcleo familiar

“Sólo se permitirá importar bajo este régimen, bienes de los miembros del núcleo familiar que hayan vivido en el exterior por el tiempo mínimo reglamentario. Sin embargo, aunque no puedan incluirse como parte del menaje de casa, bienes destinados para miembros del núcleo familiar del beneficiario que no hayan vivido en el exterior o no reúnen los requisitos reglamentarios de permanencia en el exterior, ello no implicará que estos últimos estén impedidos de usar los bienes que ingresaron bajo este régimen de excepción con exención tributaria.” (DerechoEcuador, 2013)

El uso de las mercancías que ingresaron al Ecuador bajo el régimen de “menaje de casa” por parte del miembro de la familia del migrante, siendo el primero el que no cumplió con el tiempo establecido de permanencia en el exterior, “está sujeto a la condición de que al menos uno de los miembros del núcleo familiar que sí permaneció en el exterior, esté residiendo en el Ecuador al momento del uso.”

Con lo antes mencionado, la aduana no presumirá el mal uso de los bienes siempre y cuando sean usados por el núcleo familiar del migrante, además no

deberá existir una presunción de cambio o transferencia de dominio, es decir, realizar una venta de los bienes a terceros.

“(…) entiéndase que el núcleo familiar ordinario queda constituido de pleno derecho por los padres, los hijos, el cónyuge o conviviente en unión de hecho, los suegros, los yernos y las nueras.” (DerechoEcuador, 2013)

“Por otra parte, si el migrante declarante tuviere otro tipo de familia, podrá solicitar autorización ante cualquier dirección distrital, para registrar como parte de su núcleo familiar extraordinario para fines de este artículo, otros familiares hasta el tercer grado de consanguinidad, respecto de los cuales él ejerza tutoría legal o que ejerzan tutoría legal sobre él; así también que dependan económicamente de él o respecto de los cuales él dependa económicamente.”

El migrante podrá comprobar el grado de consanguinidad o afinidad con “certificados de matrimonio y partidas de nacimiento expedidas por autoridad competente, la tutoría testamentaria con el respectivo acto testamentario y la tutoría dativa con orden de juez competente” (DerechoEcuador, 2013).

La dependencia económica del migrante hacia el pariente o viceversa, se probará con la presentación de pagos realizados en conceptos de salud, educación, alimentación, entre otros. Como lo determina el reglamento: “Sólo será válido el documento en la medida en que pruebe que el migrante declarante ha efectuado el pago a favor del pretendido miembro del núcleo familiar extraordinario o viceversa.”

“Las pruebas serán apreciadas en su conjunto por la autoridad aduanera, empleando las reglas de la sana crítica. De encontrarse indicios de haberse falseado la verdad mediante las pruebas aportadas el funcionario administrativo sustanciador remitirá copias certificadas del expediente al Agente Fiscal competente para que inicie las acciones penales a que hubiere lugar.”

1.8.3. Procedimiento

“Si en control posterior se detectare que una persona no descrita en los párrafos anteriores está haciendo uso de estos bienes exentos, se aprehenderá el vehículo y se iniciará el correspondiente proceso sancionatorio según el artículo 243 del Reglamento al Título V de la Facilitación al Comercio del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en contra del migrante declarante.”

El migrante aun durante el “proceso sancionatorio” podrá presentar su defensa y demostrar que el tenedor del vehículo que fue ingresado al país sin el pago de los tributos correspondientes, cumple con todas las exigencias de la aduana para ser considerado como parte del núcleo familiar. La sanción impuesta en este caso será: “falta reglamentaria según lo dispuesto en el literal d) del Art. 193 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones por no haber solicitado autorización previa a favor de dicho familiar”

Para el caso de que el migrante no logre probar que el tenedor del bien forma parte de su núcleo familiar, será sancionado como uso indebido del bien.

La ley que menciona que la venta, transferencia o uso indebido de los bienes importados con exenciones tributarias están tipificados como infracción aduanera en los artículos 127 y 178 del COPCI, el segundo de los cuales señala: “Será sancionado con prisión de 2 a 5 años y multa de hasta 10 veces el valor del tributo que se pretendió evadir” (COPCI), además “se dará aviso al Agente Fiscal competente para que tome conocimiento de la recepción aduanera cometida por el tercero. Siempre que se resuelva que la persona en poder de quien se encontró el bien es miembro no registrado del núcleo familiar extraordinario, se notificará adicionalmente la resolución del procedimiento sancionatorio a la Dirección Nacional de Intervención.”

1.8.4. Exención para el miembro del núcleo familiar por arribar

La exención del pago de tributos por menaje de casa será dada al miembro de la familia del migrante declarante que aún no arribe a territorio nacional, pero, con una condición, el miembro familiar deberá arribar en un plazo máximo de 6 meses contados a partir de la presentación de la declaración aduanera. En este caso el funcionario de la aduana deberá hacer constar las mercancías o los bienes que llegan al país y que pertenecen al miembro que aún no arriba al Ecuador.

En el caso de que el miembro de familia no arribe al país dentro del plazo estipulado de 6 meses, el migrante declarante deberá presentar una declaración aduanera sustitutiva con respecto a los bienes o mercancías del familiar que aún no llega al Ecuador. Bajo esta determinación el migrante una vez declaradas la mercancías, deberá cancelar los tributos generados por las pertenencias del miembro que no ha arribado aun dentro del plazo de 6 meses. Los procedimientos o formalidades aduaneras serán establecidos en base al régimen de importación de menaje de casa NO exento del pago de tributos.

El tiempo máximo que tiene el migrante declarante para presenta la declaración sustitutiva, a fin de declarar por los bienes del miembro de familia que no ah arribado al Ecuador en el periodo máximo de 6 meses, será de un año. En caso de no hacerlo el reglamento establece lo siguiente: "(...) la Dirección Distrital correspondiente iniciará las acciones legales por defraudación aduanera, según el literal e) del artículo 178."

1.8.5. Transferencia a personas jurídicas

"Previa notificación a la Dirección Nacional de Intervención, las mercancías que se importen como equipo de trabajo podrán ser transferidas a personas jurídicas en las cuales el migrante declarante sea accionista mayoritario y representante legal, sin que por ese solo hecho pueda presumirse que existe delito o contravención por defraudación aduanera. Sin

embargo, esto no faculta al migrante a poner las mercancías en posesión material de terceros no autorizados.” (DerechoEcuador, 2013)

Para mayor comprensión de las normativas y la base legal para la aplicación de este régimen se elaborará un ejemplo real sobre una importación de menaje de casa con sus respectivos costos en el Capítulo III

1.9. COSTOS APROXIMADOS DE SERVICIOS Y TRASLADOS

El SENA E exime del pago de tributos y demás impuestos generados como parte del comercio exterior bajo el régimen de importación especial “menaje de casa”. Pero esto no implica o corresponde al pago del pasaje de avión, fletes por el traslado de los bienes y demás gastos incurridos por parte del migrante, el cual los deberá efectuar únicamente él.

1.9.1. Costos necesarios en la importación

Cuadro 2 Costos de bodegaje y almaceneras por día

LOS COSTOS SON SEGÚN TAMAÑO DE CONTENEDOR DE 20” EN PUERTO DONDE LLEGAN MENAJES
De uno a 10 días , \$ 2,50 por días más IVA-
De 11 a 20 días, \$ 3,00 por día más IVA
De 21 días en adelante, \$ 4,00 por día más IVA
Si el contenedor es de 40”, los valores deben multiplicarse por dos.

PARA CARGA SUELTA, EL VALOR ES POR TONELADA
De uno a 10 días, \$ 0,20 ctvs. por días más IVA-
De 11 a 20 días, \$ 0,30 ctvs. por día más IVA
De 21 días en adelante, \$ 0,40 ctvs. por día más IVA

Fuente: Estadísticas Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cuadro 3
Costos adicionales a la importación

DETALLE	VALOR
Manipuleo del contenedor para el aforo	Aproximadamente entre 60 y 80 dólares
Cuadrilla	Entre 25 y 30 dólares. Se factura por parte del puerto, por donde llegue el menaje de casa para el aforo
Seguro	50 dólares aproximadamente y dependerá del valor en que la persona particular haya querido asegurar
Costos de navieras (referenciales) si se demora la devolución del contenedor	De 80 a 120 dólares, dependiendo del contenedor
Costo de servicios de agente de aduana	Alrededor de 120 dólares.
valores para poder sacar el menaje	Considerando, por ejemplo: estibadores, carga-dores, bodega, etc.
Cuadrilla	Entre 30 y 60 dólares, fuera de la aduana. La contrata el propietario del menaje
Transporte de retirada de mercancía	De 200 a 700 dólares, si es en el perímetro urbano o fuera de la ciudad a otra provincia
Tarifas de almacenamiento	Autorizado según Acuerdo Ministerial #161/96, del 6 de mayo de 1996

Fuente: Estadísticas Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Cuadro 4
Tarifas de almacenamiento

PESO EN KILOS		
DESDE	HASTA	VALOR ALMACENAJE
0	50	\$7,00
51	100	\$12,00
101	300	\$18,00
301	500	\$25,00
501	750	\$40,00
751	1000	\$70,00
1001	2000	\$90,00
2001	3000	\$120,00
3001	5000	\$180,00
5001	10000	\$240,00
10001	20000	\$350,00
20001	30000	\$450,00
30001	40000	\$600,00
40001	-	\$750,00

Fuente: Estadísticas Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. INTRODUCCION

El presente estudio permitirá establecer el portafolio de servicios en asesoría aduanera e incubación de nuevas ideas de exportación que se pueden desarrollar dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas “Héroes del Cenepa”, previo a un análisis de los requerimientos de los actores que interactúan con el mismo.

2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“En el Ecuador actualmente existen 393.641 migrantes” (Banco mundial, 2009-2013), y debido a las condiciones económicas y factores como el desempleo; se ha obligado a muchos/as ecuatorianos/as a migrar al exterior en busca de mejores oportunidades, por esta razón el gobierno ecuatoriano, tratando de remediar las lamentables consecuencias que produce el fenómeno migratorio, a través del Viceministerio de Movilidad Humana, presentó el “Plan Bienvenidos/as a Casa” para aquellas personas que debido a su vulnerabilidad en el extranjero, han decidido regresar al país con la finalidad de insertarse social y laboralmente.

Actualmente, “alrededor de 11,440 migrantes que se han acogido al Plan Bienvenidos/as a Casa han regresado al país con el apoyo del Gobierno ecuatoriano” (Plan Bienvenidos/as a Casa, 2012), quien plantea la posibilidad de que los/as migrantes junto con el patrimonio adquirido en el tiempo de permanencia en el exterior retornen a casa, y de esta forma impulsar una economía sostenible en el Ecuador.

La inserción de la población migratoria a las actividades con potencial de exportación, han determinado la necesidad de crear un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros dentro de la Universidad de las Fuerzas

Armadas ESPE “Héroes del Cenepa”, por lo que se ha definido éste como elemento central de la investigación para el estudio de mercado.

2.3. OBJETIVOS

2.3.1. Objetivo General

Identificar los posibles clientes del portafolio de Servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa, e identificar el rango de servicios de asesoría en actividades de comercio exterior vinculadas a las necesidades y participación de los actores que intervienen de forma directa e indirecta.

2.3.2. Objetivos específicos

- Identificar las tendencias, organización y respaldo de las Entidades públicas que apoyan Plan Nacional Bienvenidos a Casa, así como también las necesidades de los migrantes ecuatorianos que se encuentran acogidos a dicho Plan.
- Analizar la viabilidad sobre la creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa”
- Establecer los servicios que formarán parte del portafolio en asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación

2.4. MAPA DE ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS DE ASESORÍA EN PROCESOS ADUANEROS E INCUBACIÓN DE NUEVAS IDEAS DE EXPORTACIÓN.

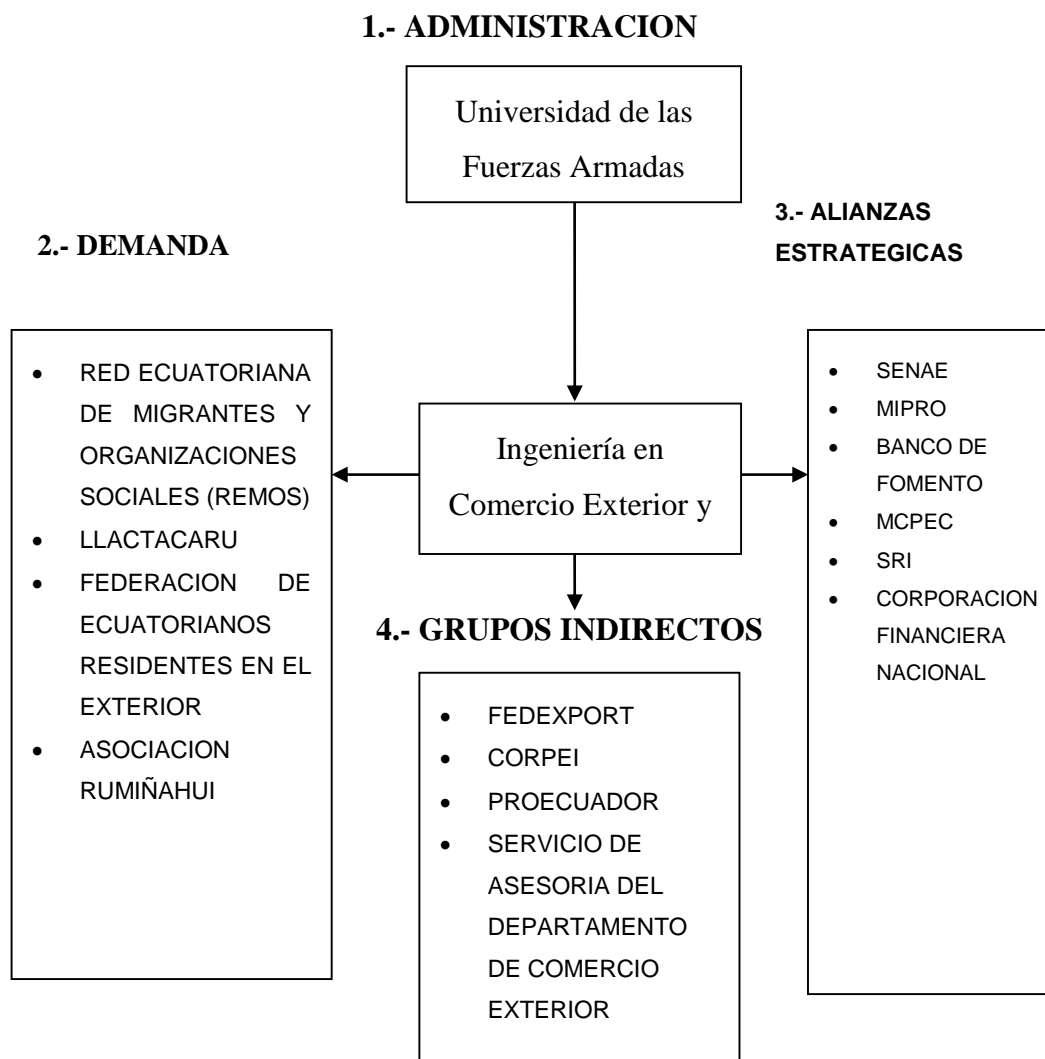


Gráfico 1: Mapa de actores que intervienen en los servicios de asesoría
Elaborado por: La Autora

El portafolio de servicios en asesoría de procesos aduaneros a desarrollarse dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, identifica tres actores principales y su intervención directa e indirecta con la misma.

El portafolio de servicios que se implementará se encontrará bajo la dirección económica de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE

Este proyecto tendrá relación directa con las Asociaciones de inmigrantes Ecuatorianos alrededor del mundo. Por otro lado se establecerá un vínculo indirecto entre Entidades Públicas y Privadas relacionadas al Comercio Exterior tales como FEDEXPORT, CORPEI, PROECUADOR; también se pretende trabajar conjuntamente con Ministerios del país como el MCPEC, MRL, Ministerio de Relaciones exteriores y Movilidad Humana como fuentes de información, además de instituciones financieras como el BNF y la CFN.

2.5. ANÁLISIS DE ACTORES

3.1.1. Administración

El portafolio de servicios en asesoría de procesos aduaneros se encuentra ligado a la Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional, perteneciente a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

3.1.2. Universidad de las fuerzas armadas ESPE

El portafolio de servicios en asesoría de procesos aduaneros será dependiente de los estatutos y leyes a los que se rige la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, contando de tal manera con el apoyo que la ESPE como institución brindará para facilitar el desarrollo del proyecto a implementar.

3.1.3. Demanda

La demanda son las asociaciones y gremios que se relacionarán con la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, para hacer uso del portafolio de servicios en asesoría de procesos aduaneros

3.1.4. Grupos indirectos

La Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, se relacionará con grupos que brinden servicios externos no pertenecientes a la asesoría que brinda el portafolio de servicios, pero de vital importancia en el área Comercio Exterior y la incubación de nuevas ideas de exportación.

3.1.5. Alianzas estratégicas

La vinculación con ministerios relacionados al Comercio Exterior se debe a la facilitación de información necesaria, que servirá de fuente para la asesoría que ofrecerá el portafolio de servicios y de esta manera ayudar al migrante trayendo su menaje de casa y equipo de trabajo a su país de origen.

El trabajo estratégico de estos 4 grupos (Ministerios) impulsará las actividades de Comercio Exterior y ayudará a la incubación de nuevas ideas de exportación.

2.5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para la identificación de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas de exportación que conformen el portafolio de servicios de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, se realizó una investigación exploratoria a los principales actores que intervienen de manera directa e indirecta.

El portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas de exportación que se desarrollará dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE es un servicio al que no se le ha dado un análisis previo, por lo que es necesario establecer directrices en cuanto al servicio a prestarse, basado en instituciones públicas y privadas relacionadas al Comercio Exterior. En la presente investigación se realizará entrevistas a Asociaciones de inmigrantes ecuatorianos alrededor del mundo, entidades como la CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones), PROECUADOR y FEDEXPOR (Federación Ecuatoriana de

Exportadores); analizarán bases de datos de información y estadísticas que aporten al desarrollo del proyecto siendo esta una información verídica que se realizarán a instituciones como el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, que serán utilizados para identificar los servicios que estarán disponibles dentro del portafolio.

2.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se aplica una metodología inductiva puesto que, se inició desde un estudio específico mediante entrevistas realizadas a grupos determinados como Asociaciones de Inmigrantes alrededor del mundo con sede en la ciudad de Quito, así como también a instituciones que ofrecen servicios de asesoría en comercio exterior en diferentes áreas del país como lo son CORPEI, PROECUADOR y FEDEXPOR.

Se realizará entrevistas a las Asociaciones más representativas en la ciudad de Quito; pues son los principales beneficiados del portafolio de servicios; con los resultados de estas entrevistas se efectuará un informe detallado con sus principales necesidades.

2.7. ANÁLISIS SITUACIONAL

El ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana actualmente promueve políticas migratorias a las cuales el proyecto se acoge, uno de los programas que fomenta el retorno voluntario de esta comunidad es el “Plan Bienvenidos/as a Casa”, programa en el cual se basa el desarrollo de esta investigación, pues este es el grupo de enfoque de trabajo, al cual se asistirá con un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros.

Como parte fundamental del Plan de Retorno Voluntario más conocido como “Plan Bienvenidos/as a Casa”, se ve la necesidad de crear un portafolio de servicios especializado en asesoría en procesos aduaneros e incluso una incubadora de nuevas ideas de exportación, el cual se encargará de brindar

apoyo tanto en asesoría como logística a todas aquellas personas que se acojan al Plan de Retorno Voluntario y que necesiten regresar a su país de origen.

2.8. POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Para la determinación del mercado objetivo se analizaron dos factores importantes como son las asociaciones de inmigrantes ecuatorianos alrededor del mundo con sede en la ciudad de Quito, así como también el número de migrantes ecuatorianos que ha retornado al Ecuador en los últimos años acogidos al Plan de Retorno Voluntario.

En el último año según el sistema informático integral que registra las entradas y salidas a territorio nacional 1, 570,717 (Dirección Nacional del Migrante Ministerio del Interior) ciudadanos ecuatorianos han ingresado al país con la finalidad de quedarse a residir en el país y acogerse al Plan de Retorno Voluntario.

De los datos mencionados anteriormente se aplica la fórmula para la obtención de la muestra de población infinita, la misma que al ser aplicada refleja que el valor muestral será de 200 personas a encuestar.

2.9. ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS QUE PROMUEVEN Y EJERCEN EL COMERCIO EXTERIOR EN EL PAÍS

Es importante analizar instituciones públicas y privadas que impulsan el comercio exterior a través de asesorías en áreas relacionadas; puesto que el departamento de comercio exterior tiene las mismas finalidades.

Cuadro 5
Entidades públicas y privadas que promueven el comercio

INSTITUCION	SERVICIOS
<p style="text-align: center;">PROECUADOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Red de oficinas comerciales en el mundo • Inversiones • Promoción de Exportaciones • Inteligencia Comercial • Asesoría al Exportador • Capacitaciones • Gestión de la Información • Logística • Reportes comerciales • Ferias • Misiones • Programas y Proyectos • Publicaciones • Comercio Exterior
<p style="text-align: center;">FEDEXPOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo al Exportador • Herramientas de Comercio Exterior
<p style="text-align: center;">CORPEI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de Inteligencia Competitiva • Coaching Empresarial • Factoring: Local/Internacional • Inversión de Capital • Servicios • Promotor de Negocios de Inversión • Misiones Comerciales en el exterior. • Ferias Internacionales • Ruedas de Negocio en el Ecuador

Fuente: CORPEI, PROECUADOR, CORPEI

Elaborado por: La Autora

2.10. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La presente encuesta se desarrollará con el fin de conocer la población que será objeto de estudio en el presente proyecto para así determinar las personas que podrán participar y acogerse al plan de retorno voluntario bienvenidos a casa y así facilitar su retorno al país de origen.

ESCUELA POLITÉCNICA DE LAS FUERZAS ARMADAS

ESPE

“HÉROES DEL CENEPA”

RESPONSABLE LEGAL: ESPE

OBJETIVO: Determinar el grado de conocimiento de los migrantes que han retornado a su país de origen sobre los beneficios que brinda el Plan de Retorno Voluntario por medio del Viceministerio de Movilidad Humana, para poder brindar asesoría en procesos aduanero con el fin de incrementar la oferta exportable en el Ecuador.

CONFIDENCIALIDAD: La Escuela Politécnica de las Fuerzas Armadas hará uso de esta información para la elaboración de la tesis y los datos de las personas encuestadas se mantendrán en confidencialidad.

ENCUESTA DE PORTAFOLIO DE SERVICIOS EN ASESORÍA EN PROCESOS ADUANEROS E INCUBACIÓN DE NUEVAS IDEAS PARA GENERAR NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

EXPLICACIÓN: Marque con una X los enunciados, según correspondan.

DATOS:

NOMBRE	
EDAD	
PAÍS EN EL QUE RESIDIÓ	
AÑOS DE RESIDENCIA	
CORREO ELECTRÓNICO	

1. ¿Es usted migrante?

Sí No

Si su respuesta es No, no es necesario que continúe con la encuesta.

2. ¿Conoce usted los beneficios que el gobierno otorga a la población migrante ecuatoriana que desea regresar al Ecuador?

Sí No

3. ¿Conoce usted de las facilidades que ofrece el Plan de Retorno Voluntario?

Sí No

4. En caso de no conocer sobre el Plan de Retorno Voluntario ¿Le gustaría tener información sobre cómo acogerse al mismo y sus beneficios?

Sí No

5. ¿Tiene usted conocimiento qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse al Plan de Retorno Voluntario?

Sí No

¿Cuáles?.....

.....

6. ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir sobre el Plan de Retorno Voluntario?

- Asesoría en Menaje de Casa
- Asesoría en Herramientas de Trabajo
- Asesoría en Vehículos
- Asistencia en ideas de exportación

7. ¿Al retornar al Ecuador plantea usted la posibilidad de tener un negocio propio?

Si No

8. ¿Tiene usted ideas de exportación que desearía convertirlas en negocio en el Ecuador?

Si No

9. ¿Qué ideas de exportación usted tiene?

a)

b)

c)

10. ¿Cuál sería el monto que usted está dispuesto a invertir para empezar su propio negocio de exportación?

De \$5000 a \$10000

De \$10001 hasta \$15000

De \$15001 hasta \$20000

De \$20001 hasta \$25000

De \$25001.....

11. Marque los enunciados según corresponda

Enunciado	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni en acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
¿Está de acuerdo con generar ideas de exportación?					
¿Estaría de acuerdo con llevar su idea de negocio al área de exportación?					
¿Está en sus planes generar un negocio propio?					

Muchas gracias por su colaboración.

3.1.6. Tabulación de datos de la encuesta

Tabla 1
Sexo de los encuestados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
FEMENINO	104	52	52
MASCULINO	96	48	100
Total	200	100	

Elaborado por: La autora

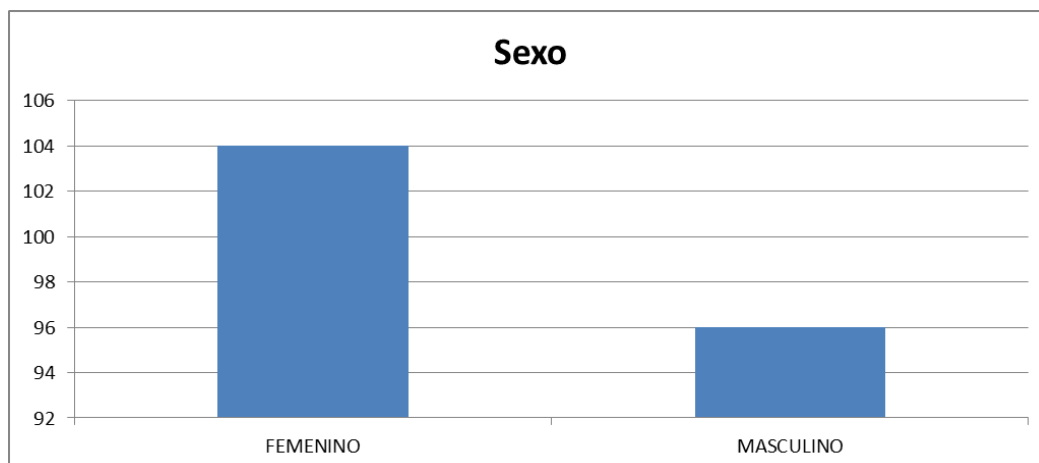


Gráfico 2: Sexo de los encuestados
Elaborado por: La autora

Del total de 200 personas encuestadas, por medio de la tabulación de datos se puede afirmar que 104 de ellas correspondiente al 52% son mujeres, mientras que el resto corresponde al sexo masculino, lo cual nos permite tener una muestra de la población objeto de estudio la misma que como se había indicado, predominará el sexo femenino.

