



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÈRCITO

DEPARTAMENTO CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

TITULO

PROPUESTA PARA LA INSTAURACIÓN DE UNA OFICINA
OPERADORA DE COMERCIO EXTERIOR PARA LAS
FUERZAS ARMADAS DEL ECUADOR EN MIAMI

ELABORADO POR

CBOP. DE A.E DAMIÁN DAMIÁN VICTOR HUGO
NUÑEZ CARVAJAL AZUCENA MARIBEL

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION
INTERNACIONAL

AÑO 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

*Cbop de. A.E Damián Damián Víctor Hugo y
Núñez Carvajal Azucena Maribel*

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “*Propuesta para la instauración de una oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador en Miami*”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan en los textos correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

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

Quito, mayo del 2013

Cbop de. A.E Damián Damián Victor Hugo Núñez Carvajal Azucena Maribel

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO

Ing. Edgar Romero – Dr. Edy Realpe

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “*Propuesta para la instauración de una oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador en Miami*” realizado por *Cbop. de A.E. Damián Damián Victor Hugo y Núñez Carvajal Azucena Maribel* ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a *que se han cumplido con las condiciones y parámetros establecidos para la realización de la presente investigación*, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de *un* documento empastado y *un* disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan *a Cbop. de A.E. Damián Damián Victor Hugo y Núñez Carvajal Azucena Maribel* que lo entregue a *Ing. Fabián Guayasamín* , en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, mayo del 2013

Ing. Edgar Romero
DIRECTOR

Dr. Edy Realpe
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORIZACIÓN

Yo, *Cbop de. A.E Damián Damián Víctor Hugo y
Núñez Carvajal Azucena Maribel*

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución el trabajo “*Propuesta para la instauración de una oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador en Miami*”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, mayo del 2013

Cbop de. A.E Damián Damián Victor Hugo Núñez Carvajal Azucena Maribel

DEDICATORIA

A la persona que me dio la vida y que se estará siempre a mi lado aun después de mi muerte..... ¡Mi madre!

Cbop de. A.E Víctor Hugo Damián Damián

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres que con su sabiduría me han motivado a seguir siempre adelante, a mis hermanos que por ellos estoy cumpliendo un sueño,

Gracias a mis tías, amigos y todas las personas que han sido parte de este logro.....

Núñez Carvajal Azucena Maribel

AGRADECIMIENTO

A mis hijos porque son la fuente de mi superación.

A todos mis profesores.

A mi familia y amigos..... Gracias.

Cbop de. A.E Damián Damián Victor Hugo

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento más profundo principalmente a Dios por haberme permitido cumplir una meta más en mi vida, para mis padres, hermanos, tíos, Cesar y todas aquellas personas que han sido parte de este sueño.

¡ Gracias!.....

Núñez Carvajal Azucena Maribel

INDICE DE CONTENIDOS

1.	CAPÍTULO 1	ANTECEDENTES	1
1.1		Generalidades.	1
1.2		Las Fuerzas Armadas del Ecuador (FFAA).	2
1.3		Ministerio de Defensa Nacional.	3
1.4		Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas (COMACO).	5
1.4.1		Fuerza Terrestre.	7
1.4.2		Fuerza Naval.	9
1.4.3		Fuerza Aérea.	11
1.5		La economía y las Fuerzas Armadas del Ecuador.	12
1.6		Red empresarial de Fuerzas Armadas.	16
1.6.1		El Holding Dine S.A.	16
1.6.1.1		ANDEC S.A.	17
1.6.1.2		FABRIL FAME S.A.	17
1.6.1.3		EXPLOCEN C.A.	18
1.6.1.4		ENERGYHDINE C.A.	19
1.6.1.5		SANTA BÁRBARA S.A. (FMSB).	19
1.6.1.6		SEPRIV CIA. LTDA.	20
1.6.1.7		COSSFA S.A.	20

1.6.1.8	DINMOB C.A.	21
1.6.1.9	INMOSOLUCIÓN S.A.	21
1.6.1.10	ASPROS C.A.	22
1.6.1.11	AEROSTAR S.A.	22
1.6.1.12	EMSA. S.A.	23
1.6.1.13	HDINEAGROS S.A.	23
1.6.1.14	AYCHAPICHO AGRO´S S.A.	24
1.6.1.15	FUNDACIÓN VIRGEN DE LA MERCED.	24
1.6.2	Dirección de la Industria Aeronáutica (DIAF).....	25
1.6.3	Transportes Aéreos Militares del Ecuador (TAME).....	26
1.6.4	Flota Petrolera Ecuatoriana (FLOPEC).	26
1.6.5	Astilleros Navales Ecuatorianos (ASTINAVE).....	27
1.6.6	Transportes Navieros Ecuatorianos (TRANSNAVE).....	27
1.6.7	Escuela Politécnica del Ejército (ESPE).	28
1.6.8	Universidad Naval (UNINAV).	28
1.6.9	Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico (ITSA).	29
1.6.10	Instituto Oceanográfico de la Armada (INOCAR).	29
1.6.11	Instituto Geográfico Militar. (IGM).....	30
1.6.12	Cuerpo de Ingenieros del Ejército. (CEE).....	30

1.6.13	Colegios militares.	31
2.	CAPÍTULO 2	
	BASE LEGAL DEL PROYECTO.	32
2.1	Constitución de la República Del Ecuador.....	32
2.1.1	En cuanto al sector público comprende:	32
2.1.2	En cuanto a la redistribución de los recursos.	34
2.1.3	Presupuesto general del estado.....	35
2.1.4	Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas.....	35
2.2	Ley orgánica del servicio público.	36
2.2.1	Ingreso del servicio público.	36
2.3	Ley orgánica del sistema nacional de contratación pública.	38
2.3.1	Sobre la contratación para la ejecución de obras, adquisición de bienes y prestación de servicios.	40
2.3.2	De los requisitos y forma de los contratos.	41
2.3.3	De las garantías.	42
2.3.4	Reglamento general de la ley orgánica del sistema nacional de contratación pública.	45
2.3.4.1	Registro de entidades.....	45
2.3.4.2	Proceso de selección (Regimen especial).....	46
2.3.4.3	Bienes y servicios únicos en el mercado o proveedor único.....	47

2.4	Código orgánico de la producción, comercio e inversiones.....	47
2.4.1	Normas que rigen el comercio exterior.....	47
2.4.2	De la facilitación aduanera para el comercio, sustantivo aduanero, normas fundamentales.....	50
2.4.3	De la obligación tributaria aduanera.	51
2.4.4	Tributos al comercio exterior.....	52
2.4.5	Sujetos de la obligación tributaria aduanera.	52
2.4.6	Exenciones.	53
2.4.6.1	De los tributos al comercio exterior.	53
2.4.6.2	De la garantía aduanera.	53
2.4.6.3	Declaración aduanera.	53
2.4.7	Regímenes especiales.....	54
2.4.7.1	Regímenes de importación.	54
2.4.7.2	Regímenes de exportación.....	55
2.4.8	Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro v del código orgánico de la producción, comercio e inversiones.	55
2.4.8.1	Exenciones, Sección I, consideraciones generales.	55
2.4.8.2	Excepciones de la garantía aduanera.....	56
2.4.8.3	Sección I de la declaración aduanera.....	56
2.4.8.4	Sección VI del desaduanamiento Directo.....	57

2.4.8.5	Sección I, Regímenes de importación	58
2.4.8.6	Garantías aduaneras.....	59
2.5	Ley reformativa para la equidad tributaria del Ecuador.....	59
2.5.1	Creación del impuesto a la salida de divisas.....	59
2.5.2	Hecho generador.	60
2.5.3	Exenciones.	60
2.5.3.1	Suplemento.....	61
2.5.3.2	Reformas a la ley reformativa para la equidad tributaria del Ecuador. 61	
2.6	Inspección de antinarcóticos.....	62
3.	CAPÍTULO 3 ESTUDIO DE MERCADO	63
3.1	Datos generales del país de importación.	63
3.2	Análisis del mercado.	67
3.3	Tamaño del universo.	67
3.4	Determinación de la muestra.....	68
3.4.1	Definición del producto.....	69
3.4.2	Análisis de la demanda.....	69
3.4.2.1	Distribución geográfica del mercado de consumo.	70
3.4.2.2	Composición histórica de la demanda.....	72
3.4.2.3	Proyección de la demanda.....	73

3.4.2.4	Tipo de población.....	73
3.4.3	Análisis de la oferta.....	74
3.4.4	Tipo de oferta.....	74
3.4.5	Proyección de la oferta.....	74
3.5	Análisis de precios.....	74
3.6	Cadena de suministro.....	75
3.6.1	Selección del puerto.....	75
3.6.2	Canales de distribución.....	75
3.7	Técnicas de recolección de datos.....	76
3.7.1	Focus Group.....	76
3.7.1.1	Guía del grupo focal.....	77
3.7.1.2	Guía de temas.....	78
3.7.1.1	Entrevista con el jefe de la oficina comercial, Proecuador.....	81
3.8	Benchmarking.....	82
4.	CAPÍTULO 4 PLAN DE MARKETING.....	84
4.1	Análisis Porter.....	84
4.1.1	Rivalidad entre los competidores existentes.....	85
4.1.2	La amenaza de entrada de nuevos competidores.....	85
4.1.3	Productos o servicios sustitutivos.....	86

4.1.4	El poder de negociación de los clientes.	86
4.1.5	El poder de negociación de los proveedores.	86
4.2	Marketing Estratégico	86
4.2.1	Idea del negocio.	87
4.2.2	Filosofía corporativa	87
4.2.2.1	Misión.....	87
4.2.2.2	Visión.	87
4.2.2.3	Matriz axiológica de principios y valores.	88
4.2.2.4	Objetivos Estratégicos.....	89
4.2.2.5	Objetivo general institucional.....	90
4.2.2.6	Objetivos específicos.....	90
4.2.3	Análisis FODA.....	90
4.2.3.1	Fortalezas.....	91
4.2.3.2	Oportunidades.	91
4.2.3.3	Debilidades.....	91
4.2.3.4	Amenazas.	92
4.2.3.5	Matrices de ponderación del impacto.....	92
4.2.3.6	Factores externos.....	100
4.2.3.7	Factores internos.....	102

4.2.3.8	Directrices estratégicas	104
4.2.4	Estrategias de crecimiento.....	108
4.2.4.1	Crecimiento intensivo.....	108
4.2.4.2	Crecimiento Integrativo.....	109
4.2.5	Estrategia de posicionamiento.....	109
4.3	Marketing operativo.	110
4.3.1	Producto.	110
4.3.1.1	Ciclo de vida del producto.....	110
4.3.2	Imagen corporativa.....	111
4.3.2.1	Branding.	112
5.	CAPÍTULO 5 COMERCIO EXTERIOR	115
5.1	Instituto Nacional de Contratación Públicas (Incop).....	115
5.1.1	Para registrarse como entidad contratante.....	116
5.1.2	Para registrarse como proveedor del estado.....	117
5.1.3	Identificación de procesos de contratación.	117
5.2	Servicio de Rentas Internas	120
5.2.1	Pasos para obtener el RUC.....	120
5.3	Sistema informático aduanero "ECUAPASS".	121
5.3.1	Requisitos del sistema	124

5.3.2	Firmada Única Electrónica (TOCKEN).....	124
5.3.3	Instalación de Dispositivos EPASS3003AUTO (TOCKEN).	127
5.3.4	Registro en el sistema Ecuapass.....	131
5.3.4.1	Registro y aprobación del representante legal.....	138
5.3.4.2	Registro y aprobación de los empleados.	140
5.3.4.3	Importación a través del sistema Ecuapass	143
5.3.4.4	Exportación a través del sistema Ecuapass	144
5.4	Negociación internacional.....	144
5.4.1	Incoterms.....	145
5.5	Tributos al comercio exterior	145
5.6	Agente de aduana.	146
5.7	Documentos de acompañamiento.....	147
5.7.1	Documento de transporte	147
5.7.2	Factura comercial	147
5.7.3	Póliza de Seguro.....	148
5.8	Transporte.....	150
5.8.1	Transporte Internacional	150
5.8.2	Selección del medio de transporte.....	150
5.8.3	Transporte Interno.....	152

5.9	Desaduanización de la mercadería	152
5.9.1	Pasos para llenado de la declaración aduanera de importaciones. .	153
5.9.1.1	Recopilación de documentos.....	153
5.9.1.2	Clasificación arancelaria	153
5.9.1.3	Llenado de la declaración única de importación (DAI) en Ecuapass.....	154
5.10	Pago de tasas de almacenaje.....	159
5.11	Cadena de suministro actual.....	160
6.	CAPÍTULO 6 ESTUDIO TÉCNICO	162
6.1	Análisis.....	175
6.2	Gestión.....	177
6.2.1	Proceso de Integración	177
6.2.2	Estandarización del procedimiento de comercio exterior	178
6.2.3	Localización del proyecto.	179
6.2.3.1	Dirección general de comercio exterior (ECUADOR).	180
6.2.3.2	Oficina operadora de comercio exterior (MIAMI).....	181
6.2.4	Administración de recursos humanos.	182
6.2.5	Organigrama posicional.	183
6.2.6	Organigrama estructural.....	183
6.2.6.1	Dirección general de comercio exterior (Ecuador).	184

6.2.6.2	Oficina operadora de comercio exterior (OCEFA).	184
6.2.7	Manual de funciones.	185
6.2.7.1	Dirección general de comercio exterior en Ecuador.	185
6.2.7.2	Oficina operadora de comercio exterior (OCEFA)	192
6.2.7.3	Agente no afianzado de aduanas de las Fuerzas Armadas.	196
6.2.8	Organigrama funcional.	197
6.2.8.1	Dirección general de comercio exterior (Ecuador).	197
6.2.8.2	Oficina operadora de comercio exterior OCEFA.	197
6.2.9	Cadena de valor	198
6.2.9.1	Actividades primarias	199
6.2.9.2	Actividades de apoyo	201
6.2.10	Cadena de suministro	201
6.2.11	Incoterms de negociación	203
6.2.12	Régimen para la adquisición de mercancías a través del INCOP	204
6.2.13	Transporte	204
6.2.14	Forma de pago.	205
6.2.15	Póliza de seguro.	205
6.2.16	Pre liquidación aduanera.	205
6.2.17	Procedimiento para la importación.	205

6.2.17.1	Objetivo.....	205
6.2.17.2	Alcance.....	206
6.2.17.3	Responsabilidades.....	206
6.2.17.4	Documentos de acompañamiento.....	206
6.2.17.5	Diagrama de flujo.....	206
6.2.18	Procedimiento para la Exportación.....	210
6.2.18.1	Objetivo.....	210
6.2.18.2	Alcance.....	210
6.2.18.3	Responsabilidades.....	210
6.2.18.4	Documentos de acompañamiento.....	210
6.2.18.5	Diagrama de Flujo.....	211
6.2.19	Proceso para la adquisición de mercancías o servicios.....	212
6.2.20	Sistema Tracking.....	215
6.2.20.1	Instalación software Tracking.....	216
6.2.20.2	Oficina operadora de comercio exterior.....	216
6.2.20.3	Dirección General de comercio exterior.....	216
6.2.20.4	Módulos a utilizar en el sistema Tracking.....	217
6.2.20.5	Pedidos.....	217
6.2.20.6	Catálogo de productos.....	218

6.2.20.7	Pedidos de mercancías.....	218
6.2.20.8	Transito.....	219
6.2.20.9	Aduana.....	220
6.2.20.10	Almacén	221
6.2.20.11	Reportes	221
6.2.20.12	Maestros	222
6.2.21	Proveedores internacionales para las Fuerzas Armadas.	222
6.3	Diseño de la oficina.	224
6.3.1	Principio del Diseño.....	224
7.	CAPÍTULO 7 ESTUDIO FINANCIERO.....	229
7.1	Proceso Administrativo	229
7.1.1	Presupuesto necesario para la instauración de la Oficina Operadora de Comercio Exterior en Miami.....	231
7.1.2	Presupuesto mensual para la gestión del proyecto.	232
7.1.3	Presupuesto total necesario para la gestión del proyecto.	233
7.2	Activos Fijos.....	233
7.2.1	Listado de activos fijos de la dirección general de comercio exterior.....	233
7.2.2	Listado de activos fijos de la oficina comercial.	235
7.3	Sueldos y salarios	235

7.4	Índices de Gestión.	239
7.5	Análisis costos beneficio.	241
7.6	Estado de fuentes y usos.	243
	CONCLUSIONES	245
	RECOMENDACIONES	245
	BIBLIOGRAFÍA	246

INDICE DE TABLAS.

Tabla N° 1 Frecuencia de compras, Incop.	68
Tabla N° 2 Compra total de la muestra, Incop.....	69
Tabla N° 3 Análisis Benchmarking.....	83
Tabla N° 4 Matriz Axiológica.	88
Tabla N° 5 Ponderación de las fortalezas.....	92
Tabla N° 6 Ponderación de las oportunidades.....	93
Tabla N° 7 Ponderación de las debilidades.	94
Tabla N° 8 Ponderación de las amenazas.....	95
Tabla N° 9 Matriz de áreas ofensivas.....	96
Tabla N° 10 Matriz de defensa estratégica.....	97
Tabla N° 11 Matriz de respuesta estratégica	98
Tabla N° 12 Matriz de mejoramiento estratégica.....	99
Tabla N° 13 Factores externos.	100
Tabla N° 14 Factores internos.	102
Tabla N° 15 Análisis del ciclo de los productos.	111
Tabla N° 16 Branding.....	114
Tabla N° 17 Póliza Contra Todo Riesgo. MAPFRE SEGUROS.....	149
Tabla N° 18 Clasificación de medios de transporte.	151
Tabla N° 19 Documentos a presentar en el SENAE, Aduana del Ecuador.....	153
Tabla N° 20 Listado de Repuestos, G.A.E 45	163
Tabla N° 21 Costo total de repuestos, Beechcraft.....	169
Tabla N° 22 Liquidación arancelaria, Safetymax.....	170
Tabla N° 23 Liquidación arancelaria, Beechcraft.	171
Tabla N° 24 Cuadro comparativo de liquidación de importaciones entre Safetymax y OCEFA.	172
Tabla N° 25 Gatos de Importación.....	172
Tabla N° 26 Índice de Optimización.....	173
Tabla N° 27 Días necesarios, INCOP	173
Tabla N° 28 Días necesarios, INCOP	174

Tabla N° 29 Cadena Valor, Cadena de valor Michel Porter.	199
Tabla N° 30 Transporte interno Gye-Uio, Tecomp Cía. Ltda.....	205
Tabla N° 31 Proveedores. FAE	223
Tabla N° 32 Estudio del espacio físico del proyecto, Inmobiliar.....	228
Tabla N° 33 Presupuesto OCEFA.	231
Tabla N° 34 Presupuesto Dirección general de comercio exterior.....	231
Tabla N° 35 Presupuesto mensual.....	232
Tabla N° 36 Presupuesto total.	233
Tabla N° 37 Listado de Activos fijos Dirección general de comercio exterior.	234
Tabla N° 38 Listado de activos fijos OCEFA.	235
Tabla N° 39 Presupuestos de sueldos y salarios mensuales.....	237
Tabla N° 40 Presupuestos de sueldos y salarios mensuales.....	238
Tabla N° 41 Índices de gestión.....	240
Tabla N° 42 Análisis costo beneficio.	242
Tabla N° 43 Estado de fuentes y usos.	244

INDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico N° 1 Organigrama del ministerio de defensa. MIDENA.	4
Gráfico N° 2 Organigrama COMACO. Ley Orgánica de Defensa Nacional	6
Gráfico N° 3 Organigrama Ejército. Libro Blanco de la Defensa Nacional.	8
Gráfico N° 4 Organigrama Fuerza Naval. Libro Blanco de la Defensa Nacional.	10
Gráfico N° 5 Organigrama de la Fuerza Aérea. Libro Blanco de la Defensa Nacional.	12
Gráfico N° 6 Número total de procesos de adquisición de las FFAA.	70
Gráfico N° 7 Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. Proecuador	72
Gráfico N° 8 Productos importados desde EE.UU. Proecuador.	73
Gráfico N° 9 Población de EEUU. Comercio Ecuador-EEUU.	74
Gráfico N° 10 Canales de distribución.....	76
Gráfico N° 11 Fuerzas de Porter. Wikipedia.....	85
Gráfico N° 12 Factores externos	101
Gráfico N° 13 Factores Internos.....	103
Gráfico N° 14 Directriz fortalezas – oportunidad. (FO).....	104
Gráfico N° 15 Directriz de defensa estratégica (DA).....	105
Gráfico N° 16 Directriz fortalezas – amenazas (FA)	105
Gráfico N° 17 Directriz debilidades - oportunidades. (DO).....	107
Gráfico N° 18 Ciclo de vida de un Producto, Lcondado's Blog	110
Gráfico N° 19 Registro como entidad contratante. Incop.	117
Gráfico N° 20 Pasos en el portal. Incop.	117
Gráfico N° 21 Procesos de contratación. Incop.....	118
Gráfico N° 22 Obtención del Ruc. SRI.	121
Gráfico N° 23 Requisitos Hardware y Software. SENAE	124
Gráfico N° 24 Documentos de transporte internacional.....	151
Gráfico N° 25 Cadena de suministros actual. 15 B.A.E “PAQUISHA”	161
Gráfico N° 26 Dirección general de comercio exterior. Google maps.....	181

Gráfico N° 27 Oficina de comercio exterior en Miami. Google maps.....	182
Gráfico N° 28 Organigrama Posicional de la Dirección general de comercio exterior y OCEFA.	183
Gráfico N° 29 Organigrama dirección general de Comercio exterior.....	184
Gráfico N° 30 Organigrama oficina comercial.	185
Gráfico N° 31 Organigrama funcional de la Dirección general de comercio exterior.	197
Gráfico N° 32 Oficina operadora de comercio exterior OCEFA.	198
Gráfico N° 33 Cadena de Suministro.	202
Gráfico N° 34 Diagrama de flujo de importación.	207
Gráfico N° 35 Diagrama de flujo de exportación.....	211
Gráfico N° 36 Procesos de administración. Administración.....	230

INDICE DE FIGURAS.

Figura N° 1 Organigrama de defensa del Ecuador. Ley Orgánica de Defensa Nacional.	2
Figura N° 2 Escudo del Ministerio de Defensa Nacional. MIDENA.	3
Figura N° 3 Escudo del Comando conjunto de las Fuerzas Armadas del Ecuador. Revista Fuerzas Armadas.....	5
Figura N° 4 Fuerza Terrestre. Ley Orgánica de Defensa Nacional.	7
Figura N° 5 Escudo de la Fuerza Naval. Ley Orgánica de Defensa Nacional.....	9
Figura N° 6 Escudo de la Fuerza Aérea. Ley Orgánica de Defensa Nacional.....	11
Figura N° 7 Logo. Holding dine S.A.	16
Figura N° 8 Andec. Holding dine S.A.	17
Figura N° 9 Fame. Holding dine S.A.	18
Figura N° 10 Explocen. Holding dine S.A.	18
Figura N° 11 Energyhdine C.A. Holding dine S.A.	19
Figura N° 12 Fabrica de Municiones Santa bárbara S.A. (FMSB).....	20
Figura N° 13 Sepriv Cía. Ltda. Holding dine S.A.	20
Figura N° 14 Cossfa. Holding dine S.A.	21
Figura N° 15 Dinmob C.A. . Holding dine S.A.	21
Figura N°16 Inmosolución. Holding dine S.A.	22
Figura N° 17 Aspros C.A. Holding dine S.A.	22
Figura N° 18 Aerostar S.A. Holding dine S.A.	23
Figura N° 19 Airport Services. Holding dine S.A.	23
Figura N° 20 Hdineagros S.A. Holding dine S.A.	24
Figura N° 21 Aychapicho Agro´S. Holding dine S.A.	24
Figura N° 22 Fundación Virgen de la Merced. Holding dine S.A.	25
Figura N° 23 Dirección de la Industria Aeronáutica de la FAE. Diaf.....	25
Figura N° 24 Transportes Aéreos Militares Ecuatorianos. Tame.....	26
Figura N° 25 Flota Petrolera Ecuatoriana. Flopec.	26
Figura N° 26 Astilleros Navales Ecuatorianos. Astinave.....	27
Figura N° 27 Transnave. Transnave.....	27

Figura N° 28	Escuela Politécnica del Ejército. Espe.....	28
Figura N° 29	Universidad Naval. UNINAV.	28
Figura N° 30	ITSA. FAE.....	29
Figura N° 31	Instituto Oceanográfico de la Armada. INOCAR	29
Figura N° 32	Instituto Geográfico Militar. IGM.	30
Figura N° 33	Cuerpo de Ingenieros del Ejército. CEE.....	30
Figura N° 34	Colegios Militares en el Ecuador. Ejército.....	31
Figura N° 35	Gama Cromática, Microsoft Word 2010.	112
Figura N° 36	Tipo de letra, Microsoft Word.....	113
Figura N° 37	Registro como entidad contratante. Incop.	116
Figura N° 38	Servicio de rentas internas. SRI.....	120
Figura N° 39	Portal de ECUAPASS. Senae.....	122
Figura N° 40	Token EPASS3003AUTO. Security Data.	127
Figura N° 41	Instalación de Dispositivo EPASS3003AUTO. Ecuapass.	128
Figura N° 42	Asistente de instalación. Ecuapass.	128
Figura N° 43	Completado asistente de instalación. Ecuapass.....	129
Figura N° 44	Cambio de PIN. Ecuapass.	130
Figura N° 45	Ingreso de nuevos caracteres. Ecuapass.	130
Figura N° 46	Navegador. Google Chrome.....	131
Figura N° 47	Navegador. Ecuapass.....	131
Figura N° 48	Revisión de programas indispensables. Ecuapass.	132
Figura N° 49	Tipos de solicitud .Ecuapass.....	133
Figura N° 50	solicitud de uso .Ecuapass.	134
Figura N° 51	Identificación única de certificado digital .Ecuapass.	134
Figura N° 52	Elegir certificación. Ecuapass.	135
Figura N° 53	Contraseña del Token Epass3003auto. Ecuapass.....	136
Figura N° 54	Token Ecuador ePass3003. Ecuapass.....	137
Figura N° 55	Confirmación del Token. Ecuapass.	137
Figura N° 56	Registro del Token. Ecuapass.....	138
Figura N° 57	Registro del representante legal. Ecuapass.....	138

Figura N° 58	Tipo de Solicitud. Ecuapass.	139
Figura N° 59	Ingreso de información. Ecuapass.	139
Figura N° 60	Tipo de OCE. Ecuapass.	140
Figura N° 61	Guía del uso. Ecuapass.	141
Figura N° 62	Administración de empleados. Ecuapass.	141
Figura N° 63	Información de los empleados registrados. Ecuapass.	142
Figura N° 64	Aprobación OCEs. Ecuapass.	143
Figura N° 65	Mensaje de confirmación y éxito. Ecuapass.	143
Figura N° 66	Tipos de Transporte. Google	150
Figura N° 67	Datos generales. Ecuapass.	154
Figura N° 68	Datos comunes de importación. . Ecuapass	155
Figura N° 69	Datos por ítem. Ecuapass	156
Figura N° 70	Datos Autoliquidación Total. Ecuapass.	157
Figura N° 71	Datos Autoliquidación por ítem. Ecuapass	158
Figura N° 72	Datos de los documentos. Ecuapass	158
Figura N° 73	Datos del valor. Ecuapass.	159
Figura N° 74	Avión Beechcraft AEE-102. Aviación del Ejército.	162
Figura N° 75	Números de partes. IPC Beechcraft.	163
Figura N° 76	Cotización de repuestos. SafetyMax	166
Figura N° 77	Cotización de repuestos. Beechcraft.	167
Figura N° 78	Sistema Tracking. Alcora group	216
Figura N° 79	Módulos sistema Tracking. Alcora group.	217
Figura N° 80	Módulo pedidos sistema Tracking. Alcora group.	219
Figura N° 81	Módulo transito sistema Tracking. Alcora group.	220
Figura N° 82	Módulo transito sistema Tracking. Alcora group	220
Figura N° 83	Módulo aduana sistema Tracking. Alcora group.	221
Figura N° 84	Módulo reportes sistema Tracking. Alcora group	222
Figura N° 85	Quipux. Subsecretaría de tecnologías e información.	227
Figura N° 86	Oficina en Miami. Craigslist	231

RESUMEN

El estudio presentado a continuación se relaciona con la instauración de una oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador en Miami con el fin de optimizar los fondos públicos y eliminar las empresas intermediarias que actualmente venden sus mercancías a altos costos y algunas de baja calidad, en su mayoría tienen algún tipo de vinculación ya sea por ser de militares retirados o empresas que tienen poder de negociación. Estructurado en siete capítulos de la siguiente manera: en el primer capítulo que son los antecedentes contiene la información general de las Fuerzas Armadas del Ecuador, la vinculación con su red empresarial y la economía, el segundo capítulo trata sobre la base legal para la instauración de mencionada oficina comercial en el tercer capítulo trata sobre el estudio de mercado y cifras sobre la balanza comercial con Estados Unidos, además un estudio sobre la cantidad de procesos que ha realizado las Fuerzas Armadas para la compra de mercancías internacionales en los últimos años llegando así a la factibilidad del proyecto, en el cuarto capítulo se hablara sobre plan de marketing estratégico y operativo el cual contiene información acerca del giro del negocio, estrategias de FODA y marketing mix, en el quinto capítulo se hablara sobre los procesos y procedimientos de comercio exterior en forma general, el sexto capítulo es el estudio técnico donde se detalla cómo funcionará la oficina operadora de comercio exterior en Miami y la gestión que realizará, al finalizar el estudio financiero donde a través de un análisis llegaremos a la conclusión de que tan bueno es el proyecto para la optimización de los fondos públicos.

ABSTRACT

The study presented below relates to the establishment of a foreign trade office operator for the Armed Forces of Ecuador in Miami in order to optimize public funds and eliminate intermediary companies that currently sell their goods to high costs and some low quality, most have some connection either be retired military companies or companies that serve both military time have had a preference. Divided into seven chapters as follows: in the first chapter is all about history contains Armed Forces of Ecuador, with its network linking business and economics, the second chapter discusses the legal basis for the establishment of said office business in the third chapter discusses the market survey and figures on the trade balance with the United States, and a study on the number of processes performed Armed Forces to purchase international goods in recent years thus leading to the feasibility project, in the fourth chapter talk about strategic marketing plan operating which contains information about the type of business, strategies and marketing mix, the fifth chapter will talk about the processes and procedures of foreign trade in general the sixth chapter is the technical study detailing how the office will operate foreign trade operator in Miami and management which will, at the end of the financial study by an analysis where we arrive at the conclusion that good is the project for the optimization of public funds.

PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

Las operaciones de comercio exterior se generan alrededor del mundo y las Fuerzas Armadas del Ecuador no están exentas de estas. Los países de mayor adelanto tecnológico y económico son los inventores y productores de materiales, equipos, maquinas, armamento, etc., de última generación, países en vías de desarrollo como el Ecuador dependen mucho de éstos para su avance, por tal razón, las Fuerzas Armadas ecuatorianas se ven obligadas a realizar operaciones comerciales con estos países.

Es por ello que Miami al considerarse una ciudad de suma importancia como puerta de transferencia para Latinoamérica en las finanzas y en el comercio internacional, se convierte en un sitio estratégico para las negociaciones, ya que se pueden encontrar una gran variedad de mercancías que satisfacen la mayoría de los requerimientos.

Al ser una Institución del Estado que depende de la asignación de fondos fiscales, se ve en la obligación de gestionar de la mejor manera estos recursos, ya que es uno de los principios fundamentales de las instituciones públicas el promover un desarrollo sustentable de las actividades económicas

También hay que considerar que la institución no cuentan con una oficina operadora de comercio exterior que ayude a evitar la contratación de empresas intermediarias registradas en el INCOP, quienes en la actualidad cubren las necesidades a altos costos y en algunos casos con mercancías de baja calidad.

Por otra parte al estandarizar los procedimientos de comercio exterior, manual de funciones, realizar un estudio técnico e instaurar una cadena de suministro, se eliminaran aquellas negociaciones con empresas intermediarias que en base a sus elevadas ofertas, perjudican indirectamente los fondos fiscales asignados por el estado.

JUSTIFICACION

Esta investigación es necesaria para las Fuerzas Armadas según lo notifica la Ministra de Defensa Nacional María Fernanda Espinosa según oficio N° MDN-MDN-2013-0079-OF; contar con un proceso estandarizado, oportuno y eficiente de desaduanamiento directo de los bienes adquiridos para la Defensa Nacional. (Anexo A)

Es por ello que al implantar una oficina comercial, se eliminaría aquellas empresas intermediarias, se agilizaría las operaciones comerciales, se mejoraría la calidad de las mercancías y se optimizarían los fondos fiscales, obteniendo como resultado una correcta gestión de los recursos asignados por el estado, adquiriendo mercancías para las Fuerzas Armadas del Ecuador, a precios convenientes y sin perjudicar al mercado de producción nacional.

Adicional, se debe tomar en cuenta que el crecimiento de los mercados a nivel mundial ha generado mayores y nuevas competencias, esto ha conllevado a una mejora de los diversos procesos logísticos, permitiendo perfeccionar las operaciones comerciales bajo un marco de calidad, esta investigación logrará que la oficina operadora de comercio exterior en Miami sea competitiva, frente a las empresas con las cuales se negocian actualmente.

Ante todo hay que ratificar que el mercado norteamericano, por tradición ha sido nuestro principal socio económico, tanto para las importaciones como para las exportaciones, se presenta en la actualidad como la mejor opción para la instauración de la oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador, ya que la inmensa balanza comercial que se presenta con este país, justifica el por qué se ha escogido a Estados Unidos de América para la compra de las mercancías.

OBJETIVOS

GENERAL

- Establecer la conveniencia de la instauración de la oficina Operadora de Comercio Exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador en Miami.