Tabla 2
¿Es usted migrante?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	150	75	75
NO	50	25	100
Total	200	100	

Elaborado por: La autora

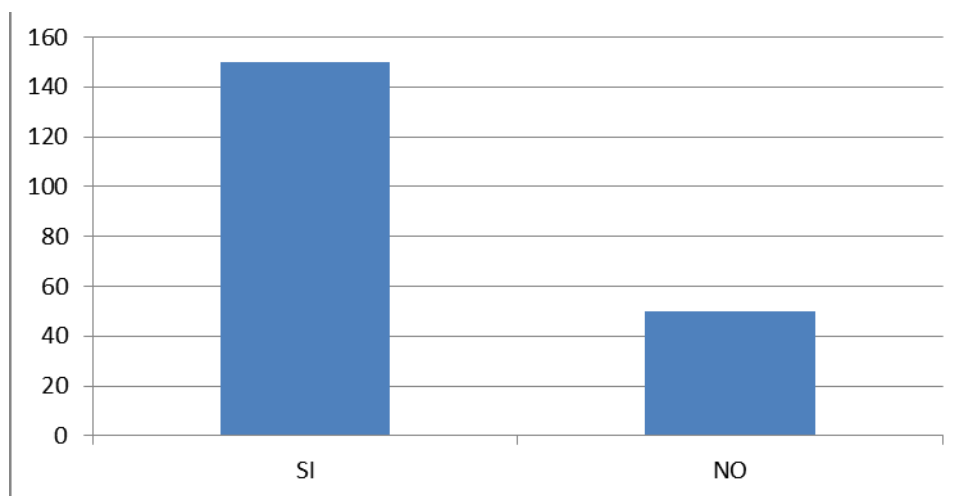


Gráfico 3: ¿Es usted migrante?

Elaborado por: La autora

Para las encuestas, el grupo de enfoque fueron personas que se encuentren dentro del perfil migratorio, o a su vez tengan familiares que se encuentren en el exterior, al analizar los datos tabulados resultado de las encuestas, se puede concluir que efectivamente las personas encuestadas en su mayoría fueron migrantes, es decir tienen el perfil que se necesita para realizar la encuesta; dando favorabilidad a los resultados que se desean obtener para el proyecto.

Tabla 3

¿Conoce usted los beneficios que el gobierno otorga a la población migrante ecuatoriana que desea regresar al Ecuador?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	75	50	50
NO	75	50	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

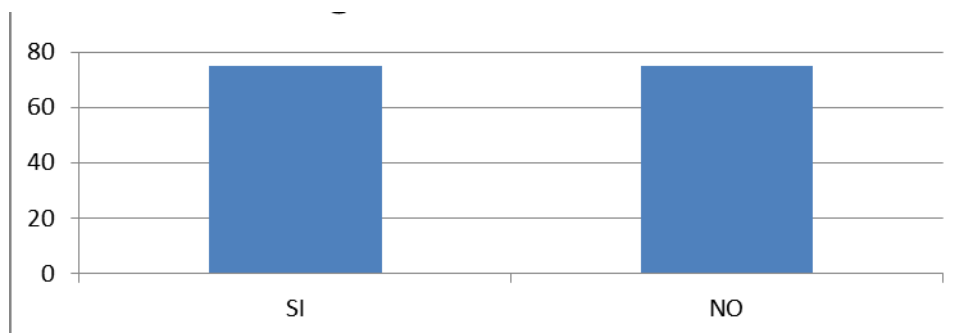


Gráfico 4: ¿Conoce usted los beneficio que el gobierno otorga a la población migrante ecuatoriana que desea regresar al Ecuador?

Elaborado por: La autora

Al analizar los resultados que la pregunta de la encuesta sostiene, se puede concluir que existe casi el mismo porcentaje de conocimiento, como de ignorancia acerca de los beneficios que ofrece el gobierno a la población migrante con respecto al Plan de Retorno Voluntario, lo que conlleva a que muchos de ellos que no conocen sobre dichos beneficios, deseen información y asesoría, mientras que el resto deseen aclarar ciertas dudas que mantienen aún conociendo el programa del gobierno. Esto ayudará a que los migrantes tengan conocimiento de qué facilidades, beneficios y ayuda otorgará el Gobierno ecuatoriano para agilizar su retorno voluntario y así brindar asesoría en procesos que posean aún desconocimiento.

Tabla 4

¿Conoce usted de las facilidades que ofrece el Plan de Retorno Voluntario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	73	48,7	48,7
NO	77	51,3	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

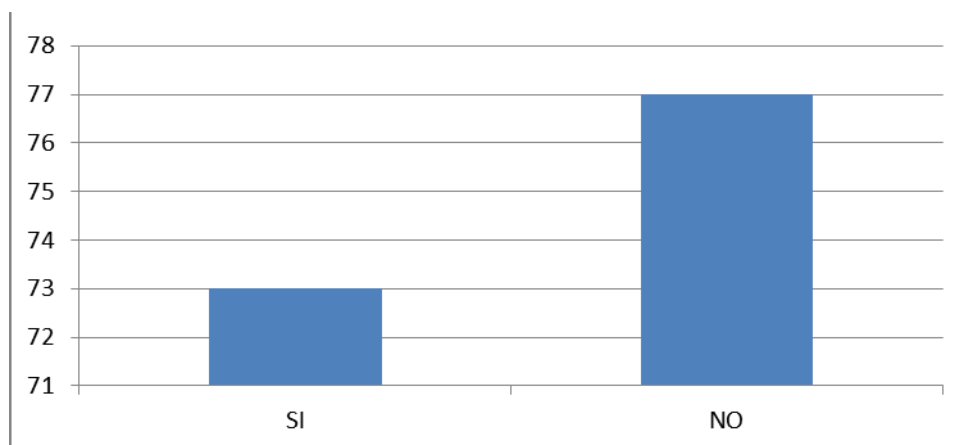


Gráfico 5: ¿Conoce usted de las facilidades que ofrece el Plan de Retorno Voluntario?

Elaborado por: La autora

El análisis a esta pregunta es consecuente a la anterior, el total de personas encuestadas anteriormente manifestaron que en un porcentaje semejante existía información, así como desconocimiento de los beneficios del Plan de Retorno Voluntario, de la misma forma las personas encuestadas se manifiestan en esta pregunta, con respecto a las facilidades del mismo.

Tabla 5
En caso de no conocer sobre el Plan de Retorno Voluntario ¿Le gustaría tener información sobre cómo acogerse al mismo y sus beneficios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	56	72,3	72,3
NO	21	27,3	100
Total	77	100	

Elaborado por: La autora

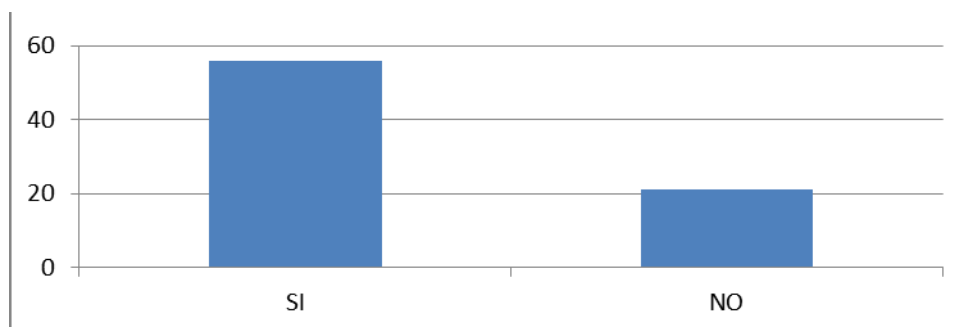


Gráfico 6: En caso de no conocer sobre el Plan de Retorno Voluntario ¿Le gustaría tener información sobre cómo acogerse al mismo y sus beneficios?
Elaborado por: La autora

En esta pregunta se ve reflejado lo anteriormente mencionado, es decir el mayor porcentaje de personas encuestadas, ya sea que tengan desconocimiento absoluto sobre el Plan de Retorno Voluntario o tengan solo algo de conocimiento sobre el mismo, desean obtener mayor información, debido a que buscan ayuda por parte de entidades que faciliten su retorno y despejen las dudas y temores que aún existen, para lo cual el Viceministerio de Movilidad Humana brindará este tipo de información y asesoría conjuntamente con el proyecto a realizarse; despejando así toda inquietud en los migrantes.

Tabla 6
¿Tiene usted conocimiento de qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	111	74	74
NO	39	26	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

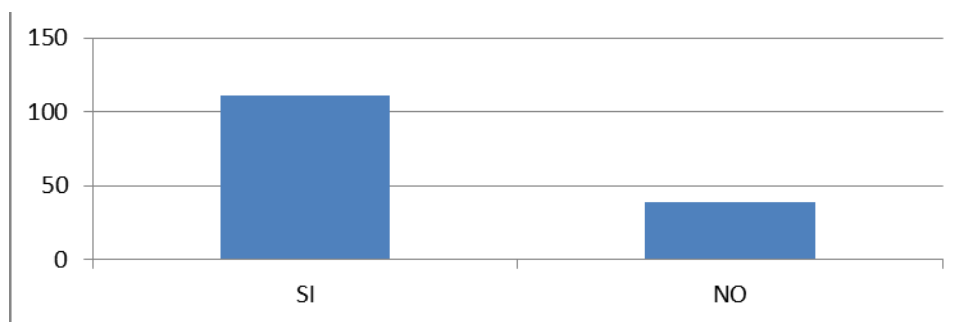


Gráfico 7: ¿Tiene usted conocimiento de qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?
Elaborado por: La autora

Actualmente en el Ecuador existen varias entidades públicas que ayudan a la población migrante a mantenerse informado sobre los proyectos y programas que mantiene el gobierno en cuanto a políticas migratorias, en esta pregunta se puede concluir que la mayoría del total encuestado conoce que entidades les pueden ayudar para que se brinde información sobre el Plan de Retorno Voluntario.

Tabla 7
¿Qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
VICE MINISTERIO DE MOVILIDAD HUMANA	67	44,6	44,6
ASOCIACION RUMIÑAHUI	19	12,6	57,2
ADUANA DEL ECUADOR	25	16,7	73,9
NINGUNA	39	26	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

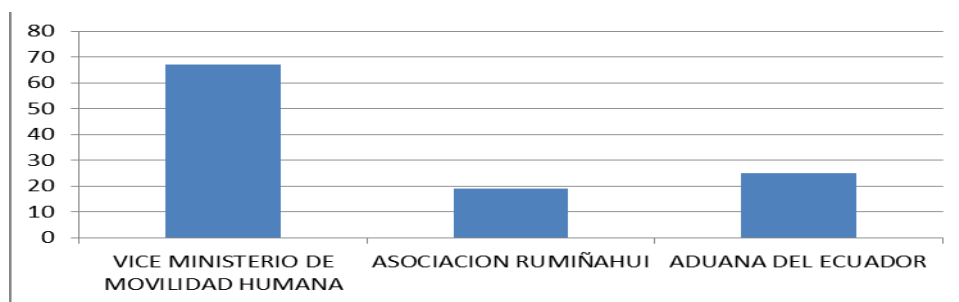


Gráfico 8: ¿Qué entidades públicas le pueden ayudar para acogerse el Plan de Retorno Voluntario?
Elaborado por: La Autora

La entidad que la población migratoria reconoce como un ente de información es el Viceministerio de Movilidad Humana o anteriormente conocido como SENAMI quien brinda directamente asesoría al migrante para el retorno voluntario, mientras que esta opción es la que mayor porcentaje tiene, así también existen entidades como la Asociación Rumiñahui y la Aduana de Ecuador que también brindan información, por otro lado existen personas encuestadas que no conocen a que entidad dirigirse para solicitar información sobre el Plan de Retorno Voluntario.

Tabla 8
¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir sobre el Plan de Retorno Voluntario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ASESORIA EN MENAJE DE CASA	56	37,3	37,3
ASESORIA EN HERRAMIENTAS DE TRABAJO	30	20	57,3
ASESORIA EN VEHICULOS	25	16,6	73,9
ASESORIA EN IDEAS DE EXPORTACIÓN	21	14	87,9
NINGUNA	18	12	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

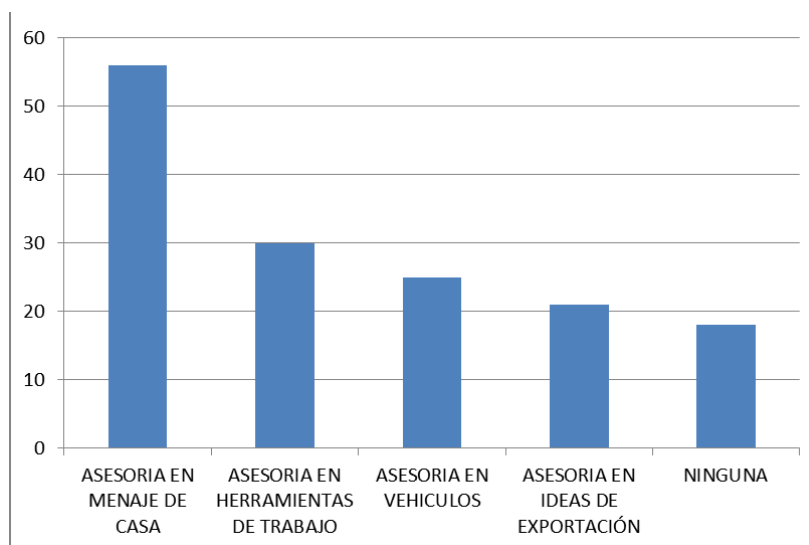


Gráfico 9: ¿Qué tipo de asesoría le gustaría recibir sobre el Plan de Retorno Voluntario?
Elaborado por: La autora

El total encuestado manifiesta que de los posibles servicios a ofertar en el portafolio de servicios el que despierta mayor interés es la asesoría en menaje de casa, conociendo que la mayoría de la población migrante entiende por este término a muebles y equipos de hogar, también manifiestan la necesidad de tener asesoría en herramientas de trabajo, vehículos e ideas de exportación; esto se debe a que en su mayoría este tipo de bienes son los que más les interesa en retornar a su país para poderse establecer nuevamente en su país de origen.

Tabla 9
¿Al retornar al Ecuador planteó usted la posibilidad de tener un negocio propio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	113	75,3	75,3
NO	37	24,6	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

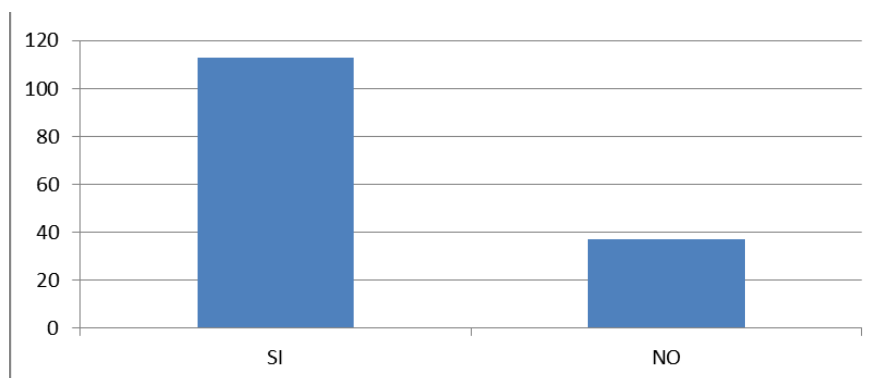


Gráfico 10: ¿Al retornar al Ecuador planteó usted la posibilidad de tener un negocio propio?

Elaborado por: La autora

El mayor porcentaje de la población encuestada plantea tener un negocio propio en cuanto se establezca en el Ecuador, lo que significa que en su gran mayoría piensan regresar al Ecuador con la posibilidad de crear pequeñas empresas para su desarrollo, para lo cual también necesitarán asesoría.

Tabla 10

¿Tiene usted ideas de exportación que desearía convertirlas en negocio en el Ecuador?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
SI	131	87,3	87,3
NO	19	12,7	100
Total	150	100	

Elaborado por: La autora

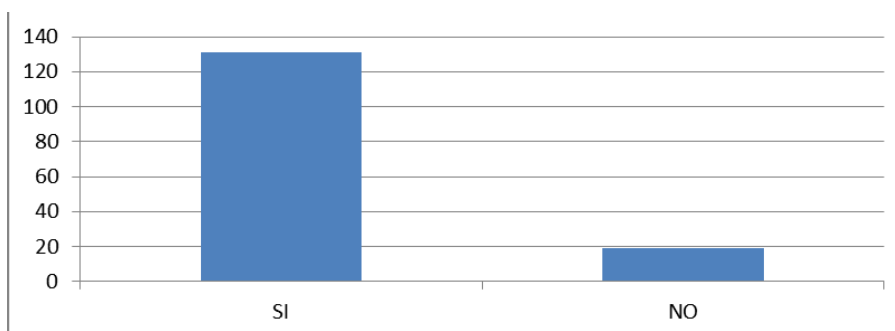


Gráfico 11: ¿Tiene usted ideas de exportación que desearía convertirlas en negocio en el Ecuador?

Elaborado por: La autora

El 87% por ciento de los encuestados responde que su idea de negocio al retorno al Ecuador sería exportar, teniendo como ventaja el conocer nuevos mercados, culturas y necesidades que se puedan generar en el país de retorno.

Tabla 11
¿Qué ideas de exportación usted tiene?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
EXPORTACION DE PROUDCTOS AGRICOLAS	49	32,7	32,7
EXPORTACION DE PRODUCTOS ARTESANALES	53	35,3	68
EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS	34	22,7	90,7
NINGUNA	14	9,3	100
TOTAL			150

Elaborado por: La autora

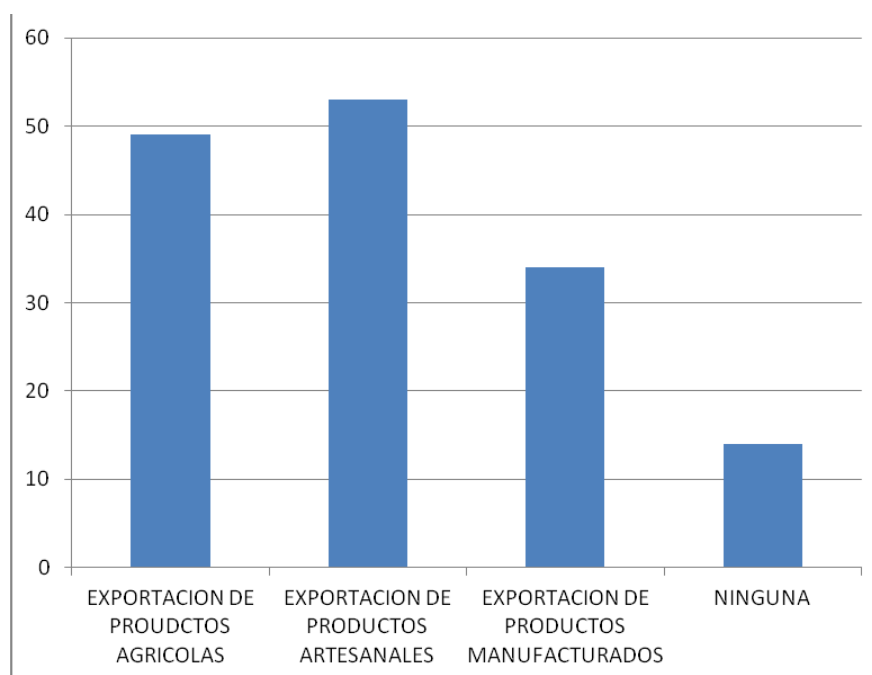


Gráfico 12: ¿Qué ideas de exportación usted tiene?
Elaborado por: La autora

Como secuencia de la anterior pregunta se puede concluir que la gran mayoría de encuestados se encuentran interesados en exportar productos netamente artesanales, así como productos primarios o agrícolas, y otro porcentaje en menor cantidad manifiesta la intención de importar productos manufacturados. La diferencia entre las necesidades de las personas se debe a las diversas culturas que adquirieron en el medio en donde vivieron y por esta razón desean traer esas ideas de negocio para cubrir necesidades posiblemente aún inexistentes.

Tabla 12
¿Cuál sería el monto que usted está dispuesto a invertir para empezar su propio negocio de exportación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	DE \$5000 A \$10000	46	30,7	30,7
	DE \$10001 A \$15000	68	45,3	76,0
	DE \$15001 A \$ 20000	15	10,0	86,0
	DE \$20001 A \$25000	4	2,7	88,7
	MAS DE \$25000	3	2,0	90,7
	NINGUNA	14	9,3	100,0
Total		150		

Elaborado por: La Autora

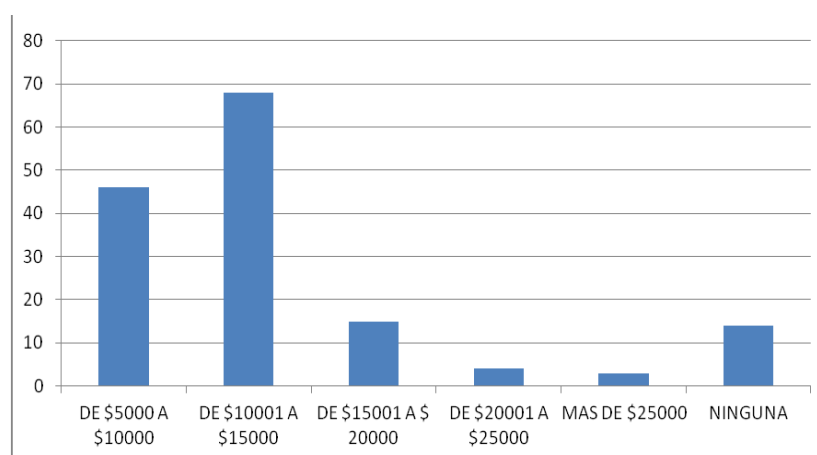


Gráfico 13: ¿Cuál sería el monto que usted está dispuesto a invertir para empezar su propio negocio de exportación?

Elaborado por: La Autora

Conociendo ya las respuestas anteriores sobre preguntas que se vinculan y son secuenciales a esta, se puede concluir que el mayor porcentaje de personas encuestadas están dispuestas a invertir desde \$10001 a \$15000 dólares en su nuevo negocio de exportación, así como también en menor rango montos menores de inversión, los montos más altos también son mencionados por los encuestados más sin embargo sus porcentajes en el análisis son muy bajos. Estos rangos se deben a que la mayoría de las personas en el tiempo de estadía en el exterior ahorraron cierta cantidad de dinero el mismo que en el futuro desean invertirlo como es el caso en ideas de exportación.

Tabla 13
¿Está de acuerdo con generar ideas de exportación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE DE ACUERDO	52	34,7	34,7
DE ACUERDO	61	40,7	75,4
NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO	37	24,6	75,4
EN DESACUERDO	0	0	75,4
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0	100
Total	150		

Elaborado por: La Autora

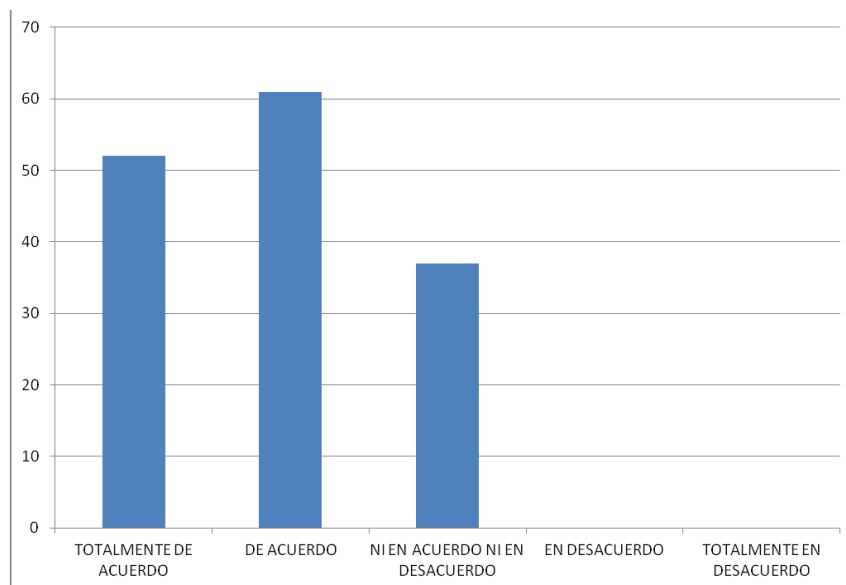


Gráfico 14: ¿Está de acuerdo con generar ideas de exportación?
Elaborado por: La Autora

Se puede decir que la población migrante se encuentra en gran porcentaje de acuerdo con generar nuevas ideas de exportación.

Tabla 14
¿Estaría de acuerdo con llevar su idea de negocio al área de exportación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE DE ACUERDO	58	38,7	38,7
DE ACUERDO	55	36,7	75,4
NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO	0	0	75,4
EN DESACUERDO	0	0	75,4
TOTALMENTE EN DESACUERDO	37	24,6	100
Total	150		

Elaborado por: La Autora

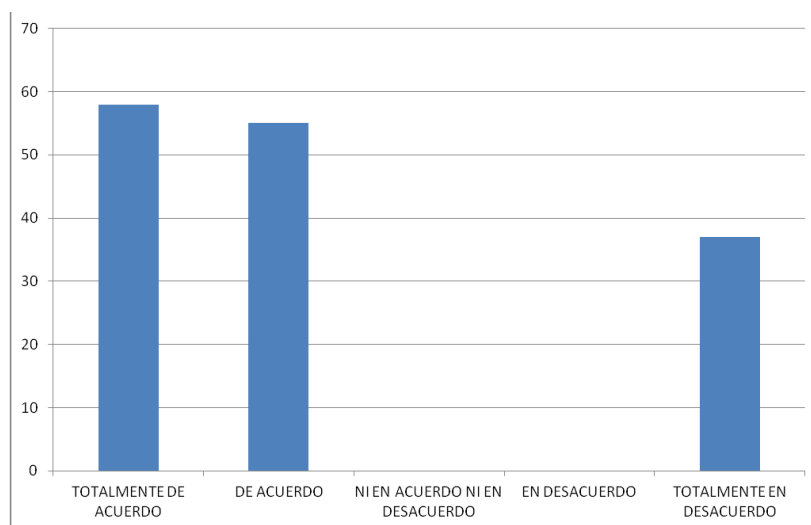


Gráfico 15: ¿Estaría de acuerdo con llevar su idea de negocio al área de exportación?
Elaborado por: La Autora

Se puede manifestar que la población migrante, además de estar dispuesta a generar un negocio, también está totalmente de acuerdo en convertir su idea de negocio a un emprendimiento de exportación.

Tabla 15
¿Está en sus planes generar un negocio propio?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE DE ACUERDO	94	62,7	62,7
DE ACUERDO	56	37,3	100
NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO	0	0	100
EN DESACUERDO	0	0	100
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0	100
Total	150		

Elaborado por: La Autora

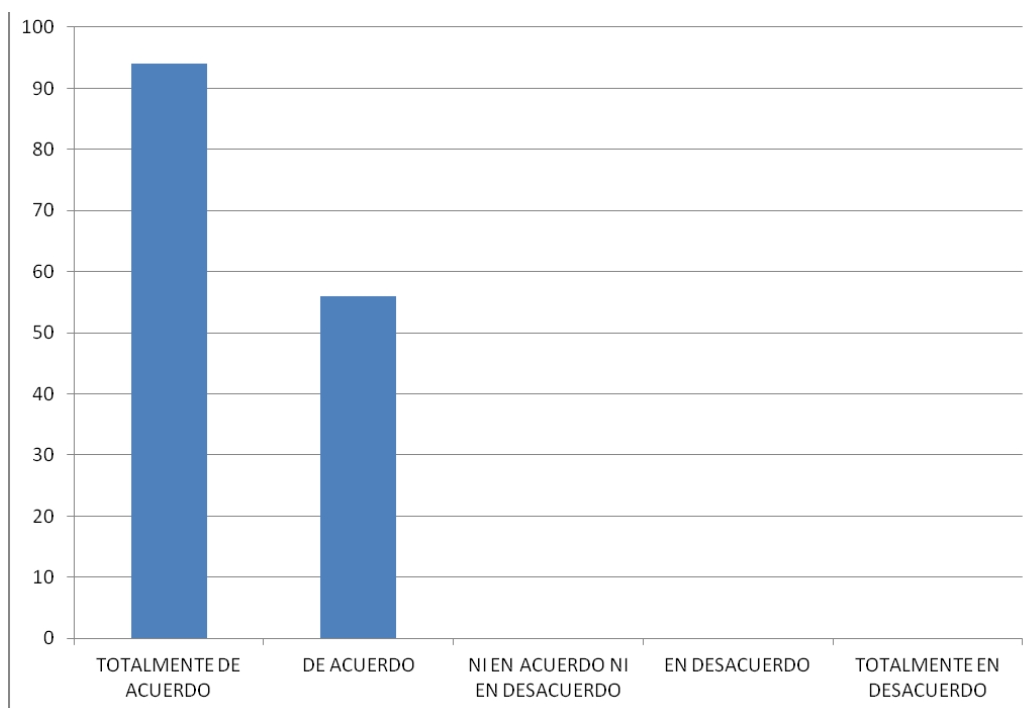


Gráfico 16: ¿Está en sus planes generar un negocio propio?
Elaborado por: La Autora

Se puede analizar que la población migrante está totalmente de acuerdo con generar un negocio propio cuando regresen a residir en el Ecuador y de esta manera poder incrementar su capital.

2.11. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Después de haber efectuado el respectivo análisis de las encuestas de forma individual a cada pregunta se concluye que la población migrante del Ecuador que desea acogerse el Plan de Retorno Voluntario, aún no tiene la información necesaria para hacerlo, o a su vez no conoce que entidades públicas los pueden ayudar, mientras que las personas que si conocen sobre el Programa de Retorno Voluntario no tienen la suficiente información de este proceso.

Los resultados de esta investigación de mercados manifiestan que para el portafolio de servicios que se creará dentro Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, deben contener temas claros y precisos en cuanto a Asesoría

en Menaje de Casa, Asesoría en menaje de Herramientas de Trabajo, Asesoría en menaje de Vehículos y Asesoría en Ideas de Exportación.

3.1.7. Asesoría de Proveedores

El Portafolio de Servicios ofrecerá información referente a Operadores logísticos, navieras, agentes navieros, servicios de transporte internacional; es decir todos los actores de Comercio Exterior conocidos como OEA (operador económico autorizado).

3.1.8. Asesoría en Precios

El portafolio de servicios ofrecerá asesoría en precios en cuanto al tema netamente logístico, esta información será obtenida por medio de operadores del medio.

También se pretende brindar asistencia de precios de acuerdo a la política arancelaria de cada país de donde se importe el menaje de casa, herramienta de trabajo y vehículo.



Gráfico 17: Ciclo de las asesorías
Elaborado por: La Autora

3.1.9. Asistencia al Exportador

El Portafolio de Servicios en asesoría de procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas de exportación propuesto desarrollará programas de nuevas

ideas de exportación con el emigrante para que sea un proveedor confiable, identificando sus problemas para que consiga buenas prácticas de Comercio Internacional.

2.12. ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y EN PROCESOS ADUANEROS

La creación del Portafolio de Servicios en asesoría de procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas de exportación pretende ofrecer información de la normativa legal de países de origen y destino, para cada uno de los procesos aduaneros y logísticos para el retorno de cada emigrante acogido al Plan de Retorno Voluntario.

Se elaborarán guías y capacitaciones tanto de importación del menaje de casa, herramientas de trabajo y vehículo, que permitan cumplir con los requisitos necesarios para estas operaciones.

3.1.10. Asesoría Menaje de Casa, Herramientas de Trabajo, Vehículos

- **Guía de menaje de casa herramientas de trabajo, vehículo**



Gráfico 18: Conceptualización Menaje de Casa y Equipo de Trabajo

Fuente: Viceministerio de Movilidad Humana

Elaborado por: La Autora



Gráfico 19: Cantidades Permitidas
Fuente: Viceministerio de Movilidad Humana
Elaborado por: La Autora



- El año modelo del vehículo corresponda a los últimos cuatro (4) años, incluido el año de la importación
- Vehículos usados demostrará la propiedad adjuntando la DAI, título de propiedad, registro o matrícula a nombre del migrante
- Que se embarque conjuntamente con el menaje
- El Valor máximo permitido del Vehículo automotor no podrá exceder de USD \$20.000, o su equivalente en otra moneda.
- El cilindraje del Vehículo debe ser hasta tres mil centímetros cúbicos 3.000.

Gráfico 20: Características de los automóviles
Fuente: Viceministerio de Movilidad Humana
Elaborado por: La Autora

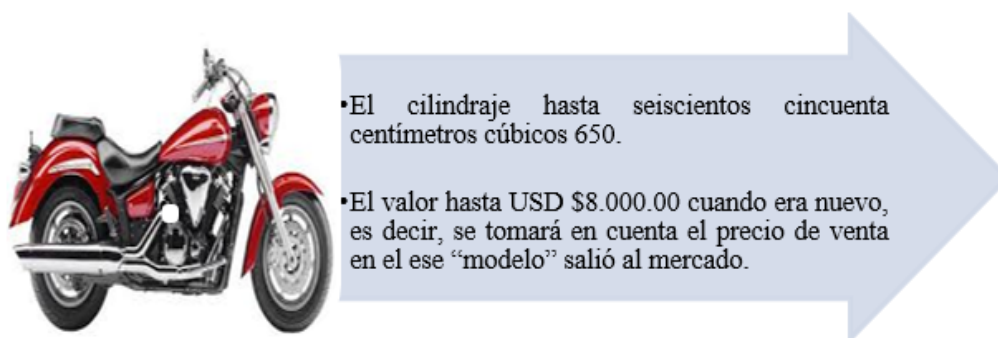


Gráfico 21: Características de las motocicletas

Fuente: Viceministerio de Movilidad Humana

Elaborado por: La Autora

2.13. PROCEDIMIENTO EN PAÍS RESIDENTE

3.1.11. Primer Paso.- Embarque en el Exterior

El migrante para iniciar con el proceso de importación de menaje de casa deberá en el exterior obtener los siguientes documentos:

Visa	•Es una norma que rija entre países para legalizar el ingreso y la estancia de personas en una nación donde no tenga la nacionalidad o el libre tránsito
Pasaporte	•Copia de los Pasaportes de cada uno de los miembros de la familia
Copia del documento de transporte	•En el caso de vehículo: título de propiedad, factura o documento que demuestre la adquisición del vehículo importado como menaje de casa.

Gráfico 22: Procedimiento para embarque en el exterior

Fuente: Viceministerio de Movilidad Humana

Elaborado por: La Autora

- **Declaración Juramentada**

Es un documento de soporte obligatorio, el cual en caso de ser emitida en el exterior debe ser certificado o apostillado en la correspondiente embajada

o consulado ecuatoriano. En esta declaración debe constar el detalle de los bienes que el migrante desea ingresar al Ecuador. “Valor referencial de los bienes, Peso en kilogramos de las prendas de vestir, calzado y accesorios para uso personal nuevos o usados, Monto total del menaje, Equipo de trabajo y vehículo”.

Para mayor información revisar Anexos A, B y C

- **Documento de Transporte**

Una vez acreditado por el Viceministerio de Movilidad Humana se procederá a la contratación de la empresa de transporte marítimo ya que es responsabilidad de la persona migrante, por lo que se sugiere verificar los antecedentes de dicha empresa de transporte, una de las agencias navieras reconocidas en el Ecuador para este tipo de carga es la Maersk representado por Remar en el distrito de Esmeraldas.

Cuadro 6
Precios de la Agencia Naviera

AGENCIAS NAVIERAS	CANT. BUQUES	VALOR POR FLETE	GASTOS LOCALES	ALQUILER CONT.	TELEF.
Representaciones Marítimas del Ecuador S.A	119	1000,00 Varia depende el país	260	80,00 por día 10 días libres 120,00 demoraje por día	06271571 / 062715730

Fuente: Maersk

Elaborado por: Maersk

Los gastos locales consisten en los cargos que se pagan en el país de destino en este caso en el Ecuador para la entrega de documentación:

- Por conocimiento de embarque / Documentación feedestination \$ 55.00
- Cargo por servicio de importación / Importservicecharge \$ 55.00
- Manejo de la carga en destino / Handlingchare destinación \$ 150.00

- Se debe cancelar por el servicio con cheque certificado a nombre de Maersk del Ecuador a la Cta. N° 148566011 de Citibanck, de existir correcciones de deberá cancelar adicionalmente valores por el nuevo juego de conocimientos de embarques será de \$ 50.00 y los correcciones en el sistema de aduana de \$ 170.00, si hubiese alguna corrección el en BL debe hacerse 72 horas antes del arribo.

- **Garantía**

Para este tipo importación se usa contenedor de 40' cuya garantía es de \$ 1000.00

Esta naviera ofrece el servicio de hacerle seguimiento a la carga en los diferentes terminales durante su trayecto al país de destino conocido como **tracking**, que en español quiere decir rastreo ingresando el número del BL o documento de transporte.

- Ingresa a la página web www.maerskline.com como se muestra en el gráfico siguiente, da clic en la opción tracking.
- Aparece la siguiente ventana, donde se debe seleccionar documento de transporte, escribir número del BL., clic en **track**
- Aparece la siguiente ventana indicando los diferentes terminales por donde ha pasado la carga.
- Luego de da clic en el N° de documento o BL que se indica en la ilustración anterior y aparece todo el historial de su carga como se muestra a continuación.

Para mayor información revisar Anexo E.

- **Póliza de Seguros**

Una vez contratada la naviera deberá asegurar su carga para esto es necesarios buscar una aseguradora la misma que le creará una póliza de seguros hasta el destino final de la carga. Ver Anexo F.

- **¿Cómo debo hacer Valoración previa de vehículos usados Menaje de Casa?**

Mediante esta opción desde el país donde se encuentre, usted podrá solicitar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la consulta de valor de su vehículo usado, previa a la importación al Ecuador por concepto de menaje de casa.

Instrucciones:

- Ingrese a la Página de la Aduana del Ecuador:
 - www.aduana.gob.ec
 - Procedimientos
 - Escoge la Opción Menaje de Casa
 - Se despliegan varias opciones dentro del Menaje de Casa escoge Valoración previa de Vehículos.

www.aduana.gob.ec

Menaje de Casa

Valoración Previa de vehículos usados

Figura 7: Procedimiento para realizar Valoración de Vehículo
Fuente: www.aduana.gob.ec

- Descargue el “Formulario Consultas por Valor de Vehículos Usados”.

Valoración Previa de Vehículos Usados Menaje de Casa

Mediante esta opción desde el país donde se encuentre, usted podrá solicitar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la consulta de valor de su vehículo usado, previa a la importación al Ecuador por concepto de menaje de casa.

• Instrucciones:

1. Descargue el "Formulario Consultas por Valor de Vehículos Usados".
2. Ingrese los datos en el formulario.
3. Guarde el archivo del formulario en su computador bajo el nombre "Formulario Consulta de Valor –(Nombre y Apellido del solicitante)"
4. Envíelo por mail a la dirección ConsultaValor@aduana.gob.ec, adjuntando foto del vehículo y documentación adicional que ayude al análisis del funcionario del SENAE.
5. La respuesta con el análisis de valor del vehículo será enviada a la dirección de correo electrónico registrada en el Formulario Consultas por Valor de Vehículos Usados"
6. Decreto Ejecutivo No. 888 - Normas para la aplicación de menajes de casa y equipos de trabajo, por parte de personas migrantes que retornan a establecer su domicilio permanente en el Ecuador, vigente a partir del 1ero de enero del 2012.

Figura 8: Valoración previa de vehículos usados como menaje de casa
Fuente: www.aduana.gob.ec

- Guarde el archivo del formulario en su computador bajo el nombre “Formulario Consulta de Valor –(Nombre y Apellido del solicitante)”

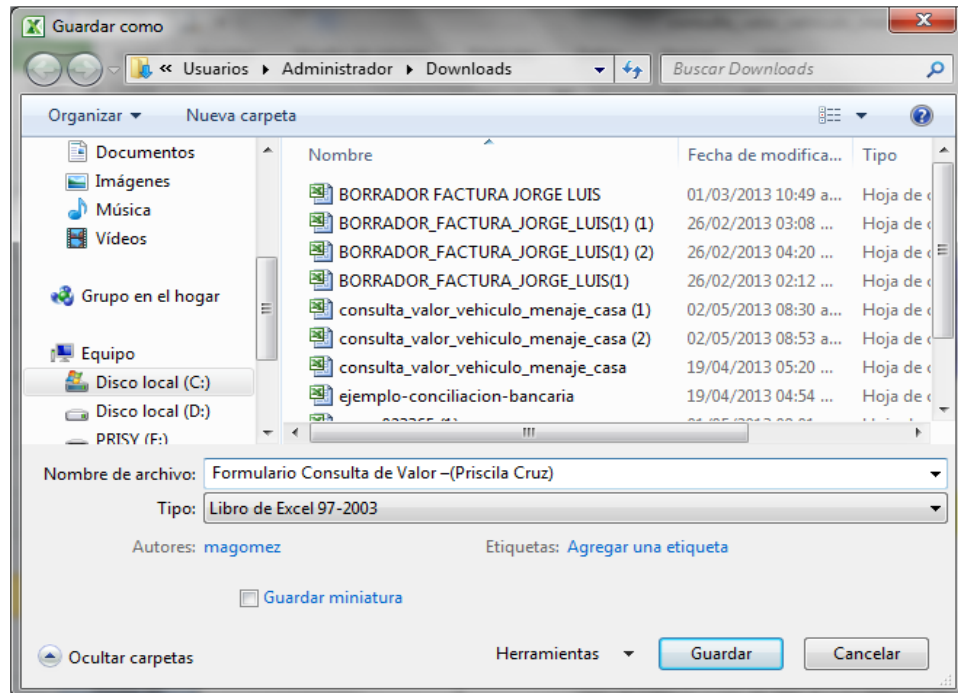


Figura 10: Guardado de Archivo de Valoración Vehicular

- Envíelo por mail a la dirección **ConsultaValor@aduana.gob.ec**, adjuntando foto del vehículo y documentación adicional que ayude al análisis del funcionario del SENAE.

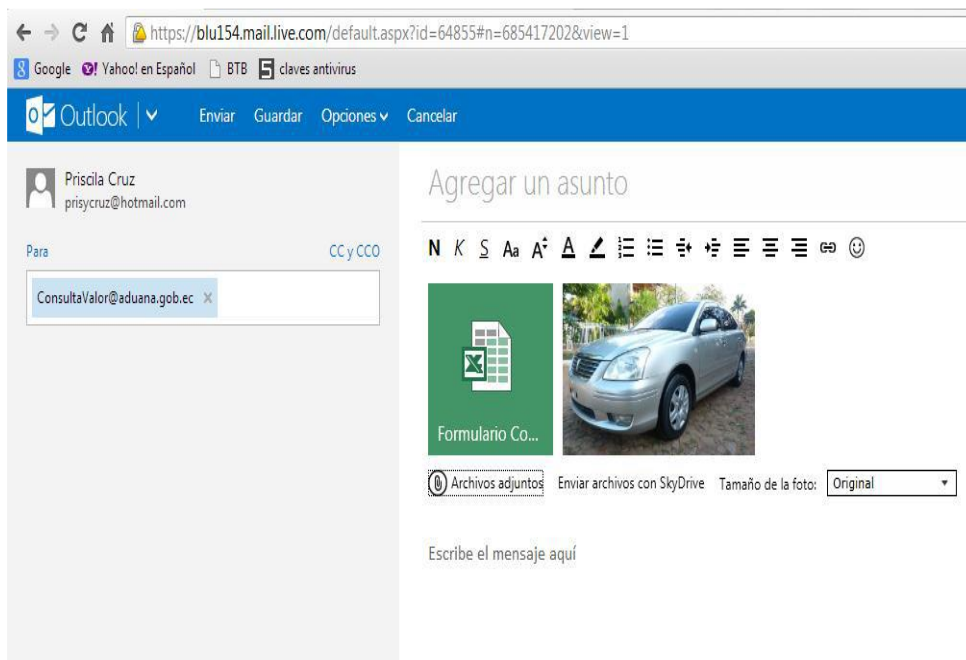


Figura 11: Envió de información por E-mail

La respuesta con el análisis de valor del vehículo será enviada a la dirección de correo electrónico registrada en el Formulario Consultas por Valor de Vehículos Usados.

2.14. PROCEDIMIENTOS A SEGUIR EN EL ECUADOR

3.1.12. Segundo Paso.- Reconocimiento de Mercancía (Inspección Previa)

Una vez que el menaje arriba al puerto de Esmeraldas el migrantes deberá solicitar una inspección previa para el reconocimiento de mercancías, esto lo podrá hacer solo o con ayuda de un agente de aduana, para solicitar la inspección el migrante o agente de aduana debe presentar:

- Bill o Lading (documento de transporte que emite la naviera)
- Copia de declaración juramentada
- Solicitud de Reconocimiento de Mercancías

2.14.1.1. Proceso para Desaduanización de Menaje de Casa sin Agente de Aduana

Una vez que el buque haya llegado al Puerto de Esmeraldas intervienen empresas de transporte interno en el distrito de Esmeraldas, la empresa que se encarga del transporte interno es Cargoport ubicadas en el Autoridad Portuaria que se encargan de proveer de estibadores y dar movimiento a la cargas el costo es de \$ 35.00 más IVA.

El migrante deberá entregar los documentos a un servidor de Atención a usuarios en la aduana.

El servidor de atención al usuario verifica que los documentos entregados cumplan con todo los requisitos, si no cumple sigue en actividad 3, si cumplen sigue con actividad 4

El asistente de atención al cliente devuelve los documentos al migrante para que corrija dándole plazo de dos días para corregir y pagar la falta que se haya presentado.

Si los documentos están completos el migrante deberá solicitar el reconocimiento previo y registro del núcleo familiar adjuntando: copia de declaración juramentada, Copia de pasaportes, de cada uno de los miembros, copia del documento de transporte, en caso de vehículo el título de propiedad, factura o documento que demuestre la adquisición del vehículo durante su residencia en el exterior, con los modelos de solicitud siguientes:

- “El Técnico Operador de Zona Primaria” registra la solicitud de reconocimiento previo en el ECUAPASS: (Portal interno – Sistema de cargas de importación- inspección- registro de solicitud de inspección). A continuación se detallan los correos de los Operadores Aforadores de la SENA.

Cuadro 7
Técnicos aforadores

Técnicos Operador Aforador	Correos
María Augusta Lowdez	mldnez@aduana.gob.ec
Josué Casella Moreira	jcasella@aduana.gob.ec
Héctor Calderón Bastidas	hcalderon@aduana.gob.ec
Paúl Vera	pvera@aduana.gob.ec
Jennifer Villa Carranza	jvilla@aduana.gob.ec
Ángela Bernal Pacheco	abernal@aduana.gob.ec
Jesús Gómez Ladinez	jgomez@aduana.gob.ec

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado por: La Autora

Para que se lleve a cabo la inspección hay que ir al departamento de estadísticas del recinto portuario para registrar el BL y luego pedir la factura de inspección la copia amarilla se entrega en el patio de contenedores al Sr. Fernando Prado para que de movimiento a la carga.

- El Técnico Operador de Zona Primaria realiza la inspección física de la carga y le comunica al migrante el resultado se requiere separar la carga sigue con actividad 7, caso contrario sigue actividad 8.
- Aquí se efectúa el proceso de separación de la carga previa a la solicitud del migrante, se comunica al jefe de procesos aduaneros-aforo el resultado de la inspección por reconocimiento previo y por separación de la carga.
- **Solicitud de Separación de Carga**

El Asistente de atención al cliente registra el núcleo familiar en el ECUAPASS (Portal interno- Despacho general de la importación- Aforo y Aprobación – Consulta de información del núcleo) , transmite la DAI y entrega documentos al técnico operador de aforo., aquí se especifica si hubo o no separación de la carga.

En este paso se realiza un subproceso de aforo por el técnico operador de Aforo donde se afora la carga, si requiere garantía aduanera continúa con actividad 10 (Migrante ecuatoriano, migrante extranjero con visa y migrante extranjero sin visa), caso contrario con la actividad 13, en el cuadro siguiente se detalla el listado de aforadores de la SENAE de Esmeraldas para contactarse con ellos para tener referencias acerca de su menaje.

Cuadro 8: Operadores de Zona Primaria

Técnicos Operador Zona Primaria	Correos
Lissett ucheli Zúñiga	mbucheli@aduana.gob.ec
Halan Sales Ricaurte	hsales@aduana.gob.ec
Jaime Delgado Quiñónez	jdelgado@aduana.gob.ec
Geancarlos Lovato Flores	glovato@aduana.gob.ec
Jessica Menéndez	jmenendez@aduana.gob.ec

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado por: La Autora

- El migrante extranjero sin visa deberá obtener la garantía aduanera siempre y cuando cumpla con los requisitos del art. 233 de Reglamento del COPCI.
- El Técnico Operador – Garantías, registra la garantía en el sistema ECUAPASS (Portal interno – sistema de despacho de importación – garantías – Recepción de garantías y Registro de solicitud de aprobación de garantía manual)
- El jefe de procesos aduaneros – garantías aprueba la garantía en el sistema.
- El Técnico operador de Aforo cierra el aforo y se da autorización de salida a la carga al depósito temporal.
- En este paso se da la salida del menaje del depósito temporal para ello se presenta en control aduanero: la factura de almacenaje y movimiento, la primera hoja de la DAE y la carta de salida de la naviera en este caso de Remar, como se detalle en el Anexo J.

IMPORTANTE – En caso de carga consignada a personas naturales, el cliente debe adjuntar la copia de la cédula y/o pasaporte a éste documento.

- Salida del menaje del distrito aduanero.
- **Proceso adicional para desaduanizar los menajes cuando vienen con vehículos**

Para la Importación de vehículo con menaje de casa habrá que considerar que tiene que cumplir con todos los requisitos que se establecen en el decreto ejecutivo 888.

Por otra parte el migrante tiene que ir al Sri, ubicado en las calles Mejía entre Olmedo y Sucre, teléfono: 1700-774-774, mínimo 15 días antes que arribe la carga al puerto para crear el modelo del carro con los siguientes documentos:

- Copia de factura del vehículo
- Copia del BL o documento de transporte
- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación
- Pasaporte del migrante
- Formulario 06 IVM (Registro de modelos vehiculares) , se muestra en el Anexo K.

El Trámite del registro en el distrito aduanero de Esmeraldas tarda entre 8 a 15 días.

- El SRI genera un código y eso va en la declaración en el ítem correspondiente esto se hace para poder nacionalizar y posteriormente matricularlo si no se hace esto no se puede seguir con el proceso.
- Luego de obtener el RAMV (Registro de Matriculación Vehicular para vehículos importados) en la aduana, se procede matricular el vehículo para esto habrá que seguir el paso n° 5.

- Se abre la página del SRI www.sri.gov.ec , donde le aparecerá la siguiente ventana y se escoge la opción Valor de matrícula Vehicular



Figura 12: Valor de Matrícula Vehicular
Fuente: Servicio de Rentas Internas

- En este paso se ingresa el n° del RAMV y la opción buscar

Figura 13: Ingreso de RAMV
Fuente: Servicio de Rentas Internas

- En este paso se despliega el detalle del valor a pagar:

Acciones: Registrar Vehículo, Matricular Vehículo, Reportar Vehículo, Buscar Vehículo y Valor a Pagar

Placa:	GJZ0731	CAMV o CPN:	
Marca:	CHEVROLET	Modelo:	BLAZER 4X4 T/A A/A
País:	VENEZUELA	Año:	1997
Cilindraje:	3500		
Clase:	JEEP	Servicio:	PARTICULAR
Fecha Última Matriculación:	28/02/2012	Fecha de Compra:	01/01/1997
Fecha Caducidad Matriculación:	31/12/2016	Año Último Pago:	2013
Cantón:	ESMERALDAS	Entidad Policial:	DNT
Estado Matriculado:	SI	Estado Exoneración:	NO
Color 1:	CREMA	Prohibición de Enajenar:	NO
Color 2:	CREMA	Fecha de Revisión:	22/02/2013
Tipo de Uso del Vehículo:	NO APLICA	Observación:	

[Ver Avalúos](#)

Valores a Pagar

6 ítems encontrados

Tipo Deuda	Rubro	Valor
PAGO DEL VALOR DE LA MATRÍCULA	IMPUESTO AMBIENTAL A LA CONTAMINACION VEHICULAR	55.20
	IMPUESTO FISCAL	16.03
	IMPUESTO RODAJE	5.00
	TASAS DE LA DIRECCION NACIONAL DE TRANSITO	36.00
	SUBTOTAL MATRÍCULA	112.23
	VALOR TOTAL	112.23

Exportar a Excel

Para el correcto funcionamiento de este Sitio Web se requiere Internet Explorer 7.0 / Firefox 1.5 (o superiores).