ESPECÍFICOS

- Identificar la relación que tiene las Fuerzas Armadas con el comercio ecuatoriano.
- Investigar el marco legal que justifique la existencia de una oficina operadora de comercio exterior en Miami.
- Evaluar la intensidad del Comercio Exterior de las Fuerzas Armadas y el mercado potencial a donde estará direccionado el proyecto.
- Desarrollar un plan de marketing que permita posicionarse en la mente del consumidor y establecer estrategias para crecer en el mercado.
- Investigar sobre los procedimientos generales de comercio exterior que servirán de base para la oficina comercial en Miami.
- Desarrollar un estudio técnico el cual permita estandarizar los procesos de comercio exterior a través de la gestión administrativa.
- Desarrollar un estudio financiero que permita determinar el costo beneficio y la gestión que se generará.

METODOLOGÍA

Para la elaboración de la presente investigación se utilizarán métodos acertados para cada capítulo que incluya la debida recolección de información. En el capítulo 1 que hace referencia a los antecedentes, se manejarán datos secundarios, se establecerá como base la investigación exploratoria.

En lo que se refiere al capítulo 2 base legal, se enfocará el estudio a la utilización del método lógico deductivo el cual permite la investigación necesaria con respecto a temas en la Constitución Política del Ecuador, Código Orgánico de producción, comercio e inversiones (COPCI), ley de contratación pública, ley de equidad tributaria registros oficiales planificación estratégica, etc. pero, también no se debe olvidar atrás fuentes como revistas especializadas, la prensa y el internet, para posteriormente recolectar toda la información necesaria para la implantación del presente proyecto.

Para el desarrollo del capítulo 3 Estudio de mercado, se aplicarán cifras comerciales que constituyen datos secundarios que deben ser procesados, para generar tablas y gráficas para su análisis. A fin de realizar el estudio de mercado para el presente proyecto, se utilizará un sondeo concluyente, generado mediante el focus group orientado a un segmento de la población de interés, se hace necesario aplicar una estrategia de muestreo no probabilístico dado que se conoce bien a la población objeto del estudio, según los criterios lógicos aplicados en dicha ciencia. Los datos serán procesados de acuerdo a los requerimientos correspondientes. En el estudio de competencia nacional se analizará las diferentes estrategias utilizadas por las empresas que actualmente proveen estos servicios. Para el estudio de la demanda nacional se identificará cuál es el número de compras que realiza las Fuerzas Armadas del Ecuador, información que se obtendrá por medio del Instituto Nacional de Compras Públicas.

En el capítulo 4, Plan de Marketing se enfocará en el marketing estratégico que busca identificar la idea del proyecto, conocer la filosofía corporativa que comprende el nombre de la oficina comercial y la búsqueda de posibles oportunidades que brinda el entorno.

Con lo que respecta al capítulo 5, Procesos de comercio exterior, se estudiará los pasos generales a seguir en los trámites de exportación e importación.

En el capítulo 6, Estudio Técnico se utilizará la investigación descriptiva, basados en la estructura funcional de las operaciones comerciales realizadas por la Oficina Logística de las Fuerzas Armadas “OLFAMIA”.

Con lo que respecta al estudio financiero, en este capítulo se tomará en cuenta los estados de costo beneficio, índices de gestión, fuentes y usos etc., así de esta manera se determinara el índice aproximado de optimización de fondos fiscales que se obtendrán al realizar la compra directamente al exterior.

Las técnicas a ser aplicadas en la presente investigación son:

- Observación directa de fuentes que incurran al presente estudio.
- Entrevista al director de la oficina comercial en Miami del Ecuador, suscrita a PROECUADOR (Instituto de promoción de exportaciones e inversiones) Ing. Fernando Navia.
- Focus Group que permitirá conocer los procedimientos que actualmente se manejan para la importación y exportación de mercancías de las Fuerzas Armadas del Ecuador.
- Benchmarking que permitirá observar las ventajas y experiencias que tiene la oficina logística de la Fuerza Area en Miami y como se podrá mejorar.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

1.1 Generalidades.

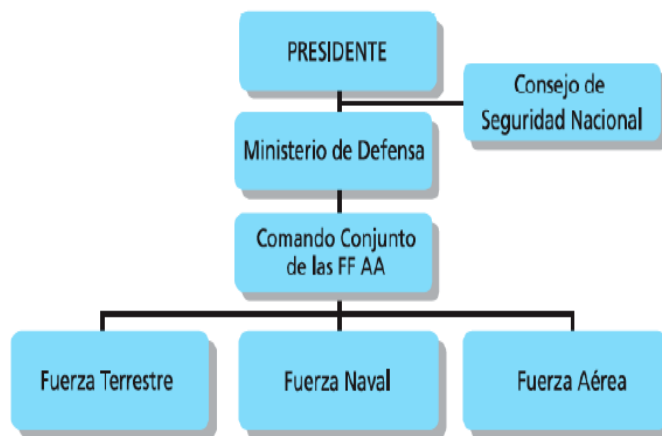
Para la instauración de la oficina operadora de comercio exterior en Miami, hay que considerar que actualmente vivimos un mundo en el cual la globalización, es un tema de diaria discusión. Es oportuno considerar que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que pudiera producir de manera menos eficiente), tomando en cuenta que este es un principio para la riqueza de una nación nos permite concordar con el criterio de la división del trabajo, Un autor sostuvo que la máxima de cualquier cabeza de familia prudente es la de no intentar hacer en su casa aquello que le costará menos comprándolo hecho. El sastre no intenta hacer los zapatos, sino que se los compra al zapatero; el zapatero no intenta hacer sus vestidos, sino que recurre al sastre; el granjero no intenta hacer ninguna de las dos tareas, sino que se dirige a los dos artesanos y les da trabajo (Smith, 1776), de este modo nos permite aprovechar de mejor manera el comercio. Esta especialización intencional de los factores productivos conducirá a un incremento de la producción mundial.

Para relacionar esta teoría en Ecuador existe la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (SNCP), que a través de Instituto Nacional de Contratación Pública (INCOP), determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición y arrendamiento de bienes, etc., de esta forma se dinamiza el comercio nacional obligando a las entidades del sector público a la adquisición de las mercancías a comerciantes especializados.

1.2 Las Fuerzas Armadas del Ecuador (FFAA).

Las Fuerzas Armadas del Ecuador están constituidas por la Fuerza Terrestre, Fuerza Naval y Fuerza Aérea, como se indica en la figura N° 1, tiene una organización jerárquica; son regidas administrativamente por el Ministerio de Defensa Nacional y tácticamente por Comando Conjunto, El Presidente de la Republica es la máxima autoridad, el país conmemora cada 24 de Mayo la gloriosa Batalla de Pichincha, fecha de glorificación a la máxima epopeya de la independencia del Ecuador y de recordación cívica de los héroes que ofrendaron sus vidas en esta magna gesta, siendo este su día de creación institucional.

Figura N° 1 Organigrama de defensa del Ecuador. Ley Orgánica de Defensa Nacional.



Esta institución tienen una larga historia en el progreso del país, es el pilar fundamental de la democracia, han sido pionero en el avance tecnológico y es la institución más importante para la seguridad de la nación, su aporte a la educación, la tecnología y el desarrollo social ha sido significativa al crear instituciones, centros de investigación, jardines, escuelas, colegios, etc., (Gonzales, 2010).

1.3 Ministerio de Defensa Nacional.

El Ministerio de Defensa, es la instancia política-administrativa del Gobierno del Ecuador encargada de dirigir la política de defensa y administrar las Fuerzas Armadas; armonizando las acciones entre las funciones del estado y la institución militar. Además emite la directiva de defensa militar, en la que determina la política que orienta su planificación. Es la columna vertebral del estado, responsable de velar por la gobernabilidad de la nación, la paz y seguridad ciudadana, el mantenimiento del régimen democrático y el irrestricto respeto a la Constitución y a los Derechos Humanos. Además, controla y administra los diversos cuarteles, zonas militares y monumentos patrios donde se han dado batallas importantes a lo largo de la historia del país, entre estos puede destacarse el Museo Templo de la Patria y la Casa de Sucre, ambos en la ciudad de Quito, es además el mayor administrador del club deportivo “El Nacional”.

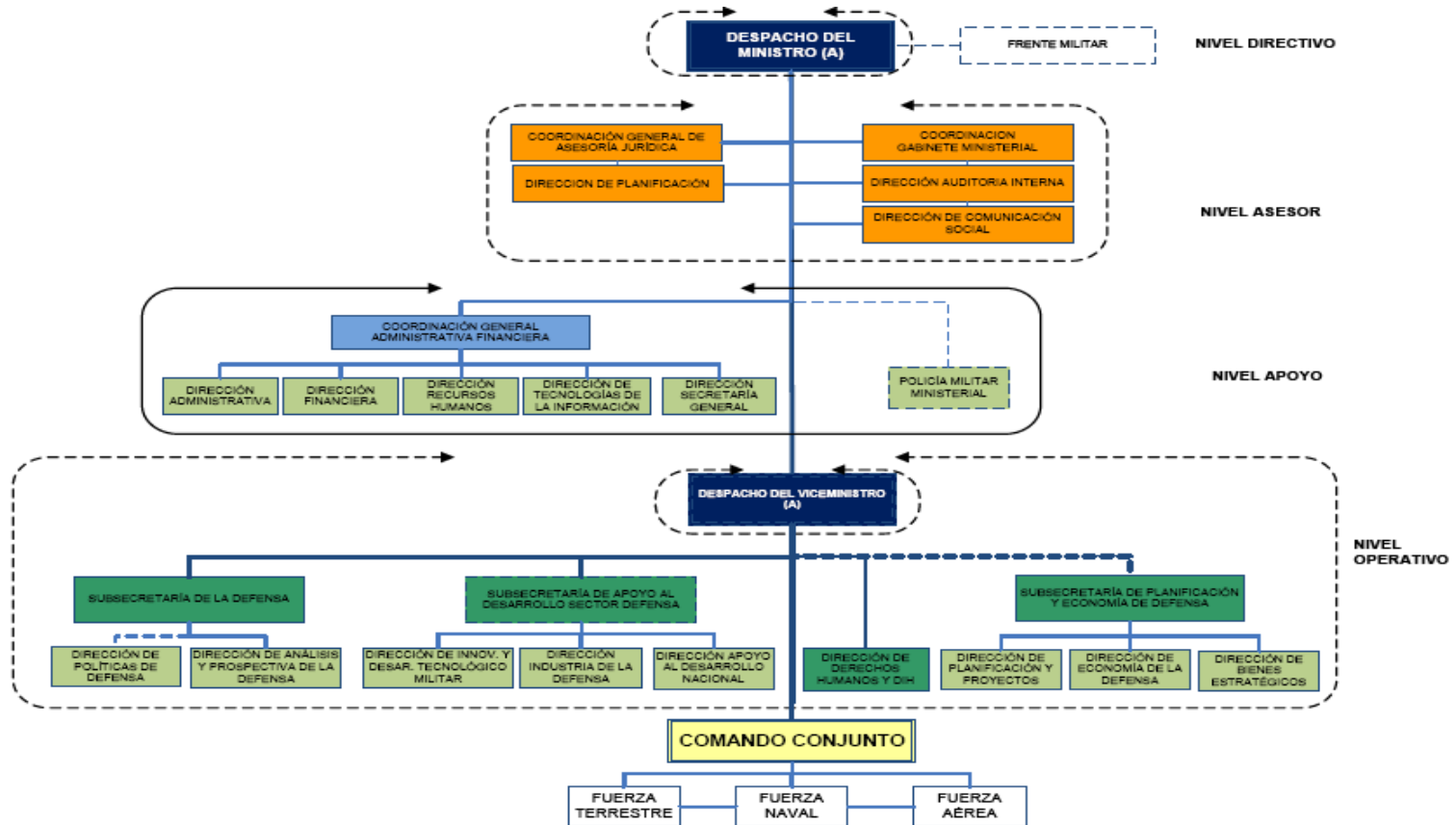
Su sede se encuentra en el palacio de la recoleta, un edificio del centro histórico de la ciudad de Quito, en la figura N° 2 se encuentra el escudo que representa al Ministerio de Defensa nacional.

Figura N° 2 Escudo del Ministerio de Defensa Nacional. MIDENA.



A continuación en el gráfico N° 1 se presenta el organigrama de esta magna institución.

Gráfico N° 1 Organigrama del ministerio de defensa. MIDENA.



1.4 Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas (COMACO).

El Comando Conjunto, es la máxima autoridad para las Fuerzas Armadas como órgano de planificación, preparación, conducción estratégica de operaciones, asesoramiento sobre políticas militares, de guerra y defensa nacional; es el encargado de organizar y mantener el poder militar en los procesos que garanticen la seguridad de la nación propendiendo a su desarrollo, con la finalidad de contribuir a la consecución de la agenda política de la Defensa Nacional, de acuerdo a la planificación prevista para tiempo de paz, de conflicto y/o de guerra. En la figura N° 3 se encuentra el escudo que representa al comando conjunto de las Fuerzas Armadas.

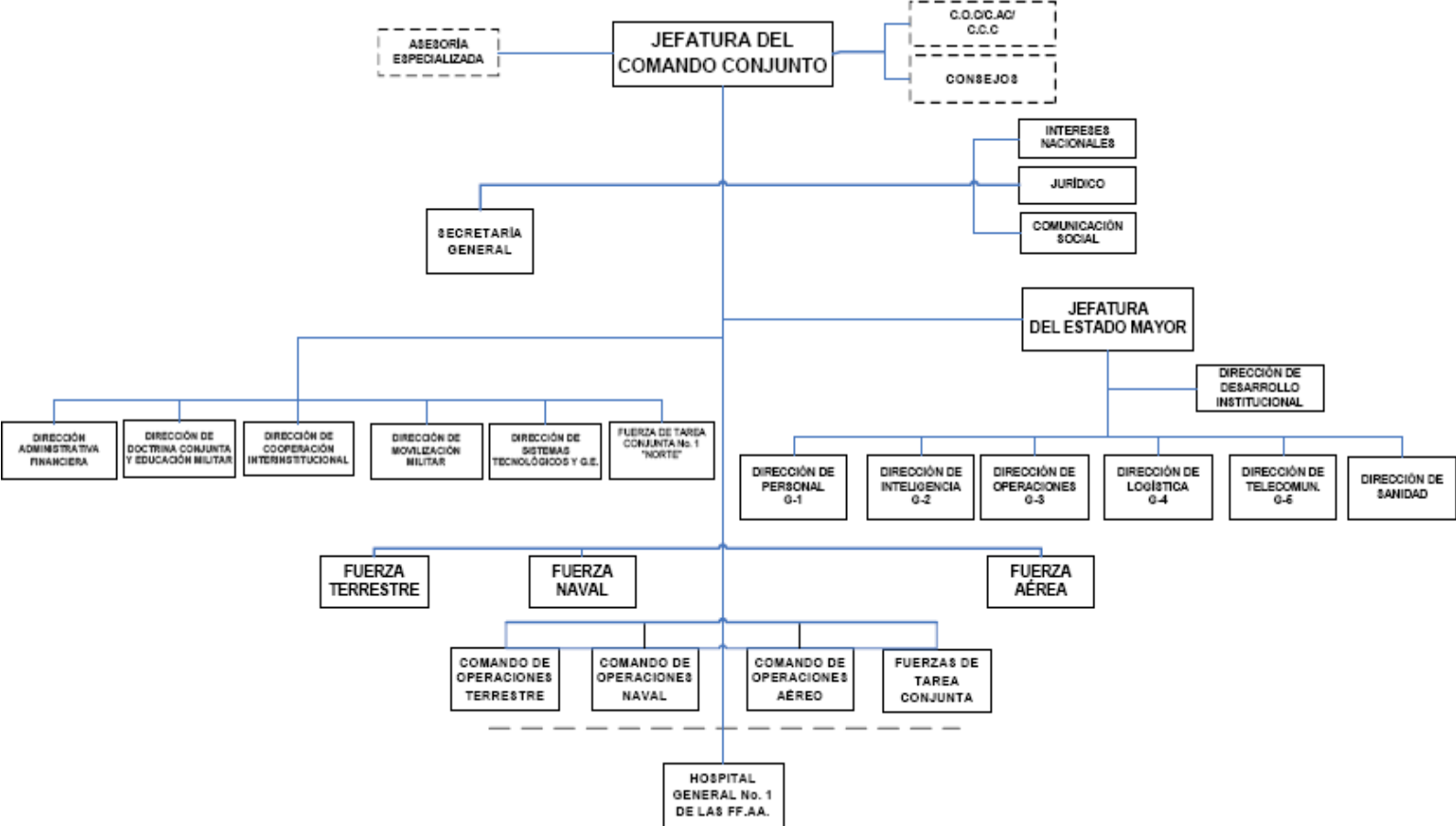
Figura N° 3 Escudo del Comando conjunto de las Fuerzas Armadas del Ecuador. Revista Fuerzas Armadas.



Su creación data durante la presidencia constitucional del Dr. José María Velasco Ibarra el cual promulga que; el Comando Conjunto es un organismo superior de las Fuerzas Armadas

A partir de este Gobierno inicia sus actividades, reemplazando a lo que anteriormente se conocía como "Estado Mayor General de las Fuerzas Armadas", en el gráfico N° 2 se visualiza su organigrama.

Gráfico N° 2 Organigrama COMACO. Ley Orgánica de Defensa Nacional



1.4.1 Fuerza Terrestre.

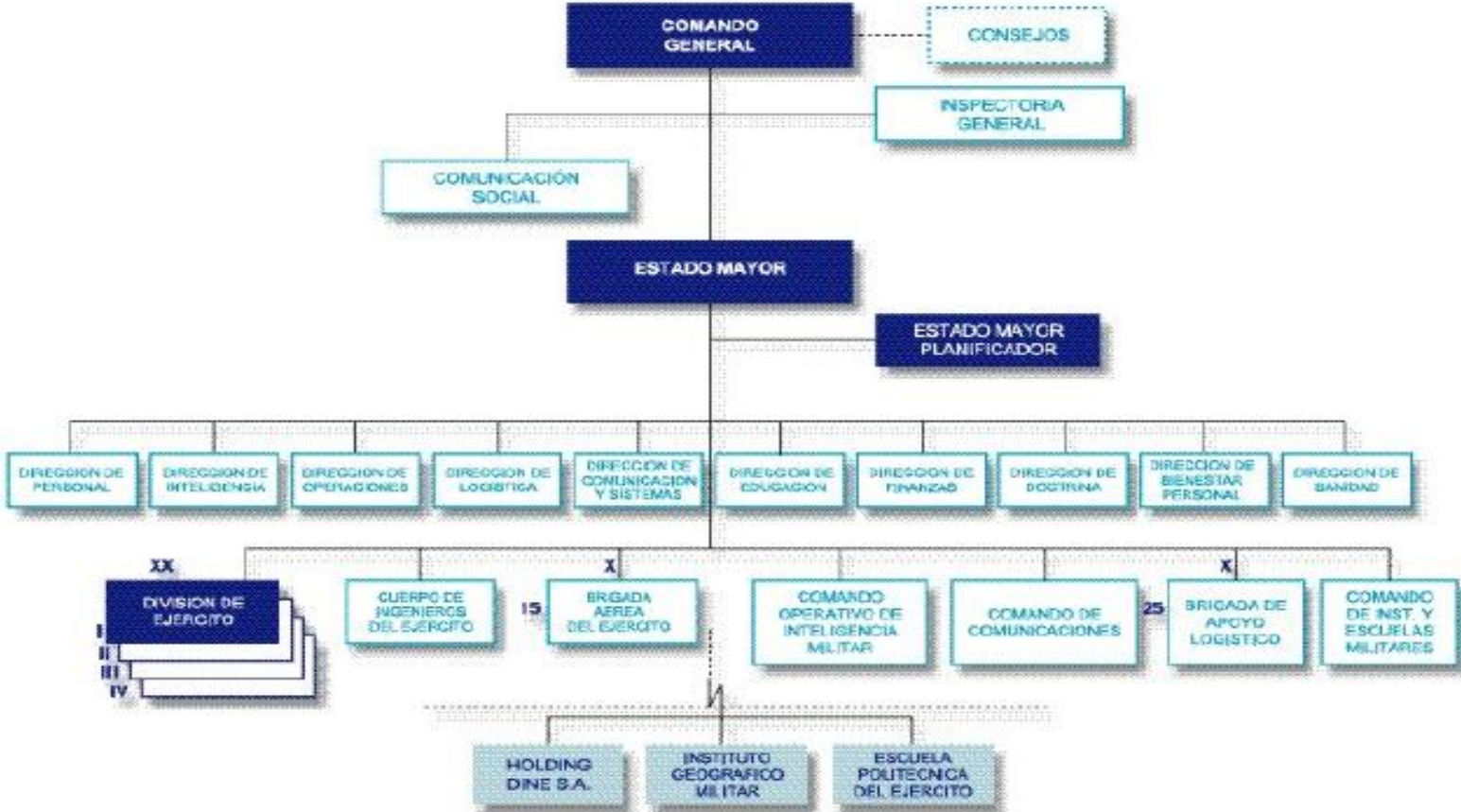
La Fuerza Terrestre, como uno de los órganos del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, participa en la conservación de la soberanía nacional y la defensa de la integridad e independencia del Estado; garantiza su ordenamiento jurídico; contribuye al desarrollo social y económico del país, así como coopera o interviene, según el caso, para el mantenimiento del orden constituido, con la finalidad de coadyuvar a la consecución de los objetivos nacionales. Las unidades militares se emplean como parte de las fuerzas de tarea conjuntas, de acuerdo al plan militar de defensa interna. En tiempo de guerra las unidades operativas y tácticas como parte de las fuerzas de maniobra conjuntas, defienden el territorio nacional y en tiempos de paz contribuye desarrollo social, económico, tecnológico y educacional en el Ecuador, además participa en actividades internacionales como el mantenimiento de paz en las Repúblicas de Nicaragua, El Salvador, Chile, Argentina etc., también ha cooperado en obras humanitarias como es la reconstrucción de la Republica de Haití y actividades deportivas mundiales entre otras, la figura N° 4 muestra el escudo de la Fuerza Terrestre.

Figura N° 4 Fuerza Terrestre. Ley Orgánica de Defensa Nacional.



La Fuerza Terrestre está presente en la mayoría de los campos socioeconómicos y educativos del país, en el gráfico N° 3 se puede visualizar su organigrama.

Gráfico N° 3 Organigrama Ejército. Libro Blanco de la Defensa Nacional.



1.4.2 Fuerza Naval.

Como uno de los órganos del Comando Conjunto, la Armada del Ecuador organiza, entrena, equipa y mantiene el poder naval, así como participa en los procesos que garantizan la defensa de la nación y propenden a su desarrollo, con la finalidad de contribuir a la consecución y mantenimiento de los objetivos nacionales, de acuerdo con la planificación prevista para tiempo de paz y de guerra. (Jarrin, 2002). Las unidades operativas navales, como parte de las fuerzas de maniobra conjuntas, defienden el territorio nacional, se emplean como parte de las fuerzas de tarea conjuntas, de acuerdo al Plan Militar de Defensa Interna cumple las siguientes tareas:

- Desarrolla y mantiene un poder naval defensivo.
- Mantiene la presencia naval en áreas de interés del Estado.
- Contribuye al alistamiento conjunto, de acuerdo con los requerimientos estratégicos.
- Fomenta la conciencia marítima y el desarrollo de los intereses marítimos.

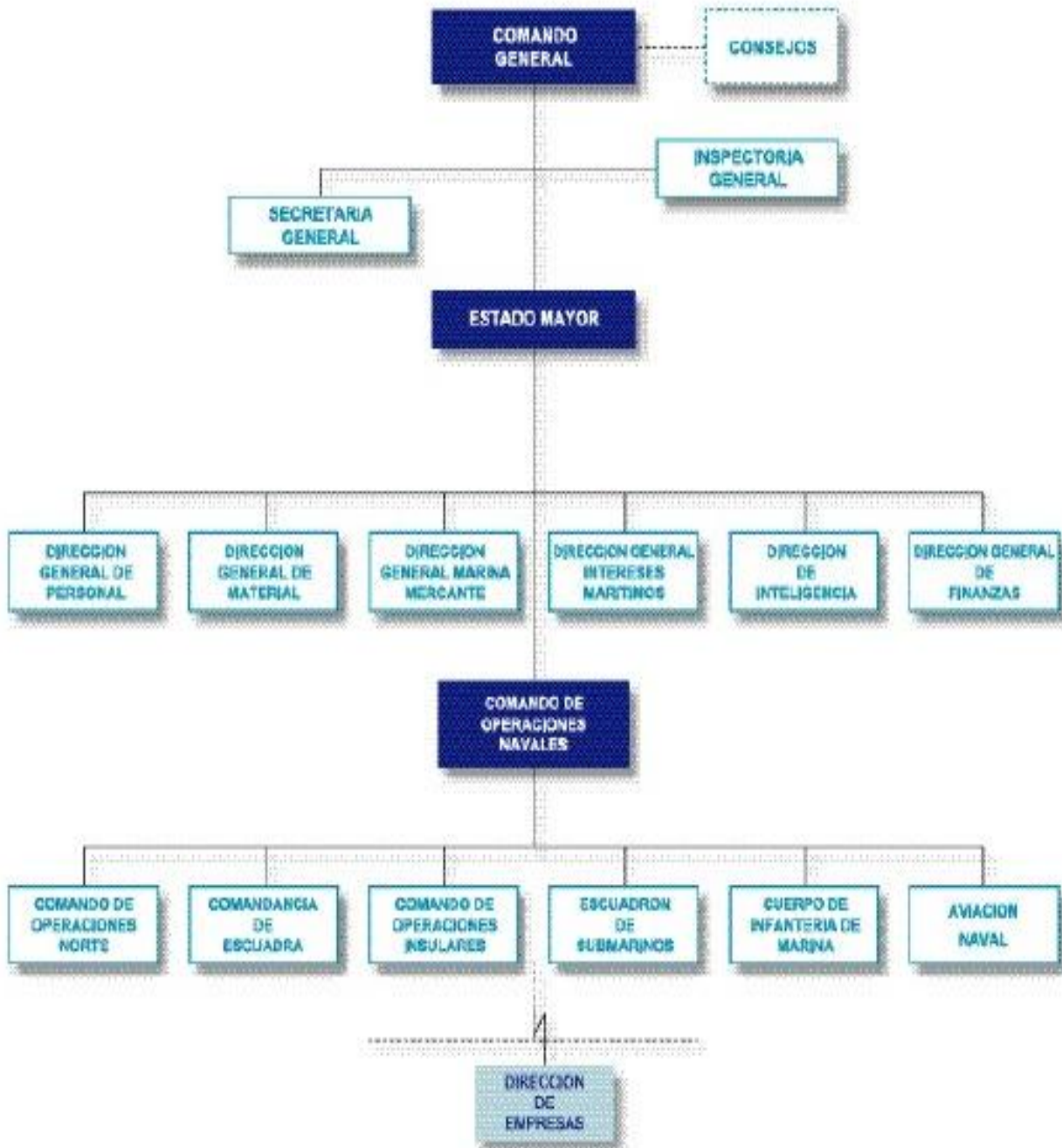
A continuación en la figura N° 5, se encuentra el escudo de la Fuerza Naval .

Figura N° 5 Escudo de la Fuerza Naval. Ley Orgánica de Defensa Nacional.



Para cumplir las diferentes operaciones la Fuerza Naval está organizada de la siguiente manera; gráfico N° 4 organigrama de la Fuerza Naval.

Gráfico N° 4 Organigrama Fuerza Naval. Libro Blanco de la Defensa Nacional.



1.4.3 Fuerza Aérea.

La Fuerza Aérea ecuatoriana, como uno de los órganos del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, mantiene el control del espacio aéreo y garantiza, con las otras ramas de las Fuerzas Armadas, la soberanía e integridad del estado ecuatoriano y apoya al desarrollo socio económico del país, principalmente en el ámbito aeroespacial. (Jarrin, 2002)

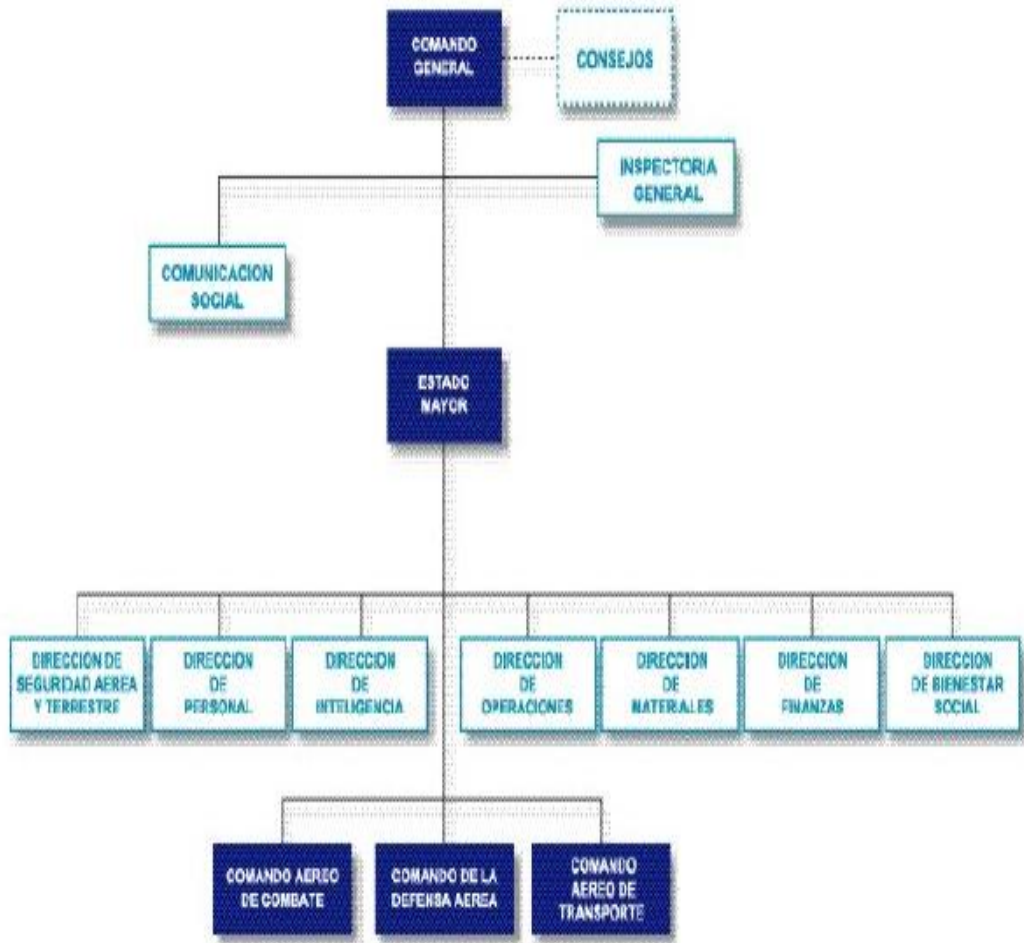
El mando es ejercido por el comandante general, quien tiene la responsabilidad de la conducción administrativa de la institución. Es asesorado por el estado mayor general en asuntos estratégicos, operativos y de gestión, planificación, coordinación y control de la institución. Además, el comandante general integra el comando conjunto de las Fuerzas Armadas, que tiene bajo su mando los órganos de maniobra, tácticos y combate, en la figura N° 6 muestra el escudo de la Fuerza Aérea Ecuatoriana.

Figura N° 6 Escudo de la Fuerza Aérea. Ley Orgánica de Defensa Nacional.



En tiempo de paz, a través de la defensa aérea y con el apoyo de la aviación civil, realiza la vigilancia y control del espacio aéreo nacional, también tiene como su responsabilidad dirigir y controlar las operaciones de búsqueda y salvamento aéreo, el gráfico N° 5 muestra el organigrama de la Fuerza Aérea.

Gráfico N° 5 Organigrama de la Fuerza Aérea. Libro Blanco de la Defensa Nacional.



1.5 La economía y las Fuerzas Armadas del Ecuador.

Durante la historia de nuestro país, las Fuerzas Armadas ha tenido una gran participación en el comercio del Ecuador, que va desde la producción de nuevas mercancías, pasando por la educación, el turismo, el deporte, la construcción, la siderurgia, el transporte, el campo textil, hasta la prestación de servicios aeronáuticos y marítimos, En pocas palabras Fuerzas Armadas tienen una gran participación en el mercado nacional.

Hay muchas aristas al problema de la relación entre la economía y las Fuerzas Armadas, siendo el primero y fundamental un tema de orden político, ¿cuál es el rol que la sociedad asigna a sus ejércitos, y cuál es el rol que las Fuerzas Armadas quieren ocupar en el país?, no necesariamente estas dos visiones coinciden, más bien dicho, en el Ecuador actual, es evidente que esas visiones son congruentes.

La sociedad civil aparentemente desearía confinarlas a un rol de defensa de las fronteras con el máximo de restricción presupuestaria posible, mientras que la visión propia tiende más bien a una ocupación cada vez más grande del aspecto político, social y económico. (Paredes, 2002).

Esto se basa en una especie de interpretación mesiánica de su rol en la sociedad (supuesta menos corrupción en su interior, más eficiencia, mejor visión estratégica, poca influencia de la política partidista) y en las alianzas que han ido construyendo por su labor social (sobre todo el Ejército con las comunidades indígenas). La presencia democrática de un militar en el gobierno (aunque su inicio en la vida pública sea sujeto a mil dudas por el sendero golpista que lo acompañó) y la gran cantidad de militares activos o pasivos que hoy ocupan la cúpula y los intersticios medios y bajos de la estructura estatal, sin duda profundizan y van a profundizar esta tendencia. A no ser que un desastroso manejo del Estado y la economía, más bien termine bruscamente con este espejismo idílico.

Existen por lo menos tres problemas en la lógica económica de las Fuerzas Armadas, que deben ser enfrentados en el país:

- Presupuestos basados en los objetivos que el país defina.
- Priorización.
- Transparencia.