Figura 14: Detalle de valor a pagar

Fuente: Servicio de Rentas Internas

- Teniendo conocimiento del valor a pagar se tiene que acercarse a una ventanilla de cualquier banco y pagar el monto estipulado en el paso N° 7; después de eso acercarse a la Agencia Nacional de Tránsito con los siguientes documentos:

Comprobante original y copia de depósito por matricula y multas en caso de haberlas

- Documentos de importación certificados por el Servicio Nacional de Aduanas, donde deberá constar el número del Registro Aduanero de
- Improntas de Motor y Chasing
- Original y copia de cédula
- Original y copia de papeleta de votación
- Original y copia del Soat
- Original y copia de matricula

Le dan un turno para la revisión vehicular luego llenan el formulario denominado Revisión de vehículo, de la cual le sacan la Impronta (N° de chasis y n° de motor), con esa documentación y la anterior se acerca a la ventanilla y queda matriculado el vehículo.

A continuación se presenta un esquema de todo el proceso de importación del menaje de casa sin la intervención de un agente de aduanas.

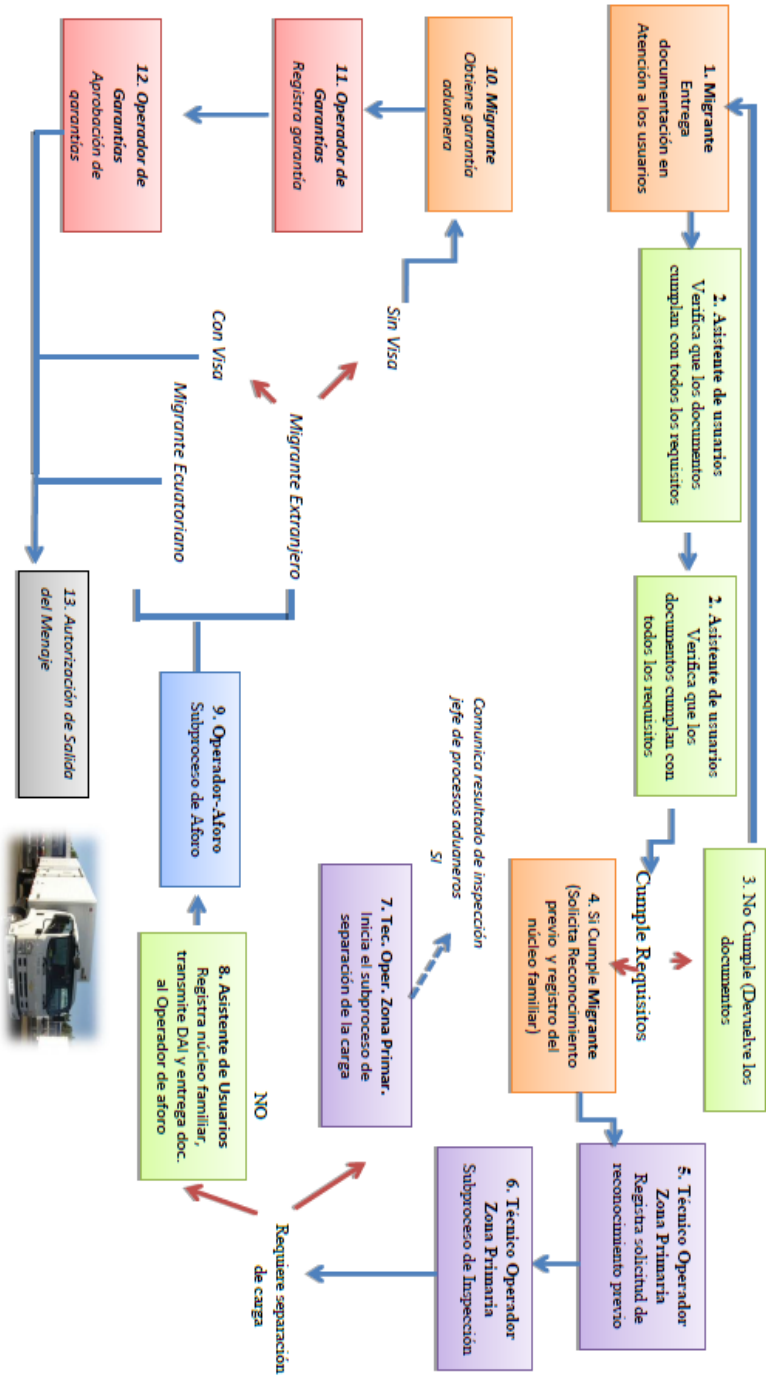


Gráfico 23: Esquema de todo el proceso de importación del menaje de casa
 Fuente: Servicio de Rentas Internas

2.14.1.2. Proceso para desaduanización de Menaje de Casa con Agente de Aduana

Cuadro 9
Contactos de Agentes de Aduana para desaduanización de menaje de casa

AFENTES	COSTOS	UBICACIÓN DE OFICINA
Mario Panchi	800	Las Palmas
Marcos Coronel	800	Parada 13
Aparicio Vera	1500	Av. JR. Coronel por el banco Pichicha

Elaborado por: La Autora

Una vez arribada la carga en puerto el migrante podrá contratar un agente de aduana en el cuadro anterior se detalla tres agentes más conocidos que se dedican a realizar menajes o por el distrito de Esmeraldas.

El Agente de aduana recolecta todos los documentos que serán entregados por el migrante para que el agente realiza la declaración electrónica y solicita por escrito el Reconocimiento previo de la carga con el formato estipulado en el punto 4 anterior y los documentos adjuntos.

The screenshot shows the ECUAPASS web portal interface. At the top, there is a navigation bar with 'Trámites Operativos', 'Servicios Informativos', and 'Soporte al Cliente'. Below this, a 'Notificación de recepción' form is displayed. The form contains the following data:

No.	Numero de Entrega	Fecha de presentacion	Documentos de persona	ID.usuario
Notificación de recepción				
Tipo de código	NOTIFICACION DE ACEPTADO	Fecha de emisión	15/04/2013 16:28:00	
Código de tipo de declaración	DECLARACION DE IMPORTACION			
Numero de Notificación	01901414201300000832P	Vez		
Código de declaración	04620131000224284			
Nombre de departamento o empleado de contacto	BERNAL PACHECO ANGELA MANUELA	Canal de aforo	AFORO DOCUMENTAL	
Numero referencial de pago	31312099			
Número de contenedor				
No.	Número de contenedor			

Figura 15: Registro en el ECUAPASS
Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

- El Técnico operador de Zona primaria registra la solicitud de reconocimiento previo en el ECUAPASS (Sistemas de cargas de importación – inspección - Registro de solicitud de inspección) y comunica al agente el resultado.
- El Técnico Operador de Zona primaria realiza la inspección física de la carga y se comunica al agente de aduana el resultado de la misma, si requiere separa la carga continúa en actividad 4 caso contrario sigue al paso 5.
- El Técnico Operador - Zona Primaria efectúa la separación de la carga y fraccionamiento de documento de transporte previa solicitud del agente de aduana utilizando el formato del paso 7 anterior.
- El Agente de aduanas registra el núcleo familiar en el ECUAPASS (Portal Externo – trámites operativos – Formulario de solicitud de categoría – Despacho aduanero – Registro de información del núcleo se determina
- El Técnico Operador de Aforo realiza el aforo de la mercancía depende del resultado si se requiere registrar garantía continua con actividad 7, caso contrario continua en actividad 9 (Es migrante

ecuatoriano, es migrante extranjero con visa o en migrante extranjero sin visa).

- Si es migrante extranjero sin visa el Agente de aduana deberá registrar la garantía aduanera en el ECUAPASS (Portal Externo – Trámites Operativos- Formulario de solicitud de categoría – Despacho aduanero – Solicitud de aprobación de garantía)
- El Jefe de Procesos aduaneros – garantías procede con la aprobación de la garantía
- El Técnico Operador – Aforo hace cierre del aforo y se da la autorización de salida de la carga al depósito temporal.
- En este paso se le da la salida a la mercancía del depósito temporal

A continuación se muestra un esquema del proceso de desaduanización del menaje de casa cuando interviene un agente aduanero, cabe mencionar que este esquema se refleja la diferencia entre los pasos que debe realizar el migrante con relación al esquema anterior ya que aquí el agente es quién hace todo el trámite aduanero.

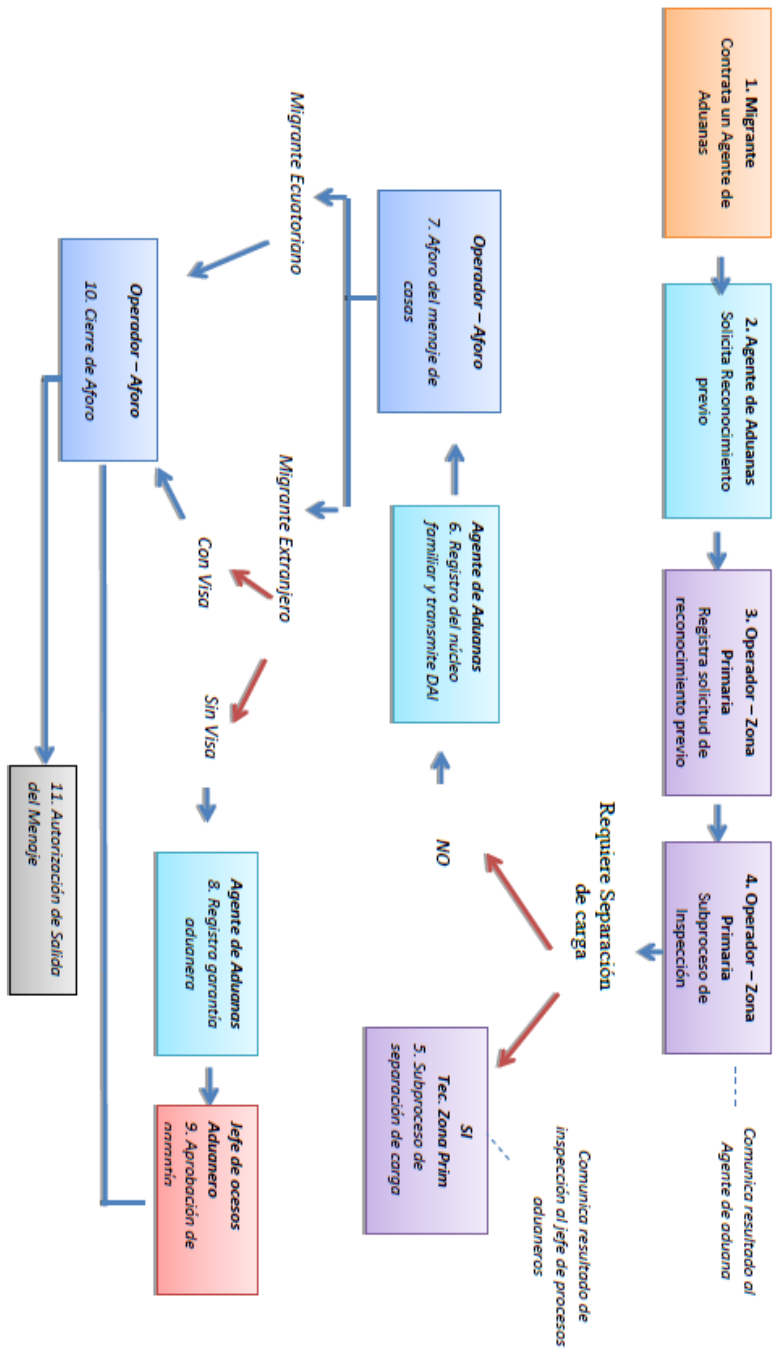


Gráfico 24: Proceso de importación del menaje de casa con la intervención de un agente de aduanas
 Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO III

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

3.2. INCUBACIÓN DE IDEAS DE EXPORTACIÓN

En el capítulo anterior en el análisis para establecer el portafolio de servicios se pudo visualizar que el 75% de la población objeto de estudio manifestó tener ideas de exportación que quisiera poner en práctica a su regreso al Ecuador, pero por falta de información y desconocimiento de procesos, ignoran mucha información, con la cual podrían poner en marcha las ideas de emprendimiento.

Partiendo desde este punto, se puede decir que la gran mayoría de la población encuestada tiene la necesidad de una asesoría completa para que sus ideas de emprendimiento sean encaminadas a ideas reales de negocio.

Actualmente el Ecuador está en el proceso de transformación de la matriz productiva, la misma que permite incorporar a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado, además que busca el fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos, particularmente de la economía popular y solidaria, o que incluyan mayor valor agregado como es el caso de alimentos frescos y procesados, confecciones, calzado y turismo. Con el fomento a las exportaciones se busca diversificar y ampliar los destinos internacionales de la oferta exportable que el Ecuador mantiene vigente.

En base a esto, uno de los servicios que se encuentra dentro del portafolio es la incubadora de ideas de exportación, la cual brindará la oportunidad a todos los migrantes ecuatorianos que deciden acogerse al Plan de Retorno Voluntario, a incubar sus ideas de emprendimiento e iniciar su negocio propio.

Cabe mencionar que los migrantes ecuatorianos por medio de la generación de ideas de exportación se convertirán en los nuevos actores que

se encuentran dentro de la economía popular y solidaria, que serán parte del desarrollo económico del país.

La Incubadora de ideas de exportación, será creada para acompañar, asesorar y capacitar a migrantes emprendedores, transformando las ideas de exportación en productos y servicios exportables; Se brindará asesoría completa que permita desarrollar su nueva idea de exportación en un entorno que promueva confianza y seguridad en los usuarios que deseen utilizar el servicio, disminuyendo el riesgo y las posibilidades de fracaso del mismo. (Plan básico de Incubación empresas)

Este servicio que se encuentra dentro del portafolio de servicios, analiza las ideas de exportación, apoyando los proyectos seleccionados para que a través de la asesoría y capacitación puedan llegar a un concepto claro sobre la viabilidad y puesta en marcha del mismo. (Plan básico de Incubación empresas)

El proceso para la generación de ideas de exportación tiene tres etapas. En primer lugar, la Pre-incubación, donde se le brinda al emprendedor una orientación para el desarrollo de su idea de exportación; luego, la incubación, que es el tiempo en que se revisa y da seguimiento a la implantación, operación y desarrollo de la idea de negocio y de todos los procesos y por último, la Post-incubación, que va después de haber puesto en marcha el negocio, con el fin de mejorarlo continuamente. (Plan básico de Incubación empresas)

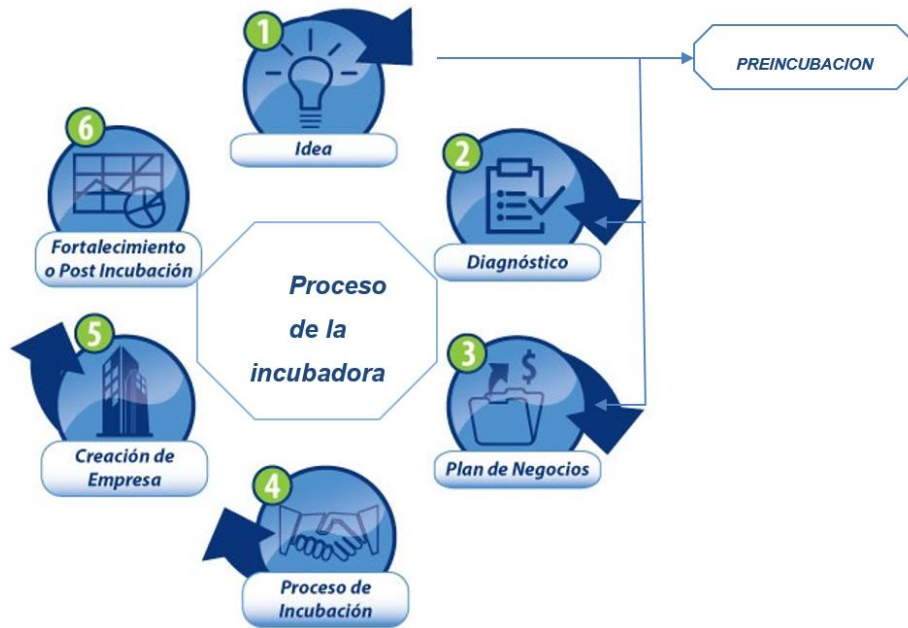


Gráfico 25: Incubadora de ideas de exportación
 Elaborado por: La Autora



Gráfico 26: Proceso de incubación de ideas de exportación
 Elaborado por: La Autora

3.3. OFERTA EXPORTABLE

Ecuador actualmente impulsa una nueva oferta exportable de productos con mayor valor agregado, en un intento por reducir su dependencia del petróleo y aumentar el ingreso de divisas a la economía ecuatoriana.

Actualmente la oferta exportable que el Ecuador mantiene es la siguiente:



Gráfico 27: Oferta exportable
Laborado por: La Autora



Gráfico 28: Oferta exportable
Laborado por: La Autora



Gráfico 29: Oferta exportable
Laborado por: La Autora



Gráfico 30: Oferta exportable
Elaborado por: La Autora



Gráfico 31: Oferta exportable
Elaborado por: La Autora

3.4. BASE DE DATOS DE PRODUCTOS A EXPORTAR

Cuadro 10
Características de productos exportables


PRODUCTO ESTRELLA DEL SECTOR	CARACTERÍSTICAS	ESTADÍSTICAS
INDUSTRIA AGRÍCOLA		
Quinoa	La Quinoa es una gran muestra de este avance. Ecuador es el tercer país en Latinoamérica que exporta quinoa a nivel mundial. El tipo de quinoa que produce el Ecuador tiene características organolépticas 7 a 8 veces mayores que las que producen otros países de la región.	Ecuador aumentó en un 45% las exportaciones de este producto entre el 2010 y el 2011. Su principal comprador es Francia.
Brócoli	El brócoli de Ecuador se produce principalmente en tres provincias de la Sierra: Cotopaxi; Pichincha e Imbabura, a una altura entre los 2.600 y 3.300 metros sobre el nivel del mar. Existen varias formas de exportación de brócoli que incluyen el fresco, refrigerado, congelado, IQF (Individual Quick Frozen), que pueden ser producidos en forma tradicional u orgánica.	Entre los principales destinos de exportación del brócoli fresco refrigerado encontramos a Estados Unidos, Japón y Alemania, convirtiéndose en el producto estrella de los productos no tradicionales ecuatorianos por su repunte en los últimos años.
Banano Cavendish Orito o baby banana Banano rojo	La superficie cosechada de banano se estima en unas 214,000 ha, en su mayoría en plantaciones tecnificadas y con certificaciones de estándares internacionales de calidad como las normas ISO, HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos), Rainforest Alliance y GLOBALGAP.	El 30% de la oferta mundial de banano proviene de Ecuador, siendo el mayor exportador en el mundo. Esta fruta representa el 10% de las exportaciones totales y el segundo rubro de mayor exportación del país, al ser apetecida por consumidores de los mercados más exigentes y formar parte de la dieta diaria de millones de personas.
Mango	El mango ecuatoriano se destaca por tener un sabor y olor tropical único, debido a las condiciones privilegiadas del suelo y el campo ecuatoriano. El mango es de color rojo o amarillo dependiendo de su variedad.	Ecuador se ubica entre los 15 principales exportadores del producto. El 84% de la producción de mango en el Ecuador es destinada a la exportación. En 1980 inicia el cultivo de mango en el Ecuador, considerado por su sabor exótico como una de las frutas más finas del mundo y conocida por

Continúa 

		estadounidenses, europeos y japoneses como la “manzana del trópico”
<p>Cacao y Elaborados</p> <p>Cacao Fino de Aroma o Tradicional</p> <p>Cacao CCN-51, o Colección Castro Naranjal</p>	<p>El cacao es una fruta de origen tropical, su árbol tiene flores pequeñas y pétalos largos, su fruto es leñoso de forma alargada, aparece en la copa de los árboles y debajo de sus ramas. Dependiendo del tipo de cacao pueden ser de color amarillo, blanco, verde o rojo. El grano está cubierto de una pulpa rica en azúcar con la que se puede hacer jugo y el grano transformado en chocolate tiene un agradable sabor.</p> <p>La producción de cacao se realiza principalmente en la Costa y Amazonía del Ecuador. Las provincias de mayor producción son Los Ríos, Guayas, Manabí y Sucumbios.</p>	<p>Ecuador es el mayor productor y exportador de cacao -fino de aroma del mundo con una participación del 63% del mercado mundial en el 2012.</p>
<p>Café</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arábigo Lavado • Arábigo Natural • Robusta • Industrializado (Soluble) 	<p>Ecuador posee una gran capacidad como productor de café, y es uno de los pocos países en el mundo que exporta todas las variedades de café: arábigo lavado, arábigo natural y robusta.</p> <p>Debido a su ubicación geográfica, Ecuador produce uno de los mejores cafés de América del Sur y los más demandados en Europa. Los diferentes ecosistemas que posee el Ecuador permiten que los cultivos de café se den a lo largo y ancho del país llegando a cultivarse inclusive en las Islas Galápagos. La producción del café arábigo se da desde marzo hasta octubre, mientras la de robusta se da desde febrero hasta noviembre.</p>	<p>Los destinos de las exportaciones de café en los últimos 5 años han sido: Colombia, Alemania, Polonia y Rusia.</p>
INDUSTRIA DE ALIMENTOS PROCESADOS		
<p>Palmito</p>	<p>El palmito ecuatoriano se exporta en conserva, entero, en trozos o rodajas, que preservan las propiedades de textura, color y sabor agradable y delicado. Es muy</p>	<p>Ecuador es el primer abastecedor de palmito a escala mundial. Los destinos de las exportaciones ecuatorianas de palmito son principalmente Francia. Chile,</p>

Continúa



	apetecido por la delicadeza de su sabor, especialmente en los mercados gourmet y restaurantes más exigentes del mundo.	Argentina, Venezuela, Estados Unidos, entre otros
Snacks	Nuestros productores comercializan en el mundo Snacks con sus propias marcas, sin embargo también se elaboran productos con marcas solicitadas por los clientes, una modalidad que ha dado buenos resultados a nivel comercial.	La provincia de Manabí concentra a varias empresas productoras de Snacks. Esto se debe a la gran cantidad de plantaciones de plátano, yuca y malanga que se encuentran en esa región.
INDUSTRIA ARTESANAL		
Cerámica Paja toquilla Joyería Tagua y afines Artículos de cuero Artículos de madera Pinturas y dibujos	Las artesanías ecuatorianas se caracterizan por su heterogeneidad, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan. Se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano.	Los productos más vendidos y exportados son: Sombreros de paja toquilla y productos fabricados con cuero y tagua. Los países destacados como principales compradores son: Italia, Estados Unidos y Hong Kong
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ		
6 tipos de vehículos 11 distintos productos de la industria de fabricantes de autopartes.	La industria automotriz ha generado gran desarrollo tecnológico en los últimos 30 años, dado que contribuye al desarrollo nacional con inversiones, capacitación, tecnología y generación de divisas. Las ensambladoras en el país tales como Maresa (Mazda), Aymesa (Kia), Ómnibus BB (Chevrolet), debido a su alto grado de tecnificación, son reconocidas por sus productos de alta calidad en el mercado nacional e internacional.	La alta calidad de los productos fabricados por la industria de autopartes del Ecuador ha permitido aperturar mercados internacionales, llegando a exportar a países como: Colombia, Venezuela, Perú y otros de América Central y el Caribe.
INDUSTRIA FLORÍCOLA		
<ul style="list-style-type: none"> • Rosas, gerberas, gypsophillas, aster, hypericum, claveles, entre otros. • La gypsophila 	Las rosas ecuatorianas son consideradas las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables y de características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos. Además el gran distintivo de la rosa ecuatoriana	Los principales mercados compradores de flores ecuatorianas son Estados Unidos, Rusia, Los Países Bajos, Canadá, Italia, Ucrania y España
		Continúa 

<ul style="list-style-type: none"> • El limonium, liatris, aster y • Las flores tropicales, 	<p>es su prolongada vida en el florero después del corte.</p>	
INDUSTRIA MADERERA		
<p>Balsa Teca Tableros Acabados para la construcción.</p>	<p>Existen alrededor de 3.6 millones de tierras disponibles para la repoblación forestal, lo cual indica el alto potencial de producción del país. La industria está representada por empresas con alto nivel tecnológico para la elaboración de productos derivados del sector maderero.</p> <p>Por su situación geográfica y diversidad de climas, Ecuador es un paraíso forestal, con disponibilidad de tierras aptas y ubicación estratégica en relación a mercados demandantes como Estados Unidos y Japón.</p>	<p>Los principales países de destino de la madera ecuatoriana son: Estados Unidos, China, Colombia, Perú, Japón, Alemania, Dinamarca y México.</p> <p>Alrededor de 235,000 familias en el Ecuador se benefician directamente de esta actividad, otras 100,000 lo hacen indirectamente. La industria forestal tiene certificados que aseguran que la madera se extrae de manera sostenible y que el impacto al medio ambiente es mínimo, gracias al manejo sustentable de los bosques.</p>
INDUSTRIA METALMECÁNICA		
<p>Cocinas, Torres de telecomunicaciones, Torres eólicas, Torres de perforación, Compuertas radiales, Partes de máquinas de perforación, Conductores eléctricos, Estructuras metálicas, Tubos y perfiles huecos de hierro, Varilla de acero, Techos de acero, Alambre de púas, Alambre recocido, Alambre galvanizado, Ángulos tee's, Cables de aluminio aislado, Tanques de almacenamiento, Alcantarillas, Piso grating, Guardavías, Clavos, y Mallas.</p>	<p>La industria metalmecánica constituye un pilar fundamental en la cadena productiva del país, por su alto valor agregado, componentes tecnológicos y su articulación con diversos sectores industriales. De esta manera se justifica su transversalidad con los sectores alimenticio, textil y confecciones, maderero, de la construcción, etc.</p> <p>Este sector es un pilar fundamental en el desarrollo de proyectos estratégicos y gran generador de empleo ya que necesita de operarios, mecánicos, técnicos, herreros, soldadores, electricistas, torneros e ingenieros en su cadena productiva.</p>	<p>La industria del metal constituye una de las industrias básicas más importantes de los países industrializados. En el Ecuador los productos que agrupan la mayor cantidad de las exportaciones entre el año 2007 y 2011 son: Manufacturas de fundición, hierro o acero con un 27%, le sigue reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos con un 26% y máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes con un 15%.</p>
INDUSTRIA PESQUERA Y ACUACULTURA		