Sobre los dos aspectos primeros ha esbozado algunos comentarios inicialmente, una mayor profundización de los objetivos, prioridades y sus implicaciones, es un tema para la sociedad en su conjunto y para los especialistas en este delicado ámbito, se centrará en la transparencia que, como tal, requiere de algunas reflexiones:

La propia sociedad civil es dubitativa en su posición: por un lado quiere restringir el ámbito de la acción militar y por otro, tiende a buscar esa misma fuerza cuando se encuentra ante conflictos políticos (las Fuerzas Armadas como dirimente político último) o ante la incapacidad para organizar esquemas operativos concretos como lo fue en las aduanas.

Desde el punto de vista presupuestario y su transparencia, estas visiones tan desiguales y marcadas implican escenarios totalmente diferentes. Para la sociedad civil, el final del conflicto peruano debe significar inevitablemente una menor carga de gasto e inversión, que difícilmente puede ser compensada por los riesgos del conflicto colombiano, pero al mismo tiempo, exige unas Fuerzas Armadas siempre listas a atender otro tipo de problemas, el conflicto en la frontera norte requiere de recursos iguales o incluso superiores a los que antes se requerían, si se quiere evitar infiltraciones y presiones internas en el país.

Todo presupuesto militar debe ser aprobado por las instancias legislativas. Las finanzas militares deben entrar en el mismo paquete que el resto de gastos, hay que tomar en cuenta que la mecánica debe tener gastos militares separados del proceso normal de planificación financiera y económica, es uno de los factores del aumento del endeudamiento externo del país.

Ningún presupuesto puede ser manejado de manera separada. El ISSFA (Seguro Social de las Fuerzas Armadas) tiene que ser sometido a la misma evaluación que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Debemos estar conscientes que cualquier déficit, de caja o actuarial, de ese sistema va a ser inevitablemente trasladado al resto de la sociedad. Ya existen indicios de que el ISSFA tiene

problemas, como la mayor parte de seguros aquí y en casi todas las partes del mundo, porque hay la tentación (casi inevitable) de olvidar la necesidad de guardar reservas importantes para el futuro. Sin duda que el problema tiene que ser resuelto, pero se lo tiene que integrar a un proceso global de evaluación.

El Holding dine S.A., maneja diversos negocios, la lógica para hacerlo es doble: por un lado aumenta el poder y presencia de las Fuerzas Armadas en la sociedad. Por otro lado, permite generar recursos propios para su funcionamiento.

¿Cuánto aportan las empresas al financiamiento militar? Se ha vendido el lema de que las Fuerzas Armadas son actualmente eficientes. ¿Es eso realmente el caso? Muchas veces los datos esporádicos que se presentan tienen un sesgo muy marcado porque no se considera un principio económico tan sencillo como el de “costo de oportunidad”. Si alguien trabaja en una empresa militar con un sueldo a cargo del Ministerio de Defensa y no de la empresa, es evidente que los resultados de esta última van a ser positivos, pero qué ocurre si se le carga a la empresa todos los costos en que realmente incurre, independientemente de quién los consume. Si los resultados son positivos, tanto mejor para el país, pero esto tiene que ser público y transparente. Los costos salariales en las Fuerzas Armadas, en los últimos años han mejorado para todos sus miembros. Y por último hay que tomar en cuenta que las personas que llegan a altos rangos en la institución armada (coroneles, generales y equivalentes en otras ramas), tienen un nivel de vida muy satisfactorio por los beneficios que reciben; sin embargo esto tiene que ser objeto de regularización y control por parte de la contraloría. No podemos dejar de mencionar el tema de la corrupción. ¿Existe en las Fuerzas Armadas? ¿Qué hacemos para enfrentarla en el caso de que la respuesta es positiva? Es un tema intocable simplemente “porque afecta la imagen de una institución que requiere mantenerse inmaculada ante la opinión pública para ejercer su rol adecuadamente. Como vemos, hay mucho que hacer para mejorar la calidad de la vinculación económica de las Fuerzas Armadas con la sociedad,

y esta investigación es un paso muy importante para el mejoramiento de la gestión de los recursos económicos de tan noble institución. (Paredes, 2002)

1.6 Red empresarial de Fuerzas Armadas.

La red empresarial de Fuerzas Armadas surgió en los años 70 por los problemas presupuestarios de la entidad y por el deseo de las entidades militares de esa época en invertir en áreas estratégicas. Las empresas vinculadas a las Fuerzas armadas del Ecuador son aproximadamente 30, que abarcan mercados como la construcción, entidades hoteleras, agroindustria, navieras, educación, transporte aéreo, etc., aunque en la actualidad se prevé deshacerse de algunas de ellas, para motivo de nuestro estudio citaremos a las más relevantes. (Holding Dine S.A, 2012)

1.6.1 El Holding Dine S.A.

Holding dine S.A figura N° 7, es una corporación industrial y comercial que se constituyó en el año 2000, como una sociedad anónima, al amparo de lo previsto en el artículo 429 de la ley de compañías, para administrar corporativamente las empresas de la dirección de industrias del Ejército, institución adscrita a la Fuerza Terrestre.

Figura N° 7 Logo. Holding dine S.A.



Este grupo empresarial se encuentra dividido en manufactura, servicios y agroindustria, y cuyas empresas pertenecientes a estos bloques son:

1.6.1.1 ANDEC S.A.

El crecimiento del sector de la construcción en el Ecuador a finales de los años 60, estaba en pleno auge y demandaba la provisión de hierro de óptima calidad, por lo que se crea ACERÍAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A. ANDEC, el 19 de octubre de 1969, empresa que instala la primera planta laminadora ecuatoriana, para abastecer de material al mercado local, se consolida en el sector de la construcción al entregar productos de excelente línea, que son utilizados en importantes proyectos de ingeniería y contribuyen al desarrollo urbanístico del país, en la figura N° 8 se presenta el logotipo de ANDEC, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 8 Andec. Holding dine S.A



1.6.1.2 FABRIL FAME S.A.

Es una empresa nacional que diseña, fabrica y comercializa vestuario, calzado y equipos de camping. Dispone de la marcas: FAME S.A., para elaborar ropa de trabajo, uniformes institucionales, uniformes escolares, ropa deportiva y calzado militar; Pietro Peruzzi y Jean Cartier, para la confección de la línea de ropa masculina y femenina; y Cover Camp para la producción de equipos de camping y calzado de trabajo, confeccionados con materia prima de óptima calidad, certificada en su laboratorio de control de calidad, en la figura N° 9 se muestra el logotipo de Fabril Fame S.A. (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 9 Fame. Holding dine S.A.



1.6.1.3 EXPLOCEN C.A.

Esta empresa fabrica, importa, exporta, almacena, comercializa y distribuye explosivos industriales y accesorios de voladura, para el mercado hidrocarbúrfico, minero, obras civiles, exploración sísmica, Fuerzas Armadas y Policía Nacional.

Austin Powder Internacional Inc., empresa norteamericana, una de las más importantes a nivel mundial en el desarrollo, fabricación y comercialización de explosivos, comparte el paquete accionario con el HOLDING DINE S.A.; esta asociación ha permitido obtener asesoría especializada, seguridad en los procesos productivos y transferencia de tecnología, en la figura N° 10 se muestra el logotipo de mencionada empresa, (Holding Dine S.A, 2012).

Figura N° 10 Explocen. Holding dine S.A.



1.6.1.4 ENERGYHDINE C.A.

Se constituyó el 4 de octubre de 2006 con la finalidad de construir y operar centrales de generación eléctrica que se originen en el uso y explotación de las diferentes fuentes de energías y de otros recursos energéticos no convencionales, de manera directa y/o en asociación con otras personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, en la figura N° 11 se muestra el logotipo de esta empresa, (Holding Dine S.A, 2012).

Figura N° 11 Energyhdine C.A. Holding dine S.A.



1.6.1.5 SANTA BÁRBARA S.A. (FMSB).

La fábrica de municiones Santa Bárbara fue creada en 1977 como una empresa del Ejército para producir munición de guerra. En 1998 se transformó en sociedad anónima, con accionistas y capital privado. Para el año 2000 la fábrica pasó a formar parte del grupo empresarial Holding dine S.A. y en 2004 cambió su razón social por la FMSB Santa Bárbara S.A.

El 5 de abril de 2012 se transformó en empresa pública y en la actualidad fabrica armas, municiones de guerra, cacería, instalación y lanzamiento de estructuras metálicas para puentes, hangares y edificios etc., la figura N° 12, muestra algunos productos de FMSB, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 12 Fabrica de Municiones Santa bárbara S.A. (FMSB).



1.6.1.6 SEPRIV CIA. LTDA.

Se constituyó el 21 de diciembre de 2001, a fin de ofrecer servicios de seguridad y vigilancia armada, tanto corporativa como personal, dentro del sector público y privado, en áreas estratégicas y sensibles como; bancario, petrolero, hidroeléctrico, puertos, aeropuertos, etc., la figura N° 13 muestra el logotipo de Sepriv Cía. Ltda, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 13 Sepriv Cía. Ltda. Holding dine S.A.



1.6.1.7 COSSFA S.A.

Los comisariatos de las Fuerzas Armadas (COSSFA S.A.) ofrece la más variada selección de productos en las categorías: perecibles, víveres, panificados, limpieza, cuidado personal, licores, entre otros; con elevados estándares de

calidad y precios justos., la figura N° 14 muestra el logotipo del COSSFA. (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 14 Cossfa. Holding dine S.A.



1.6.1.8 DINMOB C.A.

Se constituye el 22 de marzo de 2006, con el objeto de desarrollar proyectos inmobiliarios y la comercialización de urbanizaciones y edificaciones, asumiendo estrategias y acciones de promoción y ventas; participación en fideicomisos e intermediación en la venta de inmuebles, la figura N° 15 muestra el logotipo Dinmob C.A, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 15 Dinmob C.A. . Holding dine S.A.



1.6.1.9 INMOSOLUCIÓN S.A.

Es una empresa constructora inmobiliaria que trabaja con estándares de calidad para satisfacer las necesidades de los clientes, en conjunto con la compañía subsidiaria DINMOB C.A. planifica, promociona y comercializa proyectos

inmobiliarios, urbanizaciones y lotizaciones a nivel nacional, la figura N° 16 muestra el logotipo de Inmosolución, (Holding Dine S.A, 2012).

Figura N°16 Inmosolución. Holding dine S.A.



1.6.1.10 ASPROS C.A.

Es una empresa asesora productora de seguros autorizados por la superintendencia de bancos y seguros para el asesoramiento y la intermediación en las ramas personales, patrimoniales, fianzas, financieros, técnicos etc. Figura N° 17, logotipo de ASPROS C.A, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 17 Aspros C.A. Holding dine S.A.



1.6.1.11 AEROSTAR S.A.

Aerostar es una empresa del grupo Holding Dine S.A, presta servicio de catering, producción y comercialización de oxígeno y nitrógeno de consumo masivo y de aviación (Aero combustible), productos criogénicos. Además bajo la marca de Servicio Aéreo Abordo (SAB) provee todo lo necesario para los

pasajeros de las diferentes aerolíneas ecuatorianas, en la figura N° 18 se muestra el logotipo de Aerostar S.A, (Holding Dine S.A, 2012) .

Figura N° 18 Aerostar S.A. Holding dine S.A.



1.6.1.12 EMSA. S.A

EMSA AIRPORT SERVICES figura N° 19, es una empresa de servicios aeroportuarios con experiencia en el medio aeronáutico, ubicado en los aeropuertos de Quito, Guayaquil y Manta. La compañía cuenta con el respaldo de la red internacional Servisair, (Holding Dine S.A, 2012).

Figura N° 19 Airport Services. Holding dine S.A.



1.6.1.13 HDINEAGROS S.A.

Se constituyó el 04 de octubre de 1996, su actividad principal es la producción y comercialización de banano en la provincia de El Oro, que se exporta al mercado internacional, técnicos agrónomos trabajan las tierras con tecnología apropiada y precautelando el medio ambiente, la figura N° 20 muestra el logotipo Hdineagros S.A, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 20 Hdineagros S.A. Holding dine S.A.



1.6.1.14 AYCHAPICHO AGRO´S S.A.

Se crea el 15 de junio de 1998 con el objeto de explotar, en todos los órdenes las actividades agrícolas, pecuarias y conexas, en la provincia de Pichincha, cantón Mejía, se especializa en la producción y comercialización de leche de bovinos, alimentos complementarios para el ganado (pacas de heno, henolaje y cereales) ingredientes de balanceados (cereales) y semillas para forraje verde (semilla de pasto y avena), la figura N° 21 muestra el logotipo Aychapicho Agro´s S.A, (Holding Dine S.A, 2012)

Figura N° 21 Aychapicho Agro´S. Holding dine S.A.



1.6.1.15 FUNDACIÓN VIRGEN DE LA MERCED.

La Fundación Virgen de la Merced figura N° 22, fue creada y constituida como entidad privada y social sin fines de lucro el 23 de mayo de 1996, el HOLDING DINE S.A. integró a su red empresarial a la Fundación Virgen de la Merced, para continuar brindando a los niños/as y adolescentes especiales, la

oportunidad de acceder a una educación y rehabilitación especial de calidad, a fin de lograr su reinserción social, familiar y laboral cuando las condiciones así lo permitan, todo esto enmarcado en un ejercicio de respeto a sus derechos,

Figura N° 22 Fundación Virgen de la Merced. Holding dine S.A.



El Holding dine S.A. también tiene participación minoritaria en seis compañías: Inmobiliaria Amazonas S.A; (inmobiliaria), Amazonashot S.A. (hotelería), Sociedad Camaronera Cayancas S.A. Soccasa (acuicultura), Ómnibus BB Transporte S.A. (automotriz), Banco General Rumiñahui S.A. (intermediación financiera) y Condormining Corporation S.A. (minería). (Holdingdine, 2012)

1.6.2 Dirección de la Industria Aeronáutica (DIAF).

La Dirección de Industrias Aeronáuticas DIAF; figura N° 23, es una empresa adscrita a la Fuerza Aérea Ecuatoriana, especializada en servicios de mantenimiento aeronáutico, mantenimiento electrónico, investigación y modernización de aeronaves civiles y militares para Ecuador y América Latina. (Aerea, 2012)

Figura N° 23 Dirección de la Industria Aeronáutica de la FAE. Diaf.



1.6.3 Transportes Aéreos Militares del Ecuador (TAME).

Es una aerolínea del Ecuador fundada el 17 de diciembre de 1962, bajo el nombre de Transportes Aéreos Militares Ecuatorianos; figura N° 24, dedicado al transporte aéreo de personas y carga hacía varias ciudades del Ecuador y del exterior. Además ofrece servicios de transporte en vuelos chárter a: Cartagena de Indias, San Andrés, etc., con las respectivas operadoras: Decamerón, Viamerica, Feritur, PGV y Maxitravel. (Vazquez, 2012)

Figura N° 24 Transportes Aéreos Militares Ecuatorianos. Tame.



1.6.4 Flota Petrolera Ecuatoriana (FLOPEC).

FLOPEC, con base a su experiencia y en apoyo al desarrollo del país se encarga de transportar el crudo y derivados, producto de la operación de los dos terminales que existen en el puerto petrolero de Balao-Esmeraldas, el del SOTE y el del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), figura N° 25 logotipo Flopec, (FLOPEC, 2012).

Figura N° 25 Flota Petrolera Ecuatoriana. Flopec.



1.6.5 Astilleros Navales Ecuatorianos (ASTINAVE).

Esta es una empresa industrial naviera, dependiente de la Comandancia General de Marina por intermedio de la dirección de materiales de la Armada que se dedica a la creación de sistemas de defensa electrónica, infraestructura criptográfica, simuladores para entrenamiento, sistemas de defensa acústica, reparar, mantener, carenar, transformar, diseñar y construir unidades navales para la Armada Nacional y civil la figura N° 26 muestra el logotipo de Astinave, (ASTINAVE, 2012)

Figura N° 26 Astilleros Navales Ecuatorianos. Astinave.



1.6.6 Transportes Navieros Ecuatorianos (TRANSNAVE).

Esta empresa cuya actividad es el transporte comercial marítimo, fluvial dentro y fuera del país de carga y pasajeros, efectos postales y demás actividades que tengan relación con esta finalidad, en cualquiera o en todas sus modalidades está a cargo de la Armada del Ecuador (Transnave, 2012), la figura N° 27 muestra su logotipo.

Figura N° 27 Transnave. Transnave



1.6.7 Escuela Politécnica del Ejército (ESPE).

La Escuela Politécnica del Ejército (ESPE) figura N° 28, constituye uno de los institutos de educación superior más prestigiosos del Ecuador, posee 6 campus politécnicos situados estratégicamente a nivel nacional, y más de 50 centros de apoyo en todo el país, en donde los estudiantes de la Modalidad a Distancia MED, pueden recibir tutorías y/o asesorías en una gran variedad de carreras y convenios con otras instituciones tanto nacionales como internacionales. (RODRIGUEZ, 2012).

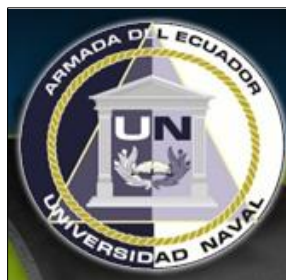
Figura N° 28 Escuela Politécnica del Ejército. Espe.



1.6.8 Universidad Naval (UNINAV).

La universidad naval, figura N° 29 fue creada por la Fuerza Naval en repuesta de la juventud ecuatoriana a la demanda de las carreras náuticas que contribuyan al desarrollo del país, (Valverde, 2011).

Figura N° 29 Universidad Naval. UNINAV.



1.6.9 Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico (ITSA).

El Instituto Tecnológico Superior Aeronáutico figura N° 30, abre sus puertas al personal militar y civil para que ingresen a esta institución y se preparen en tecnologías en mecánica aeronáutica. Estas carreras únicas e innovadoras en el país tienen por objetivo enfrentar los nuevos retos de la sociedad moderna. (Aguirre, 2012)

Figura N° 30 ITSA. FAE



1.6.10 Instituto Oceanográfico de la Armada (INOCAR).

Este organismo de las FF.AA. comenzó sus trabajos en los campos de la geodesia, topografía, nivelación y cartografía en la sierra, luego de lo cual fue necesario extender los levantamientos hacia la costa y trazar el perfil costanero reconociendo los fondos marinos adyacentes, además proporciona información sobre el monitoreo de parámetros meteorológicos marítimos, tabla de mareas, la figura N° 31 muestra el logotipo del Instituto Oceanográfico de la Armada (INOCAR, 2012).

Figura N° 31 Instituto Oceanográfico de la Armada. INOCAR



1.6.11 Instituto Geográfico Militar. (IGM).

El IGM figura N° 32, está encargado de realizar la cartografía nacional y de igual forma la impresión de documentos valorados y de seguridad como timbres fiscales, sellos postales y toda especie valorada que necesite de seguridades extremas para su emisión, contribuyendo de esta forma al desarrollo socioeconómico y seguridad del país, (IGM, 2011)

Figura N° 32 Instituto Geográfico Militar. IGM.



1.6.12 Cuerpo de Ingenieros del Ejército. (CEE).

El Cuerpo de Ingenieros del Ejército figura N° 33, es una unidad militar sin fines de lucro, cuya capacidad operativa se pone hoy al servicio de la patria para la construcción de puentes, obras viales, embarcaderos, puertos, viviendas fiscales, escuelas, aeropuertos, pavimentación y demás aportes en los temas de apoyo al desarrollo, (Esquitofrenia, 2012)

Figura N° 33 Cuerpo de Ingenieros del Ejército. CEE.



1.6.13 Colegios militares.

La educación de la juventud ecuatoriana es parte fundamental de la Fuerzas Armadas, los colegios militares figura N° 34, admiten a muchos niños y jóvenes ecuatorianos, la educación que brindan estas instituciones son a nivel básico y bachillerato, administrados por militares con títulos de docentes, en apego a las directrices del sector educativo.

Figura N° 34 Colegios Militares en el Ecuador. Ejército.



El avance tecnológico ha hecho que estas instituciones busquen nuevos mecanismos para la educación de sus estudiantes, los mismos que al finalizar su periodo de formación estarán en condiciones de ingresar a cualquier institución de educación superior del país.

CAPÍTULO 2

BASE LEGAL DEL PROYECTO.

A continuación se presenta la base legal que respaldará la instauración de la oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas en Miami, en el mismo se visualizará los principales artículos, registros oficiales dictados por la república del Ecuador.

2.1 Constitución de la República Del Ecuador.

La constitución de la República del Ecuador en la sección tercera, Art. 158 textualmente dice: “...Las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional son instituciones de protección de los derechos, libertades y garantías de los ciudadanos, tienen como misión fundamental la defensa de la soberanía y la integridad territorial, la protección interna y el mantenimiento del orden público...”.

En el Art. 162 corrobora las actividades económicas permitidas para las Fuerzas Armadas, en la cual manifiesta que sólo podrán participar en actividades económicas relacionadas con la defensa nacional, y podrán aportar su contingente para apoyar el desarrollo nacional, de acuerdo con la ley, (Anexo B).

2.1.1 En cuanto al sector público comprende:

Son los organismos y dependencias de las funciones Ejecutiva, Legislativa, Judicial, Electoral, de Transparencia y Control Social. .

Los organismos y entidades creados por la Constitución o la ley para el ejercicio de la potestad estatal, para la prestación de servicios públicos o para desarrollar actividades económicas asumidas por el Estado, instituidas por acto normativo de los gobiernos autónomos descentralizados para la prestación de servicios públicos.

Las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal ejercerán solamente las competencias y facultades que les sean atribuidas en la Constitución y la ley. Tendrán el deber de coordinar acciones para el cumplimiento de sus fines y hacer efectivo el goce y ejercicio de los derechos reconocidos en la Constitución.

La administración pública constituye un servicio a la colectividad que se rige por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación.

El ingreso al servicio público, el ascenso y la promoción en la carrera administrativa se realizarán mediante concurso de méritos y oposición, en la forma que determine la ley, con excepción de las servidoras y servidores públicos de elección popular o de libre nombramiento y remoción. .

Los derechos de las servidoras y servidores públicos son irrenunciables, la ley definirá el organismo rector en materia de recursos humanos y remuneraciones para todo el sector público y regulará el ingreso, ascenso, promoción, incentivos, régimen disciplinario, estabilidad, sistema de remuneración y cesación de funciones de sus servidores, las obreras y obreros del sector público estarán sujetos al código de trabajo. La remuneración de las servidoras y servidores públicos será justa y equitativa, con relación a sus funciones, y valorará la profesionalización, capacitación, responsabilidad y experiencia.

En el ejercicio del servicio público se prohíbe, además de lo que determine la ley:

- Desempeñar más de un cargo público simultáneamente a excepción de la docencia universitaria siempre que su horario lo permita.
- El nepotismo.

- Las acciones de discriminación de cualquier tipo. (Constitucion Politica del Ecuador, 2008)

2.1.2 En cuanto a la redistribución de los recursos.

La política fiscal tendrá como objetivos específicos los siguientes:

- El financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos.
- La redistribución del ingreso por medio de transferencias, tributos y subsidios adecuados.
- La generación de incentivos para la inversión en los diferentes sectores de la economía y para la producción de bienes y servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables.

Las finanzas públicas, en todos los niveles de gobierno, se conducirán de forma sostenible, responsable, transparente y procurarán la estabilidad económica. Los egresos permanentes se financiarán con ingresos permanentes. Los egresos permanentes para salud, educación y justicia serán prioritarios y, de manera excepcional, podrán ser financiados con ingresos no permanentes.

Toda norma que cree una obligación financiada con recursos públicos establecerá la fuente de financiamiento correspondiente. Solamente las instituciones de derecho público podrán financiarse con tasas y contribuciones especiales establecidas por ley.

Las compras públicas cumplirán con criterios de eficiencia, transparencia, calidad, responsabilidad ambiental y social. Se priorizarán los productos y servicios nacionales, en particular los provenientes de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas. (Registro Oficial 449, Art 285 al 288, 2008)

2.1.3 Presupuesto general del estado.

El Presupuesto General del Estado es el instrumento para la determinación y gestión de los ingresos y egresos del Estado, e incluye todos los ingresos y egresos del sector público, con excepción de los pertenecientes a la seguridad social, la banca pública, las empresas públicas y los gobiernos autónomos descentralizados.

Todo programa financiado con recursos públicos tendrá objetivos, metas y un plazo predeterminado para ser evaluado, en el marco de lo establecido en el plan nacional de desarrollo. Las instituciones y entidades que reciban o transfieran bienes o recursos públicos se someterán a las normas que las regulan y a los principios y procedimientos de transparencia, rendición de cuentas y control público. (Registro Oficial 449, Art 292 y 297, 2008)

2.1.4 Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas.

El Estado constituirá empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y el desarrollo de otras actividades económicas. Las empresas públicas estarán bajo la regulación y el control específico de los organismos pertinentes, de acuerdo con la ley; funcionarán como sociedades de derecho público, con personalidad jurídica, autonomía financiera, económica, administrativa y de gestión, con altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales. Los excedentes podrán destinarse a la inversión y reinversión en las mismas empresas o sus subsidiarias, relacionadas o asociadas, de carácter público, en niveles que garanticen su desarrollo. Los excedentes que no fueran invertidos o reinvertidos se transferirán al Presupuesto General del Estado. La ley definirá la participación de las empresas públicas en empresas mixtas en las que el Estado siempre tendrá la mayoría accionaria, para la participación en la gestión de los

sectores estratégicos y la prestación de los servicios públicos. (Constitucion Política del Ecuador, 2008)

2.2 Ley orgánica del servicio público.

Dentro de los objetivos del servicio público y la carrera administrativa tienen: propender al desarrollo profesional, técnico y personal de las y los servidores públicos, para lograr el permanente mejoramiento, eficiencia, eficacia, calidad, productividad del Estado y de sus instituciones, mediante la conformación, el funcionamiento y desarrollo de un sistema de gestión del talento humano sustentado en la igualdad de derechos, oportunidades y la no discriminación. (Ley Orgánica de servicio publico, 2010)

2.2.1 Ingreso del servicio público.

Requisitos para el ingreso.- Para ingresar al servicio público se requiere:

- a) Ser mayor de 18 años y estar en el pleno ejercicio de los derechos previstos por la Constitución de la República y la Ley para el desempeño de una función pública.
- b) No encontrarse en interdicción civil, no ser el deudor al que se siga proceso de concurso de acreedores y no hallarse en estado de insolvencia fraudulenta declarada judicialmente.
- c) No estar comprendido en alguna de las causales de prohibición para ejercer cargos públicos.
- d) Cumplir con los requerimientos de preparación académica y demás competencias exigibles previstas en esta Ley y su Reglamento.
- e) Haber sufragado, cuando se tiene obligación de hacerlo, salvo las causas de excusa previstas en la Ley.

f) No encontrarse en mora del pago de créditos establecidos a favor de entidades u organismos del sector público, a excepción de lo establecido en el Artículo 9 de la presente Ley.

g) Presentar la declaración patrimonial juramentada en la que se incluirá lo siguiente:

- Autorización para levantar el sigilo de sus cuentas bancarias;
- Declaración de no adeudar más de dos pensiones alimenticias; y,
- Declaración de no encontrarse incurso en nepotismo, inhabilidades o prohibiciones previstas en la Constitución de la República y el ordenamiento jurídico vigente.

h) Haber sido declarado triunfador en el concurso de méritos y oposición, salvo en los casos de las servidoras y servidores públicos de elección popular o de libre nombramiento y remoción.

i) Los demás requisitos señalados en la Constitución de la República y la Ley. Exceptúense los casos específicos y particulares que determina la Ley.

Las instituciones públicas sujetas a esta Ley, garantizarán que los procesos de selección e incorporación al servicio público, promuevan políticas afirmativas de inclusión a grupos de atención prioritaria, la interculturalidad y, la presencia paritaria de hombres y mujeres en los cargos de nominación y designación.

Las personas extranjeras residentes en el Ecuador podrán prestar sus servicios en calidad de servidoras o servidores públicos en asuntos en los cuales por su naturaleza se requiera contar con los mismos, sin perjuicio de la aplicación de los convenios bilaterales de reciprocidad que rijan esta materia, previo informe y de ser el caso el permiso de trabajo otorgado por el Ministerio de Relaciones Laborales. Para ocupar puestos de carrera, deberán tener una residencia en el

país de al menos 5 años y haber cumplido el respectivo concurso de méritos y oposición.

En caso de requerirse la contratación de personas extranjeras, la autoridad nominadora, previo informe motivado de la unidad de administración del talento humano solicitará la respectiva autorización del Ministerio de Relaciones Laborales. (Ley Orgánica de servicio publico, LOSEP, 2010)

2.3 Ley orgánica del sistema nacional de contratación pública.

Objeto del ámbito.- Esta Ley establece el Sistema Nacional de Contratación Pública y determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluidos los de consultoría, que realicen:

1. Los organismos y dependencias de las Funciones del Estado;
2. Los organismos electorales;
3. Los organismos de control y regulación;
4. Las entidades que integran el régimen seccional autónomo;
5. Los organismos y entidades creados por la Constitución o la ley para el ejercicio de la potestad estatal, para la prestación de servicios públicos o para desarrollar actividades económicas asumidas por el Estado;
6. Las personas jurídicas creadas por acto legislativo seccional para la prestación de servicios públicos.

Para la aplicación de esta Ley y de los contratos que de ella deriven, se observarán los principios de legalidad, trato justo, igualdad, calidad, vigencia tecnológica, oportunidad, concurrencia, transparencia, publicidad; y, participación nacional.

Los procedimientos y los contratos sometidos a esta ley se interpretarán y ejecutarán conforme los principios referidos en el artículo anterior y tomando en cuenta la necesidad de precautelar los intereses públicos y la debida ejecución del contrato.

Régimen Especial.- Se someterán a la normativa específica que para el efecto dicte el Presidente de la República en el Reglamento General a esta Ley, bajo criterios de selectividad, los procedimientos precontractuales de las siguientes contrataciones:

1. Las de adquisición de fármacos que celebren las entidades que presten servicios de salud, incluido el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
2. Las calificadas por el Presidente de la República como necesarias para la seguridad interna y externa del Estado, y cuya ejecución esté a cargo de las Fuerzas Armadas o de la Policía Nacional;
3. Aquellas cuyo objeto sea la ejecución de actividades de comunicación social destinadas a la información de las acciones del Gobierno Nacional o de las Entidades Contratantes;
4. Las que tengan por objeto la prestación de servicios de asesoría y patrocinio en materia jurídica requeridas por el Gobierno Nacional o las entidades contratantes;
5. Aquellas cuyo objeto sea la ejecución de una obra artística literaria o científica;
6. Las de adquisición de repuestos o accesorios que se requieran para el mantenimiento de equipos y maquinarias a cargo de las entidades contratantes, siempre que los mismos no se encuentren incluidos en el catálogo electrónico del portal de COMPRASPUBLICAS;

7. Los de transporte de correo internacional y los de transporte interno de correo, que se regirán por los convenios internacionales, o las disposiciones legales y reglamentarias dictadas para el efecto, según corresponda;

8. Los que celebren el Estado con entidades del sector público, éstas entre sí, o aquellos con empresas cuyo capital suscrito pertenezca, por lo menos en cincuenta (50%) por ciento a entidades de derecho público o sus subsidiarias; así como también los contratos que se celebren entre las entidades del sector público o empresas cuyo capital suscrito pertenezca, por lo menos en cincuenta (50%) por ciento a entidades de derecho público con empresas públicas de los Estados de la Comunidad Internacional; y,

9. Los que celebran las instituciones del sistema financiero y de seguros en las que el Estado o sus instituciones son accionistas únicos o mayoritarios; y, los que celebren las subsidiarias de derecho privado de las empresas estatales o públicas o de las sociedades mercantiles de derecho privado en las que el Estado o sus instituciones tengan participación accionaria o de capital superior al cincuenta (50%) por ciento, exclusivamente para actividades específicas en sectores estratégicos definidos por el Ministerio del Ramo. (LOSNCP, 2008)

2.3.1 Sobre la contratación para la ejecución de obras, adquisición de bienes y prestación de servicios.

Las contrataciones se realizarán bajo la normativa establecida por la ley orgánica de contratación pública basado en el presupuesto y modelos obligatorios para la calificación y posterior adquisición de mercancías o servicios.

Presupuesto.- Las entidades previamente a la convocatoria, deberán certificar la disponibilidad presupuestaria y la existencia presente o futura de recursos suficientes para cubrir las obligaciones derivadas de la contratación.

El Reglamento establecerá las formas en que se conferirán las certificaciones o los mecanismos electrónicos para la verificación a que se refiere el inciso anterior.

Modelos Obligatorios.- Serán obligatorios los modelos y formatos de documentos pre contractuales, y la documentación mínima requerida para la realización de un procedimiento precontractual y contractual, que serán elaborados y oficializados por el Instituto Nacional de Contratación Pública, para lo cual podrá contar con la asesoría de la Procuraduría General del Estado y de la Contraloría General del Estado. (LOSNCP, 2008)

2.3.2 De los requisitos y forma de los contratos.

Para la adjudicación de los contratos se basará en la normativa establecida en la Ley orgánica de servicio nacional de contratación pública en lo que se refiere a los requisitos y formas de contrato.

Requisitos de los Contratos.- Son requisitos para la celebración de los contratos, los siguientes:

1. La competencia del órgano de contratación;
2. La capacidad del adjudicatario;
3. La existencia de disponibilidad presupuestaria y de los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de las obligaciones; y,
4. La formalización del contrato, observando el debido proceso y los requisitos constantes en la presente Ley y su Reglamento.

Administración del Contrato.- Los contratos contendrán estipulaciones específicas relacionadas con las funciones y deberes de los administradores del contrato, así como de quienes ejercerán la supervisión o fiscalización.

En el expediente se hará constar todo hecho relevante que se presente en la ejecución del contrato, de conformidad a lo que se determine en el Reglamento. Especialmente se referirán a los hechos, actuaciones y documentación relacionados con pagos; contratos complementarios; terminación del contrato; ejecución de garantías; aplicación de multas y sanciones; y, recepciones.