Continúa



<p>Acuicultura: Camarón Tilapia</p>	<p>Camarón: Las ventajas climáticas del país permiten que se generen hasta tres ciclos de cosechas por año, y un mayor desarrollo productivo por hectárea. El camarón blanco o <i>litopenaeus vannamei</i> representa más del 95% de la producción ecuatoriana.</p> <p>En la industria del camarón, "valor agregado" se refiere a cualquier otro proceso al que se halla sometido al camarón, es decir el pelado y desvenado entre otras.</p> <p>Tilapia: Se presenta fresca y empacada al granel en cartones de 20 libras, o en lotes frescos, refrigerados o congelados IQF. Los filetes de tilapia representan el 95% de las exportaciones de este producto.</p>	<p>Ecuador puede ofertar 400 millones de libras anuales de camarón, incluyendo productos de valor agregado.</p> <p>Dentro de los productos no petroleros, el camarón es el segundo producto de exportación del país.</p> <p>Ecuador puede ofrecer 50.000 toneladas de tilapia al año, como producto en filetes, entero, fresco o congelado.</p>
INDUSTRIA FARMACEUTICA Y COSMETICOS		
<p>Productos Farmacéuticos: Antibióticos, anti-inflamatorios, analgésicos y antipiréticos; anti-hipertensivos, antiácidos; inhibidores, antitusígenos, mucolíticos, expectorantes; hepar protector, vitaminas, antiparasitarios, antihelmínticos, antimicóticos; y suplementos médicos de origen natural</p>	<p>Las empresas del sector farmacéutico y cosmético contribuyen enormemente en el desarrollo industrial del Ecuador tanto en la transformación de materias primas como en la manufactura de productos terminados. El sector está creciendo y diversificando su oferta internacional, beneficiando a los actores de la economía popular y solidaria, los cuales son personas naturales o jurídicas entendidos como asociaciones o cooperativas que tengan emprendimientos en dicho sector</p>	<p>Los principales países de destino de productos farmacéuticos ecuatorianos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venezuela • Panamá • Chile • Colombia • Perú • Guatemala • República Dominicana • Bolivia
<p>Productos Cosméticos: Fragancias, aceites, maquillaje, toallas húmedas, tintes, esmaltes, shampoo, crema dental, productos capilares, desodorantes, gel, jabón, afeitadoras, cepillos</p>	<p>Más del 80% de los laboratorios farmacéuticos y cosméticos ecuatorianos se encuentran ubicados en las ciudades de Guayaquil y Quito. Estos cuentan con infraestructura, capacidad y calidad para abastecer los requerimientos del mercado internacional, el más importante requerimiento es la notificación sanitaria Obligatoria</p>	<p>Los principales países de destino de productos cosméticos ecuatorianos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colombia • Perú • Venezuela • Chile • Tailandia • Cuba

dentales, absorbentes higiénicos		<ul style="list-style-type: none"> • Panamá • Guatemala • Jamaica
INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIONES		
Prendas de vestir	La producción textil en el Ecuador inició su desarrollo con la aparición de las primeras industrias dedicadas al procesamiento de lana, hasta que a inicios del siglo XX, se introdujo el algodón que impulsó la producción hasta la década del 50. Actualmente, la industria textil elabora productos provenientes de todo tipo de fibras, entre las que se encuentra el algodón, poliéster, nylon, lana y seda. Las empresas de textiles se ubican en parques industriales para optimizar sus recursos e implementar procesos de mejora ambiental.	Las exportaciones de fibras e hilos durante el 2011 ascienden a US\$ FOB 54,6 millones, siendo los principales destinos: Colombia, Venezuela, Brasil, y Reino Unido. Por su parte, las exportaciones de confecciones textiles en el 2011 registran US\$ FOB 64,5 millones y sus principales mercados son: Colombia, Estados Unidos y México.
Lencería para hogar		

Fuente: PROEXPORT
Elaborado por: La Autora

3.5. BASE DE DATOS DE IDEAS DE EXPORTACIÓN

Cuadro 11
Base de datos de ideas de exportación

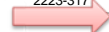
Producto	Mercado meta	Inversión	Zonas de Producción	Consumo Local	Países Proveedores	Asociatividad en el Ecuador	Nombre de la Asociación	Lugar de la asociación	Información de la Asociación
Cuyes Faenados	Italia	71052,49	Región sierra Imbabura y Carchi	SI	Perú, Colombia, Bolivia	SI	Quillopungo	Cañar	www.amp.com
Orégano	Europa, EEE.UU, Brasil	45600	Pastaza, Puyo, Tena, Sucumbios, Ambato y Riobamba	SI	La India, Perú, Bolivia, Colombia	SI	Inklersa	Ambato	032 84 25 49 / 099 810 677 www.donaclarita.com.ec/
Pinturas Y Barnices	Venezuela	47.823,25	Pichincha, Guayaquil	SI	Brasil, Estados Unidos, Chile	SI	Pintulac	Quito	Pedro Freile, Quito 022530912
Brócoli	Japón	38256	Pichincha, Cotopaxi	SI	México, Guatemala	SI	Aprofel	Quito	brocoliecuador.com
Sandia	Alemania	18330,84	Guayaquil, Manabí, Los Ríos	SI	Canadá, Polonia, Chile, EE.UU	NO	Aprofel	Quito	sandiaecuador.com
Uvilla	Francia	33751,42	Tufiño, Ibarra, Atuntaqui, Cotacachi, Otavalo, Cayambe, La Esperanza, Otón.	SI	Estados Unidos, Alemania, Italia, España, Kenia, México y China	SI	Apam	Malguinchi	No existe

Continúa



Chiffles	Chile	43316	Portoviejo, Manta, La Maná, Sto Domingo de los Tsháchilas	SI	Perú, España	SI	Apecap	Zamora Chinchipe (Palanda)	https://www.facebook.com/pages/Apecap/759228067466575
Té Negro	Dubái	47426,28	Puyo, Pastaza, Napo, Tena	SI	China, India, Japón, Kenia	SI	Asoteca	Guayaquil	Dirección: SBC Office Center. 3er piso Ofic. 34 Teléfono: (04) 2 090101
Zanahoria	Francia	23968,8	Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Bolívar y Chimborazo	SI	China, Estados Unidos, Rusia	SI	Aprofel	Quito	zanahoriaecuador.com
Bambú	Alemania	44829,03	Pichincha, Guayas, Manabí y los Ríos	SI	China, Taiwán, Tailandia, Japón	SI	Rain Forest	Esmeraldas (Quinindé)	www.rainforest.com.ec
Maracuyá Deshidratada	Alemania	971659,3	Los Ríos, Guayas, Esmeraldas, Manabí, El Oro	SI	Perú, Brasil, Colombia	SI	Aprofel	Quito	maracuyaeuador.com
Cemento Chimborazo	Colombia	170417	Chimborazo	SI	Pakistán, Turquía, China, Alemania	-	-	-	No existe
Jengibre	Alemania	48738,79	Esmeraldas, San Lorenzo, Quinindé, La Concordia, Santo Domingo	SI	Estados Unidos, Costa Rica, Brasil	SI	Inklersa	Ambato	032 84 25 49 / 099 810 677 www.donaclarita.com.ec/
Papel Cabuya	Suecia	38758,32	Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo, Loja, Guayas	SI	México, Costa Rica, Colombia, Brasil	SI	Mishkyhuarmy	Imbabura	https://mishkyhuarmi.wordpress.com/
Cerámica Plana	Chile	41477,61	Azuay, Pichincha, Quito, Guayaquil	SI	Estados Unidos, Colombia, Puerto Rico	SI	Asociación de exportadores y Comercio	Guayaquil	C. Ballén 1003, Guayaquil, Ecuador, Guayaquil, Guayas
Palmito en conserva	Argentina	129558,36	Esmeraldas, Pichincha, Manabí, Morona, Pastaza, Napo, Sucumbios	SI	Bolivia, Costa Rica, Perú, Bolivia	SI	Aprofel	Quito	palmitoecuador.com
Vainitas	Japón	71640,24	Bolívar, Los Ríos, Guayas	SI	China, Reino Unido, Estados Unidos	SI	Aprocico	Quevedo	Cdla. San José Av. Jaime Roldós Aguilera y Décima Octava
Azafrán	España	319811,41	Pichincha, Guayaquil, Galápagos, Los Ríos	SI	España, Irán, Francia	SI	Inklersa	Ambato	032 84 25 49 / 099 810 677 www.donaclarita.com.ec/
Harina de Yuca	Alemania	199695,51	Manabí, Loja, Santo Domingo, Napo	SI	Honduras, Nicaragua, Argentina	SI	Aprocico	Quevedo	Cdla. San José Av. Jaime Roldós Aguilera y Décima Octava
Pitahaya	Alemania	120836,25	Pacto, La Delicia, Alluriquín, Mindo, Santa Isabel, Pallatanga, La Maná, Piñas.	SI	España, Holanda, Francia	SI	Aprofel	Quito	pitahayaeuador.com
Alambre Galvanizado	Panamá	185183,87	Pichincha, Guayaquil	SI	Brasil, Argentina, Venezuela, Colombia.	SI	Asociación de exportadores y Comercio	Guayaquil	C. Ballén 1003, Guayaquil, Ecuador, Guayaquil, Guayas
Artesanías de Oro de Chordeleg	Estados Unidos	93365,45	Azuay	SI	México, Colombia, Perú	SI	Chordeleg	Azuay	Calle 23 de Enero 4-25 frente al parque central/ Tlf 2223-317

Continúa



Panela Granulada	España	163.995,94	Guayas, Cañar, Los Ríos, Imbabura y Loja	SI	Colombia, Bolivia, Brasil	SI	Asociación de Productores de caña del Ecuador	Guayaquil	04/2625398
Raíz de Maca	China	43437,45	El Puyo, Guayaquil, Los Ríos, Quevedo	SI	China, Tailandia, Perú	-	-	-	No existe
Pulpa de Babaco	Colombia	31.631,00	Patate, Baños, Tungurahua, Loja, Pichincha, Imbabura, Carchi	SI	Estados Unidos, Venezuela, Colombia	SI	Anfab	Quito	Av. Amazonas 2597 y La Granja, Edif.: La Carolina, Ofic.: 201
Café Árábigo	Chile	271314,68	Los Ríos, Pichincha, Esmeraldas, Orellana, Sucumbios y Napo	SI	Colombia, Brasil, Perú, México	SI	Anecafe	Manabí	Dirección: Avenida 2da entre calles 11 y 12 Edificio Banco Pichincha – Piso 10 Oficina 1001 /Tlf: 052613337
Chocolate amargo en barra	Francia	28.950,50	Los Ríos, Guayas, Manabí, Esmeraldas, El Oro	SI	Colombia, Brasil, Estados Unidos, Bolivia	SI	Anecacao	Guayaquil	(593-4) 2 687 984 - (593-4) 2 687 988
Fibra de abacá	Inglaterra	90522,42	Santo Domingo, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, Cotopaxi	SI	Filipinas	SI	Inklersa	Ambato	032 84 25 49 / 099 810 677 www.donaclarita.com.ec/
Bolsos y bolsas de tela ecológicas	Estados Unidos	23.840,79	Pichincha, Guayaquil	SI	Canadá, Estados Unidos, Alemania	-	-	-	No existe
Nuez de Macadamia	Estados Unidos	62625,1	La concordia, Santo Domingo, Piñas	SI	India, China, Estados Unidos, México	SI	Aprocico	Quevedo	Cdla. San José Av. Jaime Roldós Aguilera y Décima Octava

Fuente: Asociación de Exportadores del Ecuador
Elaborado por: La Autora

3.6. PLAN DE EXPORTACIÓN DE LA INCUBADORA DE IDEAS.

3.6.1. Creación de la empresa

Exportar es un proceso que necesita de preparación y planeación en todos los aspectos de la empresa, desde los más básico hasta lo más complejo. Una forma de empezar con este proceso es realizar un plan de negocios, el mismo que luego de ser analizado, sea considerado como un proyecto viable para poner en marcha dentro de la ESPE “Héroes del Cenepa” y emprender los procesos legales.

3.6.2. Plan de negocio

Para establecer una idea de negocio es necesario primero conocer el entorno en el que se instalará, es decir los costos, necesidades de la

demanda, y capacidad adquisitiva de los mismos, A diferencia de las negociaciones tradicionales, las tendencias globales de la actualidad exigen la creación de ideas de negocio que satisfagan la necesidad de la demanda, es decir en base al mercado meta.

Para analizar si una idea es viable o no es necesario realizar un plan de negocio, en el cual se analiza los pros y contras de la idea, el mismo servirá para solicitar financiamiento en caso de ser necesario.

El plan de negocio cuenta con la descripción del producto, plan de apertura y operación, el mercadeo, el desarrollo del proceso, la dirección y organización de la empresa, las finanzas, planes de expansión como la exportación, este es de suma importancia ya que con este plan la empresa empezará los primeros años.

3.7. DESARROLLO DE MERCADO INTERNO

Para lograr que un producto sea exitoso en el mercado es necesario una combinación del desarrollo adecuado del producto, con el desarrollo eficiente de la empresa. Por lo cual se aplicará un mecanismo de defensa que consiste en la protección del mercado meta para ofrecer un servicio de calidad y de esta manera asegurando que las personas que en este caso vienen a ser los clientes, que se acojan al Plan de Retorno Voluntario; hagan uso del servicio a implementarse.

3.7.1. Desarrollo del producto/servicio

El producto es la carta de presentación en el extranjero, por lo cual es necesario perfeccionarlo antes de la exportación. Para lo cual se dará a conocer el servicio a implementarse por medio de las entidades públicas y privadas con las cuales se guarda relación y con la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa”, ya que ellas servirán de filtro para direccionar al cliente que se encuentra en el exterior o ya permanece en el

Ecuador y éste pueda gozar de los beneficios del servicio en asesoría aduanera.

3.7.2. Características del producto

Para el desarrollo del producto se deben tomar en cuenta los siguientes conceptos:

Capacidad de producción: Es el volumen que la empresa puede producir en cierto periodo, esto es de suma importancia ya que se puede medir el nivel de producción para exportar con el cual se satisfará a la demanda.

Ventaja Comparativa: Es la especialización de las empresas en la producción de los bienes en los cuales tengan ventajas específicas, Toda empresa debe conocer las ventajas que la resalta de las demás para obtener mayor provecho y esto se proyecte en el producto.

Precio: La manera más sencilla de obtener el precio de venta en el mercado interno es por medio de la suma de los costos fijos y variables y luego agregarle una tasa de utilidad, o por medio de la comparación de precios de venta de productos similares, sin embargo existen otras técnicas aun más específicas.

Para el proyecto a realizarse se hará uso de estas tres características ya que cada una va de la mano y de esta manera poder lograr un servicio competitivo en el mercado, con capacidad de producción es decir que cubra las necesidades del mercado en este caso que brinde los servicios que el migrante necesite en cuanto a asesoría aduanera e incubación de nuevas ideas de exportación con un precio cómodo para el cliente.

3.7.3. Distintivos del producto

Los productos ecuatorianos, y en particular los agrícolas, son símbolos de calidad, por lo que es recomendable contar con signos que los distinguan de

los demás, una de la manera para que los productos sean reconocidos como tales, es el uso de varios distintivos tales como:

Hecho en Ecuador; Este emblema en cada producto ayuda a que sea reconocido a nivel internacional, además de que sea distinción de calidad y confianza para los clientes.

Logotipo: Con estos logotipos los productos ecuatorianos son reconocidos a nivel internacional.



Figura 16: Marca País

3.8. DESARROLLO DE LA EMPRESA

La empresa debe estar preparada para lidiar con las exigencias de los mercados internacionales, considerando que debe estar en estándares mundiales para poder competir eficiente y eficazmente, para lo cual el servicio a brindar será adaptado a las necesidades del cliente superando sus expectativas junto con el apoyo de las entidades que ayudarán a promover dicho servicio.

3.8.1. Imagen corporativa

Se debe contar con una imagen corporativa bien diseñada, entendiéndola que es como se percibe la empresa en el ámbito internacional, con el fin que

genere interés en los consumidores y facilite las ventas, es decir llegar a la mente del cliente de forma que impacte y llame su atención la cual se detallará posteriormente. Cuando nos referimos a imagen corporativa, se puede decir que se habla de nombre de la empresa, slogan, emblema e identidad corporativa.

3.8.2. Propiedad intelectual

En el ámbito internacional proteger los derechos de la propiedad intelectual como patentes por inversiones o marcas y derechos de autor de la empresa, resulta necesario para evitar plagios ya que este proyecto es elaborado por las autoras del mismo.

3.8.3. Productividad y competitividad

El ser una empresa competitiva permitirá producir bienes de calidad y con aceptación legal ya que solo una empresa que sea eficiente en la administración de recursos, eficaz en el logro de objetivos, y efectividad comprobada, podrá tener gran acogida internacionalmente.

3.8.4. Desarrollo tecnológico

Toda empresa debe aprovechar los recursos que tenga al alcance para lograr mejoras, siendo el internet uno de los más importantes para este proyecto, existe también software que son de suma utilidad para las PYMES en la administración de los recursos.

El uso de las TIC's es muy relevante para que la empresa mejore en la optimización de los recursos.

3.9. INFORMACIÓN BÁSICA DE EXPORTACIÓN

Luego de que la empresa se encuentre totalmente conformada y se ha trabajado en el desarrollo del producto y el proceso, los migrantes que son

dueños de las ideas de negocio de exportación deben contar con ciertos conocimientos básicos para proceder a la exportación.

3.9.1. Actores que intervienen en una operación de exportación



Gráfico 32: Actores de una operación de exportación

Fuente: ProExport

Elaborado por: La Autora

3.9.2. Requisitos para ser exportador

- Contar con el Registro único de Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas, indicando la actividad económica que va a desarrollar. (Guía del Exportador)
- Obtener el certificado de firma digital o Token. Otorgado en las siguientes entidades:
 - Banco Central de Ecuador
 - Security Data

- Registrarse como exportador en ECUAPASS donde el nuevo exportador podrá:
 - Actualizar datos en la base
 - Crear usuario y Contraseña
 - Aceptar políticas de uso
 - Registrar firma electrónica

3.9.3. Requisitos para ser exportador

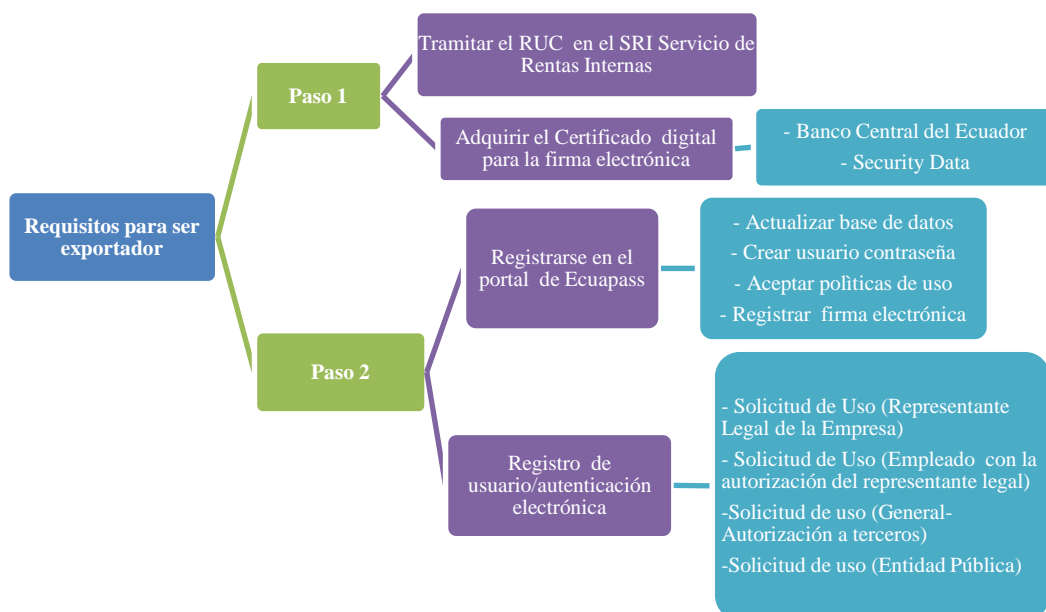


Gráfico 33: Requisitos para ser exportador

Fuente: PROEXPORT

Elaborado por: La Autora

3.9.4. Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)

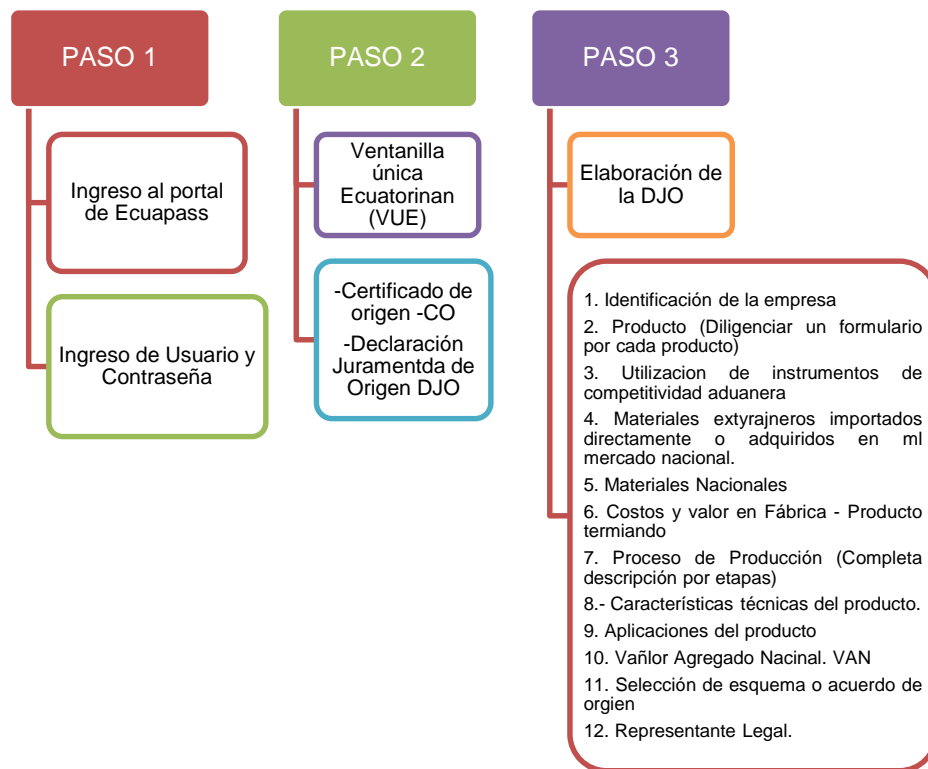


Gráfico 34: Trámite de Declaración Juramentada de Origen

Fuente: ProExport

Elaborado por: La Autora

3.9.5. Etapa de pre-embarque

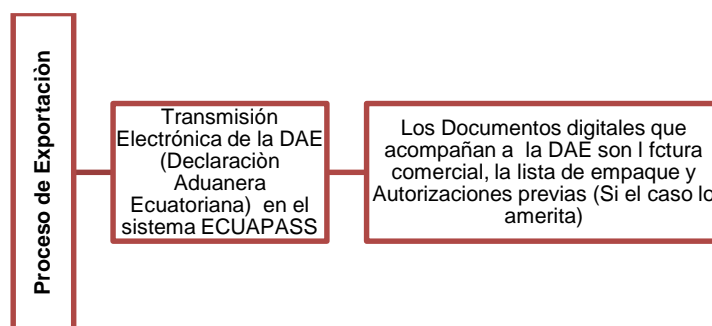


Gráfico 35: Proceso de exportación

Fuente: PROEXPORT

Elaborado por: La Autora

Cabe indicar que dependiendo del tamaño de la empresa que el exportador (inmigrante) conforme, donde se involucre más de un

encadenamiento productivo, se verá la necesidad de contratar un Agente de Aduana, recalcando que esto es opcional.

Los mismos son los más aptos para instruir a toda persona que acude en busca de ayuda para temas relacionados con Trámites aduaneros ya que tienen el conocimiento necesario en cuanto a leyes, mas sin embargo el trámite es considerado tan simple que se lo puede realizar de forma personal, contando que la SENA, brinda la ayuda y soporte necesario para estos trámites.

3.10. HERRAMIENTAS DE NEGOCIACIÓN

3.10.1. Cotización de exportación

Documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evadir riesgos de la operación comercial. Una cotización debe contemplar la siguiente información. (Guía del Exportador)

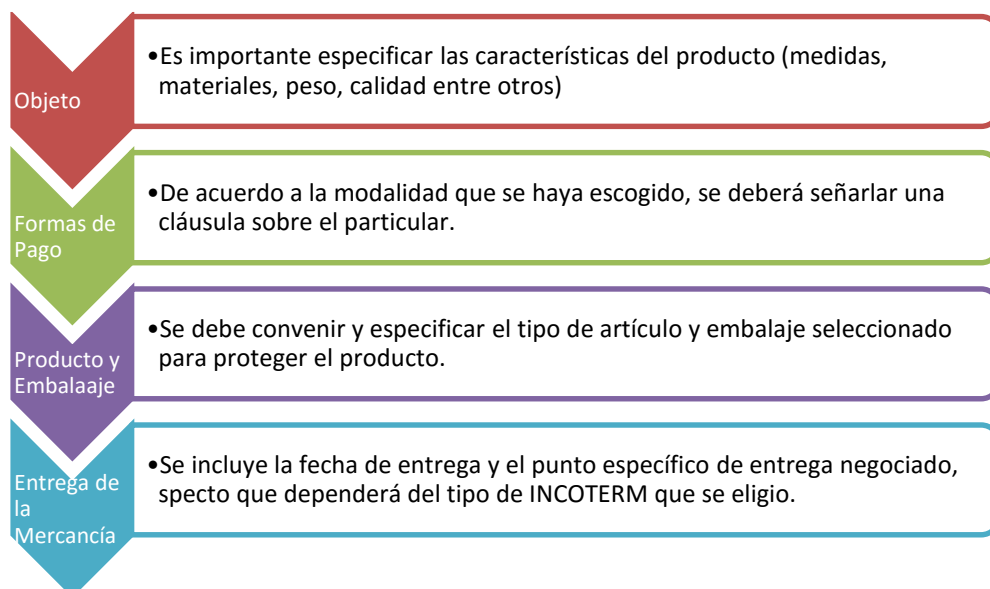


Gráfico 36: Herramientas de negociación
Elaborado por: La Autora

3.10.2. Incoterms
















































































































































Incoterms 2013 FERIAS-INTERNACIONALES.COM	Medio de Transporte	Costos	Embalaje y verificación	Carga	Transporte Interior	Trámites aduaneros Exportación	Vendedor			Comprador			Entrega	
							Costos de manipulación	Transporte Principal	Seguros	Costos de manipulación	Trámites aduaneros Importación	Transporte Interior		
EXW EX-Works Franco fabrica		COSTE												
FAS <i>Free alongside ship</i> Franco al costado del buque		COSTE												
FCA <i>Free Carrier</i> Franco Transportista		COSTE												
FOB <i>Free On Board</i> Franco a bordo		COSTE												
CFR <i>Cost and Freight</i> Coste y Flete		COSTE												
CIF <i>Cost Insurance and Freight</i> Coste Seguro y Flete		COSTE												
CPT <i>Carriage Paid To</i> Transporte pagado hasta		COSTE												
CIP <i>Carriage and Insurance Paid to</i> Transporte y Seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)		COSTE												
DAT <i>Delivered At Place</i> Entrega en terminal		COSTE												
DAP <i>Delivered At Place</i> Entrega en un lugar		COSTE												
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> Entregada derechos pagados		COSTE												

Gráfico 37: INCOTERMS
Fuente: ProExport

3.10.3. Instrumentos y condiciones de pago

Cada exportador cuenta con instrumentos financieros con los cuales se puede especificar las condiciones de pago con su cliente. A continuación se detallan algunos de estos:

Cartas de Crédito.- Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante otra persona (beneficiario); normalmente por otro banco (notificador), para pagar determinada suma a favor del exportador; contra la presentación de determinados documentos.