Cláusulas Obligatorias.- En los contratos sometidos a esta Ley se estipulará obligatoriamente cláusulas de multas, así como una relacionada con el plazo en que la entidad deberá proceder al pago del anticipo, en caso de haberlo; el que no podrá exceder del término de treinta (30) días.

Las multas se impondrán por retardo en la ejecución de las obligaciones contractuales conforme al cronograma valorado, así como por incumplimientos de las demás obligaciones contractuales, las que se determinarán en relación directa con el monto total del contrato y por cada día de retraso.

Las multas impuestas al contratista pueden ser impugnadas en sede administrativa, a través de los respectivos recursos, o en sede judicial o arbitral. (LOSNC, 2008)

2.3.3 De las garantías.

Para la ejecución de los procesos bajo régimen especial la entidad contratante pedirá al contratista las garantías estipuladas en los siguientes artículos.

Formas de garantías.- En los contratos a que se refiere esta Ley, los contratistas podrán rendir cualquiera de las siguientes garantías:

1. Garantía incondicional, irrevocable y de cobro inmediato, otorgada por un banco o institución financiera establecidos en el país o por intermedio de ellos;
2. Fianza instrumentada en una póliza de seguros, incondicional e irrevocable, de cobro inmediato, emitida por una compañía de seguros establecida en el país;

3. Primera hipoteca de bienes raíces, siempre que el monto de la garantía no exceda del sesenta (60%) por ciento del valor del inmueble hipotecado, según el correspondiente avalúo catastral correspondiente;

4. Depósitos de bonos del Estado, de las municipalidades y de otras instituciones del Estado, certificaciones de la Tesorería General de la Nación, cédulas hipotecarias, bonos de prenda, Notas de crédito otorgadas por el Servicio de Rentas Internas, o valores fiduciarios que hayan sido calificados por el Directorio del Banco Central del Ecuador. Su valor se computará de acuerdo con su cotización en las bolsas de valores del país, al momento de constituir la garantía. Los intereses que produzcan pertenecerán al proveedor; y,

5. Certificados de depósito a plazo, emitidos por una institución financiera establecida en el país, endosados por valor en garantía a la orden de la Entidad Contratante y cuyo plazo de vigencia sea mayor al estimado para la ejecución del contrato.

No se exigirán las garantías establecidas por la presente Ley para los contratos referidos en el número 8 del artículo 2 de esta Ley.

Garantía de Fiel Cumplimiento.- Para seguridad del cumplimiento del contrato y para responder por las obligaciones que contrajeran a favor de terceros, relacionadas con el contrato, el adjudicatario, antes o al momento de la firma del contrato, rendirá garantías por un monto equivalente al cinco (5%) por ciento del valor de aquel. En los contratos de obra, así como en los contratos integrales por precio fijo, esta garantía se constituirá para garantizar el cumplimiento del contrato y las obligaciones contraídas a favor de terceros y para asegurar la debida ejecución de la obra y la buena calidad de los materiales, asegurando con ello las reparaciones o cambios de aquellas partes de la obra en la que se descubran defectos de construcción, mala calidad o incumplimiento de las especificaciones, imputables al proveedor.

En los contratos de obra o en la contratación de servicios no normalizados, si la oferta económica corregida fuese inferior al presupuesto referencial en un porcentaje igual o superior al diez (10%) por ciento de éste, la garantía de fiel cumplimiento deberá incrementarse en un monto equivalente al veinte (20%) por ciento de la diferencia entre el presupuesto referencial y la cuantía del contrato. Tales cauciones podrán constituirse mediante la entrega de las garantías contempladas en los números: 1, 2; y, 5 del artículo 73 de esta Ley. No se exigirá este tipo de garantía en los contratos de compraventa de bienes inmuebles y de adquisición de bienes muebles que se entreguen al momento de efectuarse el pago.

Tampoco se exigirá esta garantía en los contratos cuya cuantía sea menor a multiplicar el coeficiente 0.000003 por el Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico.

Con cargo a la garantía de fiel cumplimiento se podrá efectivizar las multas que le fueren impuestas al contratista.

Garantía por Anticipo.- Si por la forma de pago establecida en el contrato, la Entidad Contratante debiera otorgar anticipos de cualquier naturaleza, sea en dinero, giros a la vista u otra forma de pago, el contratista para recibir el anticipo, deberá rendir previamente garantías por igual valor del anticipo, que se reducirán en la proporción que se vaya amortizando aquél o se reciban provisionalmente las obras, bienes o servicios. Las cartas de crédito no se considerarán anticipo si su pago está condicionado a la entrega - recepción de los bienes u obras materia del contrato.

El monto del anticipo lo regulará la Entidad Contratante en consideración de la naturaleza de la contratación.

Garantía Técnica para ciertos Bienes.- En los contratos de adquisición, provisión o instalación de equipos, maquinaria o vehículos, o de obras que contemplen

aquella provisión o instalación, para asegurar la calidad y buen funcionamiento de los mismos, se exigirá, además, al momento de la suscripción del contrato y como parte integrante del mismo, una garantía del fabricante, representante, distribuidor o vendedor autorizado, la que se mantendrá vigente de acuerdo con las estipulaciones establecidas en el contrato.

Estas garantías son independientes y subsistirán luego de cumplida la obligación principal.

De no presentarse esta garantía, el contratista entregará una de las previstas en esta Ley por igual valor del bien a suministrarse, de conformidad con lo establecido en los pliegos y en el contrato . (LOSNC, 2008)

2.3.4 Reglamento general de la ley orgánica del sistema nacional de contratación pública.

2.3.4.1 Registro de entidades.

Inscripción y validez del registro.- Las entidades contratantes se registrarán en el Portal www.compraspublicas.gov.ec. Para acceder al uso de las herramientas del SNCP. Para tal propósito ingresarán en el Portal www.compraspublicas.gov.ec la información requerida.

Una vez que el INCOP haya constatado la validez de la autorización del representante de la entidad contratante, le entregará el permiso de accesibilidad para operar en el Portal www.compraspublicas.gov.ec, bajo los mecanismos de accesibilidad controlada mediante la entrega de usuarios y contraseñas. La responsabilidad por el uso de las herramientas y contraseñas será solidaria entre la máxima autoridad y las personas autorizadas por ésta.

El Portal www.compraspublicas.gov.ec no aceptará más de un Registro por entidad contratante, hecho que será validado con el número de Registro Único de Contribuyentes.

Sin perjuicio de lo indicado en el inciso anterior, la entidad contratante que cuente con establecimientos desconcentrados administrativa y financieramente, tales como: sucursales, regionales, agencias, unidades de negocios territorialmente delimitadas, entre otras, podrá inscribir a cada uno de dichos establecimientos como unidad de contratación individual, para lo que será condición indispensable que éstos posean un RUC independiente. En este caso, el responsable del establecimiento desconcentrado será considerado como máxima autoridad, para los efectos previstos en la Ley y el presente Reglamento General. (Reglamento LOSNCP, 2008)

2.3.4.2 Proceso de selección (Regimen especial).

Repuestos o accesorios.

Procedencia.- Las contrataciones de repuestos o accesorios requeridos por las entidades consideradas en el ámbito de la Ley, para el mantenimiento, reparación y/o re potenciamiento de equipos y maquinarias de su propiedad, entendiéndose como tales a dispositivos, aparatos, naves, mecanismos, máquinas, componentes, unidades, conjuntos, módulos, sistemas, entre otros, que puede incluir el servicio de instalación, soporte técnico y mantenimiento post venta, siempre que los mismos no se encuentren incluidos en el Catálogo Electrónico del Portal www.compraspublicas.gov.ec, se realizarán conforme el siguiente procedimiento:

1. La máxima autoridad de la entidad contratante o su delegado emitirá la resolución en la que se justifique la necesidad de adquirir los repuestos y accesorios directamente por razones de funcionalidad o necesidad tecnológica u otra justificación que le faculta acogerse al Régimen Especial, aprobará los

pliegos, el cronograma del proceso y dispondrá el inicio del procedimiento especial;

2. La máxima autoridad propenderá a que esta adquisición de repuestos y accesorios se la realice con el fabricante o distribuidores autorizados, evitando que existan intermediarios. (Reglamento, LOSNCP, 2008)

Régimen especial.

Por consiguiente se someterán al régimen especial todas las adquisiciones de repuestos como lo tífica el Art 6, inciso 2 (Anexo F)

2.3.4.3 Bienes y servicios únicos en el mercado o proveedor único.

Procedencia.- Se observará el mismo procedimiento previsto en la sección anterior para los procesos de adquisición de bienes o servicios únicos en el mercado, que tienen un solo proveedor, o, que implican la contratación del desarrollo o mejora de tecnologías ya existentes en la entidad contratante, o la utilización de patentes o marcas exclusivas o tecnologías que no admitan otras alternativas técnicas. (Reglamento, LOSNCP, 2008)

2.4 Código orgánico de la producción, comercio e inversiones.

2.4.1 Normas que rigen el comercio exterior.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones fue publicado el 29 de diciembre del 2010 y tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva,

facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, 2010)

Los Fines mencionados del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones son los siguientes:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como, de los actores de la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;

- g. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;
- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico - institucional;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;

- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;
- r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;
- s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,
- t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.2 De la facilitación aduanera para el comercio, sustantivo aduanero, normas fundamentales.

Ámbito de aplicación, el presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

Principios Fundamentales, a más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

- Facilitación al Comercio Exterior, Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.
- Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.
- Cooperación e intercambio de información.- Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.
- Buena fe.- Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.
- Publicidad.- Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será público.
- Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.3 De la obligación tributaria aduanera.

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

2.4.4 Tributos al comercio exterior.

Los tributos al comercio exterior son:

Los derechos arancelarios;

Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,

Las tasas por servicios aduaneros. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza, no podrán ser considerados como tributos en los términos que establece el presente Código, y por lo tanto no se regirán por los principios del derecho tributario. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.5 Sujetos de la obligación tributaria aduanera.

Son sujetos de la obligación tributaria: el sujeto activo y el sujeto pasivo:

- Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.

La persona natural o jurídica que realice exportaciones o importaciones deberá registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conforme las disposiciones que expida para el efecto la directora o el director General.

En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignorante. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010).

2.4.6 Exenciones.

2.4.6.1 De los tributos al comercio exterior.

Están exentas del pago de todos los tributos al comercio exterior, excepto las tasas por servicios aduaneros, las importaciones a consumo de las siguientes mercancías:

Las que importe el Estado, las instituciones, empresas y organismos del sector público, incluidos los gobiernos autónomos descentralizados, las sociedades cuyo capital pertenezca al menos en el 50% a alguna institución pública, la Junta de Beneficencia de Guayaquil y la sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA).

Las importaciones de las empresas de economía mixta estarán exentas en el porcentaje que corresponda a la participación del sector público (Anexo H), (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.6.2 De la garantía aduanera.

Además se exceptúa la presentación de la garantía aduanera a las importaciones a consumo de material calificado como bélico. (Anexo E).

2.4.6.3 Declaración aduanera.

La declaración aduanera será presentada conforme los procedimientos establecidos por la directora o el director general.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el

reglamento a este código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, y de acuerdo a las disposiciones emitidas por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En estos casos la declaración aduanera se podrá presentar luego del levante de las mercancías en la forma que establezca el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Se exceptúa de la presentación de la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones calificadas como material bélico realizadas exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. (Anexo C).

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá establecer, reglamentar y eliminar, las declaraciones aduaneras simplificadas, cuando así lo requieran las condiciones del comercio, para cuya aplicación se podrán reducir o modificar formalidades, para dar una mayor agilidad (Código organico de la producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.7 Regímenes especiales.

2.4.7.1 Regímenes de importación.

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

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se

haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.7.2 Regímenes de exportación.

Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables. (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2010)

2.4.8 Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro v del código orgánico de la producción, comercio e inversiones.

2.4.8.1 Exenciones, Sección I, consideraciones generales.

Exenciones.- Se entenderán como exentas de tributos al comercio exterior, aquellas importaciones respecto de las cuales se configura la calidad jurídica establecida en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, la cual será comprobada por el funcionario designado para la revisión, sea esta física o electrónica, salvo el caso en que se requiera acto administrativo dictado por el Director Distrital o su delegado, según corresponda.

La exención de tributos al comercio exterior no estará reservada únicamente a mercancías importadas directamente del extranjero, sino también a aquellas que se encuentren bajo otro régimen aduanero y se sometan al proceso de cambio de régimen a consumo, caso en el que las condiciones para la exención deberán cumplirse por parte del sujeto que realice la importación a consumo en calidad

de cambio de régimen. (Reglamento al Código de la producción, comercio e inversiones, 2011)

2.4.8.2 Excepciones de la garantía aduanera.

Se excluye la presentación de la garantía aduanera a las calificadas como bélico para el ministerio de defensa nacional. (Anexo E).

2.4.8.3 Sección I de la declaración aduanera

Declaración Aduanera.- La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Declarante.- La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas.

En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o Courier, el declarante podrá ser el operador público, o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes. En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto.

El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera. El Agente de Aduana será responsable por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera, en relación con la que conste en los documentos de soporte y acompañamiento que a este se le hayan entregado.

En los casos en que la declaración de importación se presente sin la participación de un agente de aduana, el declarante deberá cumplir adicionalmente con los requisitos y formalidades que establezca el Director

General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, los mismos que deberán ir en concordancia con los exigibles para ser Agente de Aduana. (Reglamento al Código Orgánico de producción, comercio e inversión, 2011)

2.4.8.4 Sección VI del desaduanamiento Directo

Desaduanamiento Directo.- Previa solicitud del consignante, consignatario o del agente de aduana, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador permitirá el desaduanamiento directo de las siguientes mercancías para la importación:

- a) Medicinas y alimentos que requieran de condiciones ambientales especiales para su conservación o mantenimiento;
- b) Vacunas para uso humano o animal, solas o con sus dispositivos de aplicación;
- c) Semen congelado para inseminación artificial;
- d) Animales vivos;
- e) Plantas y esquejes vivos y mercancías perecibles;
- f) Huevos fértiles;
- g) Explosivos, municiones y materiales inflamables;
- h) Materiales radioactivos y reactivos para laboratorio;
- i) Material calificado como bélico importado exclusivamente por las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional y los repuestos para su uso específico. Su proceso de despacho se realizará de acuerdo a los manuales de procedimientos específicos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, (Anexo D).

La Autoridad Aduanera, sin perjuicio de lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y este Reglamento, establecerá los diferentes tipos de despacho y tratamientos previstos para las operaciones aduaneras.

La Declaración Aduanera se presentará obligatoriamente en estos casos salvo que se exceptúen expresamente en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones o en este Reglamento (Código Organico de producción, comercio e inversión, 2011)

2.4.8.5 Sección I, Regímenes de importación

2.4.8.5.1 Subsección III, Admisión temporal para reexportación en el mismo estado

Admisión Temporal para Reexportación en el Mismo Estado.- El Régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado es un régimen especial aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial de los derechos e impuestos a la importación.

Fines Admisibles.- Podrán ingresar bajo el régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado mercancías que sean destinadas a los siguientes fines o cumplan las siguientes condiciones:

d) Para la ejecución de obras o prestación de servicios públicos en virtud de contratos celebrados con instituciones del sector público o con empresas privadas autorizadas para la prestación de servicios públicos;

e) Herramientas o equipos de reparación o mantenimiento a ser realizadas por técnicos, contratados por instituciones del sector público;

Las mercancías que ingresen al país bajo el régimen de admisión temporal para reexportación en el mismo estado, no podrán ser comercializadas. (Reglamento al Código Organico de producción, comercio e inversión, 2011)

2.4.8.6 Garantías aduaneras

De la garantía aduanera.- Consiste en la obligación accesoria que se contrae a satisfacción de la autoridad aduanera, con el objeto de asegurar el pago de los tributos al comercio exterior eventualmente exigibles aplicados a la importación o exportación; el cumplimiento de las formalidades determinadas por la Administración Aduanera; y, las obligaciones contraídas para con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por los operadores del comercio exterior para el ejercicio de sus actividades.

Caso de excepción para no presentar garantía aduanera.- Se excluye la presentación de garantía aduanera en las importaciones a consumo de material calificado como bélico para el Ministerio de Defensa Nacional de la República del Ecuador, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y las Comandancias Generales de las Fuerzas Terrestre, Naval y Aérea, así como la Policía Nacional y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Reglamento al Código Organico de producción, comercio e inversión, 2011)

2.5 Ley reformatoria para la equidad tributaria del Ecuador.

2.5.1 Creación del impuesto a la salida de divisas.

Créase el impuesto a la Salida de Divisas (LSD) sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

2.5.2 Hecho generador.

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia o traslado de divisas al exterior en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, envíos, retiros o pagos de cualquier naturaleza realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero. Cuando el hecho generador se produzca con intervención de las instituciones del sistema financiero, será constitutivo del mismo el débito a cualquiera de las cuentas de las instituciones financieras nacionales e internacionales domiciliadas en el Ecuador que tenga por objeto transferir los recursos financieros hacia el exterior.

Todo banco extranjero que opere en el Ecuador, mensualmente deberá declarar que han pagado el Impuesto quienes hayan efectuado remesas de dinero, aun cuando sea bajo un sistema de courier o sistema expreso, en sobre cerrado, de que tenga conocimiento la institución financiera. Todos los couriers autorizados para operar en el Ecuador, antes de tramitar cualquier envío al exterior, deberán recabar del ordenante una declaración en formulario, del que sea destinatario el Servicio de Rentas Internas, expresando que en el sobre o paquete no van incluidos cheques o dinero al exterior.

2.5.3 Exenciones.

Para fines de la determinación y liquidación del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) están exoneradas exclusivamente las siguientes transacciones:

- a. Los pagos por concepto de Importaciones;
- b. La repatriación de utilidades obtenidas por sucursales o filiales de empresas extranjeras domiciliadas en el Ecuador siempre que el destino inmediato no sean paraísos fiscales, de conformidad a lo que se señale el Servicio de Rentas Internas en la Resolución que emita y publique para este efecto;

c. Los pagos de capital e intereses por concepto de créditos externos que estén debidamente registrados en el Banco Central del Ecuador, siempre que el destino inmediato no sean paraísos fiscales, de conformidad a lo que se señale el Servicio de Rentas Internas en la Resolución que emita y publique para este efecto;

d. Pagos por concepto de primas de compañías de reaseguros; y,

e. Los consumos realizados en el exterior por medio de tarjetas de crédito emitidas en el país, cuyo titular sea una persona natural.

2.5.3.1 Suplemento.

2.5.3.2 Reformas a la ley reformativa para la equidad tributaria del Ecuador.

Los organismos del sector público están exento del impuesto de la salida de divisas como está estipulado en la ley reformativa para la equidad tributaria en el Art. 40 que textualmente dice “A continuación del Art. 156, agréguese los siguientes enumerados:

“Art. (...).- No son objeto de impuesto a la salida de divisas las transferencias, envío o traslados de divisas al exterior realizadas por los siguientes sujetos:

I) Entidades y organismos del Estado inclusive empresas públicas, según la definición contenida en la Constitución de la República.

II) Organismos internacionales y sus funcionarios extranjeros debidamente acreditados en el país; misiones diplomáticas, oficinas consulares, o funcionarios extranjeros de estas entidades, debidamente acreditados en el país, y bajo el sistema de reciprocidad, conforme la "Ley sobre inmunidades, privilegios y franquicias diplomáticas, consulares y de los organismos

internacionales", y los Convenios Internacionales vigente ” (Ley reformativa para la equidad tributaria del Ecuador., 2012)

2.6 Inspección de antinarcóticos.

“Que en lo pertinente se estatuye que la Dirección Nacional Antinarcóticos, es el organismo que tiene por finalidad fundamental planificar, dirigir, coordinar y supervisar las operaciones policiales de prevención, investigación y represión de los delitos tipificados en la Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas”.

La Policía Nacional del Ecuador a través de la Dirección Nacional Antinarcóticos realzará el control, inspección e identificación de amenazas relacionadas con el narcotráfico que pongan en riesgo la exportaciones, garantizando los derechos ciudadanos, en apoyo de la seguridad ciudadana; utilizando para este fin todo el recurso humano y medios técnicos disponibles. (LEGAL: LEY ORGÁNICA DE LA POLICÍA NACIONAL).

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE MERCADO

En este capítulo se analizará la relación que tienen las Fuerzas Armadas con la economía y el comercio exterior en los últimos años, de esta manera se determinará la factibilidad de instauración de la oficina operadora de comercio exterior en Miami para las Fuerzas Armadas del Ecuador, de tal manera que se pueda iniciar con las operaciones comerciales en beneficio de esta institución, adicionalmente se hará un análisis de las compras internacionales demostrando las preferencias actuales de la demanda en cuanto a proveedores, y lo que se quiere ofertar a través de esta investigación .

3.1 Datos generales del país de importación.

- Nombre oficial del país: Estados Unidos de América
- Idioma oficial: Ingles.
- Tipo de gobierno: República Federal Presidencialista.
- Moneda: Dólar Estadounidense.
- Numero de estados: 50 Estados y 1 Distrito Federal, el mercado seleccionado es Miami.
- Principales actividades económicas: Recursos Minerales, Industrias Agrícolas, Sector Manufacturero, Servicios, Tecnología, medicina etc.
- Tratados del cual son miembros:
 - Tratado de libre comercio entre Estados Unidos e Israel
 - Tratado de libre comercio entre Países de América del Norte (NAFTA).
 - Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Jordania.
 - Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Chile.
 - Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Singapur.
 - Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Australia.

- Principales religiones: Cristianos, protestantes, católicos romanos, judaísmo, mormones entre otros.
- Esperanza de vida: 78 Años.
- Nivel de educación: Se ofrece la educación e instrucción desde la enseñanza preescolar hasta la superior en instituciones que pueden ser públicas o privadas. La enseñanza elemental llega hasta el 12vo° nivel.
- Extensión territorial: 9, 666,861 Km2.
- PIB: USD 15.982.087 Millones. (Listas beta)
- Medios de comunicación y transporte:
 - Comunicación: televisión, radio, periódico, internet y públicas.
- Transportes: Aérea, terrestre y marítima.
- Costumbres: La diversidad de costumbres y tradiciones en la población de los Estados Unidos, se evidencia en la vida cultural. Las compañías danzarías contemporáneas, la música, los novelistas y poetas, escultores, pintores y realizadores de cine.
- Gastronomía: Los estadounidenses comen mucha comida rápida como hamburguesas, pizza y pollo frito, pero su dieta incluye una variedad enorme de alimentos de todo el mundo. Los alimentos básicos comprenden patatas, pasta, pan y arroz preparado en diversas formas.
- Productos más consumidos: Petróleos y Minerales.
- Empresas trasnacionales: McDonald's, Disney, IBM, MICROSOFT y Coca Cola. Etc.
- Ubicación geográfica: Norte América, entre Canadá y México, bordeado por los Océanos Atlántico y Pacífico Norte.
- Problemas sociales: Terrorismo y Narcotráfico
- Densidad de población: 34 hab/km². (Densidad Poblacional)

- Mayoría de edad: 21 Años.
- Actual presidente: Barack Obama.
- Población económicamente activa: 65% de la población.
- Deportes: Basquetbol, béisbol y fútbol.
- Centros urbanos más importantes: El más importante se encuentra en el Uppert East Side de New York.
- Documentos para entrar al país: Un ciudadano extranjero que desee ingresar a los Estados Unidos, debe obtener una visa, ya sea para permanencia temporal, o una visa de inmigrante para residencia permanente. El tipo de visa está definida por la ley de inmigración y se relaciona con el propósito del viaje.
- Significado de la bandera: Tiene 13 franjas rojas que significa las 13 colonias inglesas que proclamaron la independencia y las estrellas significan cada uno de los estados con los que dicho país cuenta.
- Fechas importantes: Año nuevo, día del presidente, día de acción de gracias, día de los patriotas, día de la bandera, día de la independencia, día de navidad y día de las elecciones.
- Antecedentes históricos:
 La fecha oficial de la fundación de los Estados Unidos es el 4 de julio de 1776, cuando el Segundo Congreso Continental, representando a las 13 colonias británicas secesionistas, firmó la declaración de Independencia. Sin embargo, la estructura del gobierno sufrió un gran cambio en 1788 cuando los Artículos de la Confederación fueron sustituidos por la Constitución de los Estados Unidos. La fecha en la que cada estado adoptó la Constitución se tiende a tomar como la fecha en que se fundó la unión propiamente dicha. La ciudad de Nueva York fue la capital federal por un año, antes de que el gobierno se trasladara a Filadelfia. En 1791, los estados ratificaron la Carta de Derechos, diez enmiendas a la Constitución federal que

prohíben la restricción de las libertades personales y garantizan una serie de protecciones legales.

- Husos horarios: En los Estados Unidos existen cuatro zonas horarias principales: la Hora del Pacífico (Pacific Standard Time PST), Hora de las Montañas (Mountain Standard Time MST), la Hora del Centro (Central Standard Time CST), y la Hora del Este (Eastern Standard Time EST).
- Vestimenta: La gente suele vestirse según el clima en cual se encuentren ubicados, en New York visten las marcas de diseñadores reconocidos.
- Principales Personajes: Michael Jackson, Mel Gibson, Anne Hattaway entre otros.
- Infraestructura: Cuenta con una infraestructura completa, desde puentes y carreteras, hasta señales y vías de comunicación amplias para todos los estados.
- Puertos y aeropuertos: Aeropuertos 14,858 Puertos Corpus Christi, Duluth, Hampton Roads, Houston, Long Beach, Los Angeles, New Orleans, New York, Philadelphia, Tampa, Texas City, Atlanta y Savannah .Miami, Naples. (Puertos y aeropuertos)
- Litorales: Canadá 8,893 km (incluyendo 2,477 km con Alaska), México 3,141 km.
- Símbolos nacionales: El Himno Nacional, La Bandera, El Gran Sello.
- Características geográficas: Por la extensión de territorio, los Estados Unidos poseen una enorme variedad de topografías, tiene una gran diversidad de sistemas montañosos, ríos, lagos y otros accidentes geográficos.
- Clima: Posee todo tipo de climas, varía considerablemente según el estado donde se encuentre. En general, la intensidad solar, y las temperaturas van disminuyendo del sur hacia el norte.

- Ecosistema: Ecosistema acuático, chaparral, arrecife de coral, desierto, gran ecosistema de Yellowstone, ecosistema humano, gran ecosistema marino, zona litoral, pluviselva, sabana, taiga, ecosistema terrestre, tundra, selva, bosque, ecosistema urbano.
- Productos prohibidos: El gobierno de los Estados Unidos es muy cuidadoso en cuanto a los productos que ingresan a su país debido a esto, la lista de productos prohibidos o que no cumple con diversas normas de calidad es muy extenso y va desde productos alimenticios hasta químicos muy peligrosos.
- Principales estados: Houston y New York.
- Organizaciones a las cuales pertenece: ONU, OTAN, OEA, APEC, OCDE, OSCE, TLCAN, G-8, G-20.

3.2 Análisis del mercado.

El mercado meta a alcanzar son las Fuerzas Armadas del Ecuador, esta institución para el cumplimiento de sus misiones necesita de un sinnúmero de mercancías en su mayoría importadas.

3.3 Tamaño del universo.

Se define como un conjunto finito o infinito de elementos, seres o cosas que presentan características comunes entre sí, para objeto del estudio de la presente investigación se considerara como universo a las dependencias del sector público, como población a las Fuerzas Armadas del Ecuador (Ejército; Marina, y Aviación) y la muestra es la aviación de la Fuerza Terrestre, sin embargo la información de la aviación Naval y la Dirección general de la Fuerza Aérea serán de gran utilidad en ciertos capítulos de la presente investigación para realizar un estudio poco más profundo.

3.4 Determinación de la muestra.

Para determinar la muestra de la presente investigación existen métodos de muestreo probabilísticos y no probabilístico; ahora bien dado que se conoce muy bien a la población, se optará por el tipo de muestreo no probabilístico utilizando el muestreo discrecional el mismo que se define como “A criterio del investigador los elementos son elegidos sobre lo que él cree que pueden aportar al estudio”.

Es por ello que la muestra analiza a la Aviación del Ejército, Aviación Naval y el Comando General de la Fuerza Aérea ya que estas instituciones pertenecientes a las Fuerzas Armadas son las que más realizan compras internacionales. (Estadística matemática., 2010). La tabla N° 1 muestra el número de procesos para adquirir mercancías tanto de fabricación nacional como extranjera realizados en un periodo de cuatro años. Para objeto de la investigación y por la disponibilidad de la información, el estudio se centrara en la Fuerza Terrestre, ya que de los 80 procesos realizados en el año 2012 un aproximado de 65 de ellos son netamente productos internacionales, la diferencia son mercancías normados por el instituto de contratación pública y de adquisición local que sin embargo al considerarlas como material bélico se podría cubrir toda la demanda.

Tabla N° 1 Frecuencia de compras, Incop.

AÑO	FUERZA TERRESTRE	FUERZA NAVAL	FUERZA AEREA
2009	224	401	582
2010	33	227	601
2011	72	127	406
2012	80	69	318

3.4.1 Definición del producto.

Los productos con los que negociara la oficina comercial están orientados a los requerimientos de las Fuerzas Armadas del Ecuador, van desde partes y repuestos para aviones, barcos, tracto camiones, armamento, tecnología, servicio, etc. hasta los productos más simples que no correspondan a producción nacional.

3.4.2 Análisis de la demanda.

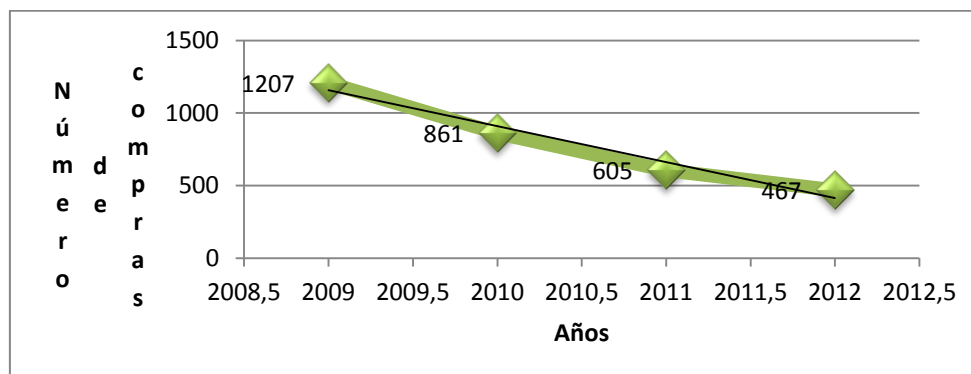
Los productos a ser importados son de gran demanda e importancia para las Fuerzas Armadas, el mercado seleccionado a incursionar es Miami, una ciudad con un ritmo de vida muy comercial, fácil y común para encontrar cualquier tipo de producto a cualquier hora del día. Además es la puerta comercial para cualquier mercado en USA. A continuación en la tabla N° 2 se presenta un análisis de la demanda de compras de mercancías internacionales requeridas por las Fuerzas Armadas en un periodo de 4 años comprendido desde el año 2009 al 2012 (INCOP, 2010)

Tabla N° 2 Compra total de la muestra, Incop

AÑO	TOTAL
2009	1207
2010	861
2011	605
2012	467

Como se muestra en el gráfico N° 6, la pendiente de compras internacionales tiene un descenso de 1207 a 467 procesos anuales, 39 mensuales.

Gráfico N° 6 Número total de procesos de adquisición de las FFAA.



La caída en compras internacionales se debe principalmente al recorte presupuestario, ya que el gobierno busca invertir en otras áreas como es la educación y salud sin dejar a un lado la responsabilidad que tiene con las Fuerzas Armadas, pues se tiene una amenaza latente en la frontera norte con las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia) y otros grupos insurgentes, la reducción del presupuesto ha causado que mucho del armamento, equipo, naves, etc., se encuentren almacenados disminuyendo la capacidad operativa. El Ecuador vive momentos difíciles y es obligación de las Fuerzas Armadas hoy más que nunca darle el mejor uso hasta el último centavo del dinero del pueblo ecuatoriano.

3.4.2.1 Distribución geográfica del mercado de consumo.

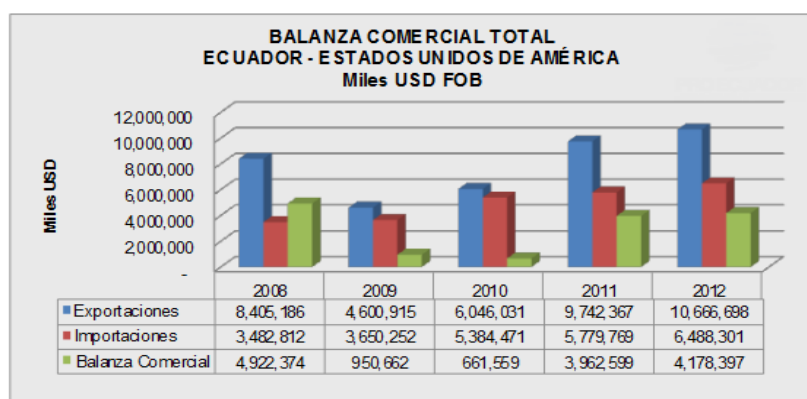
- Ecuador.
- Ubicación: costa noroccidental de América del Sur, sobre la línea ecuatorial.
- Área: 256,370 Km².
- Población: 14.2 millones.
- Capital: Quito (2830 msnm)

- Ciudades Principales: Guayaquil, Cuenca, Machala, Manta y Esmeraldas.
- Forma de Gobierno: República democrática;
- Poderes constitucionales: Electoral, Ejecutivo, Legislativo, Judicial, de Transparencia y Control social
- Estructura Administrativa: 24 provincias, agrupadas en cuatro regiones
- Moneda: dólar americano desde 2000.
- Idioma Oficial: El castellano, el kichwa y el shuar son idiomas oficiales de relación intercultural, El idioma Inglés es comúnmente empleado en las relaciones de negocios internacionales.
- Clima: Dos estaciones, invierno (Diciembre –Abril) y verano (Junio – Noviembre).
- Educación: La tasa de alfabetización es sobre el 95 %. La educación es disponible para todos los ecuatorianos en todos los niveles a través de instituciones tanto públicas como privadas.
- Estándares de Vida: Las condiciones de vida actuales para la clase media y alta son similares a aquellas existentes en países vecinos.
- Sistema de seguridad: Fuerzas Armadas y Policía Nacional.
- Las empresas vinculadas a las Fuerzas armadas del Ecuador son aproximadamente 30 que abarcan mercados como la construcción, hoteleras, agroindustria, navieras, educación, transporte aéreo, etc.
- Gasto militar del Ecuador: 2.74 % del PIB.