Es considerada la forma de pago ms segura y confiable para los nuevos exportadores. (Guía del Exportador)

FLUJOGRAMA PARA LA APERTURA DE UN CARTA DE CRÉDITO

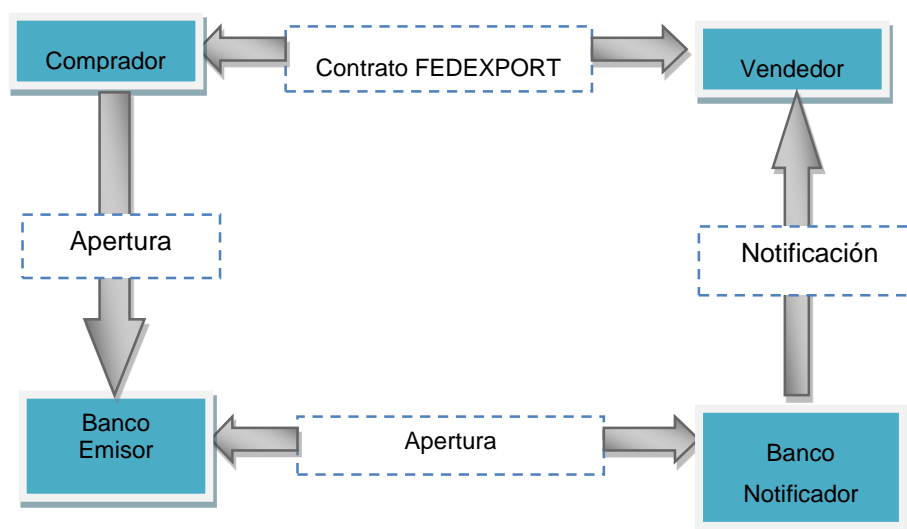


Gráfico 38: Flujograma para la apertura de una carta de crédito

Fuente: TODOCOMERCIO

Elaborado por: La Autora

Cuenta Abierta: El exportador envía los documentos de embarque directamente al importador, quien al tenerlos en su poder transfiere el pago por medio de una transferencia bancaria. Este instrumento de pago es recomendable cuando existe la total confianza con el cliente.

Cobranza Bancaria Internacional: Orden que un exportador gira a su banco para cobrar a su importador una suma determinada, contra la entrega de documentos enviados. (Guía del exportador)

SUCRE: El Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos, es un mecanismo que sirve para la canalización de pagos internacionales resultante de las operaciones de comercio recíproco ante sus países miembros (Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadinas, Uruguay y Venezuela). Este sistema se basa en la utilización de una moneda virtual para el registro de las operaciones, exclusivamente entre los bancos centrales en tanto que la liquidación local (pagos a exportadores y cobros importadores) se efectúa con las respectivas monedas locales de los países miembros. (Guía del exportador)

3.11. ETAPA POST-EMBARQUE

Regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación ante el SENA E y obtener el definitivo DAE mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo.

Un vez realizado el registro se obtiene la marca REGULARIZADA. Para este proceso se tiene un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite necesita de los siguientes documentos:

- Copia de la Factura Comercial
- Copia de la lista de empaque
- Copia del Certificado de Origen
- Copi no Negociable del Docuemnto de Trnsporte Multimodal

Gráfico 39: Etapa Post-Embarque
Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Elaborado por: La Autora

3.12. INTEGRACIÓN

Una opción aconsejable para las empresas que inician sus actividades como exportadoras, es la integración con otras empresas o con el sector en el que se desenvuelven.

Aunque en un principio esta idea puede causar duda, se puede empezar con ideas de integración básicas como la unión a una cámara nacional, hasta algo más complejo como la unión a algún clúster internacional, un consorcio de exportación o un Joint venture internacional.

3.13. CAPACITACIÓN EN COMERCIO EXTERIOR

Toda empresa exitosa lo es porque tiene un líder en cada nivel de su organización, por lo que al ser una empresa exportadora es aconsejable nombrar a una persona para que se haga cargo de las exportaciones y materia de comercio exterior, o aun mejor tener un departamento o área especializada

3.13.1. Beneficios de capacitarse

La capacitación en comercio exterior busca brindar a los migrantes que en adelante serán quienes realicen actividades de comercio internacional, la oportunidad de adquirir y actualizar conocimientos que generen en la empresa un producto de mayor capacidad de integración a los mercados extranjeros, esta capacitación otorgará beneficios como la consolidación de nuevos mercados, mejora continua actualización de conocimientos, apertura de nuevos mercados, y competitividad en el mercado.

3.13.2. Centros de capacitación para la exportación

- Fedexport
- Pro Ecuador
- CORPEI

3.14. FINANCIAMIENTO

El tener que competir en un mercado internacional puede exigir más recursos económicos de los que tienen planeado invertir los exportadores, por lo que muchas veces es necesario la obtención de créditos o apoyo financiero para contar con mayor liquidez y ser más eficientes en el proceso de exportación.

Dentro del programa Bienvenidos a casa se encuentran 2 componentes sumamente importantes para el financiamiento de nuevos emprendimientos de los cuales puede ser beneficiada la población migrante ecuatoriana.

- Fondo Concursable “El Cucayo”: Apoya a personas ecuatorianas migrantes emprendedoras para iniciar un negocio propio o ampliar uno ya existente.
- Banca del Migrante: Créditos orientados a financiar actividades productivas y empresariales como: artesanías, manufactura, agricultura, actividades pecuarias, agroindustriales, comercio, servicios, entre otras.

3.14.1. Fondo concursable “El Cucayo”

El Viceministerio de Movilidad Humana tiene el programa fondo concursable ‘El Cucayo’, el cual sirve para que migrantes ecuatorianos inicien negocios propios o ampliar uno ya existente.

El fondo concursable consiste en la entrega de capital semilla para potenciar emprendimientos nuevos de personas migrantes que desean regresar al país, o de quienes ya retornaron y buscan ampliar sus negocios.

Requisitos

- Ser ecuatoriano y que hayan vivido 1 año seguido en el exterior o más.
- Ser Ecuatoriano migrante que han regresado al Ecuador desde el 2007.

- No haber permanecido en el Ecuador por más de 60 días.
- No tener impedimentos legales.
- Contar con aportes propios en bienes o en efectivo.

Procedimiento

FASE 1: “Ingresa la idea de negocio en la página web del Viceministerio de Movilidad Humana” Llena el formulario de presentación de la idea de negocio

FASE 2: “Confirmación de envío de formulario de presentación de idea de negocio” Confirma que la idea de negocio se envió correctamente en la página del Viceministerio de Movilidad Humana, recibirás un mensaje de confirmación al correo electrónico.

FASE 3: “Verificación de documentos cuando la idea ha sido preseleccionada” En caso que la idea sea pre seleccionada recibirás un correo electrónico o una llamada telefónica de un funcionario del Viceministerio de Movilidad Humana, para brindar las indicaciones de los siguientes pasos y de los documentos a presentar.

FASE 4: “Ingreso de la idea de negocio a la pre – incubación” El Viceministerio de Movilidad Humana te asignará un Mentor (Técnico Asesor) para que, conjuntamente con él, se elabore el Perfil de Proyecto sobre la idea de negocio seleccionada.

FASE 5: “El perfil de negocio seleccionado ingresa a la incubación” Si el perfil de proyecto es seleccionado, se hará la entrega del Fondo Semilla El Cucayo (dinero en efectivo) y la asignación de un mentor para la capacitación y acompañamiento en la implementación del negocio.

FASE 6: “Direccionamiento a la banca pública” Si el Perfil de Proyecto no es seleccionado, el Viceministerio de Movilidad Humana lo orientará hacia entidades de la Banca Pública para la tramitación de crédito.

CAPITULO IV

PLAN DE MARKETING SOCIAL

4.1. RESUMEN

En el presente capítulo se desarrollará un Plan de Marketing Social que pretende realizarse para el portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa”, para los migrantes acogidos al “Plan Bienvenidos/as a Casa”

La creación del portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación para los migrantes acogidos al “Plan Bienvenidos/as a Casa” establecerá emprendimiento y la reinserción laboral y social de los/as migrantes ecuatorianos/as, aprovechando el conocimiento adquirido en el tiempo de permanencia fuera del país sobre otras culturas y necesidades.

La reinserción social y laboral para esta comunidad tendrá algunas ventajas puesto que por el hecho de haber vivido fuera del país, los conocimientos que adquirieron facilita a los migrantes emprender con nuevas ideas de negocio, pues conocen las necesidades de otra cultura y que requieren producir para satisfacerlas.

“En el Ecuador actualmente existen 11440 migrantes que se acogieron al Plan Bienvenidos/as a Casa” (Viceministerio de Movilidad Humana, 2014), a quienes se podría brindar asesoría en caso que la requieran relacionada al comercio exterior, por esta misma razón se puede incluir el portafolio de servicios que se ofrece como un proyecto de carácter social dentro de la oferta de servicios a nivel nacional.

Por lo mencionado anteriormente, es necesaria la elaboración de un Plan de Marketing de acuerdo a las necesidades establecidas por la población objeto de estudio ya analizada anteriormente. Para el desarrollo de este

capítulo se realizará como estrategia al Marketing Mix (plaza, precio, producto, promoción), también se creará la misión y visión y en base a estas se definirán los objetivos estratégicos así como también se realizará un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), con el fin de establecer las estrategias de marketing y los programas e acciones a ejecutar.

4.2. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO

“En la actualidad el Plan Nacional del Buen Vivir 2013 – 2017, es el que constituye una hoja de ruta a seguir por parte del Gobierno para estos próximos dos años” (CEGE, 2013).

Siguiendo las especificaciones del Plan Nacional del Buen Vivir, la creación de un portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros, brindará asistencia a todos aquellos migrantes que se acojan al “Plan Bienvenidos/as a Casa”, que es un programa que permite reinsertar a esta comunidad de forma económica y social, y de esta manera colaborar a que se cumpla el Buen Vivir.

Con la creación del portafolio de servicios se pretende incrementar el número de migrantes que se acogen al Plan Nacional del Buen Vivir anualmente, por medio de la promoción de los beneficios y ventajas del programa, los mismos harán uso del portafolio de servicios de asesoría en procesos aduaneros dentro de la ESPE, logrando así ser parte del cambio en la matriz productiva al reinsertar de manera laboral y social a nuevos actores dentro de las exportaciones ecuatorianas.

La oferta actual para el servicio que se brindará en cuanto a temas de asesoría de comercio exterior está dado por aquellas empresas inscritas en la base de datos de la Cámara de la Pequeña Industria, encontrándose afiliadas en el año 2013 a 7426, de las cuales 4.084, se dedican al comercio exterior, las mismas que forman parte de la competencia actual en el mercado, además la demanda del mismo se estimará en base a las encuestas

realizadas anteriormente en el estudio de mercado.(Cámara de la pequeña Industria)

En la actualidad las incubadoras de negocios no tienen mucha apertura en el mercado, y la única incubadora que tiene acogida por los resultados emitidos es CONQUITO, cabe recalcar que la misma tiene lineamientos sobre temas de emprendimiento, más no con temas directamente relacionados al comercio exterior, por esta razón se percibe que es de suma importancia y necesarios los servicios de incubación de nuevas ideas de exportación que se brindará dentro del portafolio.

Cabe recalcar que las empresas que brindan este tipo de servicio tienen carácter comercial y lucrativo, mientras que la creación de este portafolio tiene un fin más social que económico, ya que es dirigido para la población migrante que se encuentra acogida al Plan bienvenidos a casa, la cual carece del mismo.

4.3. ANÁLISIS FODA

El análisis FODA se lo realiza para determinar las Fortalezas que son los factores críticos positivos con los que se cuenta, las Oportunidades determinado como los aspectos positivos que se puede aprovechar utilizando las fortalezas, las Debilidades, que son factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir y Amenazas, donde se determina los aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de los objetivos del proyecto.

Para el análisis del mismo primero se realizó la recolección de información, por medio de una entrevista realizada a MAERSK, quienes son una empresa dedicada a prestar servicios en asesoría aduanera y otros, también se investigó el mercado a ser atendido por medio de la encuesta efectuada anteriormente en el capítulo del estudio de mercado, además se realizaron búsquedas sobre políticas migratorias del Ecuador y la situación

actual del mercado en cuanto número de empresas de asesoría en comercio exterior existentes y la calidad del servicio que ofertan.

4.3.1. Fortalezas

- Conocimiento del mercado.
- Diferenciación con los demás servicios que presta el mercado, puesto que los servicios que se ofertarán son dirigidos para un segmento específico de la población.
- Calidad garantizada en los servicios que se brindarán.
- Procesos técnicos y administrativos garantizados, pues donde se brindará el servicio es una institución renombrada y conocida por excelencia académica.
- Características especiales del portafolio que se oferta, pues la Incubación de Ideas de exportación, no es común en el mercado.
- Cualidades en el portafolio a ofertar, que se diferencian con los servicios que ofrece la competencia en el mercado, puesto que los mismos se basan en el Plan Bienvenidos a Casa.
- El portafolio a ofrecer tiene carácter social más que económico, ya que se atenderá un segmento de la población vulnerable.

4.3.2. Oportunidades

- Población insatisfecha con los servicios que brinda el sector público y privado, puesto que algunas necesidades tales como incubadoras empresariales no son parte del portafolio que las mismas ofertan.
- Mercado mal atendido, ya que el segmento de la población hacia el que va dirigido el mismo, no tiene prioridad en el mercado.
- Necesidad en el mercado del servicio, puesto que por falta de información muchas personas que buscan la misma se sienten inconformes con la oferta del mercado.
- Inexistencia de competencia con respecto a la incubación de ideas de exportación.

- Tendencias favorables en el mercado, ya que las directrices sociales del gobierno apoyan a proyectos que fomenten el cambio de la matriz productiva.

4.3.3. Debilidades

- Uso doloso de los beneficios del gobierno por parte de la población migrante que desea acogerse el Plan de Retorno Voluntario.
- La venta de los bienes de los migrantes traídos al país como menaje de casa y equipo de trabajo que se realiza contraviniendo lo estipulado en el artículo 127 del Código de la Producción, constituyendo delito.
- De las denuncias que ha realizado el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, ante el cometimiento de estos delitos, se observa que para esta entidad gubernamental encaja esta conducta dolosa en el tipo penal de defraudación.

Esta enmarcación se da ya que el código de la producción al definir a la defraudación aduanera, en cuanto a la venta de bienes exentos de tributo dice:

“Art. 178.- Defraudación aduanera.- Será sancionado con prisión de 2 a 5 años y multa de hasta diez veces el valor de los tributos que se pretendió evadir, la persona que perjudique a la administración aduanera en la recaudación de tributos, sobre mercancías cuya cuantía sea superior a ciento cincuenta salarios básicos unificados del trabajador general y, siempre que éstas deban satisfacer tributos al comercio exterior, a través de cualquiera de los siguientes actos: f. Venda, transfiera o use indebidamente mercancías importadas al amparo de regímenes especiales, o con exoneración total o parcial, sin la debida autorización.” (Asamblea Nacional, 2010)

Del análisis de este artículo se desprende que existen en referencia al tema del uso doloso del Plan de Retorno voluntario, algunos elementos

constitutivos; primero, debe haber una intención de evadir o perjudicar a la administración aduanera, segundo habla sobre mercancía cuyo valor sea mayor a ciento cincuenta salarios básicos unificados y tercero, debe existir una venta transferencia o uso indebido de esta mercancía.

Según esto, particularmente en la venta de los vehículos traídos como parte del menaje de casa, se observa que existe una intención de evadir e incluso se evidencia un uso indebido y transferencia de dominio, pero debido a que estos automóviles deben ser de un valor de 20.000 (VEINTE MIL DOLARES AMERICANOS) no superarían la base de los ciento cincuenta salarios básicos unificados por lo cual ya no se estructuraría el delito de defraudación aduanera.

La venta del equipo de trabajo, del menaje de casa, y sobre todo del vehículo que llegan sin cancelar tributos de comercio exterior, es algo difícil de reglamentar, a pesar de los grandes esfuerzos para hacerlo, es común encontrar en los patios de vehículos usados, a aquellos que deberían tener una prohibición de enajenar, pero que se ofrecen de un modo ilegal de leasing, esto es dar en un tipo de arrendamiento al auto hasta que pasen los cinco años, plazo en el que se puede vender, pasado este tiempo se puede realizar la compraventa, por el pago del monto faltante.

Desde el 2007, año en el que entro en vigencia el Plan de Retorno voluntario, se han encontrado cerca de 260 denuncias por parte del Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE), sobre vehículos que han sido enajenados de forma indebida y por la misma razón fueron incautados.

Por ser nueva la creación del portafolio aún no se cuenta con posicionamiento ni reconocimiento en el mercado.

4.3.4. Amenazas

- Falta de información con respecto a los planes del gobierno y la duración de los proyectos sociales aún vigentes, puesto que el programa “Bienvenidos a casa” empezó hace dos años atrás, y aún

la información no ha sido actualizada en la red ni en boletines, para obtener mayor información es necesario buscar otras fuentes de consulta como el Viceministerio de movilidad humana, entidad que brinda información básica y guía la investigación.

- Conflictos de carácter político que afecten al desarrollo del proyecto, puesto que puede terminar la vigencia del Plan de Retorno Voluntario y con esto los beneficios del mismo.
- Variaciones en las tarifas y costos de los servicios, por parte de los actores que intervienen directamente para brindar un servicio de calidad.
- Segmento de mercado contraído a causa de una política y legislación cambiante en el Plan Nacional del buen Vivir.

4.4. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS

Cuadro 12
Matriz de Factores Externos

FACTORES CLAVES	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Población insatisfecha con los servicios que brinda el sector público y privado, puesto que algunas necesidades tales como incubadoras empresariales no son parte del portafolio que las mismas ofertan.	0,2	3	0,6
Mercado mal atendido, ya que el segmento de la población hacia el que va dirigido el mismo, no tiene prioridad en el mercado.	0,25	4	1
Necesidad en el mercado del servicio, puesto que por falta de información muchas personas que buscan la misma se sienten inconformes con la oferta del mercado.	0,05	3	0,15
Inexistencia de competencia con respecto a la incubación de ideas de exportación.	0,1	2	0,2
AMENAZAS			
Conflictos de carácter político que afecten al desarrollo del proyecto, puesto que puede terminar la vigencia del Plan de Retorno Voluntario y con esto los beneficios del mismo.	0,15	1	0,15
Falta de información con respecto a los planes del gobierno y la duración de los proyectos sociales aún vigentes, puesto que el programa “Bienvenidos a casa” empezó hace dos años atrás, y aún la información no ha sido actualizada en la red ni en boletines, para obtener mayor información es necesario buscar otras fuentes de consulta como el Viceministerio de movilidad humana, entidad que brinda información básica y guía la investigación.	0,1	2	0,2

Continua



Segmento de mercado contraído a causa de una política y legislación cambiante en el Plan Nacional del buen Vivir.	0,15	1	0,15
Total	1		2,45

Elaborado por: La Autora

4.5. MATRIZ DE FACTORES INTERNOS

Cuadro 13
Matriz de Factores Internos

FACTORES CLAVES	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
Conocimiento del mercado	0,1	4	0,4
Diferenciación con los demás servicios que presta el mercado, puesto que los servicios que se ofertarán son dirigidos para un segmento específico de la población	0,05	4	0,2
Calidad garantizada en los servicios que se brindarán.	0,05	3	0,15
Procesos técnicos y administrativos garantizados, pues donde se brindará el servicio es una institución renombrada y conocida por excelencia académica.	0,1	3	0,3
Características especiales del portafolio que se oferta, pues la Incubación de Ideas de exportación, no es común en el mercado	0,1	3	0,3
Cualidades en el portafolio a ofertar, que se diferencian con los servicios que ofrece la competencia en el mercado, puesto que los mismos se basan en el Plan Bienvenidos a Casa	0,1	3	0,3
El portafolio a ofrecer tiene carácter social más que económico, ya que se	0,05	4	0,2

Continúa



atenderá un segmento de la población vulnerable.			
DEBILIDADES			
Por ser nueva la creación del portafolio aún no se cuenta con posicionamiento ni reconocimiento en el mercado.	0,15	2	0,3
La venta de los bienes de los migrantes traídos al país como menaje de casa y equipo de trabajo que se realiza contraviniendo lo estipulado en el artículo 127 del Código de la Producción, constituyendo delito.	0,15	1	0,15
Uso doloso de los beneficios del gobierno por parte de la población migrante que desea acogerse el Plan de Retorno Voluntario.	0,15	2	0,2
Total	1		2,6

Elaborado por: La Autora

Cuadro 14 Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MATRIZ FODA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocimiento del mercado. 2. Diferenciación con los demás servicios que presta el mercado, puesto que los servicios que se ofertarán son dirigidos para un segmento específico de la población. 3. Calidad garantizada en los servicios que se brindarán. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Por ser nueva la creación del portafolio aún no se cuenta con posicionamiento ni reconocimiento en el mercado. 2. La venta de los bienes de los migrantes traídos al país como menaje de casa y equipo de trabajo que se realiza contraviniendo lo estipulado

Continua 

		<p>en el artículo 127 del Código de la Producción, constituyendo delito.</p> <p>3. Uso doloso de los beneficios del gobierno por parte de la población migrante que desea acogerse el Plan de Retorno Voluntario.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>1. Población insatisfecha con los servicios que brinda el sector público y privado, puesto que algunas necesidades tales como incubadoras empresariales no son parte del portafolio que las mismas ofertan.</p> <p>2. Mercado mal atendido, ya que el segmento de la población hacia el que va dirigido el mismo, no tiene prioridad en el mercado.</p> <p>3. Inexistencia de competencia con respecto a la incubación de ideas de exportación.</p>	<p>FORTALEZAS- OPORTUNIDADES</p> <p>Se aprovechará estas ventajas del mercado para que el servicio a ofertar sea de calidad y satisfaga las necesidades del cliente interno, cumpliendo las expectativas que tienen las personas acogidas al Plan ya que el mercado meta es un mercado vulnerable y específico con el cual se espera tener acogida y que el proyecto sea un éxito.</p>	<p>DEBILIDADES- OPORTUNIDADES</p> <p>Aprovechar que hay clientes insatisfechos con la información otorgada por parte de las entidades, es por ellos que mediante el proyecto lo que se desea lograr es que el cliente/migrante posea información clara y completa acerca de los beneficios de acogerse al Plan Bienvenidos a Casa mediante el cual se ayudará a las personas a traer su menaje de casa y equipo de trabajo y a su vez, a pesar de no existir planes acerca de ideas de incubación, como institución ESPE "Héroes del Cenepa" se abarcará dicha información para promover las exportaciones y contribuir con el cambio de la matriz productiva.</p>
<p>AMENAZAS</p> <p>1. Conflictos de carácter político que afecten al desarrollo del proyecto, puesto que puede terminar la vigencia del Plan de</p>	<p>FORTALEZAS- AMENAZAS</p> <p>Maximizar las fortalezas del proyecto ya mencionadas y disminuir las amenazas por medio de la información adecuada acerca de los beneficios del Plan</p>	<p>DEBILIDADES- AMENAZAS</p> <p>Lograr que esas debilidades como empresa y las amenazas como mercado mediante las bases sólidas de un proyecto en marcha, se</p>

<p>Retorno Voluntario y con esto los beneficios del mismo.</p> <p>2. Falta de información con respecto a los planes del gobierno y la duración de los proyectos sociales aún vigentes, puesto que el programa “Bienvenidos a casa” empezó hace dos años atrás, y aún la información no ha sido actualizada en la red ni en boletines, para obtener mayor información es necesario buscar otras fuentes de consulta como el Viceministerio de movilidad humana, entidad que brinda información básica y guía la investigación.</p> <p>3. Segmento de mercado contraído a causa de una política y legislación cambiante en el Plan Nacional del buen Vivir.</p>	<p>de Retorno Voluntario y los planes que a su vez el gobierno y entidades que trabajarán conjuntamente con el proyecto otorgarán al migrante a pesar de que as políticas gubernamentales se vean afectadas el objetivo es aprovechar los beneficios de las mismas mientras estas se encuentren vigentes.</p>	<p>minimicen para generar óptimas condiciones para os migrantes que aún dudan que en el Ecuador se puedan desarrollar proyectos de esta índole en donde ayuden a las personas o grupo familiar a establecerse definitivamente en el país de origen sin quedarse sin plaza de empleo sino más bien creando su propio negocio mediante la asesoría que se brindará en procesos aduaneros.</p>
--	---	---

Elaborado por: La Autora

4.6. MATRIZ INTERNA- EXTERNA

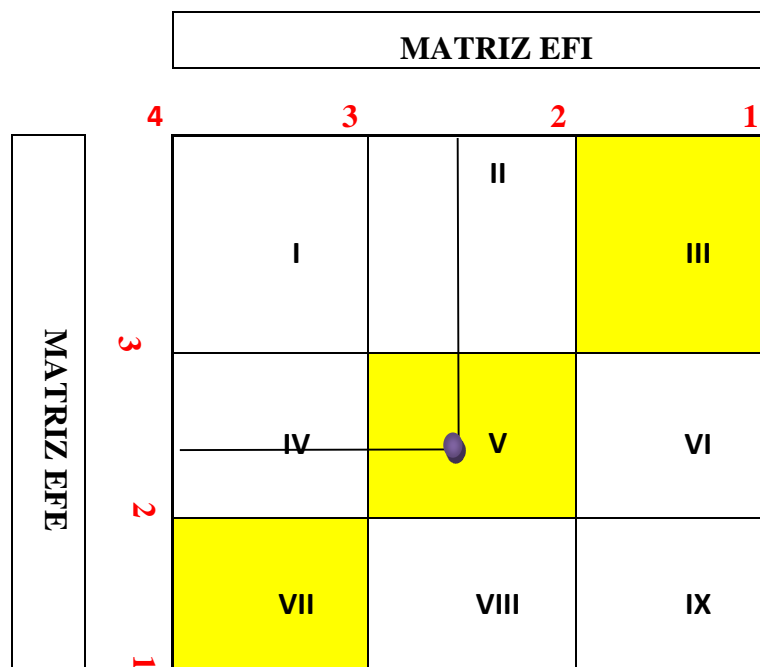


Gráfico 40: Matriz Interna – Externa
Elaborado por: La Autora

Para el análisis de esta matriz se debe recalcar que primero se realizó la ponderación de valores en la matriz EFE y EFI, con los cuáles se realizó la Matriz a analizar, puesto que la misma es un resumen de las mencionadas anteriormente, tomando en cuenta que el valor promedio para evaluar esta matriz es 2,5, se puede manifestar que los valores obtenidos tanto en la matriz de factores externos como en la de factores internos es mayor a este valor, lo que lleva por consiguiente a analizar que los factores analizados se encuentran por encima del valor promedio, con respecto a los cuadrantes, se concluye que por encontrarnos en el cuadrante V, se tienen el perfil de mantener y proteger por lo que se hará uso de estrategias de penetración de mercado y estrategias de desarrollo de nuevos productos.

4.7. MISIÓN

Proveer un servicio eficiente con calidad y responsabilidad de cada proceso logístico y operacional, impulsando el desarrollo del comercio exterior y satisfaciendo en forma absoluta las necesidades y requerimientos de nuestros clientes, así como sus expectativas, con la participación y el compromiso de todo el personal, cuya formación y capacidad logran un ágil trabajo en equipo, involucrados con la mejora de la eficacia del Sistema de Gestión de Calidad, mediante la aplicación de las normas establecidas para cada proceso. Nuestros servicios se destacan por el profesionalismo, la atención personalizada y la accesibilidad a todos los niveles para mantener al cliente informado.

4.8. VISIÓN

Ser líder en los próximos 10 años a nivel nacional en prestación de servicios de Asesoría Aduanera; Resolviendo y optimizando las necesidades de nuestros clientes en todas las operaciones aduaneras y logísticas basándonos en altos estándares de seguridad y calidad en cada uno de los procesos de Exportación, Importación e Incubación empresarial .

Nuestra organización contribuirá positivamente al desarrollo del Comercio internacional del país, siendo parte del cambio de la matriz productiva, bajo el cumplimiento de la normatividad Aduanera Ecuatoriana

4.9. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.

Para el planteamiento de estos objetivos se tomó en cuenta la misión planteada anteriormente e inspirado en la visión, se considera que los objetivos son diseñados para el cumplimiento de metas y estrategias propuestas a un largo plazo con el fin de posicionar el portafolio de servicios en el mercado.

Los objetivos que se plantean se establecieron con el fin del cumplimiento de la misión.

Para llevar a cabo la consecución de estos objetivos se realizarán varias estrategias de marketing mix,

- Implementar estrategias comunicacionales para marcar la diferencia en el servicio y la atención al cliente con la finalidad de que el mismo se encuentre satisfecho.
- Dotar a los usuarios de información rápida y pertinente con el fin de mejorar la atención al cliente.
- Realizar, ejecutar y monitorear las normas y políticas de calidad en el servicio, con la finalidad de alcanzar reconocimiento en el mercado
- Capacitar mensualmente al personal para brindar siempre al usuario información clara y oportuna.
- Ingresar al mercado el portafolio de servicios de forma gratuita, puesto que el proyecto tiene carácter social, que permitan al usuario el acceso del mismo.
- Analizar de forma mensual la demanda de la competencia para captar nuevos beneficiarios del servicio.
- Cubrir las expectativas de los señores/as usuarios de los servicios.
- Realizar promoción para dar a conocer la apertura de los servicios a la comunidad de tal manera que la demanda incremente en poco tiempo.
- Crear una base de datos con todos los usuarios de los servicios.
- Determinar los canales de comunicación con los posibles usuarios de los servicios ofertados en el portafolio.

4.10. PROGRAMAS DE ACCIONES

Cuadro 15
Programas de acciones

N #	ACTIVIDAD ANALIZADA	ESTRATEGIA	PROYECTO	OBJETIVO	RESULTADOS	INDICADORES
1	El servicio al cliente como diferenciación.	Información constante y actualizada.	Desarrollo y mejora en los servicios.	Marcar la diferencia en precios y atención al cliente.	Incrementar el número de usuarios del servicio.	Mayor número de clientes.
2	Personal calificado.	Contar con personal con experiencia en procesos aduaneros.	Perfeccionar la calidad del servicio existente.	Brindar a las personas usuarias del servicio atención adecuada.	Garantizar el servicio que se brinda y generar confianza en ellas.	Satisfacción del servicio.
3	Programar normas y políticas de calidad en el servicio	Socializar las normas y políticas de calidad.	Conservar y cuidar la calidad en el desarrollo del servicio	Alcanzar reconocimiento en el mercado por la calidad del servicio que se oferta.	Posicionar el portafolio de servicios en el mercado	Reconocimiento en el mercado.
4	Analizar la demanda que tiene la competencia de manera mensual	Establecer políticas de servicios adicionales	Revisión general metodológica para la obtención del precio competitivo.	Captar gran número de usuarios para los servicios que ofertara el portafolio	Lograr mayor cobertura a nivel nacional	Oferta del mercado
5	Captar clientes potenciales por medio de las asociaciones de migrantes.	Establecer campañas publicitarias para dar a conocer el portafolio de servicios que se oferta. Y Creación de página web	Programación y ejecución de campañas directas del servicio.	Dar a conocer la apertura de los servicios a la comunidad con la finalidad de cubrir las expectativas de los usuarios, de tal manera que la demanda incremente.	Lograr que el portafolio de servicios se diferencia por la calidad que brinda	Eficiencia y eficacia del servicio
6	Crear una cartera de clientes.	Revisión periódica de datos existentes.	Establecer la base de datos	Crear una base de datos con todos los usuarios potenciales y nuevos de los servicios	Dar seguimiento personalizado al proceso logístico y de gestión de cada cliente.	Monitoreo de los servicios
7	Establecer, cuáles serán los canales de llegada del servicio.	Identificar los canales de comunicación más rápidos y efectivos para la captación de clientes.	Establecer directrices claras sobre canales autorizados de comercialización del servicio	Determinar los canales de comunicación con los usuarios de los servicios ofertados en el portafolio.	Mantener un vínculo directo de comunicación con los usuarios de los servicios para conocer todas sus necesidades.	Incremento de la demanda

Elaborado por: La Autora

4.11. ESTRATEGIAS DE MARKETING

En este punto se determinarán las herramientas necesarias, relacionadas al marketing, que indicarán como brindar un mejor servicio a los usuarios del mismo, así como las estrategias que se usarán con el mismo fin.

Tomando en cuenta que la creación del portafolio es de servicios se realizará un Marketing Mix, determinando al mismo como herramienta para el cumplimiento de los objetivos ya antes planteados, cabe recalcar que dentro de uno de los componentes del marketing mix se encuentra el Servicio, dentro del cual plantearemos varias estrategias para su desarrollo.

4.12. SERVICIO

4.12.1. Diferenciación del servicio

Es necesario lograr un Servicio Diferenciado, ya que cuando los clientes consideran que este es semejante, les importa pagar menos que seguir siendo fieles al proveedor del mismo, se logrará la diferenciación de este, puesto que los servicios que se ofrecen son netamente dirigidos hacia un grupo ya segmentado y definido de la población, mientras que otros a ser ofertados no están dentro del portafolio de otras empresas de asesoría en comercio exterior.

Se logrará la diferenciación del servicio mediante la aplicación de las siguientes estrategias:

- **Oferta del Servicio:** Se agregará características de servicio secundarias que el cliente no espera recibir, brindando un servicio innovador, como por ejemplo controlar la culminación del proceso, brindando un servicio seguro, confidencial y personalizado.
- **La Entrega del Servicio:** Se capacitará a las personas que brinden el servicio en temas de comercio exterior, procesos aduaneros y logísticos, menaje de casa así como también sobre el Plan

Bienvenidos a Casa, con esto se mejorará el entorno físico donde los usuarios serán atendidos, se busca inspirar confianza y seguridad en cada uno de los usuarios del mismo.

- **La Imagen del Servicio:** Se trabajará en los símbolos y marca del portafolio de servicios, siguiendo las directrices y reglamentos de la institución donde se brindará el mismo.

4.12.2. Control de calidad del servicio ofrecido

El cliente siempre contrasta el servicio que esperaba recibir con el servicio que percibe cuando lo adquiere. Por lo tanto, se debe tener en cuenta el concepto estratégico de ¿Cuál es la idea en la mente del usuario del servicio y cuáles son sus necesidades?, y desarrollar una estructura de servicio distintiva, en base a ése concepto.

Para cumplir con esta directriz se plantean las siguientes estrategias:

- Compromiso de la institución donde se brindará el servicio, para evaluar el desempeño del mismo y no solamente sus fines, por medio de la medición de resultados en tiempo y calidad en cada caso tanto en el proceso de gestión como logístico.
- Establecer estándares elevados de calidad del servicio, los mismos que deben mantener metas medibles y cuantificables en el tiempo, para de esta manera tener un control real de la calidad de servicio que se brinda.
- Poner en marcha un sistema de monitoreo del servicio, es decir mantener de forma constante una auditoria del desempeño del mismo, así como hacer uso de herramientas de control, por ejemplo el cliente fantasma que servirá para mejorar las posibles fallas que se puedan identificar.
- Ofrecer respuestas satisfactorias a las quejas de los clientes, facilitarlas y resolverlas, con esto se busca el mejoramiento

continuo del servicio y a su vez se generará confianza en los usuarios del mismo.

4.12.3. Administración de la Productividad del Servicio

Para aumentar la productividad del servicio a ofertar, se aplicará las siguientes estrategias:

- Mejorar la selección del personal que asistirá las necesidades del usuario por medio de entrevistas laborales y pruebas de aptitud, así como también capacitarlo, para lograr un trabajo más eficaz y eficiente.
- Aumentar la diversidad dentro del portafolio, realizando un diagnóstico de las necesidades de los clientes.
- Diseñar una herramienta eficaz como un software que registre el proceso de cada trámite para darle seguimiento y gestión inmediata permitiendo disminuir el tiempo y costos, normalmente el proceso tarda hasta 30 días para finalizar a cabalidad, el fin de esta herramienta es lograrlo en 20 días
- Ofrecer incentivos para que el cliente use su propio conocimiento en alguna fase del proceso, por ejemplo el costo del servicio será menor si el usuario interviene en el proceso sea este logístico o de gestión.

4.13. PRECIO

El precio es el valor monetario que le asigna al momento de ofrecer o vender el servicio al consumidor, cabe recalcar que como este es un proyecto de tipo social el precio lo establecerá la institución donde se brindará el servicio, bajo directrices y estatutos ya establecidos dentro de la misma.

Como estrategias para fijar el mismo se establece lo siguiente:

- Lanzar al mercado el servicio de incubación de ideas de exportación con un precio mínimo, pues el desarrollo de este

portafolio tiene un fin social, de tal forma que sea fácil penetrar en el mercado.

- Lanzar al mercado el portafolio con precios más bajos que los de la competencia, buscando ingresar al mismo con precios competitivos.
- Reducir los precios de los servicios conde los usuarios participen en el proceso, de esta manera se espera poder atraer un mayor demanda.

4.14. PLAZA

La plaza o distribución consiste en la selección de los lugares o puntos de venta en donde se venderán u ofrecerán nuestros servicios.

En este punto es necesario mencionar que la plaza para la distribución del servicio es la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, sede Héroes del Cenepa, pues es el lugar donde se desarrolla la carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional, algunas estrategias las cuales se aplicarán, relacionadas a la plaza o distribución del servicio son:

- Ofrecer los servicios vía Internet, llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos.
- Ubicar los servicios solamente en los puntos de venta que sean convenientes, es decir páginas web y redes sociales de asociaciones de migrantes como Ecuamigrante, Asoecuador, LLacta y en aeropuertos como el Mariscal Sucre en la ciudad de Quito mediante convenios o alianzas estratégicas.
- Hacer uso de intermediarios como por ejemplo las asociaciones de migrantes establecidas en Quito con el fin de lograr una mayor cobertura y aumentar los puntos de atención.
- Tener siempre disponible un mapa impreso y en la página web de la ubicación donde se ofrece el servicio.

- Establecer Alianzas Estrategias con otras instituciones como el Viceministerio de Movilidad Humana y la Dirección Nacional del Migrante Ministerio del Interior para colocar la oferta de servicios en sus instalaciones físicas o virtuales.

4.15. PROMOCIÓN

Según Jerome McCarthy, “la promoción consiste en transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal para influir en sus actitudes y comportamientos.” “La función principal del director de marketing consiste en comunicar a los consumidores meta que el producto idóneo se encuentra disponible en el lugar adecuado al precio correcto”. (McCarthy & Perreault , 1997)

Algunas estrategias que podemos aplicar, relacionadas a la promoción son:

- Poner anuncios en diarios, revistas o Internet, para esto se hará un estudio de precios para publicitar el portafolio en un medio de comunicación que tenga una amplia cobertura y sus precios sean económicos.

- **Tarifario de medios de comunicación impreso**

Cuadro 16
Tarifario de medios de comunicación impreso

Características del Producto			
Horario:	Matutino		
Tamaño:	Estándar		
Frecuencia:	Diaria (Lun-Dom)		
Cobertura:	Nacional		
Lectoría:			
Lunes	140,670	Viernes	145,019
Martes	132,719	Sábado	147,045
Miércoles	134,538	Domingo	413,204
Jueves	150,095	PROMEDIO	180,470

Fuente: KMR, Estudio de Lectoria

Elaborado Por: La Autora

- Enviar boletines electrónicos, es decir mantener actualizados a los usuarios sobre los cambios que puedan realizarse en el portafolio a ofertar.
- Crear actividades o eventos dirigidos exactamente hacia la comunidad migrante ecuatoriana, como por ejemplo la participación en la feria del migrante que se realiza en la ciudad de Guayaquil en los meses de Octubre y Noviembre de cada año.
- Encontrar medios creativos de publicitarse, como Marketing de Guerrilla que es un conjunto de estrategias y herramientas de Marketing mediante medios poco convencionales cuya clave es no parecer realmente publicidad. (MARKETING, 2008)

Se realizará esta publicidad mediante el ingenio, la creatividad, la originalidad y la capacidad de sorprender; proporcionando a los usuarios una experiencia con intriga, sorpresa, y confusión que los haga sonreír y crear recuerdo del servicio.

- Enviar correo directo o volante por zonas específicas, es decir usar a las asociaciones e instituciones como el Viceministerio de Movilidad Humana, que ayudan al migrante, para ofertar el portafolio.

También se promocionará a través de herramientas de comunicación 2.0 (INTERNET),

Algunas estrategias que podemos aplicar, relacionadas a la promoción utilizando esta herramienta son:

- Crear una Página Web atractiva y dinámica con el usuario, con el fin de que se brinde información actualizada a los usuarios del portafolio.
- Crear un Blog y publicar artículos de interés para nuestro mercado potencial o actual o información importante sobre los cambios en la política migratoria del Ecuador.
- Participar activamente en las Redes Sociales en las que se encuentren registrados los movimientos migratorios.
- Usar video marketing, como herramienta de promoción, es decir hacer uso de este para dar a conocer el portafolio con el fin de posicionar el mismo en el mercado,
- Crear campañas de Email Marketing, por medio del envío masivo de mails, las direcciones de los correos se recopilarán en la base de datos creada anteriormente.
- Boca a boca, esta herramienta se utilizará para dar a conocer el portafolio de servicios de forma verbal, se busca que los clientes recomienden el mismo luego de haberlo utilizado.

4.16. DECLARACIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES ESPERADOS

- Fortalecimiento de la matriz productiva por medio de la transformación de la misma fomentando las exportaciones de productos no tradicionales, provenientes de actores nuevos

particularmente de la economía popular y solidaria de los cuales forman parte la población migratoria.

- Reinserción social y laboralmente a la población migratoria que se encuentra acogida al Plan de Retorno Voluntario “Bienvenidos a Casa”.
- Dotación de conocimiento y herramientas suficientes a los migrantes ecuatorianos para que usen las mismas con el fin de su desarrollo personal y económico, y de esta manera no vean a la migración como una salida a problemas económicos y sociales.

4.17. IMÁGEN CORPORATIVA

Por medio de la imagen corporativa se percibirá el concepto y significado del portafolio de servicios que se ofrecerá en el mercado

4.17.1. Logotipo



PORQUE VOLVER A TU PAÍS YA NO ES UN

Figura 17: Logotipo
Elaborado por: La Autora

4.17.3.1. Descripción del logotipo

El logotipo del portafolio se basa en un concepto claro y alusivo al servicio que se brindará, para la comunidad migrante el retornar a su patria es un sueño que cada día se convierte en algo inalcanzable, pues por razones económicas y sociales no tienen la posibilidad de volver, el logotipo del portafolio de servicios es una nube que engloba este concepto, donde el nombre general del portafolio abarca en su totalidad todos los servicios que se brindarán, se incluye el logotipo de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, ya que el desarrollo del portafolio se lo realizará en la misma, el color de la fuente para el logotipo se basa en el mismo del logotipo de la ESPE, el tipo de fuente es DotumChe con negrilla, se escogió este tipo de fuente ya que proyecta seguridad, claridad y fuerza visual.

- **El modelo del color es:** HLS
- **Matiz:** 85
- **Saturación:** 255
- **Iluminación:** 64

El relleno de la nube tiene un formato con textura, la elección que se hizo para la misma fue de papel bouquet, la elección de este se basó en que los tonos de esta textura son afines al logo institucional de la ESPE, y que combinan el color verde de la tipografía con el azul del cielo y las nubes, pues este es el concepto con el que se manejó al logotipo.

4.17.2. Eslogan

El eslogan del portafolio se desarrolló en base al concepto del Logotipo, la frase es rápida y fácil de memorizarla, así como también tiene un concepto emotivo para la comunidad migrante a la que va dirigido el servicio, el eslogan es "VOLVER A TU PAÍS YA NO ES UN SUEÑO".

El tono de fuente del Eslogan es un color fuerte y de fácil apreciación visual, el color negro da realce al color verde del Logotipo.

4.17.3. Papelería

- **Hojas membretadas**

Las hojas membretadas, son de uso cotidiano en el proceso de funcionamiento de una empresa. Este papel servirá de distintivo de la organización que se plantea formar o llevar a cabo en la presente tesis.

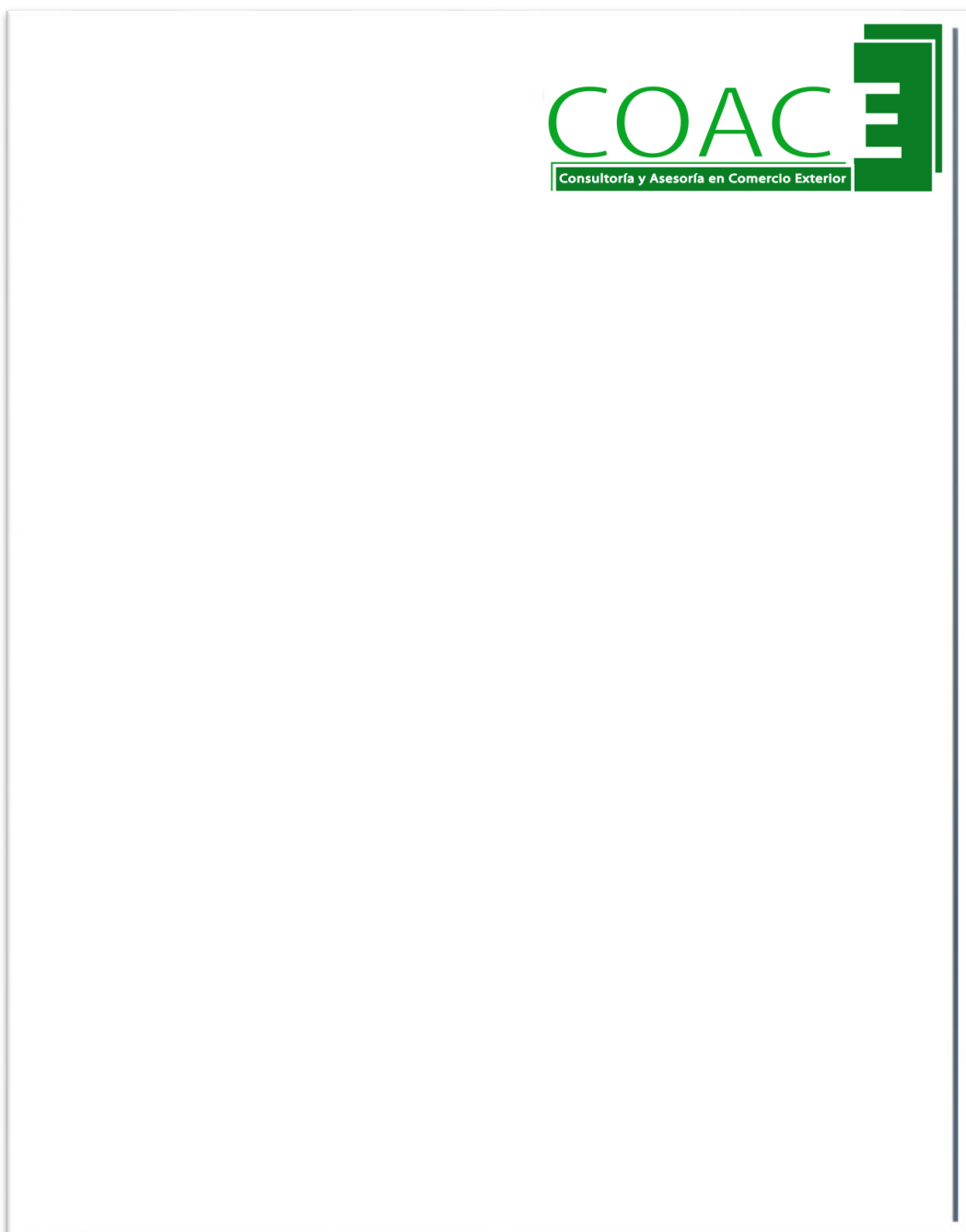


Figura 18: Hoja membretada
Elaborado por: La Autora

- Tríptico



Figura 19: Tríptico
Elaborado por: La Autora

- Tarjetas de presentación



Gráfico 41: Tarjetas de presentación
Elaborado por: La Autora

4.17.4. Portadas cd's



Gráfico 42: Portada de CD's
Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se establecerá los montos de inversión para la creación del portafolio de servicios a ofertar, así como también los costos y gastos anuales que serán incluidos como propuesta para la operación del mismo.

Al tratarse de un servicio público con un alto impacto social, la evaluación es económica y más no financiera.

Para la creación del portafolio de servicios es necesario identificar ciertas inversiones que serán fijas e iniciales, es decir que serán realizadas solamente una vez.

Como parte del desarrollo de este capítulo se realizará como primer punto el desglose de la inversión pre operativo con la cual se identificará los activos fijos que se necesitan para brindar el servicio.

El Estado de Situación Inicial servirá para determinar el total de activos, pasivos, patrimonio y capital social con el que se iniciarán las diferentes actividades del portafolio de servicios.

Para proceder a la evaluación financiera, se realizará la clasificación de costos y gastos, puesto que con esta información se desarrollará el estado de flujo de caja, el estado de resultados, punto de equilibrio, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y el periodo de recuperación de la inversión, datos con los cuales se respaldará la rentabilidad del proyecto.

5.1. INVERSION PREOPERATIVA

A continuación se desglosa el total de activos fijos que se necesitan para poder brindar los servicios que ofrece el portafolio.

Tabla 16: Inversión pre-operativa

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorios	4	\$250.00	\$1000.00
Computadores	4	\$800.00	\$3200.00
Pizarra	1	\$150.00	\$150.00
Arancel Nacional, y libros	1	\$575.00	\$575.00
Token (ECUAPASS)	3	\$56.00	\$168.00
Sillas Giratorias	4	\$37.00	\$148.00
Sillas de oficina	8	\$24.00	\$192.00
Sillas triples de sala de espera grafito	2	\$70.00	\$140.00
Mesa de reuniones para 6 personas	1	\$250.00	\$250.00
Divisiones para oficina	6	\$15.00	\$90.00
Muebles archivadores tipo biblioteca	4	\$220.00	\$880.00
Suministros de Oficina	1	\$100.00	\$100.00
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS (INVERSION)			\$3425.00

Elaborado por: La Autora

5.2. ESTADO DE SITUACION INICIAL

El estado de situación Inicial permite visualizar los activos, así como los pasivos, el patrimonio está determinado por los mismos, como se puede observar el total de activos es el mismo valor del patrimonio, puesto que no se cuenta con ningún valor en la cuenta de los pasivos, cabe mencionar que el valor total de la inversión será financiado por medio de la asignación presupuestaria realizada por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Previo al desembolso para la asignación presupuestaria se realizará el Plan Operativo Anual.

Tabla 17
Estado de Situación Inicial

1	ACTIVOS		2	PASIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE		2.1	PASIVO CORRIENTE	0
1.1.1	CAJA	600			
1.1.2	CAJA CHICA			TOTAL PASIVOS	0
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	600			
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE				
1.2.1	MUEBLES DE OFICINA	3432			3088,8
1.2.2	DEPRECIACION ACUMULADA MUEBLES DE OFICINA	343,2	3	PATRIMONIO	12168,3
1.2.3	EQUIPOS DE COMPUTACION	3300			2200
1.2.4	DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPOS DE COMPUTACION	1100			
1.2.5	SOFTWARE	743			495,33
1.2.6	DEPRECIACION ACUMULADA DE SOFTWARE	247,67			
1.2.7	SUMINISTROS DE OFICINA	1030,4			5784,13
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	11568			
	TOTAL ACTIVOS	12168		TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	12168,3

Nota: Estado de Situación Inicial al 31 de diciembre de 2015, expresado en dólares

Elaborado por: La Autora

5.3. CLASIFICACIÓN DE COSTOS Y GASTOS

En este punto se desarrolló todos los costos y gastos que se realizarán para la obtención del servicio, dentro de los costos se encuentran los fijos y los variables.