3.4.2.2 Composición histórica de la demanda.

Estados Unidos al ser principal socio económico del Ecuador a lo largo de la historia y tomando en cuenta que se encuentra estratégicamente ubicado por su cercanía al canal de Panamá y tener 4 puertos internacionales ha tenido un intercambio comercial de 450.000 toneladas métricas en el 2012, entre Ecuador- Estados Unidos el valor para el año 2012 se sitúa en 10.666.698 (Valor FOB/ Miles USD) para las exportaciones y 6.488.301 (Valor FOB/ Miles USD) en las importaciones teniendo una balanza comercial con mencionado país de 4.178.397 (Valor FOB/ Miles USD), el gráfico N° 7 muestra la balanza comercial entre Ecuador – Estados Unidos al 2012. (PROECUADOR, 3013)

Gráfico N° 7 Balanza Comercial Ecuador - EE.UU. Proecuador

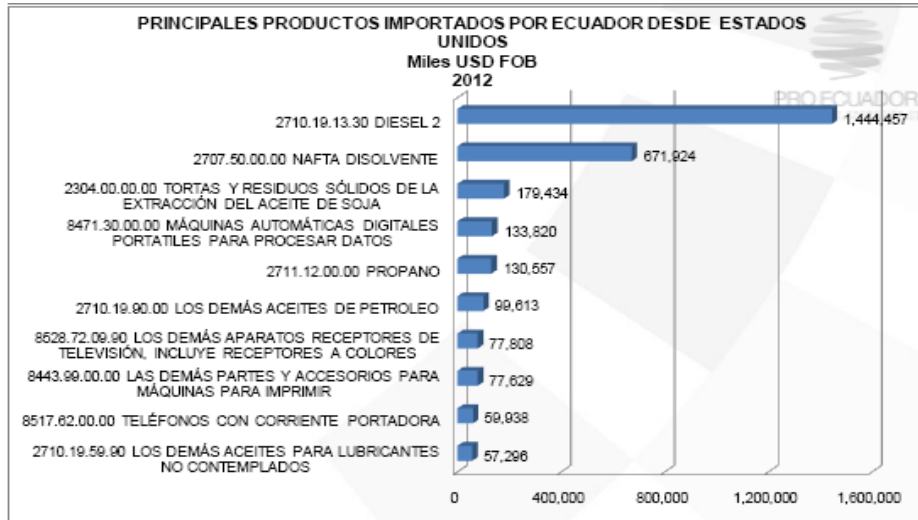


Las importaciones ecuatorianas han tenido un crecimiento del 20.50% del año 2010 al 2012.

Estados Unidos es el mayor socio comercial del Ecuador. En el 2012, entre los principales productos de importación desde Estados Unidos se encuentran diésel, nafta disolvente, tortas y residuos sólidos de la extracción de aceite de soja entre otros. (PROECUADOR, 3013).

En el gráfico N° 8 se puede observar los principales productos importados desde EEUU al Ecuador.

Gráfico N° 8 Productos importados desde EE.UU. Proecuador.



3.4.2.3 Proyección de la demanda.

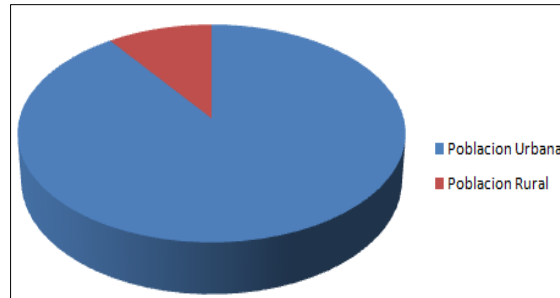
La proyección de la demanda estará basada en los índices de gestión y nivel de confianza que genere la oficina comercial, de esta forma la demanda de servicio aumentara ya que se podrá adquirir mercancías para las entidades similares del sector público.

3.4.2.4 Tipo de población.

En este punto se analizara la urbe de EEUU para tener una idea macro de este país.; su población es urbana en un 90%; se asienta sobre todo en los grandes centros industriales y comerciales del centro y, sobre todo, en la costa.

Su capital es Washington D.C. y sus 12 mayores áreas urbanas son: Nueva York (18.600.000 hab.), Los Ángeles (13.000.000 hab.), Chicago (9.300.000 hab.), Filadelfia (5.800.000 hab.), Dallas (5.600.000 hab.), Miami (396.815 hab.), Washington-Baltimore (5.100.000 hab.), Houston (5.100.000 hab.), Atlanta (4.600.000 hab.), Detroit (4.500.000 hab.), Boston (4.400.000 hab.) y San Francisco (4.200.000 hab.). Que hace un total de 85.600.000 habitantes en Estados Unidos. Gráfico N° 9 Población de Estados Unidos.

Gráfico N° 9 Población de EEUU. Comercio Ecuador-EEUU.



3.4.3 Análisis de la oferta.

A través de la oficina comercial en Miami para las Fuerzas Armadas del Ecuador se pretende ofertar un servicio de negocios internacionales y comercio exterior a través de una adecuada cadena de suministros, rigiéndose a la legislación ecuatoriana.

3.4.4 Tipo de oferta.

A través del servicio de compras internacionales, el tipo de oferta para los productos será de mercado libre, debido a que cualquiera puede entrar y comprar en este país.

3.4.5 Proyección de la oferta.

Se proyecta a un futuro ofertar productos del mercado internacional Europeo a través de alianzas estratégicas con las oficinas comerciales del Ecuador en el viejo continente.

3.5 Análisis de precios.

El precio de las mercancías será aquel que resulte de la negociación directa con el distribuidor autorizado o el fabricante, no se tendrá ningún margen de utilidad al momento de la entrega a las Fuerzas Armadas.

3.6 Cadena de suministro.

La mayoría de estudios de mercados necesita de una cadena de distribución, la cual está integrada por aquellas partes involucradas de manera indirecta o directa en la satisfacción de un cliente. (Meindl, 2008).

La cadena de distribución para el presente proyecto se la desarrollará en el estudio técnico, sin embargo se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos.

3.6.1 Selección del puerto.

Para la selección del puerto se analizará el lugar de salida y arribo de la mercancía de la siguiente forma:

- Punto de origen: Los productos saldrán de la ciudad de Miami, donde se encontrará ubicada la oficina comercial, la cual estará dedicada a la compra de todas las mercancías que necesite dicha institución.
- Punto de destino: De acuerdo a la mercancía y su urgencia llegará a Guayaquil o Quito, debido a la flexibilidad por ser lugares cercanos al mercado meta.

3.6.2 Canales de distribución.

El canal de distribución será directo e indirecto ya que en algunas ocasiones se podrá negociar con el fabricante del producto y en otras con los distribuidores autorizados grafico N° 10. (Meindl, 2008)

Gráfico N° 10 Canales de distribución



3.7 Técnicas de recolección de datos.

Para la recolección de datos emplearemos el Focus Group en un principio, pues queremos saber la opinión de nuestros posibles consumidores, esta sección será con un máximo de 6 personas, la recolección de datos se realizó de la siguiente manera.

3.7.1 Focus Group

Es una técnica cualitativa de estudio de las opiniones y actitudes de un público, utilizado en estudios comerciales consiste en la reunión de un grupo de personas entre 6 y 12 con un moderador encargado de hacer pregunta y dirigir al tema.

Si bien es cierto no es una técnica de aplicación frontal, sin embargo al realizar esta técnica de carácter informativo de todas las personas que están directamente a cargo de las actuales operaciones comerciales realizadas por las Fuerzas Armadas.

3.7.1.1 Guía del grupo focal.

Presentación:

A nombre de los investigadores se agradece la participación de todos ustedes, su opinión será de gran importancia para la instauración de la oficina operadora de comercio exterior en Miami para las Fuerzas Armadas del Ecuador.

- Mi nombre es Cbop. Víctor Damián egresado de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional de la Escuela Politécnica del Ejército.
- Mi nombre es Maribel Núñez egresada de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Internacional de la Escuela Politécnica del Ejército.
- Ustedes fueron elegidos ya que están trabajando en el área de logística internacional, conocen de los problemas que tiene Fuerzas Armadas en esta área y además son el grupo de personas que manejan las operaciones de comercio exterior para sus respectivas instituciones.
- El objetivo principal de este encuentro es determinar la necesidad de instauración de la oficina de comercio exterior para las fuerzas Armadas del Ecuador en Miami.
- Esta sesión tendrá la siguiente dinámica.
 - El encuentro tendrá una duración de aproximadamente tres horas.
 - Se respetará la anonimidad.
 - Para esta reunión deberán dejar en claro sus opiniones, de la forma más explícita, más no se espera que se discuta de sus experiencias personales.
 - En esta reunión lo que se pretende es hacer más una conversación grupal y que cada uno de ustedes expresen libremente sus ideas y opiniones tomen en

cuenta que no hay buenas o malas ideas o respuestas a las cosas que se van a discutir.

- Si bien no se espera que se pida permiso para hablar pero sí que cada uno escuche al otro y dejar que el compañero termine de hablar para expresar su opinión.

- Presentación de los participantes. Antes de comenzar nos gustaría conocer algo de cada uno. Podrían presentarse y decir unas pocas palabras sobre ustedes: edad, qué hacen, a que unidad pertenecen.

Mi nombre es Cbop. de A.E Calala Héctor trabajo en el área de desaduanamiento de la Brigada de Aviación del Ejército tengo 31 años.

Mi nombre es Sgos. de A.E Morocho Fabián trabajo en el área de compras públicas de la Brigada de Aviación del Ejército tengo 37 años.

Soy el Ingeniero Caiza Luis trabajo en el departamento Financiero de la Brigada de Aviación del Ejército tengo 31 años.

Soy el Sgop.Tec.Avc. Chamba Ángel perteneciente al departamento de adquisiciones de la Fuerza Aérea. Tengo 35 años

Soy el Sgop.Tec.Avc Yopez Franklin encargado del desaduanamiento para la Fuerza Aérea. Tengo 37 años.

3.7.1.2 Guía de temas.

1) ¿Cómo se ha desarrollado el comercio exterior en las Fuerzas Armadas?

Conclusión.-

El comercio exterior en Fuerzas Armadas se ha desarrollado a través de empresas particulares que realizan las compras de las mercancías y los trámites de importación y exportación.

2) ¿Conocen de la temática de comercio exterior, como por ejemplo la clasificación arancelaria, valor en aduana, etc.?

Conclusión.-

Muchos de esos temas se desconoce, lo que en la actualidad se maneja ha sido fruto de la experiencia y la investigación propia en mencionada área.

3) ¿Creen que las Fuerzas Armadas del Ecuador necesitan de especialistas en comercio exterior?

Conclusión.-

Se necesita de personal capacitado en comercio exterior, para dinamizar las operaciones comerciales de las Fuerzas Armadas.

4) ¿Cuál sería la mejor forma para contar con personal capacitado en comercio exterior?

Conclusión.-

Por una parte está en capacitar al personal seleccionado con el que cuenta Fuerzas Armadas lo que sería una gran inversión para la institución, y por otra parte está la gestión de este organismo al integrar a sus filas personal requerido, ya sea como especialistas en las diferentes escuelas de formación militar o como servidores públicos.

5) ¿Cuáles son los problemas más frecuentes en los que se incurren al contratar empresas intermediarias para las operaciones de comercio exterior de las Fuerzas Armadas?

Conclusión.-

Los problemas más frecuentes con los que se ha tenido que enfrentar en la actualidad son:

- El incumpliendo y la seriedad por parte de las empresas contratantes en lo referente a plazos de entrega.
- Falta calidad de la mercancía, ya que se interpretan y se adquieren las especificaciones técnicas según su conveniencia.
- Problemas judiciales por parte de las empresas contratantes y las Fuerzas Armadas.
- Participación de empresas intermediarias en los diferentes procesos lo que significa un riesgo para el material bélico importado.
- Altos precios en las mercancías.
- Desconocimiento de los procesos de comercio exterior y del nuevo sistema Ecuapass.
- No se cuenta con un departamento de comercio exterior que estandarice, dinamice las operaciones comerciales.

6) Ustedes mencionaron en la pregunta cinco la problemática con la que tiene que litigar Fuerzas Armadas con los contratitas, en base a esto ¿cuál serían las posibles soluciones?

Conclusión.-

Las posibles soluciones se resumen en lo siguiente:

- Negociar directamente con el proveedor en el extranjero con el fin de abaratar costos.
- Compra de mercancías de calidad.
- Eliminar la participación de empresas intermediarias en los procesos comerciales.

- Capacitación en comercio exterior.
- Estandarizar los procesos de comercio exterior para las Fuerzas Armadas optimizando los fondos fiscales.

8) ¿Ahora concentrémonos con qué tipo de mercancías se podrían negociar?

Conclusión.-

El portafolio de productos con los que se negociara será muy amplio, estará enmarcado a la necesidad de las Fuerzas Armadas.

10) Les propongo ahora pensar que pasara si nos seguimos manteniendo bajo el mismo sistema.

Conclusión.-

Se perderán muchos fondos fiscales, los cuales podrían ser utilizados para cubrir las demás necesidades de Fuerzas Armadas.

Como se puede observar en la presente investigación, ayuda a complementar de una forma muy decidora al oficio MDN-MDN-2013-0079-OF emitido el 16 de enero del 2013 por la Ministra de defensa María Fernanda Espinoza. (Anexo A)

3.7.1.1 Entrevista con el jefe de la oficina comercial, Proecuador.

La entrevista se la realizo al Sr .Ing. Fernando Navia jefe de la oficina comercial en Miami.

En la entrevista nos contesta lo siguiente:

.....Hoy en día, estamos en una etapa en la cual tenemos que aprovechar y gestionar de la mejor manera los fondos fiscales del actual gobierno.... Al comentarle sobre el proyecto nos comenta que es muy viable ya que Miami es la

puerta de ingreso para nuestro principal socio económico que es EEUU. Ya sea en productos, servicios o capacitación, el Ing. Fernando Navia señala que allá es un mercado muy atractivo por la variedad de productos de algunos países y con precios competitivos

Para este caso en particular PROECUADOR siendo una institución que fomenta las exportaciones del país, podría asesorar con los procedimientos de comercio exterior, búsqueda de proveedores en Miami y su experiencia en dicho país para el caso de arriendos de oficinas, bodegas, ubicación geográfica, etc., con el fin de estar cerca al área comercial, explica Fernando, algo importante que las Fuerzas Armadas deben tener muy en claro que PROECUADOR no fomenta las importaciones sin embargo al ser un proyecto que optimiza y gestiona los fondos públicos y no pretende afectar la balanza comercial se convierte en un plan de gran interés para este sector.

Al finalizar la entrevista me supo manifestar que en respecto al espacio físico de la oficina en Miami no cuentan con instalaciones que se puedan facilitar sin embargo, lo que se podría proporcionar es un espacio físico en su oficina con un escritorio para alguna investigación de corto plazo y que para cualquier duda nos comuniquemos con él al siguiente celular 0019549375266. Miami. (Navia, 2012)

3.8 Benchmarking.

En relación al análisis de competidores, resulta de interés recordar la técnica de estudio de las mejores prácticas de otras compañías, conocida como benchmarking.

El benchmarking implica identificar cuál es la mejor compañía en un área determinada (el líder), ya sea por ejemplo, en desarrollo de productos o servicio al cliente, y luego comparar los propios procesos con los de aquélla. (Consulting, 2009)

Para la aplicación de esta técnica se debe recopilar, como primer paso, información sobre las operaciones de la compañía y de aquella que se toma como referencia para encontrar las brechas entre ambas. Estas brechas sirven como punto de referencia para comprender las causas subyacentes de las diferencias de desempeño.

En la tabla N° 3 muestra el análisis de benchmarking para las Fuerzas Armadas del Ecuador

Tabla N° 3 Análisis Benchmarking.

NUESTRA ORGANIZACIÓN.		CAPACIDADES.
1.- ¿Qué referenciar?	2. ¿Cómo lo hacemos nosotros?	
Proceso para la adquisición de mercancías internacionales.	Se lo realiza a través de empresas intermediarias las cuales proveen de todo tipo de productos y servicios, teniendo problemas en lo referente a calidad, precios y tiempos de entrega.	
3.- ¿Qué es lo mejor?	4.- ¿Cómo lo hacen los demás?	
Crear una oficina comercial que estandarice todas las operaciones de comercio exterior de las Fuerzas Armadas, optimice los fondos fiscales a través de la negociación directa con fabricante o distribuidor autorizado, evitando los intermediarios.	Compran al fabricante o distribuidor autorizado en el extranjero y los importan directamente.	
SU ORGANIZACIÓN.		

CAPÍTULO 4

PLAN DE MARKETING

Las características más útiles e importantes del plan de marketing consiste en poder planificar, con bastante garantía de éxito, el futuro de la empresa, (Gonzales R. , 2010) , basándose para ello en las respuestas que se ofrezcan a la demanda del mercado, como se conoce que el entorno del mercado cambia y evoluciona constantemente el éxito de la oficina comercial dependerá en gran parte de la capacidad de adaptación y anticipación a estos cambios.

El plan de marketing además ayudará a establecer las estrategias más idóneas para que la oficina comercial sea competitiva y perdure en el mercado.

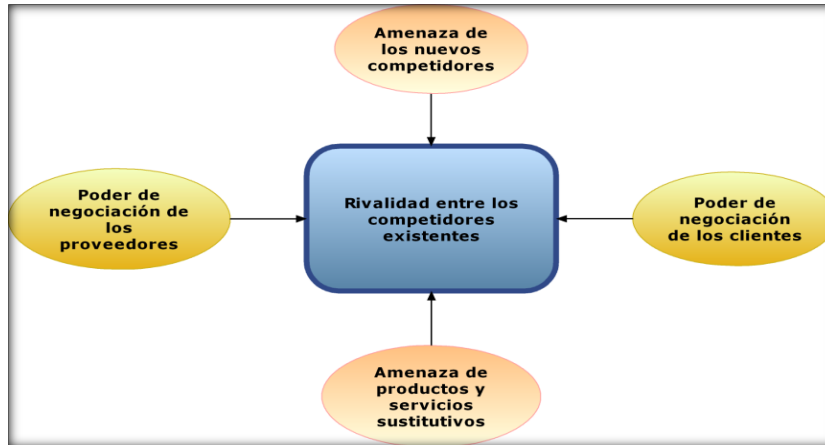
Es por ello que al crear la oficina comercial para las Fuerzas Armadas es importante implantar el diagnostico situacional del proyecto, así también la filosofía por el cual se regirá y se mantendrá en pie la oficina operadora de comercio exterior.

4.1 Análisis Porter.

Porter, se apoya en la idea de que la capacidad de una empresa para explotar una ventaja competitiva en su mercado de referencia depende no solamente de la competencia directa que ahí encuentre, sino también del papel ejercido por las fuerzas rivales como los competidores potenciales, los productos sustitutivos, los clientes y los proveedores.

Las dos principales fuerzas constituyen una amenaza directa; las otras dos, una amenaza indirecta debido a su poder de negociación. El juego combinado de estas cuatro fuerzas competitivas gráfico N° 11, es lo que determina en última instancia, el beneficio potencial de un producto en el mercado.

Gráfico N° 11 Fuerzas de Porter. Wikipedia



4.1.1 Rivalidad entre los competidores existentes.

En el mercado existe un número elevado de empresas intermediarias que ofrecen las mercancías a las Fuerzas Armadas.

La competencia es alta, entre los principales competidores son: INSUME, SAFETY MAX, AEREOPARTES, AVIASOLUTIONS, AEREOMILITEC ETC. La rivalidad principalmente entre estas empresas, se debe a que el servicio que prestan es idéntico, realizan múltiples ofertas para las Fuerzas Armadas a través del INCOP teniendo algunos inconvenientes principalmente en lo referente a la calidad y tiempo de entrega de los productos. (Luis, 2012)

4.1.2 La amenaza de entrada de nuevos competidores.

La amenaza actual de nuevos competidores es alta, ya que la mayoría negocian en DAP identificado legiblemente con la siguiente leyenda:

Fuerza Terrestre Ecuatoriana.

Brigada de Aviación del Ejército Nro. 15 “PAQUISHA”.

Leyenda que permite sacar mencionados productos bajo la clasificación de Material bélico para la defensa nacional, esto ayuda a las empresas a no tributar al SENA, por lo que se convierte en un atractivo para las demás empresas intermediarias, ya que el documento de transporte viene consignada al representante de la empresa intermediaria y a la institución militar.

4.1.3 Productos o servicios sustitutos.

No se tiene servicios sustitutos para la presente investigación.

4.1.4 El poder de negociación de los clientes.

No se tiene poder de negociación con los clientes ya que las Fuerzas Armadas realizaran el pedido y la oficina comercial se encarga de traer exactamente lo solicitado a través de las especificaciones técnicas.

4.1.5 El poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación con los proveedores será alto, en el sentido que la oficina comercial hará pedidos en volumen para todas las Fuerzas Armadas obteniendo mejores precios y descuentos.

Para la presente investigación es importante implantar el plan de marketing estratégico donde se definirá la filosofía corporativa.

4.2 Marketing Estratégico

El marketing estratégico es indispensable para que la empresa pueda, no sólo sobrevivir, sino posicionarse en un lugar destacado en el futuro. (Marketing XXI)

4.2.1 Idea del negocio.

La oficina comercial negociará directamente con el distribuidor autorizado o el fabricante según sea el caso. Las mercancías adquiridas serán enviadas al Ecuador en termino EXW.

4.2.2 Filosofía corporativa

4.2.2.1 Misión.

Un autor sostuvo que la Misión de una empresa es el conjunto de objetivos generales y principios de operación de una organización (Díaz, A y Cuéllar, E, 2007); Bajo esta temática se definirá la Misión de la oficina operadora de comercio exterior.

“Satisfacer técnica y responsablemente las necesidades de la problemática del comercio exterior para las FUERZAS ARMADAS en forma competitiva, innovadora, entusiasta, a través de la calidad y la excelencia en el servicio aduanero y negociación internacional aportando así, al desarrollo del Ecuador”

4.2.2.2 Visión.

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para los negocios, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio (Díaz, A y Cuéllar, E, 2007) , con esta temática se define la visión de la oficina comercial.

“Al 2016 ser la mejor y principal oficina comercial para las FUERZAS ARMADAS, seguir creciendo en forma comprometida como un modelo líder en comercio exterior aplicado al sector público con objetivos claros, precisos y manteniendo los mejores estándares de calidad.”

4.2.2.3 Matriz axiológica de principios y valores.

Una matriz axiológica corporativa puede ayudar y servir de guía para la formulación de esta escala de valores. Para elaborar una matriz axiológica cada empresa en un ejercicio estratégico, la alta gerencia debe definir:

- Los principios y valores corporativos
- Identificar los grupos de interés o grupos de referencia de la empresa.

En la siguiente matriz se establece una relación entre los grupos de referencia, que están relacionados directamente con la oficina comercial y los valores que forman parte importante de las actividades diarias. En la Tabla N° 4 podemos observar la ponderación de la matriz axiológica

Tabla N° 4 Matriz Axiológica.

GRUPO	VALORES		
	Honestidad	Responsabilidad	Puntualidad
Clientes	X	X	X
Proveedores	X	X	X
Empleados	X	X	X
Medio Ambiente		X	

Honestidad

La honestidad es un valor muy importante que toda persona debe proyectar en cada una de sus actitudes, tanto en las actividades que realiza, hacia los clientes, proveedores, y empleados para mostrar la transparencia en las operaciones, esto permitirá reflejar el desempeño de la oficina comercial.

Responsabilidad

La principal responsabilidad es satisfacer las necesidades de Fuerzas Armadas, además ofreciéndole productos de calidad y a tiempo, También se debe tener

responsabilidad con el estado y sus fondos fiscales, finalmente con los proveedores en los pagos que se requiera.

Puntualidad

La puntualidad es muy importante por lo que debe comprometer a todos los miembros de la oficina comercial, además de proveedores para así ofrecer un servicio con calidad y rapidez.

4.2.2.4 Objetivos Estratégicos.

Se denomina objetivos estratégicos a las metas y estrategias planteadas por una organización para reforzar, a largo plazo, la posición de la organización en un mercado específico, es decir, son los resultados que la empresa espera alcanzar en un tiempo mayor a un año, realizando acciones que le permitan cumplir con su misión, inspirados en la visión.

Los objetivos estratégicos para la oficina comercial serán:

- Perfeccionar la cadena de suministros.
- Reducir los tiempos en las importaciones y exportaciones.
- Abarcar la red empresarial de Fuerzas Armadas.
- Incluir a otras instituciones similares.
- Convertirse en un modelo de gestión en compras internacionales para el sector público.
- Certificarse bajo normas de calidad ISO, OHSAS etc.
- Establecer una red internacional con oficinas comerciales de Proecuador y las embajadas del Ecuador en el mundo.

4.2.2.5 Objetivo general institucional.

Satisfacer las necesidades en lo referente al comercio exterior para las Fuerzas Armadas y contribuir a mejorar la calidad de las mercancías internacionales gestionando un óptimo manejo de los fondos fiscales.

4.2.2.6 Objetivos específicos.

- Plasmar una integración comercial entre las tres ramas de Fuerzas Armadas.
- Establecer un organigrama funcional.
- Realizar un análisis ergonómico
- Formar una cadena de suministros.
- Estandarizar los procedimientos de comercio exterior.
- Instituir una sola firma electrónica, con un representante legal para el Ministerio de Defensa Nacional y tres usuarios.
- Optimizar los fondos fiscales a través de la compra directa a fabricantes o mayorista.

4.2.3 Análisis FODA.

Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de un negocio y el entorno en el cual éste compete ya que este tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios, etc, muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, podrán ser de gran utilidad en las estrategias de mercadeo. (Meindl, 2008)

4.2.3.1 Fortalezas.

- Institución pública del Estado.
- Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial.
- Instalaciones físicas en Ecuador y Miami.
- Compra de varios tipos de mercancías.

4.2.3.2 Oportunidades.

- La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público.
- Negociación directa con el distribuidor autorizado o fabricante.
- Compra frecuente de mercancías internacionales a mayor volumen.
- Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior.

4.2.3.3 Debilidades.

- Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas.
- Falta de experiencia en los negocios internacionales.
- Falta de especialistas en comercio exterior en las Fuerzas Armadas.
- Desconocimiento del manejo de sistemas informáticos relacionados con el comercio exterior.

4.2.3.4 Amenazas.

- Gran número de empresas intermediarias.
- No se brinde la suficiente importancia a la investigación.
- Asignación oportuna de fondos fiscales.
- Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial.

4.2.3.5 Matrices de ponderación del impacto.

Como se visualiza en la tabla N° 5 la ponderación de las fortalezas se la realiza en una escala de 5, 3 y 1 donde 5 tendrá el mayor impacto en el proyecto y 1 el menor impacto

Tabla N° 5 Ponderación de las fortalezas.

FORTALEZAS FACTOR	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
FACTOR	5	3	1
• Institución pública del Estado.	X		
• Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial.	X		
• Instalaciones físicas en Ecuador y Miami.	X		
• Compra de varios tipos de mercancías.		X	

Como se visualiza en la tabla N° 6 la ponderación de las oportunidades se la realiza en una escala de 5, 3 y 1 donde 5 tendrá el mayor impacto en el proyecto y 1 el menor impacto.

Tabla N° 6 Ponderación de las oportunidades.

OPORTUNIDADES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
FACTOR	5	3	1
<ul style="list-style-type: none"> • La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público. 	X		
<ul style="list-style-type: none"> • Negociación directa con el distribuidor autorizado o fabricante. 	X		
<ul style="list-style-type: none"> • Compra frecuente de mercancías a mayor volumen. 	X		
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior 		X	

Como se visualiza en la tabla N° 7 la ponderación de las debilidades se la realiza en una escala de 5, 3 y 1 donde 5 tendrá el mayor impacto en el proyecto y 1 el menor impacto.

Tabla N° 7 Ponderación de las debilidades.

DEBILIDADES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
FACTOR	5	3	1
<ul style="list-style-type: none"> Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas. 			X
<ul style="list-style-type: none"> Falta de experiencia en los negocios internacionales. 		X	
<ul style="list-style-type: none"> Falta de especialistas en comercio exterior en las Fuerzas Armadas. 	X		
<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento del manejo de sistemas informaticos relacionados con el comercio exterior. 		X	

Como se visualiza en la tabla N° 8, la ponderación de las amenazas se la realiza en una escala de 5, 3 y 1 donde 5 tendrá el mayor impacto en el proyecto y 1 el menor impacto.

Tabla N° 8 Ponderación de las amenazas.

AMENAZAS	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
FACTOR	5	3	1
• Gran número de empresas intermediarias.		X	
• No se brinde la suficiente importancia a la investigación.	X		
• Asignación oportuna de fondos fiscales.	X		
• Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial.		X	

En la tabla N° 9 muestra el análisis de la matriz de áreas ofensivas donde se determina las fortalezas y las oportunidades con mayor ponderación, para lograr determinar se procede a la ponderación de con una escala de 5, 3 y 1 donde 5 tendrá el mayor impacto en el proyecto y 1 el menor impacto.

Tabla N° 9 Matriz de áreas ofensivas.

MATRIZ DE ÁREAS DE OFENSIVA ESTRATEGICA - FO -					
INCIDENCIA 5=ALTO 3=MEDIO 1=BAJO	OPORTUNIDADES				
	La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público.	Negociación directa con el distribuidor autorizado o fabricante.	Compra frecuente de mercancías a mayor volumen.	Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior.	TOTAL
FORTALEZAS					
Institución pública del Estado.	5	5	5	5	20
Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial.	5	5	5	5	20
Instalaciones físicas en Ecuador y Miami.	5	3	5	5	18
Compra de varios tipos de mercancías.	5	3	3	5	16
TOTAL	20	16	18	20	

Tabla N° 10 Matriz de defensa estratégica

MATRIZ DE AREAS DE DEFENSA ESTRATEGICA - DA -					
INCIDENCIA 5= ALTO 3=MEDIO 1=BAJO	AMENAZAS				
	Gran número de empresas intermediarias.	No sé brinde la suficiente importancia a la investigación.	Asignación oportuna de fondos fiscales.	Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial	TOTAL
DEBILIDADES					
Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas.	5	5	4	5	19
Falta de experiencia en los negocios internacionales.	4	3	3	5	15
Falta de especialistas en comercio exterior en las Fuerzas Armadas.	5	5	5	5	20
Desconocimiento del manejo de sistemas informáticos relacionados con el comercio exterior.	3	5	3	5	16
TOTAL	17	18	15	20	

En la tabla N° 10 se muestra el análisis de la matriz de áreas de defensa donde se determina las debilidades y las amenazas con mayor ponderación.

Tabla N° 11 Matriz de respuesta estratégica

MATRIZ DE AREAS DE RESPUESTA ESTRATEGICA - FA -					
INCIDENCIA 5=ALTO 3=MEDIO 1=BAJO FORTALEZAS	AMENZAS				
	Gran número de empresas intermediarias.	No sé brinde la suficiente importancia a la investigación.	Asignación oportuna de fondos fiscales.	Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial	TOTAL
Institución pública del Estado.	5	3	3	5	20
Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial	3	5	5	5	18
Instalaciones físicas en Ecuador y Miami.	5	3	3	3	14
Compra de varios tipos de mercancías.	5	3	3	5	16
TOTAL	18	16	14	18	

En la tabla N° 11 se muestra el análisis de la matriz de áreas de respuesta de estrategias donde se determina las Fortalezas y las amenazas con mayor ponderación.

Tabla N° 12 Matriz de mejoramiento estratégica

MATRIZ DE AREAS DE MEJORAMIENTO ESTRATEGICA - DO -					
INCIDENCIA 5= ALTO 3=MEDIO 1=BAJO	OPORTUNIDADES				
	La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público.	Negociación directa con el distribuidor autorizado o el fabricante.	Compra frecuente de mercancías a mayor volumen	Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior.	TOTAL
DEBILIDADES					
Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas.	5	3	5	5	18
Falta de experiencia en los negocios internacionales.	5	3	3	5	16
Falta de especialistas en comercio exterior en las Fuerzas Armadas.	5	5	5	5	20
Desconocimiento del manejo de sistemas informáticos relacionados con el comercio exterior.	3	3	3	3	12
TOTAL	18	14	16	18	

En la tabla N° 12 se muestra el análisis de la matriz de áreas de mejoramiento estratégica donde se determina las debilidades y las oportunidades con mayor ponderación.