Los costos fijos son aquellos que no son sensibles a ningún cambio, sino que permanecen invariables ante cualquier circunstancia, mientras que los costos variables son aquellos que pueden modificarse de acuerdo a variaciones del volumen de producción. (Enciclopedia del Marketing, 2006)

Tabla 18
Costos Fijos y Costos Variables

COSTOS		MENSUAL	ANUAL
COSTOS FIJOS	Parcial	Subtotal	Total
Salarios		\$ 1.600,00	\$ 19.200,00
Salario Asesor 1	\$800.00		
Salario Asesor 2	\$800.00		
Decimos		\$ 192,33	\$2308.00
Decimo tercer Sueldo	\$ 133,33		
Decimo cuarto Sueldo	\$ 59,00		
Mantenimiento		\$120.00	\$1440.00
Computadores	\$120.00		
Suscripciones		\$200.00	\$2400.00
Ecuapass	\$200.00		
Servicios Básicos		\$40.00	\$480.00
Luz	\$40.00		
Depreciación de activos		\$ 91,67	\$1100.00
Depreciación acumulada de equipos de computación	\$ 91,67		
TOTAL COSTOS FIJOS			\$26928.00
COSTOS VARIABLES		\$100.00	\$1200.00
Capacitación personal	\$100.00		
TOTAL COSTOS VARIABLES			\$1200.00
TOTAL COSTOS FIJOS + VARIABLES			\$ 28.128

Elaborado por: La Autora

Tabla 19
Gastos Administrativos y Gastos de Ventas

GASTOS		MENSUAL	ANUAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS	Parcial	Subtotal	Total
Sueldos		\$480.00	\$5760.00
Secretaria	\$480.00		
Decimos		\$ 69,50	\$834.00
Decimo tercer Sueldo	\$40.00		
Decimo cuarto Sueldo	\$ 29,50		
Servicios Básicos		\$100.00	\$1200.00
Agua	\$20.00		
Teléfono	\$50.00		
Internet	\$30.00		
Suministros de oficina		\$ 77,53	\$ 930,36
Resmas papel Bond	\$20.00		
Esferos	\$ 4,32		
Tóner a color impresora	\$30.00		
Tóner blanco y negro impresora	\$20.00		
Lápices	\$ 3,21		
Materiales de aseo y limpieza		\$ 16,20	\$ 194,40
Jabón líquido	\$ 4,80		
Papel Higiénico	\$ 9,80		
Gel Antiséptico	\$ 1,60		
Depreciación de Activos Fijos		\$ 34,38	\$ 412,50
Depreciación acumulada de muebles y enseres	\$ 34,38		
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$ 9.331,26
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad		\$ 326,83	\$ 3.921,96
Difusión y publicidad (diseño de página web)	\$ 126,80		
Imprenta (dípticos, trípticos)	\$200.00		
TOTAL GASTOS DE VENTAS			\$ 3.921,96
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS			\$ 13.253,20

Elaborado por: La Autora

5.4. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA Y PRECIO

Para la estimación de la demanda se estableció el método de mínimos cuadrados que permite trabajar con una base de datos históricos y hacer una proyección de los mismos, por medio de esta se estimará el valor de la demanda bruta para el uso de portafolio.

La fórmula para el cálculo de los mínimos cuadrados es: $y=mx+b$

Donde

$$m = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - \sum x \sum x}$$

$$b = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum x \sum xy}{N \sum x^2 - \sum x \sum x}$$

Tabla 20
Proyección por mínimos cuadrados

MINIMOS CUADRADOS				
PERIODO	AÑOS (X)	POBLACION (Y)	X^2	XY
2011	1	8700	1	8700
2012	2	9800	4	19600
2013	3	12000	9	36000
2014	4	11440	16	45760
SUMATORIA	10	41940	30	110060

PERIODO	AÑOS (X)	PRONÓSTICO
2015	5	13090
2016	6	14132
2017	7	15174

b=	7880
m=	1042

Elaborado por: La Autora

Luego de estimar la demanda bruta se procede a calcular la demanda neta, para esto se toma en cuenta los datos ya tabulados en el estudio de mercado, donde el porcentaje de la población que desea el servicio es del 72.10%, este dato se estableció mediante las encuestas ya realizadas anteriormente, teniendo en cuenta estos datos la demanda estimada anual

es de 9438 personas, quienes harán uso de los servicios que oferta el portafolio.

Tabla 21
Demanda Neta

POBLACION MIGRANTE ACOGIDA AL PLAN DE RETORNO VOLUNTARIO	% DE POBLACION QUE DESEA EL SERVICIO SEGÚN ESTUDIO DE MERCADO	DEMANDA ESTIMADA ANUAL
13090	72,10%	9438

Elaborado por: La Autora

Para la estimación del costo de los servicios que se brindarán se obtuvo los totales de los costos fijos y variables, así como también los gastos administrativos y de ventas que ya fueron detallados anteriormente, el total de los mismos dividido para el estimado de la demanda, dio como resultado el precio a costo de venta, a este precio se le incremento un margen de utilidad del 20%, porcentaje con el cual se prevé solventar algunos gastos inesperados.

Tabla 22
Costo del servicio

PRECIO	
COSTOS FIJOS	\$ 26.928
COSTOS VARIABLES	\$1200.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 9.331,26
GASTOS DE VENTAS	\$ 3.921,96
COSTO TOTAL	\$ 41.381,22
COSTO DE VENTAS	\$ 4,38
MARGEN DE UTILIDAD 20%	\$ 0,88
COSTO DEL SERVICIO	\$ 5,26

Elaborado por: La Autora

El precio a costo de ventas más el margen de utilidad que se consideró, dio como resultado el costo del servicio.

5.5. FLUJO DE EFECTIVO

Tabla 23
Flujo de Caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EFFECTIVO INICIAL	\$500.00	\$ 521,60	\$ 544,13
INGRESOS			
OPERACIONALES			
SERVICIOS PRESTADOS	\$ 49.657,46	\$ 51.802,67	\$ 54.040,54
TOTAL INGRESOS	\$ 50.157,46	\$ 52.324,27	\$ 54.584,67
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS FIJOS	\$26928.00	\$ 28.091,29	\$ 29.304,83
COSTOS VARIABLES	\$1200.00	\$ 1.251,84	\$ 1.305,92
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 9.331,26	\$ 9.734,37	\$ 10.154,90
GASTOS DE VENTAS	\$ 3.921,96	\$ 4.091,39	\$ 4.268,14
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 41.381,22	\$ 43.168,89	\$ 45.033,78
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 8.776,24	\$ 9.155,38	\$ 9.550,89

Elaborado por: La Autora

Con la información obtenida anteriormente se realiza el estado de flujo de efectivo, con el cual se pretende contabilizar los ingresos y egresos que se están generando, el mismo es proyectado a tres años puesto que el Programa del Gobierno se plantea hasta el año 2017, para la proyección del mismo se estima el 4,32% de incremento por cada año, este valor se lo establece en base al porcentaje de inflación actual (Banco Central del Ecuador)

5.6. ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 24
Estado de Resultados

INGRESOS OPERACIONALES	
VENTAS	\$ 49.657,46
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 28.128,00
COSTOS FIJOS	
Salarios	\$ 19.200,00
Décimos	\$ 2.308,00
Mantenimiento	\$ 1.440,00
Suscripciones	\$ 2.400,00
Servicios Básicos	\$ 480,00
Depreciación Acumulada de Equipos de Computación	\$ 1.100,00
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 26.928,00
COSTOS VARIABLES	
Capacitación personal	\$ 1.200,00
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 1.200,00
UTILIDAS BRUTA EN VENTAS	\$ 21.529,46
GASTOS	
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 13.253,22
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos	\$ 5.760,00
Décimos	\$ 834,00
Servicios Básicos	\$ 1.200,00
Suministros de oficina	\$ 930,36
Materiales de aseo y limpieza	\$ 194,40
Depreciación de Activos Fijos	\$ 412,50
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 9.331,26
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 3.921,96
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 3.921,96
UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 8.276,24

Elaborado por: La Autora

El estado de resultados se lo realizó en base a la información recabada en los anteriores puntos, para su desarrollo se procede a desglosar las ventas, el costo de ventas y los gastos, en base al esquema ya establecido se encuentra la utilidad tanto bruta como neta de la operación.

5.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 25
Punto de Equilibrio

DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO						
PRECIO DE VENTA UNITARIO						\$ 5,26
UNIDADES VENDIDAS						\$9438.00
COSTOS FIJOS TOTALES						\$ 26.928,00
COSTOS VARIABLES UNITARIOS						\$ 0,13
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES PRODUCIDAS						5245.00
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES MONETARIAS						\$ 27.594,84
PRECIO DE VENTA UNITARIO	CANTIDAD DE EQUILIBRIO	INGRESO TOTAL	COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS VARIABLES UNITARIOS	COSTOS VARIABLES TOTALES	COSTO TOTAL
\$ 5,26	0	\$ 0,00	\$ 26.928,00	\$ 0,13	\$ 0,00	\$ 26.928,00
\$ 5,26	5600	\$ 29.456,00	\$ 26.928,00	\$ 0,13	\$ 1.200,00	\$ 28.128,00
\$ 5,26	5245	\$ 27.586,97	\$ 26.928,00	\$ 0,13	\$ 1.200,00	\$ 28.128,00
\$ 5,26	7900	\$ 41.554,00	\$ 26.928,00	\$ 0,13	\$ 1.200,00	\$ 28.128,00
\$ 5,26	8500	\$ 44.710,00	\$ 26.928,00	\$ 0,13	\$ 1.200,00	\$ 28.128,00

Elaborado por: La Autora

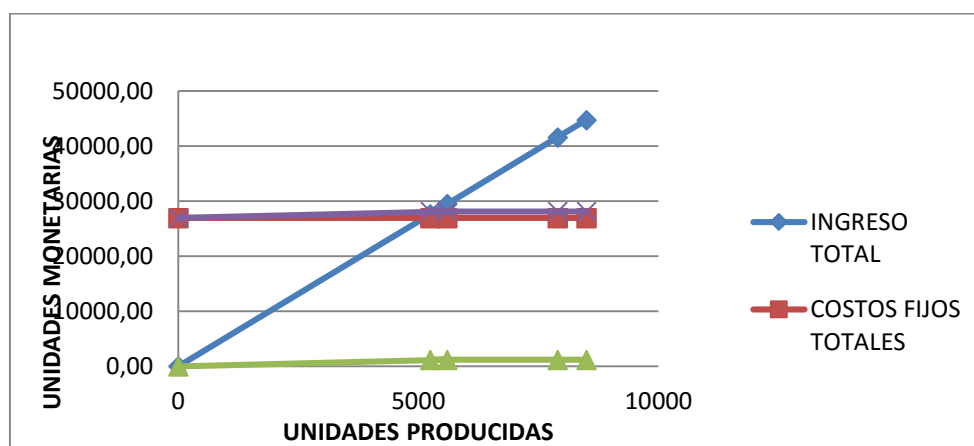


Gráfico 43: Punto de Equilibrio
Elaborado por: La Autora

Para encontrar el mismo se creó un cuadro con los datos necesarios para su cálculo, el punto de equilibrio que se encontró fue tanto en unidades monetarias como en unidades producidas.

Para el cálculo del mismo se realizó las siguientes fórmulas:

Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias:

$$P.E. Q = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variable Unitario}}{\text{Precio de Venta Unitario}} \right)}$$

Punto de Equilibrio en Unidades Producidas:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

Como resultado de la aplicación de estas fórmulas se analiza que para tener un punto de equilibrio en el proyecto tanto en unidades como monetariamente es necesario brindar el servicio a 5245 personas de forma anual, y facturar 27594,84 dólares anuales, cumpliendo con esto no se tendrá ni pérdidas ni ganancias para el proyecto.

5.8. VALOR ACTUAL NETO

Tabla 26
Inversión Inicial y Valor Actual Neto VAN

INVERSION INICIAL	12168,27
FLUJO DE EFECTIVO NETO	
AÑO 1	8776,24
AÑO 2	9155,38
AÑO 3	9550,89
TOTAL AÑOS	4 AÑOS
TASA DE INTERES	8,09%
INVERSION	12168,27
VAN	\$15.308,51

Elaborado por: La Autora

Para culminar con la evaluación del proyecto se tomará en cuenta los indicadores analizados a continuación. El valor actual neto es el valor actual de los flujos futuros de efectivo descontados a determinada tasa, esta tasa

de descuento se estableció en base a la tasa activa vigente (Banco Central del Ecuador), analizando este indicador en el proyecto se puede concluir que generará riqueza para el proyecto más allá del retorno del capital invertido en el mismo. Es decir el proyecto se considerará como rentable ya que aún al ser calculado con la tasa mínima este indicador es positivo por encima de la tasa exigida, lo que genera patrimonio.

5.9. TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla 27
Tasa Interna de Retorno

INVERSION INICIAL	
FLUJO DE EFECTIVO NETO	
INVERSION	-12168,27
AÑO 1	8776,24
AÑO 2	9155,38
AÑO 3	9550,89
TIR	54%

Elaborado por: La Autora

La Tasa Interna de Retorno ayuda a medir la rentabilidad del proyecto, al analizar la TIR obtenida se puede concluir que se conseguirá una mayor rentabilidad por el dinero invertido, ya que la tasa de interés que se obtiene es sumamente alta y comparada con la tasa activa actual que es el 8,09% y más aún con la tasa más alta de interés del mercado, el proyecto es rentable.

5.10. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tabla 28
Periodo de Recuperación de la Inversión

FLUJOS DE EFECTIVO		FLUJO ACUMULADO
AÑO 1	8776,24	8776,24
AÑO 2	9155,38	17931,62
AÑO 3	9550,89	27482,51
INVERSION INICIAL		12168,27
ULTIMO FLUJO		8776,24
POR RECUPERAR		-3392,03
PR: AÑOS		-0,39
PERIODO DE RECUPERACION		17

Elaborado por: La Autora

Según los datos recopilados en el estado de flujos de efectivo se puede concluir que el periodo de recuperación de la inversión será de 17 meses, lo que realmente hace considerar el proyecto rentable, puesto que toda inversión se espera recuperar en los 5 años próximos de realizarla.

5.11. INDICADORES FINANCIEROS

5.11.1. Crecimiento sobre la inversión (ROI)

Es un indicador financiero que nos permite medir la rentabilidad del proyecto, es decir, la relación que existe entre las utilidades que se proyectaron en el estado de resultados y la inversión que se realizó estipulada en el Estado de Situación Inicial.

$$\text{ROI} = (\text{Utilidades} / \text{Inversión}) \times 100$$

$$\text{ROI} = (8276,42 / 6557,50) \times 100$$

$$\text{ROI: } 126.21$$

La rentabilidad de la inversión será del 126.21%, lo que significa que el proyecto es rentable, aun teniendo en cuenta que el proyecto es social.

5.11.2. Capital de trabajo

Es la inversión de dinero que realiza el proyecto para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entendiéndose por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año.

- **ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE**

Capital de Trabajo= **6000-0**

Capital de Trabajo= **\$600\$**

Al analizar el capital de trabajo se puede concluir que el proyecto tiene liquidez necesaria para empezar a trabajar en un corto plazo.

5.11.3. Solvencia y liquidez

Nos informa sobre la capacidad de disponer de efectivo en un momento dado para pagar las obligaciones que se mantengan con los acreedores. Por lo tanto, aunque tengamos muchos bienes y recursos, si no tenemos facilidades para convertirlos en efectivo para pagar las obligaciones, no tenemos liquidez.

RATIO DE LIQUIDEZ =ACTIVO CORRIENTE/PASIVO CORRIENTE

Liquidez= **600/0**

Liquidez= **\$600**

La liquidez del proyecto es de \$600 con los cuales se iniciará las actividades, este valor es bueno ya que no contamos con ningún pasivo en principio se podrá hacer frente a corto plazo a las posibles obligaciones de pago.

5.12. PLANIFICACIÓN OPERATIVA ANUAL PARA LA ASIGNACIÓN PRESUPUESTARIA DEL PROYECTO

Cuadro 17
Planificación Operativa Anual

PROGRAMA	OBJETIVO DEL PROYECTO	PRODUCTOS	ACTIVIDADES	TAREAS	MEDOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	PARTIDA PRESUPUESTARIA	COSTO ANUAL	ENE-MAR	ABR-JUN	JUL-SEP	OCT-DIC		
	Identificar, los posibles clientes del portafolio de Servicios de asesoría e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE "Héroes del Campesinato" para los servicios de asesoría e incubación de nuevas ideas para generar negocios de exportación en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE "Héroes del Campesinato", para los migrantes acogidos al "Plan Bienvenida a Cuba".	Mueble de Oficina	Compra de escritorio, arduidarez y sillar	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	8.4.01.03	\$ 3.432,00	x					
		Equipos de Computación	Compra de computadores e impresoras	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	8.4.01.07	\$ 3.300,00	x					
		Software de Comercio Exterior	Compra de Programas y tokens para medio de seguridad	Adquisición del software a la SEMAE	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	8.4.01.07	\$ 743,00	x					
		Suministros de Oficina	Compra de papelería y material para uso de la oficina	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.06.04	\$ 1.030,36	x	x			x	
		Dólares tercer estado	Pago de dólares en el mes de Diciembre	Elaboración de rol de pagar por parte del contador	Poliz de pago	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	6.1.02.03	\$ 2.080,00					x	
		Dólares cuarto estado	Pago de dólares en el mes de Agosto	Elaboración de rol de pagar por parte del contador	Poliz de pago	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	6.1.02.04	\$ 1.062,00				x		
		Mantenimiento Computadores	Pago de mantenimiento los computadores	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	7.3.07.04	\$ 1.440,00		x	x			
		Suscripciones	Compra de suscripciones en revistas	Registro para la suscripción en los medios necesarios	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.02.04	\$ 2.400,00		x				
		Agua Potable	Pago del servicio de agua potable	Revisión de las facturas de consumo de los servicios	Factura	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.01.01	\$ 240,00		x	x			
		Luz eléctrica	Pago del servicio de luz eléctrica	Revisión de las facturas de consumo de los servicios	Factura	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.01.04	\$ 480,00		x	x			
		Teléfono	Pago del servicio de línea telefónica	Revisión de las facturas de consumo de los servicios	Factura	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.01.05	\$ 600,00		x	x			
		Internet	Pgo por servicio de internet	Revisión de las facturas de consumo de los servicios	Factura	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.01.05	\$ 360,00		x	x			
		Capacitación personal	Contribución de capacitación para el personal	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.03.06.03	\$ 1.200,00		x	x			
Material de xero y limpiess	Compra de material de xero	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.06.05	\$ 194,40		x						
Publicidad	Contribución de publicidad en periódicos y banners	Consulta de profesoras y proveedor en el INCOOP	Factura, Comprobantes de Retención	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE	1.3.02.16	\$ 3.321,36		x	x					
TOTAL PRESUPUESTO OPERATIVO								\$ 22.483,72						

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- Los beneficios que aporta el Plan de Retorno Voluntario a los migrantes ecuatorianos que se han acogido a este régimen, conllevan beneficios con respecto a exoneración de tributos al Comercio Exterior siempre y cuando los migrantes ecuatorianos con ánimo de permanencia en el Ecuador sigan los reglamentos que se establecen dentro del marco legal en donde no sobrepasen tiempo, cantidad, plazos y cumplan con la documentación necesaria y/o exigible para poder importar mercancía bajo el perfil de menaje de casa con exención tributaria; ya sea este por parte del migrante o el grupo familiar que lo acompañe.
- Además gracias al convenio realizado entre el SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) y el SENAMI antes conocido como Secretaría Nacional del Migrante, ahora (Viceministerio de Movilidad Humana); los medios para importar la mercancía del migrante ecuatoriano son más manejables y fáciles ya que dan soporte al migrante en todo el proceso de importación de principio a fin de su menaje de casa, equipo de trabajo y vehículo para ayudarlo a radicarse en el Ecuador.
- Existe un mercado favorable y abierto a utilizar los servicios propuestos en el portafolio de asesoría en procesos aduaneros, puesto que brinda al migrante una opción accesible que le permita cumplir adecuadamente con todos los procesos necesarios para acogerse a los beneficios que brinda el Plan de Retorno Voluntario “Bienvenidos a Casa”.
- Al ofrecer los servicios principales asesoría en procesos aduaneros para el menaje de casa y equipo de trabajo e incubación de procesos de exportación; se impulsarán el cambio de la matriz

productiva en el país puesto que apoyarán al desarrollo de nuevos proyectos de exportación además contribuyen con el objetivo 10 del Plan Nacional para el Buen Vivir “Impulsar la Transformación de la Matriz Productiva”.

- El proyecto es rentable gracias a los resultados de los indicadores financieros obtenidos del proyecto, recuperando la inversión en el periodo de 9 meses. El financiamiento del mismo se lo hará a través del apoyo de las entidades que participan en el Plan de Retorno Voluntario y de la ESPE “Héroes del Cenepa” quien en mancomunada gestión ayudará con sus instalaciones para ofrecer el servicio a los migrantes mediante el cobro de un valor módico razón del servicio.

6.2. RECOMENDACIONES

- Si bien es cierto que las facilidades para el migrante ecuatoriano con ánimo de establecerse en el Ecuador son cada vez más accesibles, también hay que tomar en consideración que las personas que tengan mentalizado regresar al país deben seguir ciertos reglamentos y estatutos dictaminados por parte del Viceministerio de Movilidad Humana, en donde da a conocer plazos y/o tiempo ya sea de permanencia en el Ecuador por parte del migrante en el país y cantidades permitidas para traer la mercancía que se ampare al régimen de exoneración tributaria, ya que si no se siguen estos parámetros o el migrante no tiene conocimiento de ellos, no podrá acogerse a dicho régimen por lo cual su mercancía será considerada como una importación a consumo ordinario y por ende deberá realizar los respectivos pagos que la ley otorgue y/o sanciones correspondientes.
- Es recomendable que dentro de la prestación de servicios exista una participación activa por parte del migrante ya sea para dar información sobre su menaje de casa y equipo de trabajo así como

también de una presentación clara y detallada de la idea de exportación.

- Es recomendable que el departamento en asesoría de procesos aduaneros dentro de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE “Héroes del Cenepa” cuente con el mayor número de convenios posibles con entidades públicas y privadas que brinden servicios y/o asesoría de comercio exterior para de esta manera ofrecer asesoría más completa y detallada al migrante.
- Se toma en cuenta los valores obtenidos en el punto de equilibrio para de esta manera evitar pérdidas en la aplicación del proyecto.
- Se considera todos los aspectos financieros antes de iniciar cualquier tipo de proyecto ya que estos arrojan un indicador de los requerimientos tanto de inversión como de ventas para obtener resultados favorables.
- Se recomienda que este proyecto se lo ponga en marcha y así ayudar a los migrantes que necesitan apoyo de este servicio y a su vez que sirva como pasantías para los estudiantes de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional sede “Héroes del Cenepa”.

BIBLIOGRAFÍA

- Antezana, J. (28 de Enero de 2009). *Introducción a las Finanzas*. Obtenido de Artículos Finanzas: <http://articulosfinanzas.blogspot.com/2009/01/finanzas.html>
- Apuntes jurídicos. (2013). *¿Que es el Derecho?* Obtenido de Apuntes Jurídicos: <http://jorgemachicado.blogspot.com/2012/03/derecho.html#Concepto>
- Asamblea Nacional. (25 de Octubre de 2008). *Contitución de la República del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional.
- Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional.
- CEGE. (2013). *Decretos Ejecutivos*. Obtenido de Centro de Gestion Gubernamental: <http://decretos.presidencia.gob.ec/decretos/>
- DerechoEcuador. (30 de Enero de 2013). *Registro Oficial N°882: Normas Complementarias para la Importación de Menajes de Casa y Equipos de Trabajo por parte de personas migrantes que retornan a establecer su domicilio permanente en Ecuador*. Obtenido de <http://www.derechoecuador.com/productos/producto/catalogo/registros-oficiales/2013/enero/code/20744/registro-oficial-no-882--miercoles-30-de-enero-de-2013-segundo-suplemento>
- El Telégrafo. (26 de Abril de 2013). Con plan Bienvenidos a Casa, 40 mil ecuatorianos migrantes retornaron al país, según Escudero. *Noticias-Información General*, págs. 14-15. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/con-plan-bienvenidos-a-casa-40-mil-ecuatorianos-migrantes-retornaron-al-pais-segun-escudero.html>
- El Telégrafo. (14 de Octubre de 2014). Quito será sede del Foro de 'Cambio de la matriz productiva y los efectos en la soberanía alimentaria'. *Economía*, págs. 7-9. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/tag/matriz%20productiva.html>
- FENADEE. (Julio de 2012). *Apoyo al Retorno Voluntario*. Obtenido de Federación Nacional de Ecuatorianos en España: http://www.fenadee.es/files/guia_retorno_voluntario.pdf
- INEC. (18 de FEBRERO de 2013). *Población Migrante*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- McCarthy , J., & Perreault , W. (1997). *Marketing*. México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (23 de Octubre de 2013). *La Movilidad Humana dentro del Plan Nacional para el Buen Vivir*. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.ec/es/movilidad-humana/>
- Murillo, F. (Diciembre de 2014). Investigación y Análisis de la Migración de Ecuatorianos a España Durante los Últimos 6 Años y los Efectos del Proyecto Denominado Plan Retorno Establecido por el Gobierno. *Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al Título de Maestría en Administración de Empresas*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Ochoa, M. (2014). Analisis Crítico de la Política Exterior del Ecuador Relativa al Plan Retorno Voluntario, Digno y Sostenible. *Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al Título de Maestría en Ciencias Internacionales y Diplomacia*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Philip Kotler. (2012). *Mercadotecnia*. Obtenido de http://www.marketeando.com/2009/04/origen-del-termino-y-concepto-del_6994.html
- SENAE. (29 de Septiembre de 2011). *Registro Oficial N° 545: Normas Generales para la importación de menajes de casa y equipos de trabajo, por parte de personas migrantes que retornan a establecer su domicilio permanente en el Ecuador*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: http://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/men/RO_545_20110929.pdf
- SENAE. (Marzo de 2013). *Menaje de Casa y Equipo de Trabajo*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: http://www.aduana.gob.ec/pro/household_goods.action
- SENAE. (23 de Enero de 2013). *Normas Complementarias Para La Importación De Menajes De Casa Y Equipos De Trabajo Por Parte De Personas Migrantes Que Retornan A Establecer Su Domicilio Permanente En El Ecuador*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2013/SENAE-DGN-2013-0030-RE.pdf>
- SENAMI. (2012). *Plan Retorno Voluntario, Digno y Sostenible*. Obtenido de Secretaría Nacional del Migrante: http://www.movimientoecuador.co.uk/Secretaria_Nacional_del_Migrante_SENAMI-t-67.html