4.2.3.6 Factores externos.

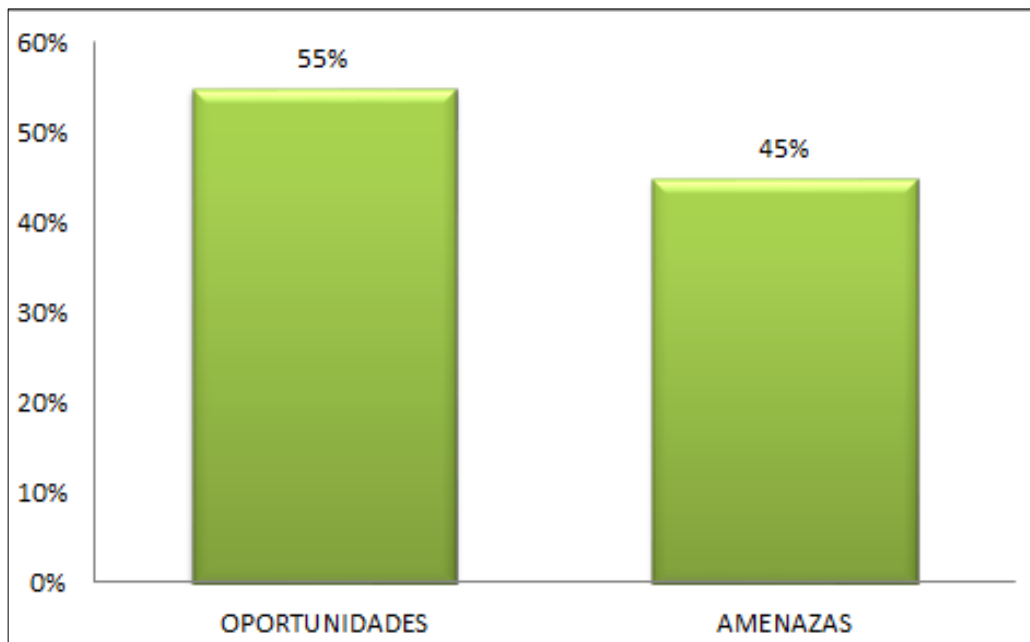
Tabla N° 13 Factores externos.

FACTORES EXTERNOS			
OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público.	0.13	5	0.65
Negociación directa con los distribuidores autorizados o el fabricante.	0.13	5	0.65
Compra frecuente de mercancías a mayor volumen.	0.13	5	0.65
Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior.	0.11	3	0.33
TOTAL (1)	0.50		2.28
AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL PONDERADO
Gran número de empresas intermediarias.	0.10	3	0.3
No se brinde la suficiente importancia a la investigación.	0.10	5	0.5
Asignación oportuna de fondos fiscales.	0.10	5	0.5
Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial.	0.20	3	0.6
TOTAL (2)	0.50		1.9
TOTAL (1+2)	1.00		4.18

En la tabla N° 13, podemos determinar que las oportunidades para el proyecto de investigación es de 2.28 que representa un 55% grafico N° 12, del total que es 4.18 que representa el 100%; por lo que se considera factible la realización de la oficina comercial.

Además hay que considerar que el 1.9 que representa el 45 % corresponde a las amenazas, considerando una diferencia positiva del 10% para la ejecución del proyecto.

Gráfico N° 12 Factores externos



De lo anterior se deduce que este proyecto es factiblemente realizable, en la medida que las oportunidades que se tiene son superiores a las amenazas, se podrá minimizar el impacto de las amenazas con mayor ponderación realizando una correcta gestión con el departamento financiero y promocionando el proyecto por el canal idoneo hasta llegar a la Ministra de Defensa Nacional.

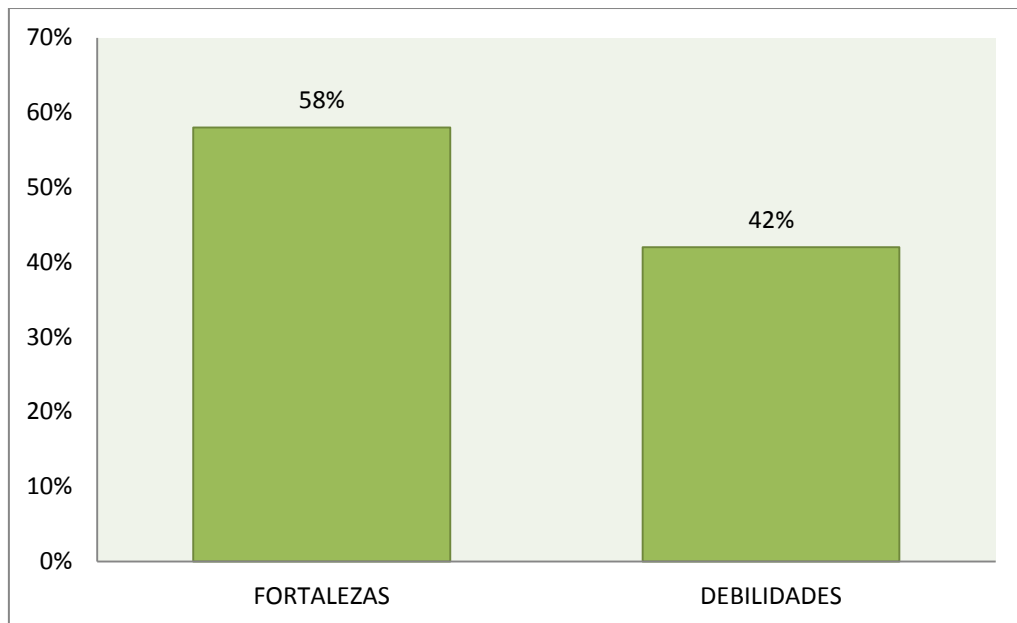
4.2.3.7 Factores internos

Tabla N° 14 Factores internos.

FACTORES INTERNOS			
FORTALEZAS.	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
Institución pública del Estado.	0.10	5	0.5
Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial	0.15	5	0.75
Instalaciones físicas Ecuador, Miami.	0.15	5	0.75
Compra de cualquier tipo de mercancía.	0.10	3	0.3
TOTAL (1)	0.50		2.3
DEBILIDADES	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas.	0.10	1	0.1
Falta de experiencia en los negocios internacionales.	0.10	3	0.3
Falta de especialistas en comercio exterior en Fuerzas Armadas.	0.20	5	1
Desconocimiento del manejo de sistemas informáticos relacionados con el comercio exterior.	0.10	3	0.3
TOTAL (2)	0.50		1.7
TOTAL (1+2)	1.00		4

En la tabla N° 14 podemos determinar que las fortalezas para el proyecto de investigación es de 2.3 que representa un 58% gráfico N° 13, por lo que es factible realizar el presente proyecto, además hay que considerar que el 1.7 que representa el 42 % corresponde a las debilidades que tendra que afrontar la oficina comercial; considerando una diferencia positiva del 16% para la ejecución la investigación .

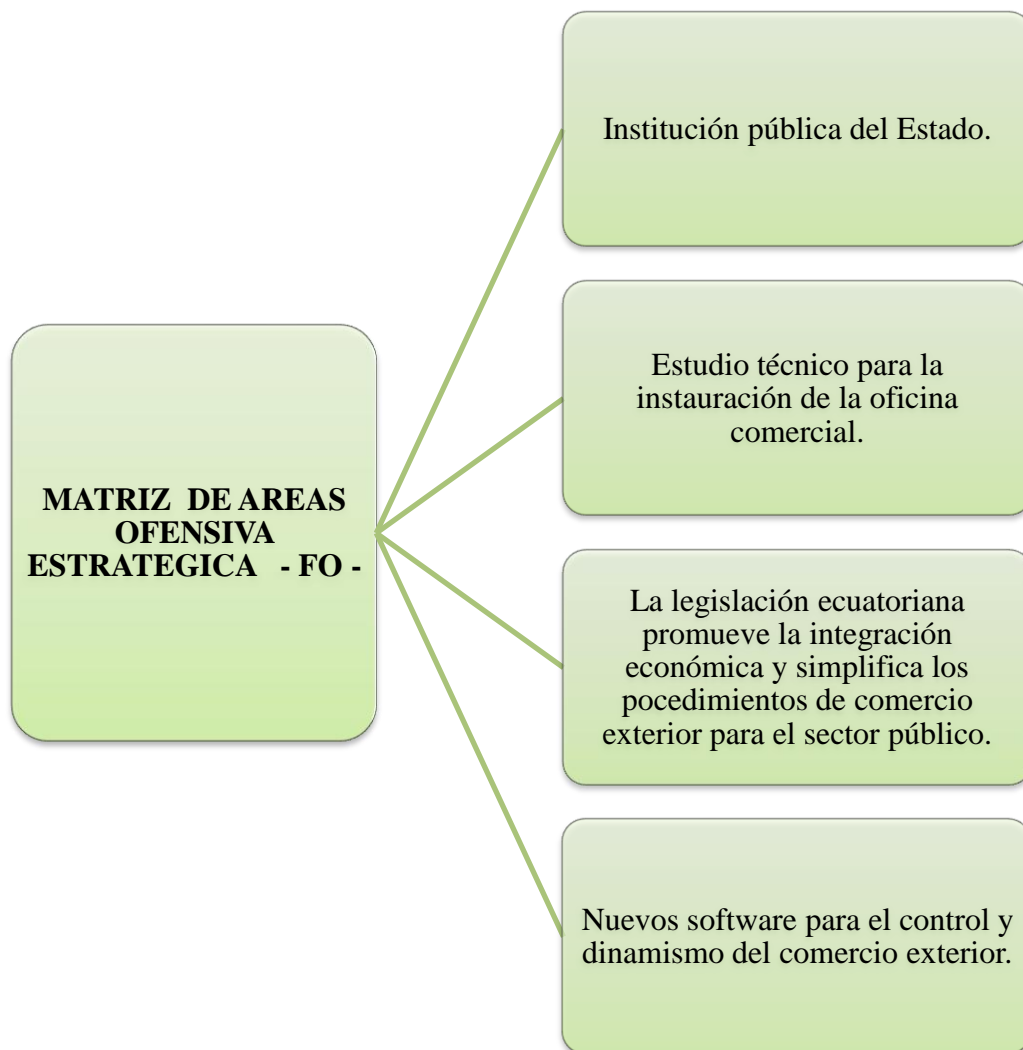
Gráfico N° 13 Factores Internos.



De lo anterior se deduce que la oficina comercial al ser parte de una de las instituciones públicas mas importantes del estado, sus fortalezas son claramente sostenibles en el transcurso del tiempo , sin embargo hay que considerar que esta ventaja competitiva que se tiene actualmente se tendra que maximizar con la mayor rapidez, para posicionarse en el mercado y eliminar completamente a las empresas intermediarias.

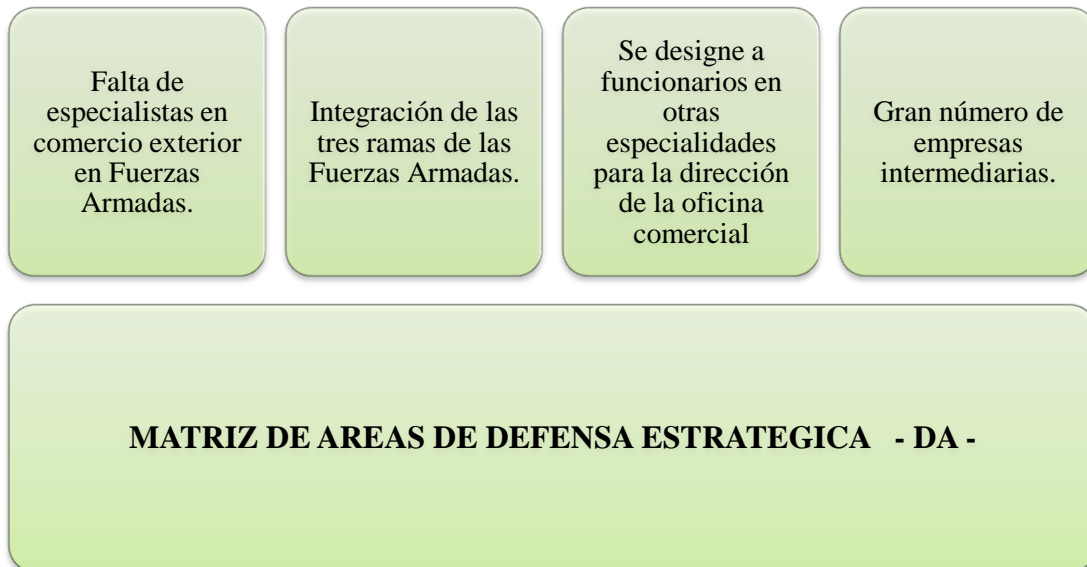
4.2.3.8 Directrices estratégicas .

Gráfico N° 14 Directriz fortalezas – oportunidad. (FO)



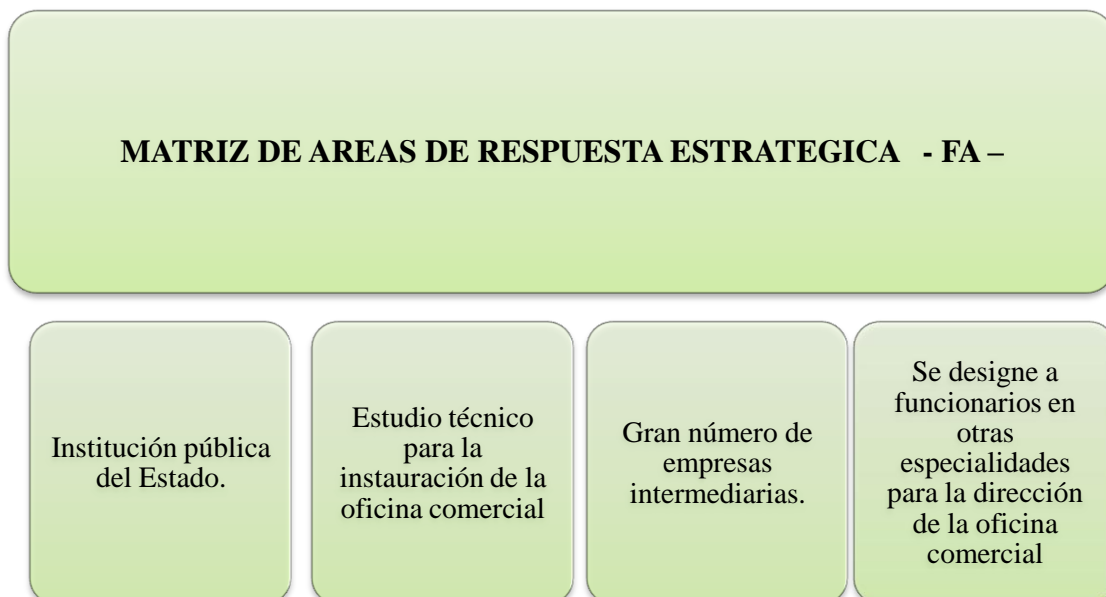
En el gráfico N° 14 se muestra la matriz de áreas ofensivas donde se determina las fortalezas y oportunidades con mayor ponderación con lo que cuenta el presente proyecto, las mismas que se determinaron en la tabla N° 9.

Gráfico N° 15 Directriz de defensa estratégica (DA).



En el gráfico N° 15 se muestra la directriz de áreas de defensa estratégica donde se determina las debilidades y amenazas con mayor ponderación con lo que se tiene que enfrentar el presente proyecto, las mismas que se determinaron en la tabla N° 10.

Gráfico N° 16 Directriz fortalezas – amenazas (FA)



En el gráfico N° 16 se muestra la directriz de áreas de respuesta estratégica donde se determina las fortalezas y amenazas con mayor ponderación determinadas en la tabla N° 11.

A continuación se detalla las amenazas y las fortalezas con las que se contrarrestaran.

- Amenaza.- Gran número de empresas intermediarias
- Fortaleza.- Estudio técnico para la instauración de la oficina comercial

Conclusión.- A la amenaza gran número de intermediarios se contrarrestara con el estudio técnico que se presenta para la instauración de la oficina comercial, al respetar los parámetros estipulados, donde claramente muestra que las negociaciones se realizaran directamente con el fabricante o distribuidor autorizado.

- Amenaza.- Se designe a funcionarios en otras especialidades para la dirección de la oficina comercial
- Fortaleza.- Institución pública del Estado.

Conclusión.- La dirección general y la oficina comercial en Miami al ser parte del sector público es importante que los funcionarios a ocupar las vacantes deben realizar los procesos determinado en la ley como es el concurso de méritos y opciones; de esta manera contrarrestaremos la amenaza a designar a funcionarios en otras especialidades que no sean vinculados con el comercio exterior.

Gráfico N° 17 Directriz debilidades - oportunidades. (DO)



En el gráfico N° 17 se muestra la matriz de áreas de mejoramiento estratégica donde se determina las debilidades y oportunidades con mayor ponderación determinadas en la tabla N° 12.

A continuación se detalla las debilidades y oportunidades con las que se contrarrestaran.

- Integración de las tres ramas de las Fuerzas Armadas
- La legislación ecuatoriana promueve la integración económica y simplifica los procedimientos de comercio exterior para el sector público

Conclusión.- La debilidad con mayor ponderación es la integración de las tres Fuerzas Armadas a la cual se contrarrestará con la oportunidad que nos brinda la legislación ecuatoriana el cual promueve la integración económica de las entidades.

- Falta de especialistas en comercio exterior en Fuerzas Armadas.

- Nuevos software para el control y dinamismo del comercio exterior

Conclusión.- La implantación del nuevo software para el control y dinamismo del comercio exterior nos permite contrarrestar la debilidad que en la actualidad las Fuerzas Armadas no cuentan con el personal especializado.

4.2.4 Estrategias de crecimiento.

En el libro la "Mercadotecnia", aporta la siguiente clasificación de estrategias para el crecimiento del mercado o estrategias de crecimiento para los productos ya existentes, (Sandhusen, 2002). Existen tres estrategias de crecimiento:

- Crecimiento intensivo
- Crecimiento integrado
- Crecimiento por diversificación

4.2.4.1 Crecimiento intensivo.

Consisten en "cultivar" de manera intensiva los mercados actuales de la empresa, son adecuadas en situaciones donde las oportunidades de "producto-mercado" existentes aún y no han sido explotadas en su totalidad. La oficina comercial incluirá las siguientes estrategias:

Estrategia de penetración:

- Estandarizar los procesos de comercio exterior.
- Servicio de compras internacionales directo con el fabricante o distribuidor autorizado.
- Reducción en los precios de las mercancías

Estrategia de desarrollo de mercado:

- Expandir el servicio a la red empresarial de Fuerzas Armadas y otras entidades similares del sector público.

Estrategia de desarrollo del producto:

- Brindar el servicio de comercio exterior como una empresa más de holding dine, y abrir nuevos mercados.

4.2.4.2 Crecimiento Integrativo.

Consiste en aprovechar la fortaleza que tiene una determinada compañía en su industria para ejercer control sobre los proveedores, distribuidores y/o competidores. En ese sentido, una compañía puede desplazarse hacia atrás, hacia adelante u horizontalmente. La oficina comercial aplicara la siguiente estrategia de crecimiento:

Integración hacia atrás:

- La oficina comercial incrementara su control sobre los proveedores a través de la compra frecuente y en volumen.

4.2.5 Estrategia de posicionamiento.

El posicionamiento es el lugar que ocupa un producto o servicio en la mente del consumidor. La estrategia de posicionamiento consiste en definir la imagen que se quiere conferir a la oficina comercial, de manera que el mercado meta comprenda y aprecie la diferencia competitiva del producto sobre las empresas intermediarias.

- La estrategia de posicionamiento a adoptar se identificará a través de todos los trámites y procedimientos para las importaciones, exportaciones de las mercancías para Fuerzas Armadas.

4.3 Marketing operativo.

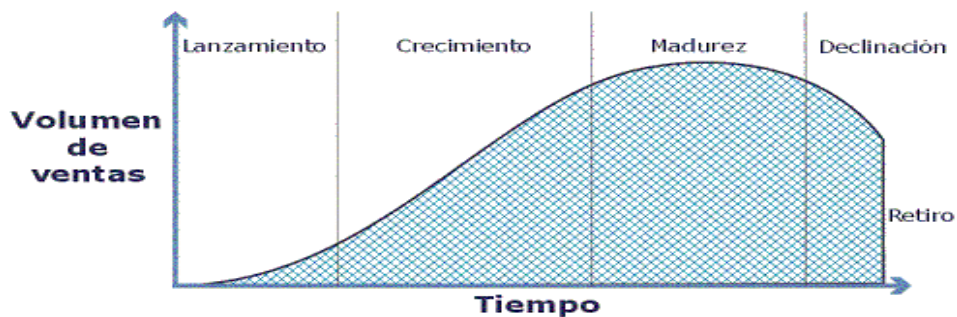
4.3.1 Producto.

"Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, además del servicio y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea. (Stanton, 2007). El producto que ofrecerá la oficina comercial es; Servicio de logística y comercio exterior realizando las compras internacionales en EWX para las Fuerzas Armadas a través de alianzas estratégicas con los proveedores de transporte internacional.

4.3.1.1 Ciclo de vida del producto.

Es la evolución que sufren los productos que una empresa ofrece al mercado (Gonzales R. , 2010), se conoce como ciclo de introducción, crecimiento, madurez y declive aplicado a las ventas, la vida de un producto se puede entender como una sucesión de varias fases en las que el producto tiene un comportamiento distinto. En el gráfico N° 18 se muestra el ciclo de vida de un producto.

Gráfico N° 18 Ciclo de vida de un Producto, Lcondado's Blog.



El servicio de la oficina comercial se encuentra en la introducción, y a medida que vaya avanzando el servicio se irán aplicando las estrategias descritas en el

marketing estratégico. La tabla N° 15 muestra las diferentes fases del ciclo de vida de un producto, hay que tomar en cuenta las siguientes consideraciones.

Tabla N° 15 Análisis del ciclo de los productos.

Fases de ciclo	Competencia	Ventas y Beneficios	Estrategia producto
Introducción o Lanzamiento	Pocos	Pocas Beneficios negativos	Única versión
Crecimiento	Entran muchos	Aumentan con Rapidez Beneficios positivos	Mejorarlo Aplicar la gama Crear marca
Madurez	Gran competencia	Ventas máximas y se estabilizan beneficios al máximo	Diferenciarlo Nuevos usos Segmentos nuevos
Declive	Disminuye	Ventas y Beneficios disminuyen	Modificarlo Eliminarlo Sustitutivo

4.3.2 Imagen corporativa.

La elección adecuada del color para el diseño de la marca de un negocio es una de las decisiones más difíciles ya que de ello dependerá desde el impacto visual hasta la forma que influye en los clientes. La elección correcta va de acuerdo al público objetivo que se dirigirá el negocio

Los colores son parte esencial de una estrategia de marketing. La combinación de ellos define muchas veces la personalidad o el estilo de una empresa. ¿Quién por ejemplo, no asocia el rojo a Coca Cola o el amarillo a McDonald's?

Los sentidos se estimulan gracias a los colores y las personas crean asociaciones. Ahí, justamente, radica la importancia de elegir las tonalidades adecuadas para la empresa. Deben ser colores que reflejen la identidad corporativa que se quiere proyectar y, para ello, se debe tener en cuenta el factor psicológico que tienen los colores.

4.3.2.1 Branding.

Para la creación de la marca se utilizara el color negro:

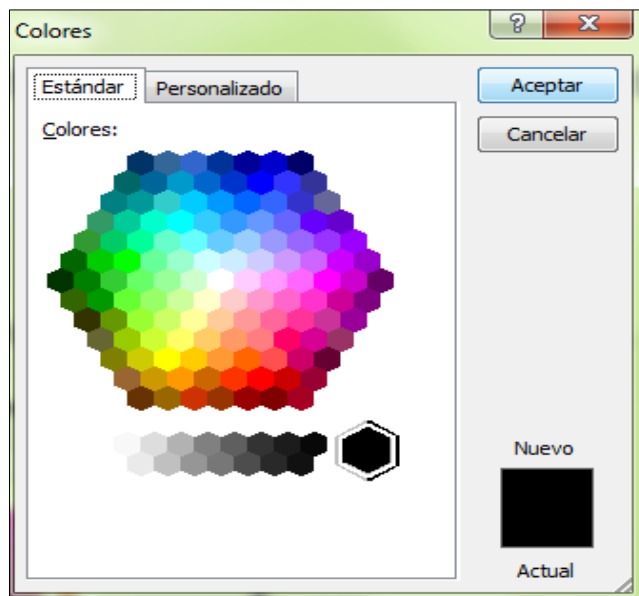
Negro

El negro representa poder, valentía, elegancia, sobriedad. En el caso de una empresa podría transmitir un mensaje de seriedad. En cuanto al marketing algunas empresas lo utilizan para enviar un mensaje de exclusividad, de estatus, de alta calidad, y también para añadir un toque de misterio. A continuación para crear la marca del producto se realizará con los siguientes pasos:

Gama Cromática

La oficina comercial adopta como distintivo emblemático el color negro, como se puede observar en la figura N° 35 la gama cromática de colores del Microsoft Word 2010.

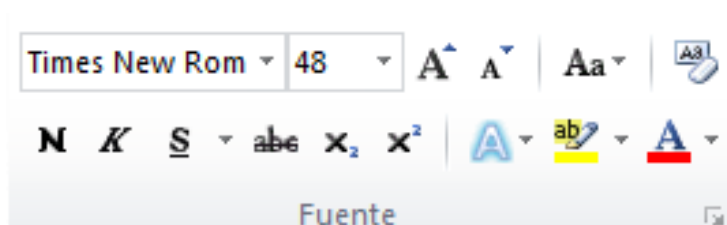
Figura N° 35 Gama Cromática, Microsoft Word 2010.



Tipografía corporativa

Según la página (Wikipedia, 2012) “La tipografía es el oficio que trata el tema de las letras, números y símbolos de un texto impreso (ya sea sobre un medio físico o electromagnético), tales como su diseño, su forma, su tamaño y las relaciones visuales que se establecen entre ellos.” En la Figura N° 36 observamos el tipo de letra utilizado en la marca:

Figura N° 36 Tipo de letra, Microsoft Word.



OCEFA

El proceso de construir la marca para que se posea en el mercado objetivo se muestra en la Tabla N° 16 y está conformado por:

- Creación de un nombre.
- Identidad corporativa.
- Desarrollo de la marca.
- Construcción de una marca.

Tabla N° 16 Branding.

<p>CREACION DEL NOMBRE:</p>	<p style="text-align: center;">“OCEFA”</p> <p>OFICINA OPERADORA DE COMERCIO EXTERIOR PARA LAS FUERZAS ARMADAS.</p> <p>Pretende crear identidad del servicio en la mente del consumidor, resaltando la gestión en el comercio exterior.</p>
<p>IDENTIDAD CORPORATIVA</p>	<p>Servicio en comercio exterior para las Fuerzas Armadas</p>
<p>DESARROLLO DE LA MARCA</p>	<p>Llegar a ser líder y seguir creciendo en forma comprometida en el comercio exterior, como un modelo aplicado a entidades similares del sector público.</p>
<p>CONSTRUCCIÓN DE LA MARCA</p>	<p>Lograr que el servicio se posicione en la mente de los consumidores. Top of mind.</p>

CAPÍTULO 5

COMERCIO EXTERIOR

En este capítulo se analizará en forma general los temas más importantes en el comercio exterior, tomando en cuenta que para la compra de productos para el sector público se lo realizará a través del Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP).

5.1 Instituto Nacional de Contratación Públicas (Incop)

El Sistema Nacional de Contratación Pública a través de su instituto, entendido como el conjunto de procesos, procedimientos y mecanismos de evaluación de las compras realizadas por las instituciones del Estado, está orientado a la consecución de los siguientes objetivos generales, tanto para ofertantes como demandantes, igualmente garantiza la transparencia y evitar la discrecionalidad en las compras públicas. (INCOP, 2010)

- Convertir las compras públicas en un elemento dinamizador de la producción nacional.
- Promover la participación de micro, pequeñas y medianas empresas con ofertas competitivas, como proveedoras del sector público.
- Agilitar, simplificar y adecuar los procesos de adquisición a las distintas necesidades de las políticas públicas y a su ejecución oportuna. Impulsar la participación social a través de procesos de veeduría ciudadana que se desarrollen a nivel nacional.
- Modernizar los procesos de compras públicas para que sean una herramienta de eficiencia en la gestión económica de los recursos del Estado, calidad en el gasto y consecuente ahorro institucional.

Es de gran importancia para el estudio técnico conocer la gestión que realiza el Incop en el sector público, ya que a través de su portal figura N° 37, se realizara las adquisiciones de los bienes bajo el régimen especial cumpliendo con toda la normativa que esta entidad del estado demanda.

Figura N° 37 Registro como entidad contratante. Incop.

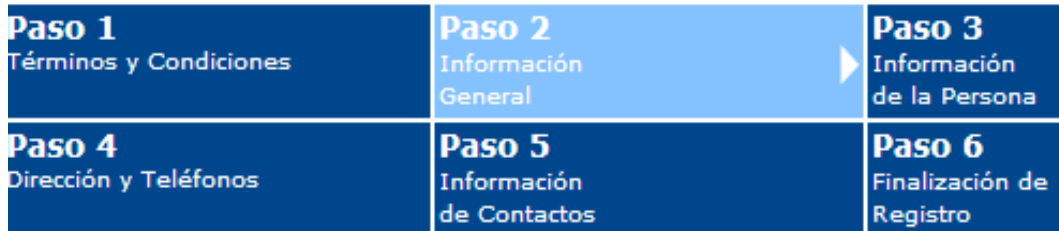


5.1.1 Para registrarse como entidad contratante.

El INCOP que regula la contratación pública con recursos del estado en la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios, incluidos los de consultoría etc. Tiene que registrar a las entidades del sector público para realizar las adquisiciones de las diferentes mercancías. Son entidades contratantes las instituciones del estado y a través de estas los funcionarios públicos relacionados con la contratación pública que respetan la normativa y el manejo de las herramientas informáticas en el portal del INCOP.

El gráfico N° 19 muestra en forma resumida los pasos a seguir para registrarse como entidad contratante del estado.

Gráfico N° 19 Registro como entidad contratante. Incop.

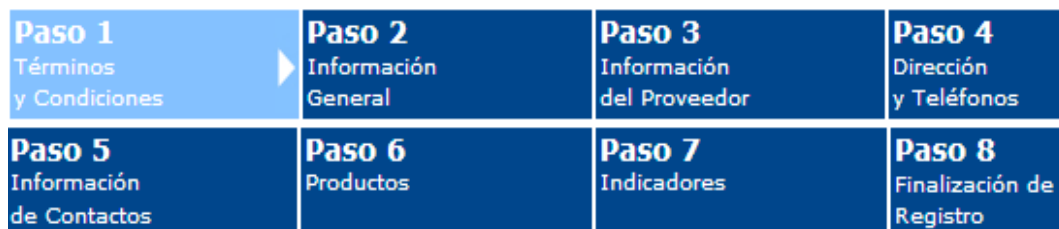


5.1.2 Para registrarse como proveedor del estado.

La calificación en el RUP (registro único de proveedores), le habilita a participar en todos los procesos concursales, ante todas las entidades contratantes. El proveedor que desee registrarse en el RUP, observará el procedimiento que para el efecto dicte el INCOP. se podrá establecer los mecanismos complementarios en cuanto a inscripción, habilitación y actualización de información.

El proveedor habilitado en el RUP, que accede al Portal www.compraspublicas.gov.ec, se someterá de manera expresa y sin reservas, al contenido del acuerdo de responsabilidad que le solicitará aceptar el sistema, de manera previa a acceder al mismo. Para registrarse deberá seguir los pasos estipulados en el gráfico N° 20.

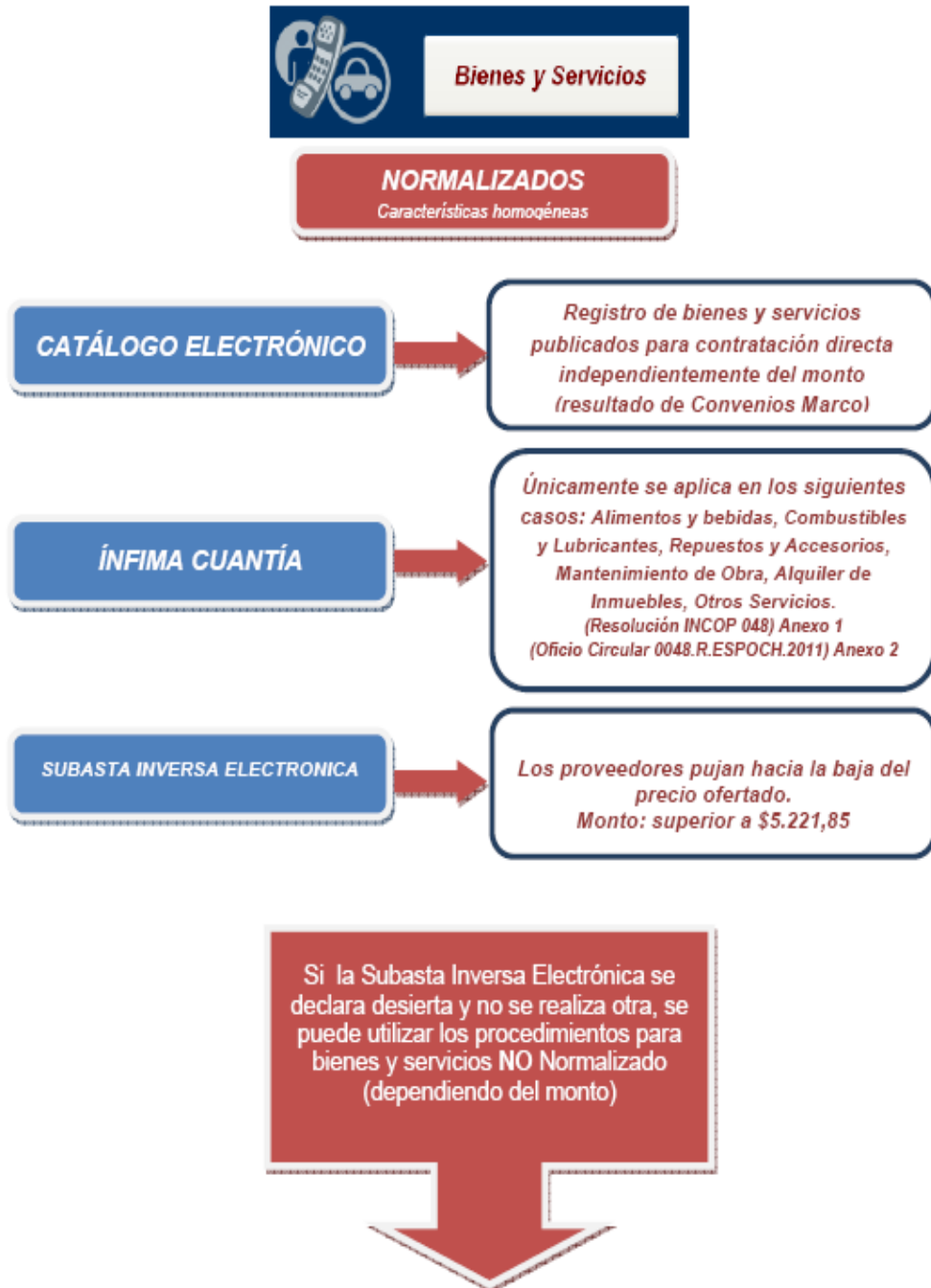
Gráfico N° 20 Pasos en el portal. Incop.

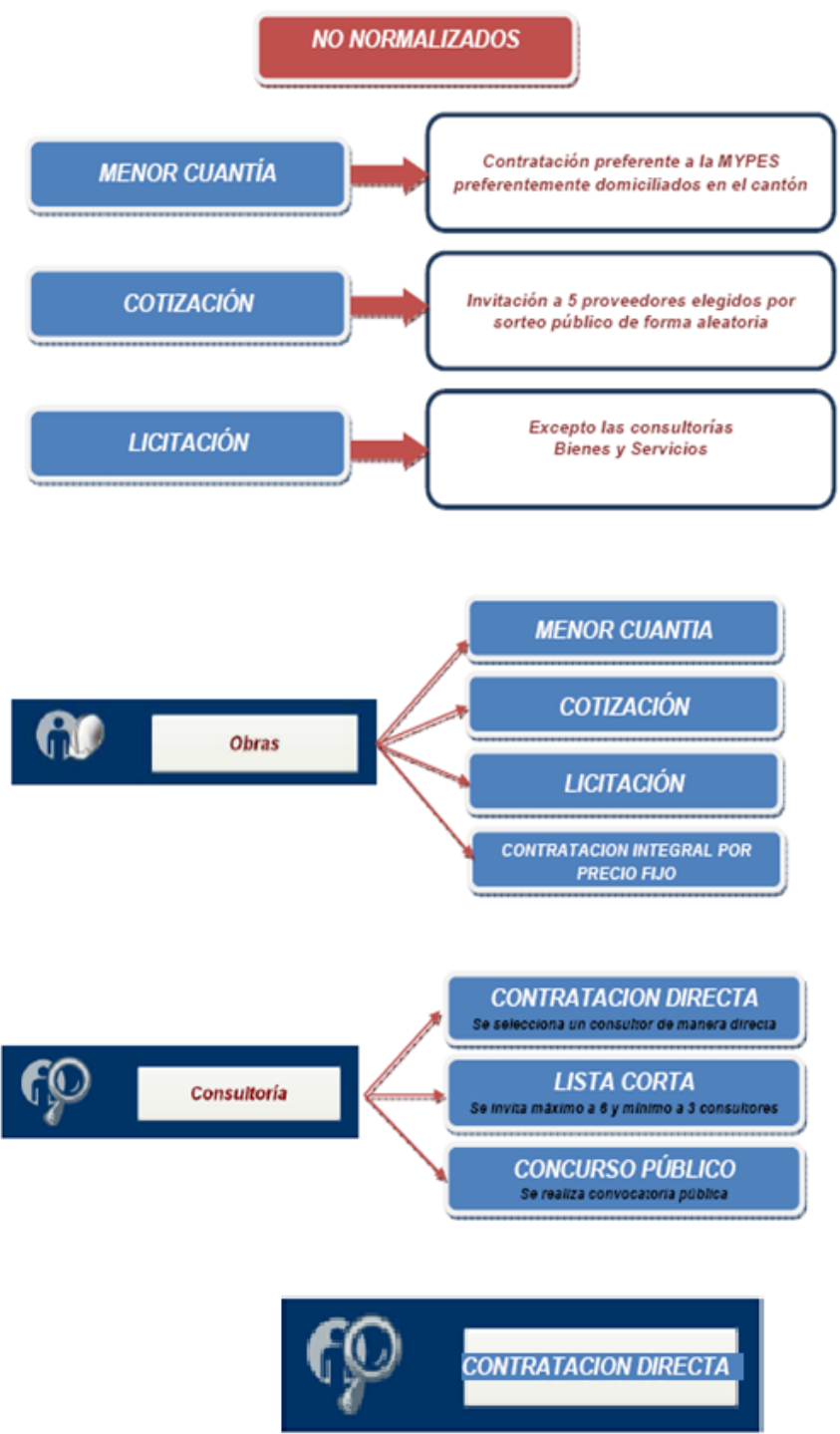


5.1.3 Identificación de procesos de contratación.

Los procesos de contratación en el portal de comparas públicas se muestran de manera general en el gráfico N° 21.

Gráfico N° 21 Procesos de contratación. Incop.





La contratación directa se la realiza bajo el régimen especial de proveedor único. (ESPOCH, 2012).

5.2 Servicio de Rentas Internas

El Servicio de Rentas Internas (SRI) figura N° 38, es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

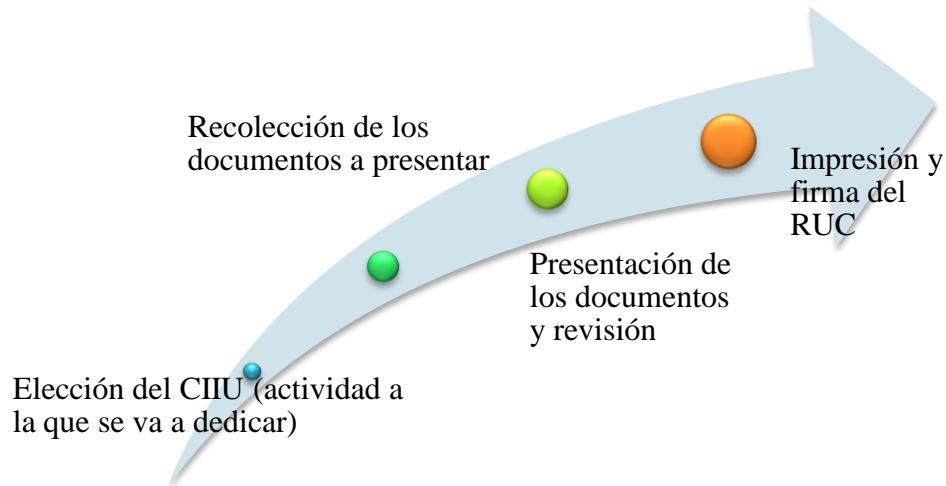
Figura N° 38 Servicio de rentas internas. SRI.



5.2.1 Pasos para obtener el RUC.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el tipo de contribuyente, el gráfico N° 22 muestra el proceso para la obtención de RUC (Servicio de Rentas Internas., 2012)

Gráfico N° 22 Obtención del Ruc. SRI.



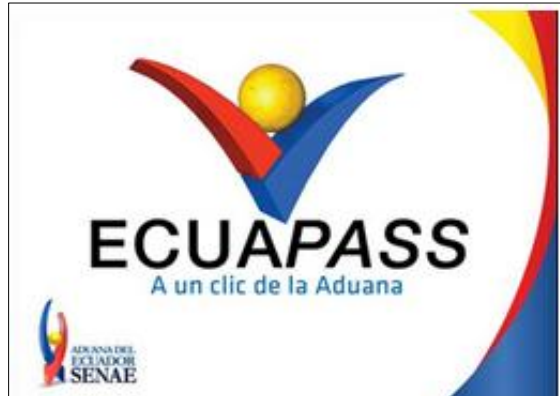
Documentos a presentar son.

- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación a color.
- Original y copia de planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono), debe corresponder a los tres últimos meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Poder notariado representante legal.
- Nombramiento del representante legal.

5.3 Sistema informático aduanero "ECUAPASS".

Es el nuevo sistema informático aduanero del Ecuador, titulado ECUAPASS, el cual permitirá a todos los operadores de Comercio Exterior (exportadores e importadores) facilitar todas sus operaciones, reduciendo tiempos asociados al cumplimiento de formalidades aduaneras de manera amigable, dinámica e integral. La figura N° 39 muestra el portal para el acceso a este nuevo sistema aduanero.

Figura N° 39 Portal de ECUAPASS. SENA E



Además busca establecer una ventanilla única de comercio exterior, asegurar el control aduanero y facilitar el comercio. La aduana no solicitará documentación física, sin embargo se la debe archivar los documentos físicos por cinco años y de por vida en magnético. Pueden hacer uso del Pre-Portal, para el debido entrenamiento del llenado de la Declaración Aduanera, deberán registrarse en el pre-portal para su utilización.

Beneficios del sistema Ecuapass:

- Integrar a todos los operadores de comercio exterior, en una sola base informática.
- Firma electrónica.
- Seguridad en las transacciones.
- Consultas de información.
- Buzón de transacciones.
- Despacho garantizado.
- Devolución automática de tributos.

- Gestionar trámites aduaneros en cualquier momento y lugar.

Requisitos:

- Dispositivo de Certificado digital.
- Registro en el Portal electrónico Ecuapass

Módulos líderes de ECUAPASS:

- Portal - VUE.
- Carga
- Despacho
- Control posterior
- Data ware house
- Draw back
- Consulta de alerta temprana
- Gestión de riesgos

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), dio el visto bueno al nuevo sistema informático aduanero Ecuapass el 22 de octubre del 2012.

Esta decisión surgió con el objetivo de permitir que los Operadores de Comercio Exterior (OCES) continúen familiarizándose con el nuevo esquema de trabajo del Ecuapass.

5.3.1 Requisitos del sistema

Para acceder al portar de Ecuapass y al funcionamiento de los mismos es indispensable contar con los siguientes requisitos.

- Firma Única electrónica, “Token”.
- Software instalado en el equipo de computación.

Para el correcto funcionamiento del sistema Ecuapass, es importante que los equipos informáticos cuenten con las características descritas en el grafico N° 23.

Gráfico N° 23 Requisitos Hardware y Software. SENA E

Requisitos	
- Windows XP o superior	
- RAM : 1 GB o superior - CPU : Pentium 1Ghz o superior	
Windows	IE8 o superior Chrome 16.0 o superior Firefox 9.0 o superior Opera 11 o superior
Java Runtime Environment 1.6.X JVM Ambos 32 bit y 64 bit JVM son apoyados	

5.3.2 Firmada Única Electrónica (TOCKEN).

Para la obtención del Tocken los operadores de comercio deben acercarse a las entidades que emiten los certificados de firmas electrónicas, en el Ecuador existen empresas públicas y privadas para la emisión.

En la presente investigación se realizó con la empresa privada Security Data.

Costo de la solicitud \$59.00 más IVA.

Requisitos básicos para obtención de la firma electrónica “TOKEN”.

Requisitos:

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Al ser persona jurídica y de carácter público se debe obtener una sola firma electrónica para todas las Fuerzas Armadas. Esta responsabilidad será otorgado al Coordinador de operaciones de la Dirección general de comercio exterior.

Persona Natural

- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que

habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)

- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

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

Importante: Para el día en que realice el pago, se debe entregar la autorización en formato impreso

Funcionario Público

- Número de RUC de la institución
- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)

- Copia del nombramiento o acción de personal o certificado de recursos humanos
- Autorización firmada por el Representante Legal.

Importante: Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

En la figura N° 40 se presenta la imagen de la firma electrónica, el modelo de solicitud para obtención del Token se encuentra anexada. (Anexo V).

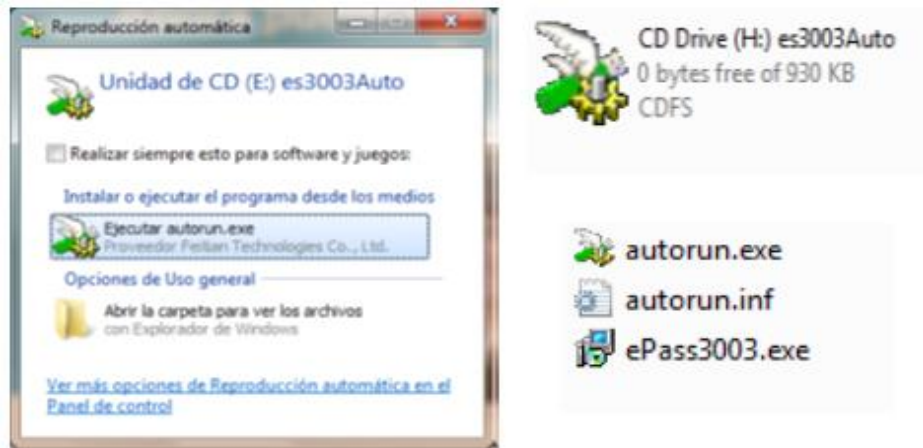
Figura N° 40 Token EPASS3003AUTO. Security Data.



5.3.3 Instalación de Dispositivos EPASS3003AUTO (TOCKEN).

Insertar el Token en el puerto USB de su computador, si el PC acepta la reproducción automática, usted observará la figura N° 41, debe seleccionar Ejecutar autorun.exe. Caso contrario ir a Mi PC o Equipo e ingresar en la unidad epass3003Auto y hacer clic en epass3003.exe.

Figura N° 41 Instalación de Dispositivo EPASS3003AUTO. Ecuapass.



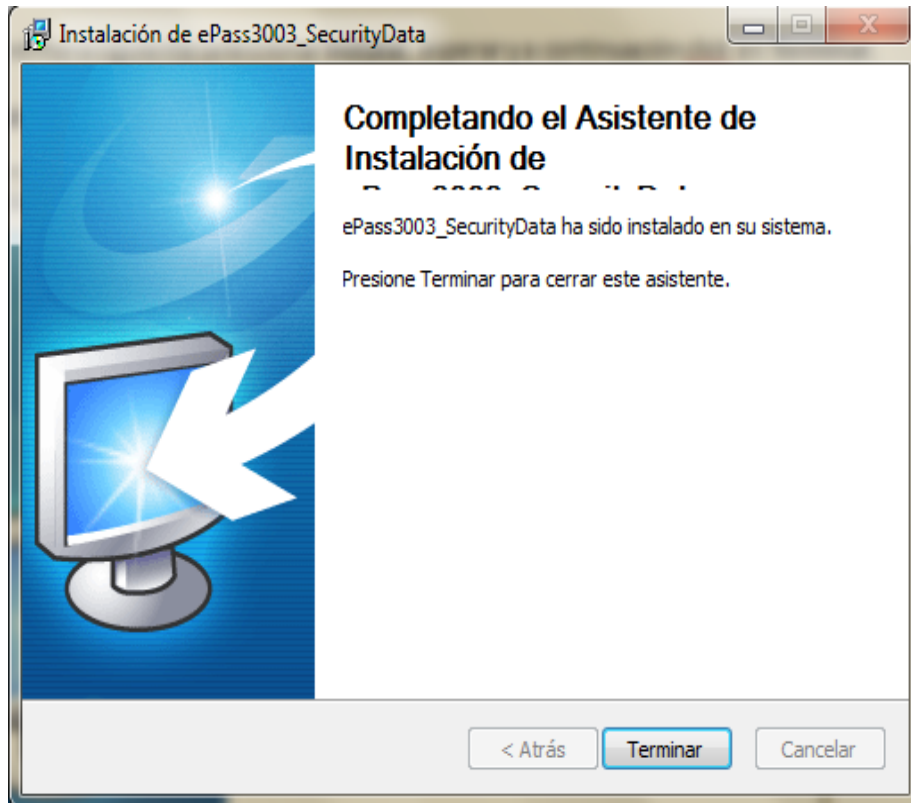
En la figura N° 42 se muestra la ventana para instalar el software, si el sistema operativo solicita algún permiso se debe seleccionar permitir o aceptar.

Figura N° 42 Asistente de instalación. Ecuapass.



En la ventana siguiente como muestra la figura N° 43, se debe dar clic en Terminar.

Figura N° 43 Completado asistente de instalación. Ecuapass.

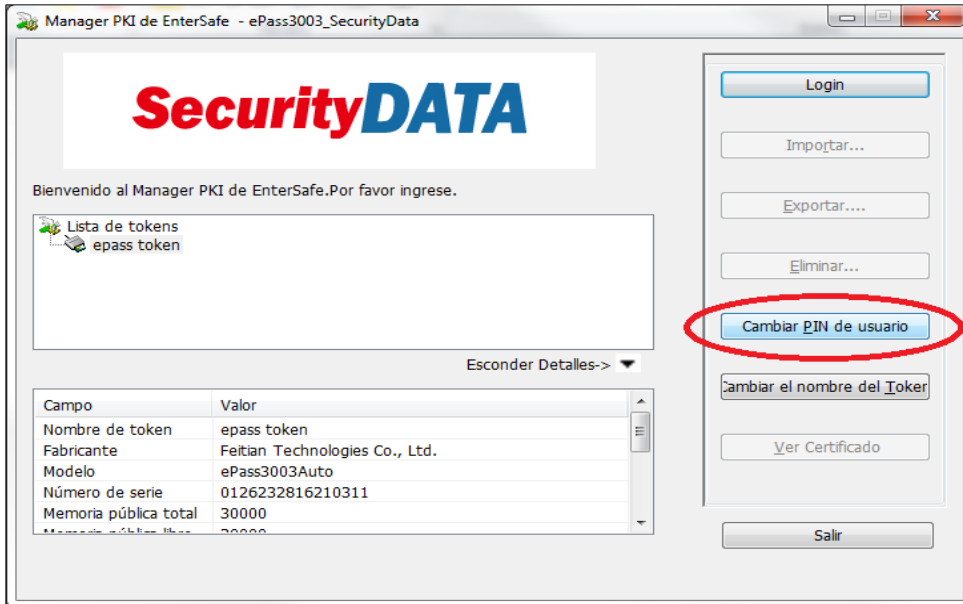


Para iniciar el sistema se debe seguir los siguientes pasos.

1. Retirar el Token y reiniciar la máquina.
2. Insertar el Token e ir a menú Inicio del sistema operativo, todos los Programas, Security Data, ePass3003 y seleccionar ePass3003_SecurityData Administrador de Token.
3. Seleccionar LOGIN e ingresar el PIN DE USUARIO: 1234

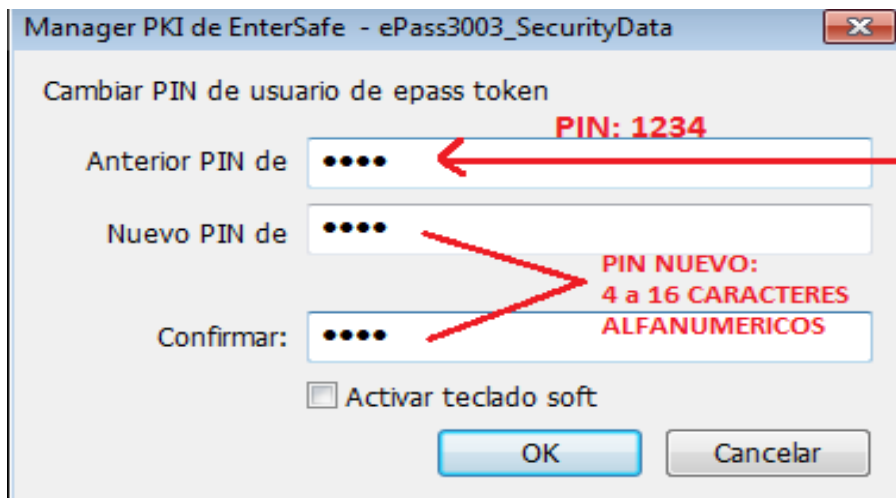
Para entrar en el sistema de debe cambiar el PIN del usuario como se muestra en la Figura N° 44.

Figura N° 44 Cambio de PIN. Ecuapass.



En forma obligatoria se debe cambiar el pin de usuario, tal como se puede observar en la figura N° 45.

Figura N° 45 Ingreso de nuevos caracteres. Ecuapass.



5.3.4 Registro en el sistema Ecuapass.

Una vez finalizada la instalación del token, abrimos el navegador (Internet Explore, Mozilla Firefox o Google Chrome), figura N° 46

Figura N° 46 Navegador. Google Chrome



Como se muestra en la figura N° 47, se debe ingresar sitio web de la página de la SENAE, <http://www.aduana.gob.ec>.

Figura N° 47 Navegador. Ecuapass.

Le aparecerá una pantalla como la siguiente:

Plan	Estado del proceso	Fecha	Acción
Plan 1	Analisis	OK	Completado 100% según se tenía previsto para la instalación del token. Se realizó la instalación de Ecuapass en el navegador Google Chrome.
Plan 2	Instalación Ecuapass	OK	Completado 100% según se tenía previsto para la instalación del token. Se realizó la instalación de Ecuapass en el navegador Google Chrome.
Plan 3	Preparación de Ley de OCE	En proceso	Se está realizando la preparación de la Ley de OCE para su implementación.
Plan 4	Instalación Ecuapass	En proceso	Se está realizando la instalación de Ecuapass en el navegador Google Chrome.

Se debe cumplir con los requisitos que le solicita el sistema figura N° 48, una vez que se haya instalado debe visualizar la imagen siguiente:

Figura N° 48 Revisión de programas indispensables. Ecuapass.

Pasos	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración Internet Explorer Mozilla Firefox Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	OK	Cuando indica "No", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 3	Programación de Log in del PKI	No	"NO" : Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] "Nuevo" 1. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.

Copyright (c) Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
 Todos los derechos reservados

Para ingresar al sistema Ecuapass se debe registrar los funcionarios que llevaran el control y registro de las operaciones comerciales. Como se visualiza en la figura N° 49, se debe dar click en solicitud de uso.


Figura N° 49 Tipos de solicitud .Ecuapass.

The screenshot displays the Ecuapass website interface. At the top left, the ECUAPASS logo is visible. Below it, there are input fields for 'IDIOMA' (set to 'ESPAÑOL'), 'ID. USUARIO', and 'CONTRASEÑA', along with a 'Certificado' icon and an 'INICIAR SESIÓN' button. A red circle highlights the 'Solicitud del uso' link, which is followed by the text 'Buscar ID/Reinicio de clave'. Below this is an 'Aviso' section with a 'más' link and a list of items: 'CERTIFICADOS DIGITALES', 'CONSIDERACIONES IMPORTANT...', 'ASISTENCIA REMOTA', '3.1 Guía del uso', '3.2.3 Modificar información del uso', '3.4 Preguntas frecuentes', '3.6 Repositorio de archivos', '3.11.1 Mi página', and 'Resultado de solicitud del uso'. A 'Consultar' button is located below a ship image. The main content area is divided into three columns: 'Tramites operativos' (with sub-items 1.1.1 to 1.7), 'Servicios de uso frecuente' (with sub-items 1.3 to 1.5.3), and 'Servicio informativa' (with sub-items 2.1.1 to 2.6). Below these are 'Ventanilla Única' (with sub-items 4.1 to 4.5.1) and 'Soporte al Cliente' (with sub-items 3.3 to 3.10.1). A 'Quick Buzon Electronico SENA E' sidebar is on the right, and a '1800-223223' contact box is at the bottom right.


A continuación como se muestra en la figura N° 50 se debe seleccionar el tipo de solicitud de uso que corresponda.


Figura N° 50 Solicitud de uso .Ecuapass.


Solicitud del uso


 Gracias por visitar al Portal del SENA. En el Portal del SENA podrá realizar todas las operaciones de despacho en una vez. El portal les ofrece un servicio limpio y transparente.


Se clasifica el registro de usuario por **usuarios del despacho** y **usuario de servicio adicional**. Por favor, registre según el tipo de usuario que corresponde. Una vez que se registra, el usuario podrá utilizar los diversos servicios del portal

 **1 Solicitud del uso(Representante)**
Las informacion de la empresa, del representante y Certificado de Autenticacion deben ser aprobadas para utilizar los servicios del despacho como elaboracion de declaracion aduanera, consulta de rendimiento de la empresa, etc.

 **2 Solicitud del uso(Empleado)**
El empleado de la empresa debe registrar su informacion. El mismo podra utilizar los servicios relacionados a la empresa, una vez que se identifica por la informacion de certificado digital con el certificado digital de persona juridica de la empresa.

 **3 Solicitud del uso(General)**
El usuario general puede utilizar los servicios de informacion como consulta de informacion publica, mi pagina, etc.

 **4 Solicitud del uso(Representante de la entidad)**
El usuario de la entidad publica debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJD y DCP en la VUE.

 **5 Solicitud del uso(Entidad)**
El usuario de la entidad publica debe registrarse en la VUE para tramitar las operaciones de CO, DJD y DCP en la VUE.

Ingresar la información en el formulario correspondiente, cuando se requiere leer la información del certificado en la sección (Identificación única de certificado digital) seleccionar buscar, figura N° 51

Figura N° 51 Identificación única de certificado digital .Ecuapass.

* Identificación única de certificado digital



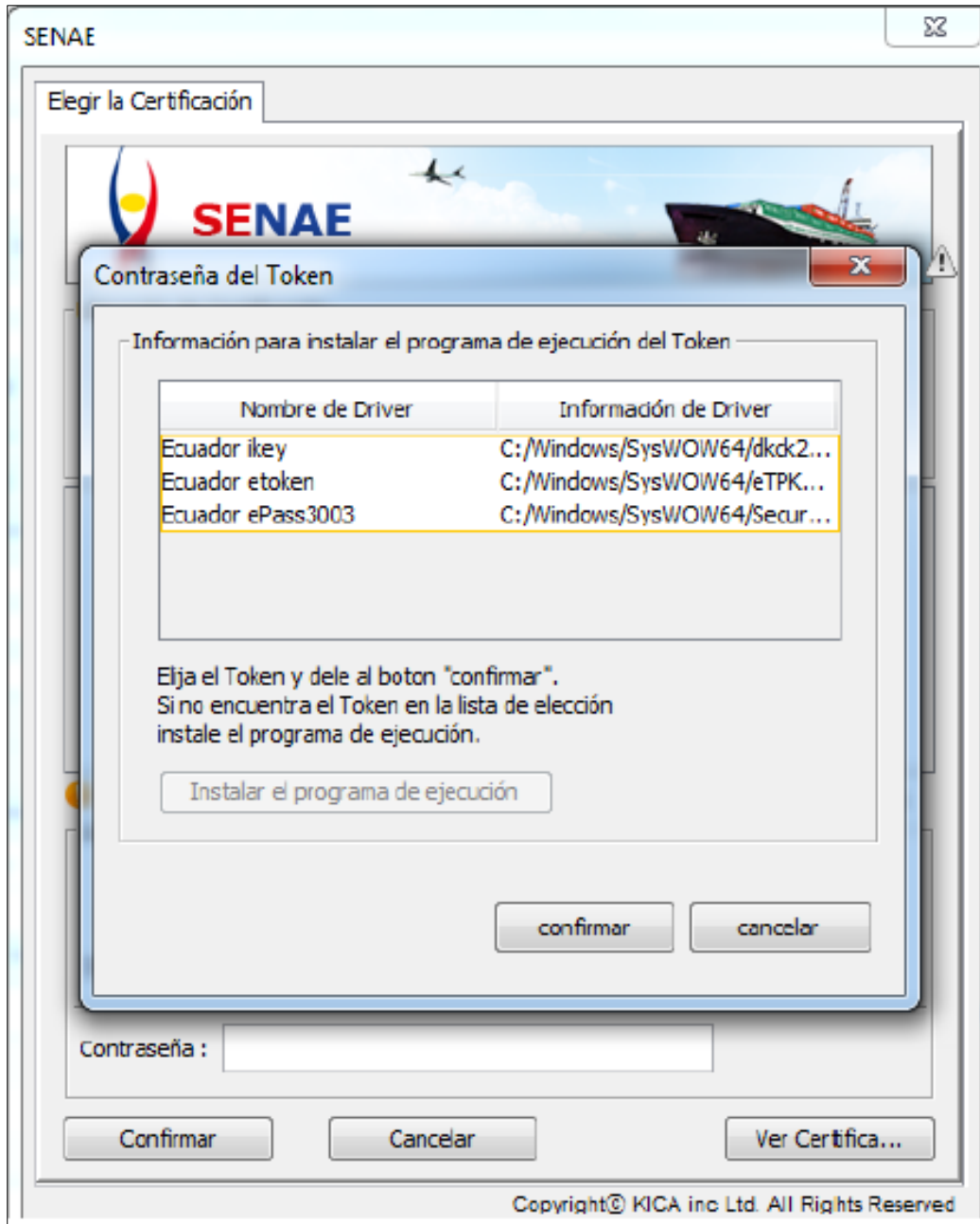
Seleccionar TOKEN, para certificarlo en el sistema Ecuapass (aunque ya este seleccionado para que se despliegue otra ventana), figura N° 52.

Figura N° 52 Elegir certificación. Ecuapass.



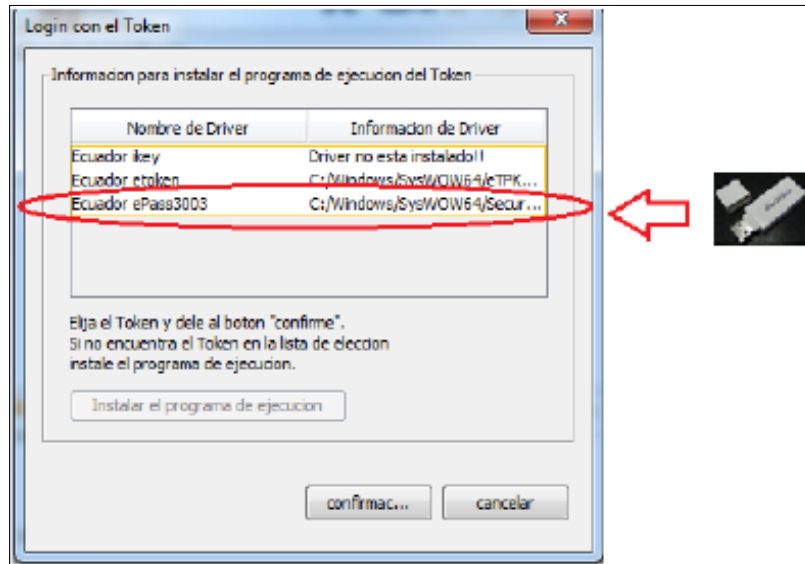
A continuación en la ventana contraseña figura N° 53 , se debe elegir el Token Epass3003auto y dar click en confirmar, sino se encuentra en esta lista se debe cargar el programa de ejecución nuevamente.

Figura N° 53 Contraseña del Token Epass3003auto. Ecuapass.



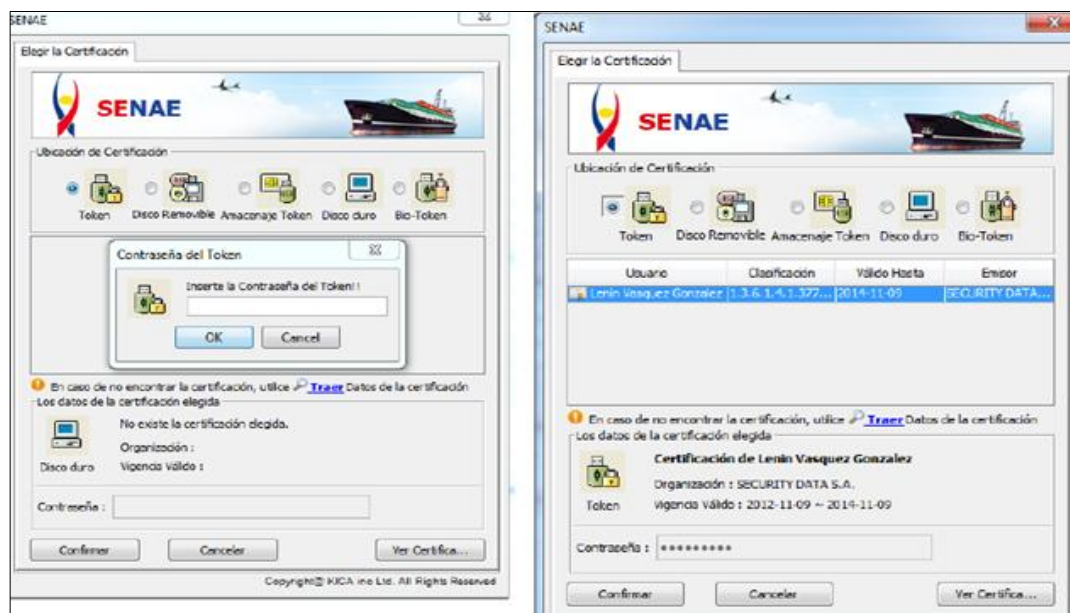
En la pantalla que se muestra en la Figura N° 54 seleccionar el modelo del Token Ecuador ePass3003.

Figura N° 54 Token Ecuador ePass3003. Ecuapass.



Seleccionamos CONFIRMAR y a continuación ingresamos el PIN DE USUARIO DEL TOKEN, seleccionamos el CERTIFICADO y damos click en CONFIRMAR como se muestra en la figura N° 55.

Figura N° 55 Confirmación del Token. Ecuapass.



Se carga la información del Certificado figura N° 56 y a continuación seleccionar REGISTRAR

Figura N° 56 Registro del Token. Ecuapass.

The screenshot shows a web interface for registering a digital certificate token. At the top, there is a search bar with the text "Identificación única de certificado digital" and a search icon. Below this, a table lists the certificate details: SN: 1297952001 and DN: CN=LENIN VASQUEZ GONZALEZ, OU=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION, O=SECURITY DATA S.A., C=EC. Below the table is a file upload section with columns for "Nombre del archivo", "Tamaño del archivo", and "Adjuntar archivo". The "Tamaño del archivo" column shows "KByte" and "KByte". The "Adjuntar archivo" column has "Cargar" and "Descargar" buttons. At the bottom right, there are "Agregar" and "Eliminar" buttons, and a "Registrar" button which is circled in red.

5.3.4.1 Registro y aprobación del representante legal.

Se debe ingresar a solicitud de uso figura N° 57.

Figura N° 57 Registro del representante legal. Ecuapass.

The screenshot shows the Ecuapass portal home page. The URL is https://portal.aduana.gob.ec. The page features the Ecuapass logo, a language selector set to "ESPAÑOL", and login fields for "ID. USUARIO" and "CONTRASEÑA". There are buttons for "Certificado" and "INICIAR SESIÓN". A "Solicitud de uso" link is circled in red. The page also includes a "Tramites operativos" section with a list of services: 1.1.1 Declaración de Importación, 1.3 Integración de estados del trámite, 1.6 e-Documentos, and 1.7 Directorio de Funcionarios Operativos. There is also a "Servicios de uso frecuente" section with a list of services: 1.3 Integración de estados del trámite, 2.3 Seguimiento de cargas, 1.4 Administración de pago, 1.5.2 Estado de envío, and 1.5.3 Estado de recepción. At the bottom, there is an "Aviso" section and a "Servicio informativa" section with a list of services: 4.3 Elaboración de DJO.

Seleccionar el tipo de Solicitud de uso que corresponda (Representante). Figura N° 58

Figura N° 58 Tipo de Solicitud. Ecuapass.



Ingresar el RUC de la empresa y Número de identificación del representante legal como se muestra en la figura N° 59.

Figura N° 59 Ingreso de información. Ecuapass.

Escoger el tipo de OCE (Importador / Exportador), figura N° 60.

Figura N° 60 Tipo de OCE. Ecuapass.

* Preguntas de Clave1	¿Mes que te casaste?	* Respuesta de Clave1	RESPUESTA1
* Preguntas de Clave2	¿Iglesia donde se casó?	* Respuesta de Clave2	RESPUESTA2
* Preguntas de Clave3	¿Nombre de su ciudad preferida?	* Respuesta de Clave3	RESPUESTA3
* Dirección	DIRECCION DEL REPRESENTANTE		
* Teléfono1	2123456	Teléfono2	
Celular	Claro	09123456	Fax
* Correo Electrónico	CORREOELECTRONICO@DOMINIO.COM		
* Confirmación de correo electrónico	CORREOELECTRONICO@DOMINIO.COM		Comprobar disponibilidad
Posición	REPRESENTANTES	SENAE Correo Electrónico	REPRESENTANTE@CORREO.ADUANA.GOB.EC
* Recibir correo Electrónico	<input checked="" type="radio"/> Recibir <input type="radio"/> No recibir		Recibir mensaje SMS <input checked="" type="radio"/> Recibir <input type="radio"/> No recibir
Tipo de OCEs			
IMP/EXPORTADOR Agregar Eliminar			
No	Código de OCEs	En el informe se clasifican	Solicitar nuevo código
1		IMP/EXPORTADOR	Requisitos
* Identificación única de certificado digital			
<input type="checkbox"/>	Nombre del archivo	Tamaño de archivo	Adjuntar archivo
<input type="checkbox"/>		KByte	Cargar Descargar

Para proceder con la aprobación y registro del seguimos los mismos pasos descritos anteriormente.

5.3.4.2 Registro y aprobación de los empleados.

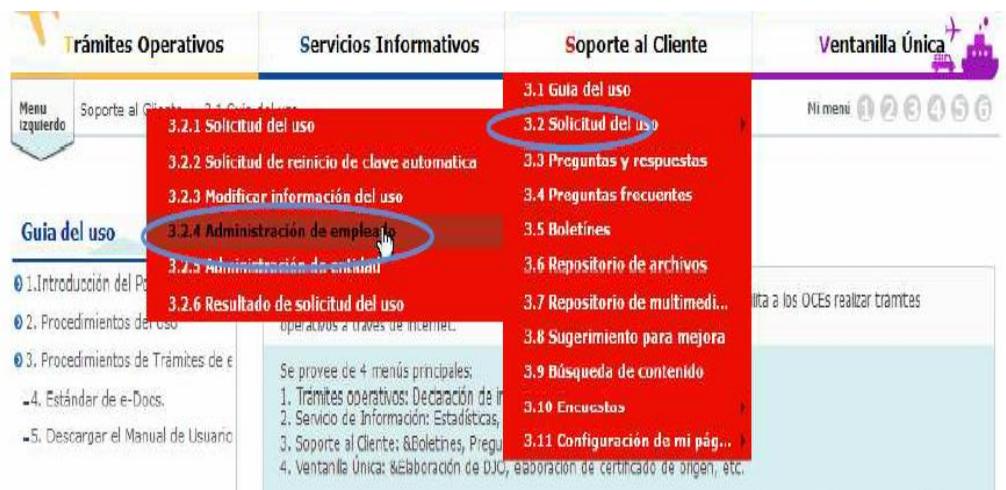
El representante de la empresa ingresa al portal del ECUAPASS con su usuario y clave, y presiona la opción “Guía del Uso”, figura N° 61

Figura N° 61 Guía del uso. Ecuapass.



Se despliega el menú y señala la opción “3.2 solicitud del uso”, para posteriormente presionar “3.2.4 administración de empleado”. Como se muestra en la figura N° 62

Figura N° 62 Administración de empleados. Ecuapass.



Se visualiza la pantalla, se presiona el botón “Consultar”, se despliega la información de los empleados registrados y se selecciona el trabajador que se desea aprobar, se ingresa la respectiva información, y en el casillero “Código de OCEs” debe escoger “XXXXXXXXX IMPOR/EXPORTADOR” y luego presionar el botón “Agregar”, figura N° 63.

Figura N° 63 Información de los empleados registrados. Ecuapass.

Tramites Operativos **Servicios Informativos** **Soporte al Cliente** **Ventanilla Única**

Mostrar: Soporte al Cliente 3.2.4 Administración de empleado 10 items

Administración de empleado

Fecha de registro: Rev. 06/02/2012 06/02/2012 Nombre Usuario: [] TCAs: []

Posición: --Toco-- Clasificación de estado: --Toda--

Búsqueda en resultados: Nombre Usuario [] **Consultar**

Resultado | 2

No.	Clasificación de usuario	Clasificación de estado	ID usuario	Nombre Usuario	posición	Fecha de registro
1	EMPLEADO	Pendiente de Aprobar	EMPLEADO	NOMBRE DEL EMPLEADO	EMPLEADO	06/Feb/2012
2	REPRESENTANTE LEGI	Aprobada	REPRESENTANTE	NOMBRE DEL REPRESENTANTE	REPRESENTANTES	06/Feb/2012

Información del usuario

Doc. Identificación: CÉDULA DE IDENTIDAD 090435882

Identificación: FMI F2/N1

Nombre Usuario: NOMBRE DEL EMPLEADO

Dirección: DIRECCION DEL EMPLEADO

Teléfono1: 04123456 Teléfono2: []

Celular: Claro 091234567 Fax: []

Correo Electrónico: CORREOEMPLEADO@DORIVIO.COM Señal Correo Electrónico: EMPLEADO@CORREO.ADJUNA.GOB.EC

Desactivado temporalmente: Sí No

Información de empresa

RUC empresa: 09123456789 Posición: EMPLEADO

Código de OCEs: XXXXXXXX IMPOR/EXPORTADOR **Agregar** Eliminar

Código de OCEs	En el informe se clasifican	Estado	Fecha de inicio	Fecha de final

Luego se señala el código de OCEs y se presiona el botón “Aprobar”, figura N° 64

Figura N° 64 Aprobación OCEs. Ecuapass.

Información del usuario

Doc. Identificación	CECULA DE IDENTIDAD	0906438882		
ID.usuario	EMPLEADO			
Nombre Usuario	NOMBRE DEL EMPLEADO			
Dirección	DIRECCION DEL EMPLEADO			
Teléfono1	042123456	Teléfono2		
Celular	Claro	091234567	Fax	
Correo Electrónico	CORREOEMPLEADO@DOMINIO.COM	SENAE Correo Electrónico	EMPLEADO@CORREO.ADUANA.GOB.EC	
Desactivado temporalmente	<input type="radio"/> Sí <input checked="" type="radio"/> No			

Información de empresa

RUC empresa	0912616253001	Posición	EMPLEADO	
Código de OCEs	[1600001] IMP/EXPORTADOR	Agregar	Eliminar	
Código de OCEs	En el informe se clasifican	Estado	Fecha de inicio	Fecha de final
<input checked="" type="radio"/> 1600001	IMP/EXPORTADOR	Emisión	08/02/2018	31/05/2019
Observación				

Modificar No procede **Aprobar**

Se visualiza el mensaje de confirmación de la aprobación del registro del empleado y finalmente se muestra el mensaje de éxito, figura N° 65

Figura N° 65 Mensaje de confirmación y éxito. Ecuapass.



5.3.4.3 Importación a través del sistema Ecuapass

- Se Registra y envía DAI
- Pago de autoliquidación.
- Aforo (Anexo U)

- Registra la Salida (Anexo R)

COMENTARIO:

En el proceso de una Importación mediante el Ecuapass, vemos que disminuyen los procesos ya que con el SICE; se registraba el envío de la declaración aduanera y se recibía el documento en formato DAURES.ZIP, para luego proceder a la asignación del AFORO según la modalidad de despacho y realizar el pago de la liquidación y de su verificación del pago una vez que el AFORO no tenga ninguna novedad, para que la mercadería sea registrada como salida del depósito temporal.

5.3.4.4 Exportación a través del sistema Ecuapass

- Presenta la declaración aduanera
- Ingreso al depósito temporal
- Aforo de la declaración
- Salida del puerto

COMENTARIO:

En el proceso de exportación también disminuye varios pasos ya que La Orden de Embarque debía ser autorizada previamente para el ingreso al depósito.

5.4 Negociación internacional

Los negocios internacionales, en definitiva, abarcan a las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país, el concepto incluye las transacciones gubernamentales y las transacciones privadas. Existen diversas leyes y regulaciones que se encargan de establecer las condiciones y formas para el intercambio internacional de bienes y servicios, estas normativas establecen cómo puede concretarse el ingreso de los productos o capitales.

5.4.1 Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de términos de negociación internacionales, de transferencia de responsabilidad de las mercancías, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional, también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen, la selección influye sobre el costo del contrato, el propósito es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional. (ANEXO J)

5.5 Tributos al comercio exterior

Los tributos al comercio exterior son impuestos establecidos por el organismo competente, el cual se le conoce según su clasificación arancelaria, de la mercadería, estos pueden ser arancelarios, por disposición legal, y tasas aduaneras. Las Fuerzas Armadas del Ecuador están exentas de los tributos al comercio exterior, sin embargo se detalla a continuación a manera de información:

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

SALVAGUARDIA: Las medidas de salvaguardia se utilizan solamente en situaciones de emergencia como arma de defensa contra daños graves a las ramas de producción nacional, por este medio se autoriza a los países a restringir temporalmente las importaciones, si tras investigaciones realizadas por las autoridades competentes, se comprueba que las importaciones han aumentado en tal magnitud que perjudican gravemente la rama de producción nacional que produce mercancías similares o directamente competidores.” (SENAE, 2012)

5.6 Agente de aduana.

Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo.

El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos. El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la declaración aduanera, sin perjuicio de la verificación que puede practicar el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Solórzano, 2011)

5.7 Documentos de acompañamiento

Documentos de acompañamiento son aquellos denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación, esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. Constituirán la base de la información de la declaración aduanera a cualquier régimen deberán reposar en el archivo del declarante o su agente de aduanas al momento de la presentación o transmisión de la DAI (Anexo Y), y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley, los documentos de acompañamiento son:

5.7.1 Documento de transporte

Constituye ante la aduana el instrumento que certifica que la mercancía se encuentra embarcada, éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la declaración aduanera a consumo según corresponda, además implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalizado, los documentos de transporte son: Bill of Lading, guía aérea, carta porte.

5.7.2 Factura comercial

La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías, por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al control aduanero, para efectos de

importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente.

En las facturas comerciales se debe detallar:

- Nombre del comprador o cliente
- Fecha de emisión
- Número de identificación del cliente o RUC
- Cuerpo de la factura, se detallara código, descripción, cantidad, valor unitario y valor total de las mercancías.
- Terminó de negociación de importación.
- Marca y Modelo de las mercancías. (Anexo O)

5.7.3 Póliza de Seguro

La póliza de seguro tiene por objetivo dotar de cobertura al vendedor frente a los riesgos comerciales a los que se enfrenta al realizar una operación comercial internacional, es el documento principal del contrato de seguro en donde constan los derechos y obligaciones de las partes, el contrato tiene como objeto indemnizar al asegurado, previo pago de una prima al asegurador, hay que tomar en cuenta que esta indemnización es variable ya que está sujeta a que ocurra algún suceso inesperado que dañe la mercancía, los tipos de contratos de pólizas de seguro son:

- Libre de Avería Particular
- Con Avería Particular
- Contra todo Riesgo

Al realizar este trámite es importante asegurarnos que el contrato que celebremos, cubra realmente los riesgos que se han manifestado, es necesario que revisemos minuciosamente en la póliza el artículo correspondiente a la descripción de la cobertura que la aseguradora otorga, así como los riesgos o circunstancias excluidos de cobertura, se debe tener en cuenta el periodo de vigencia del contrato de seguros, en caso de ocurrir un siniestro o daños, el asegurado debe tomar las medidas necesarias destinadas aminorar el daño producido en los objetos asegurados, dando aviso a la aseguradora de la ocurrencia del problema, en el menor tiempo posible, en resumen, un agente de seguros calificado es quien emite un certificado de seguro a nombre del remitente.

Para efectos de declaración aduanera el valor a ser declarado es \$224.87 A continuación en la tabla N° 17 se detalla el cálculo para la contratación de la póliza de seguros:

Tabla N° 17 Póliza Contra Todo Riesgo. MAPFRE SEGUROS

Costo	23296.00
Flete	2257.11
Sobre seguro 10%	2555.31
Valor Asegurado	28108.42
Prima 0.8%	224.87
Súper Bancos 3,5%	13.45
Seguro Campesino 0,5%	1.92
Subtotal	240.24
IVA	28.83
Costo total del Seguro	269.07

5.8 Transporte.

El transporte es el medio por el cual las mercancías son movilizadas de un destino a otro, ya sea por vía marítima, aérea, terrestre etc.

5.8.1 Transporte Internacional

El transporte internacional de carga se define como “la operación de trasladar productos (carga) suministrando un servicio por un precio denominado flete, desde el país de origen (exportador), hasta el país de destino (importador)”, se puede realizar a través de los tipos de transportes aéreo, acuático (marítimo y fluvial), terrestre (carretero y ferroviario) o por una combinación de dos o más de dichos modos (transporte intermodal) en la figura N° 66 podemos observar los medios de transporte internacional. (Anexo W).

Figura N° 66 Tipos de Transporte. Google



5.8.2 Selección del medio de transporte.

Para el traslado de la mercancía a su destino, se optó por el transporte marítimo y aéreo, debido a factores tales como: el costo, tiempos, ubicación geográfica, etc. Sin embargo hay que tomar en cuenta el transporte terrestre que se utilizará en la movilización interna de mercancías tanto en origen como en destino. Como podemos observar en la tabla N° 18 en el cual se estipula las ventajas y desventajas de las posibles opciones del traslado de la mercancía.

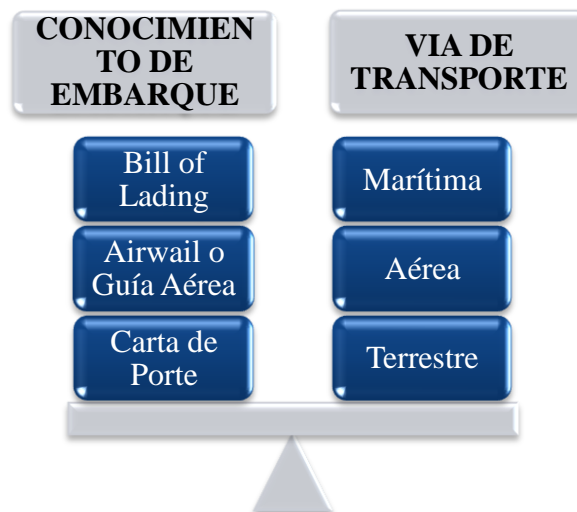
Tabla N° 18 Clasificación de medios de transporte.

TRANSPORTE	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Terrestre.	No necesita otros medios de transporte, permite el rastreo satelital, maneja cualquier producto, adaptación de los envíos a las necesidades requeridas.	Seguridad, distancias cortas, tráfico, costo de peaje.
Marítimo	Manejo de cualquier clase de producto, bajo costo, grandes volúmenes, intercontinental	Baja frecuencia de envíos, tiempo, sometido a cuestiones climáticas.
Aéreo	Tiempo, mayor seguridad, mejor trato a la mercancía y frecuencia de envíos	Altos costos, uso de otros medios de transporte, sometido en gran parte a las cuestiones climáticas

Una vez que las mercancías se encuentren en Ecuador, utilizaremos el transporte terrestre para el traslado de la mercancía hacia las instalaciones de destino.

En el grafico N° 24 se detalla los tipos de transporte con los documentos de acompañamiento correspondiente.

Gráfico N° 24 Documentos de transporte internacional.



5.8.3 Transporte Interno.

El transporte interno es aquel que se realiza dentro del territorio nacional para la movilización de mercancías, para efectos de traslado de las mercancías desde el almacén temporal hacia la bodega de destino o unidad requirente; se deberá presentar de forma obligatoria los siguientes documentos para salir del puerto:

- Autorización de ingreso y salida Vehicular (AISV)
- Recibo de intercambio de equipo (INTERCHANGE)

Autorización de ingreso y salida Vehicular (AISV)

Es la autorización de ingreso y salida de vehículos con carga del puerto, con la finalidad de determinar la trazabilidad de las mercancías, AISV es un medio tanto de control vehicular como de carga así es que, si un vehículo lleva dos contenedores de 20 Ton debe llevar un AISV.

Recibo de intercambio de equipo (INTERCHANGE)

Es el documento en el que se detalla el intercambio de contenedores, es decir, es donde se determina las condiciones que se recibe el contenedor de la almacenara temporal y posterior entrega en las bodegas. Este documento es emitido por cada contenedor.

5.9 Desaduanización de la mercadería

Para realizar los trámites de desaduanamiento de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un agente afianzado o por el SENA, el mismo debe presentar electrónicamente la Declaración Aduanera de Importación (DAI) a través del Ecuapass, en el distrito de llegada de las mercancías, adjuntando los documentos que acompañan a la misma que se detalla en la tabla N° 19 cuales son:

Tabla N° 19 Documentos a presentar en el SENA, Aduana del Ecuador.

DAI (Agente Afianzado)
DAV (Sera llenado en la DAI)
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE B\L
FACTURA COMERCIAL
POLIZA DE SEGURO
LIICENCIAS PREVIAS (INEN, INH, C.O)

5.9.1 Pasos para llenado de la declaración aduanera de importaciones.

5.9.1.1 Recopilación de documentos

Se procede a la recolección de documentos para llenar la declaración aduanera como son:

- Factura comercial
- Licencias previas INEN, INH etc.
- Documento de transporte.

5.9.1.2 Clasificación arancelaria

Es la acción de determinar el código que le corresponde a una mercancía que es objeto de comercio internacional, en la nomenclatura arancelaria de que se trate. Para la determinación de la subpartida aplicable al producto de importación se determina por los siguientes criterios de clasificación:

- Criterio de Origen: Agrupa las mercancías según los 3 reinos de la naturaleza, origen animal (O.A), origen vegetal (O.V), origen mineral (O.M).

- Composición.- Según las características que la conforman como por ejemplo madera, cartón, vidrio.
- Función.- según las funciones para las que se requería como por ejemplo juguetes.
- Grado de elaboración.- Cada Sección y capítulo agrupa las mercancías de lo simple a lo complejo como por ejemplo productos en bruto, hiero.

5.9.1.3 Llenado de la declaración única de importación (DAI) en Ecuapass.

Datos Generales

Se detallan los datos generales correspondiente a importador, declarante, mercancía, etc., tal como se observa en la figura N° 67.

Figura N° 67 Datos generales. Ecuapass

Información General															
Aduana	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de Régimen	[10] IMPORTACION A CONSUMO												
Tipo de Despacho	[0] DESPACHO NORMAL	Número de Despacho Parcial													
Tipo de Pago	[A] PAGO ANTICIPADO														
Información de Importador															
Nombre	LEUDINE ILLUSIONS ECUADOR S.A.	Número de Documento	[001] RUC 1792283787001												
Ciudad	QUITO	Teléfono del Importador													
Dirección															
CIIU	[5190] VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PR														
Información del declarante															
Apellidos/Nombres	TORRES TORRES SEGUNDO ARISTOBAL	Número de Documento de Declarante	[001] RUC 1101786976001												
Código del Declarante	01908462														
Dirección															
Información de Mercancías															
Pais de procedencia	[US] ESTADOS UNIDOS	Código de endoso	[00] SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN												
Consignatario	LEUDINE ILLUSIONS ECUADOR S.A.	Numero de carga	CEC2013TRNH000500310000												
Documento de transporte	GYE22559														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Comun</th> <th>Item</th> <th>Autoliq. Total</th> <th>Autoliq. Por Item</th> <th>Documentos</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6" style="text-align: right;">▼</td> </tr> </tbody> </table>				Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item	Documentos	Valor	▼					
Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item	Documentos	Valor										
▼															

Datos comunes

Se detallan los datos comunes en cuanto a los valores cancelados para efectos de declaración aduanera como son:

- FOB (Costo de la mercadería)
- Flete internacional
- Seguro
- Ítems
- Pesos
- Número de unidades declaradas

En la figura N° 68 se observa los valores cancelados.

Figura N° 68 Datos comunes de importación. . Ecupass

Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item	Documentos	Valor
Valor en aduana					
Fob		\$ 50,258.67	Flete		\$ 2,395
Seguro		\$ 526.54	Ajustes		\$ 0
Otros ajustes		\$ 0	Valor en aduana		\$ 53,180.21
Ítems declarados		25	Peso neto (kilos)		3,169.3
Cantidad de unidades físicas		9,025.493	Cantidad de unidades comerciales		36,544
Total en tributos		\$ 20,977.02			

Datos ítems

Se detallan todo sobre las mercancías importadas como son:

- Características de las mercancías.
- Unidades y cantidades
- Información del valor por Ítem
- Códigos de exoneración de tributos

En la figura N° 69 se observa los campos a llenar en la declaración por ítems.

Figura N° 69 Datos por ítem. Ecupass

Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item	Documentos	Valor			
Numero de ítem	Subpartida	Código complementario	Código suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales	
1	3304990090	0000	0000	CREMA CORPORAL	ESTADOS UNIC	55.891	1,506	▲
10	3307300000	0000	0000	PREP. PARA EL BANO	ESTADOS UNIC	63.283	1,506	
11	3307300000	0000	0000	PREP. PARA EL BANO	ESTADOS UNIC	54.484	1,506	
12	3307200000	0000	0000	LOCION REFRESANTE PIES	ESTADOS UNIC	53.821	1,506	
13	3304990090	0000	0000	CREMA CORPORAL DE ARNICA	ESTADOS UNIC	55.891	1,506	
14	3304990090	0000	0000	CREMA RESTAURACION	ESTADOS UNIC	81.148	1,506	
15	3304990090	0000	0000	GEL ALOE VERA PARA PIEL	ESTADOS UNIC	55.891	1,506	
16	3304990090	0000	0000	EXFOLIANTE PARA PIES	ESTADOS UNIC	55.891	1,506	
17	3304990090	0000	0000	PREPARACIONES PARA LAS MANOS	ESTADOS UNIC	78.665	1,506	
18	3307300000	0000	0000	PREP. HIDRATANTE ANTIBACTERIAL	ESTADOS UNIC	60.032	1,506	▼

Características de la mercancia			
Numero de ítem	<input type="text"/>	Subpartida	<input type="text"/>
Código complementario	<input type="text"/>	Código suplementario	<input type="text"/>
Pais de origen	--Selección--	Subpartida (naladisa)	<input type="text"/>
Descripcion	<input type="text"/>		
Estado	--Selección--	Tipo de tratamiento	--Selección--
Tipo de mercancia	<input type="text"/>	Peso neto	<input type="text" value="0"/>
Ubicacion geografica	--Selección--	Clase	<input type="text"/>
Modelo	<input type="text"/>	Año de fabricacion	<input type="text"/>
Otras características	<input type="text"/>		
Codigo de producto	<input type="text"/>	Bienes de capital	--Selección--
Marca comercial	<input type="text"/>		

Datos Autoliquidación total

Se detalla los valores a cancelar por concepto de aranceles, Fodinfra e IVA causado en las importaciones., en la figura N° 70 se observa el resumen total a cancelar por valores arancelarios.

Figura N° 70 Datos Autoliquidación Total. Ecupass.

Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item	Documentos	Valor
Valor en aduana					
Fob		\$ 50,258.67	Flete		\$ 2,395
Seguro		\$ 526.54	Ajustes		\$ 0
Otros ajustes		\$ 0	Valor en aduana		\$ 53,180.21
Total en tributos		\$ 20,977.02			
Autoliquidacion de comun					
Concepto	Monto	Liberacion/Suspension	Cantidad a pagar		
ARANCEL ADVALOREM	\$ 12,110.59	\$ 0	\$ 12,110.59		
ANTIDUMPING	\$ 0	\$ 0	\$ 0		
FONDINFA	\$ 265.75	\$ 0	\$ 265.75		
ICE ADVALOREM	\$ 655.4	\$ 0	\$ 655.4		
IVA	\$ 7,945.28	\$ 0	\$ 7,945.28		
SALVAGUARDIA	\$ 0	\$ 0	\$ 0		

Datos autoliquidación por Ítem

Se detalla los valores a cancelar por concepto de aranceles, Fodinfra e IVA causado por cada ítem importado, en la figura N° 71 se observa los impuestos causados por cada ítem.

Figura N° 71 Datos Autoliquidación por ítem. Ecupass

Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item		Documentos		Valor		
Numero de ítem	Arancel Advalorem	Arancel Especifico	Antidumping	Fodinfra	ICE Advalorem	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia especifica
1	\$ 187.56	\$ 0	\$ 0	\$ 4.68	\$ 0	\$ 0	\$ 135.6	\$ 0	\$ 0
10	\$ 212.37	\$ 0	\$ 0	\$ 5.3	\$ 0	\$ 0	\$ 153.54	\$ 0	\$ 0
11	\$ 182.84	\$ 0	\$ 0	\$ 4.57	\$ 0	\$ 0	\$ 132.19	\$ 0	\$ 0
12	\$ 180.62	\$ 0	\$ 0	\$ 4.51	\$ 0	\$ 0	\$ 130.58	\$ 0	\$ 0
13	\$ 187.56	\$ 0	\$ 0	\$ 4.68	\$ 0	\$ 0	\$ 135.6	\$ 0	\$ 0
14	\$ 272.33	\$ 0	\$ 0	\$ 6.8	\$ 0	\$ 0	\$ 196.89	\$ 0	\$ 0
15	\$ 187.56	\$ 0	\$ 0	\$ 4.68	\$ 0	\$ 0	\$ 135.6	\$ 0	\$ 0
16	\$ 187.56	\$ 0	\$ 0	\$ 4.68	\$ 0	\$ 0	\$ 135.6	\$ 0	\$ 0
17	\$ 263.99	\$ 0	\$ 0	\$ 6.59	\$ 0	\$ 0	\$ 190.86	\$ 0	\$ 0
18	\$ 201.46	\$ 0	\$ 0	\$ 5.03	\$ 0	\$ 0	\$ 145.65	\$ 0	\$ 0

Tributo de declaracion de importacion (mercancias)			
Tributo	Monto	Liberacion/suspension	Cantidad a pagar
Arancel Advalorem	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Arancel Especifico	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Antidumping	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Fodinfra	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ICE Advalorem	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ICE Especifico	\$ 0	\$ 0	\$ 0
IVA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Salvaguardia	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Salvaguardia especifica	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Documentos

Se detalla todos los documentos de acompañamiento, se visualiza todos los datos generales como número de documento, fecha, proveedor y documentos en formado PDF adjuntos, en la figura N° 72 se observa los valores y documentos subidos al portal.

Figura N° 72 Datos de los documentos. Ecupass

Comun	Item	Autoliq. Total	Autoliq. Por Item		Documentos		Valor	
Numero de ítem	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin				
0	1908	FACTURA COMERCIAL	11/Mar/2013	11/Jul/2013				
8	NSOC38248-10CO	DOCUMENTO DE CONTROL PRE	18/Ene/2011	09/Ago/2020				
9	NSOC38253-10CO	DOCUMENTO DE CONTROL PRE	31/Ene/2011	09/Ago/2020				
10	NSOC39033-10CO	DOCUMENTO DE CONTROL PRE	18/Ene/2011	29/Sept/2020				
11	NSOC39034-10CO	DOCUMENTO DE CONTROL PRE	17/Ene/2011	29/Sept/2020				

Documento de acompañamiento			
Numero de ítem	<input type="text"/>	Numero de documento	<input type="text"/>
Tipo de documento	--Selección--	Entidad emisora	<input type="text"/>
Fecha de fin	06/04/2013 ~ 06/04/2013	Cantidad	0
Unidad de medida	--Selección--	Monto	\$ 0
Linea o posicion	0		

*Documentacion Requerida			
No	File Name	File Size	File

peligrosa, de contenedores con carga de importación o exportación, sujeta a destinación aduanera, incluyendo todos los recursos y actividades necesarios para la prestación de tales servicios.

A continuación se muestra la cadena de suministro que se maneja actualmente al realizar las operaciones comerciales de las Fuerzas Armadas.

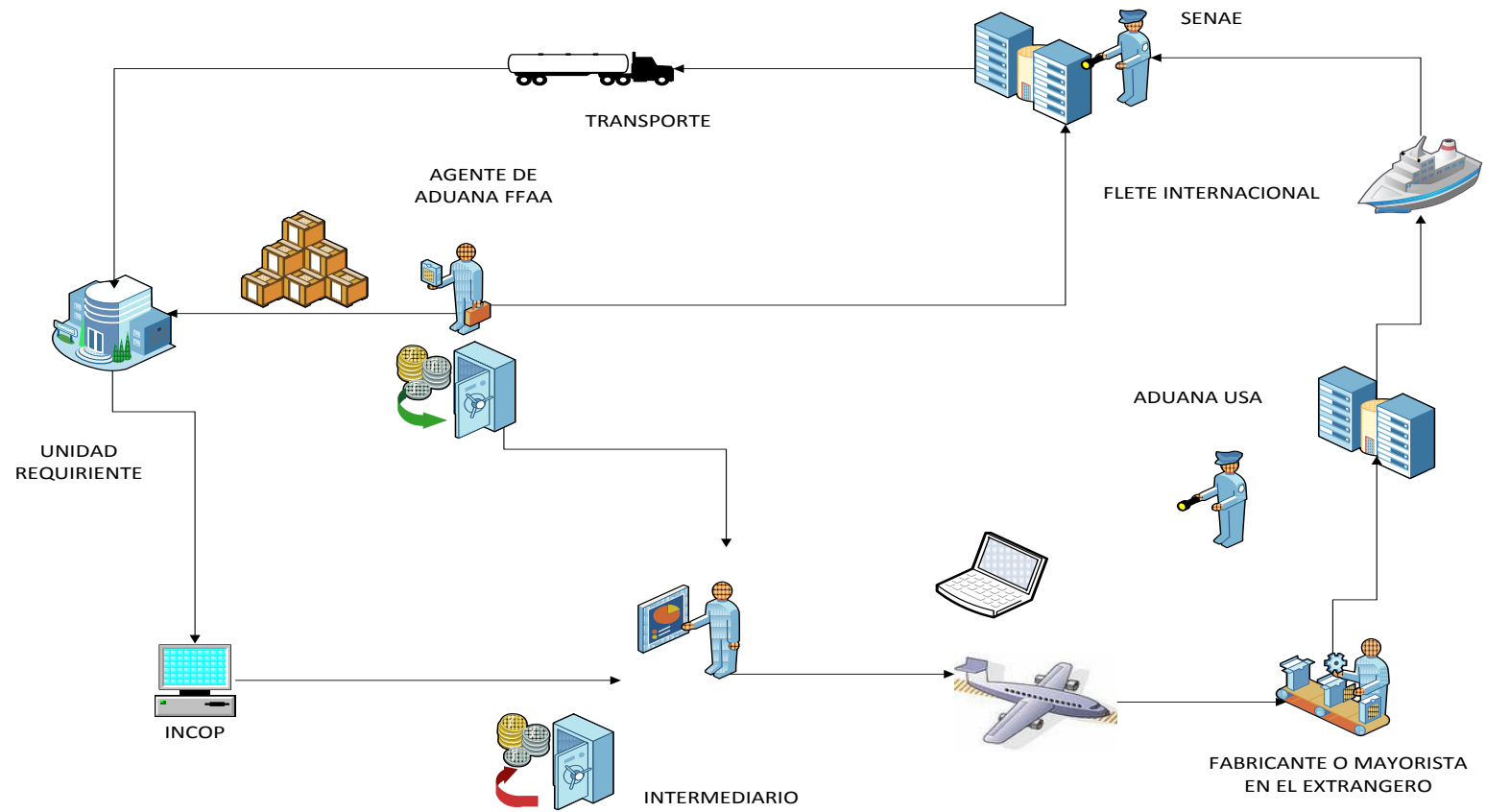
5.11 Cadena de suministro actual.

La cadena de suministros que se utiliza actualmente para muchos intermediarios es la presentada en la gráfico N° 25; La unidad requirente sube los procesos al portal del INCOP ya sea por subasta inversa electrónica, régimen especial etc., el ofertante ganador del proceso recibe la oferta técnica para la adquisición de las mercancías; este a su vez para comprarlas se contacta o viaja al extranjero para conseguir los productos con el fabricante o distribuidor autorizado.

Una vez negociada la mercancía el proveedor de transporte emite el B/L o su equivalente consignado a la unidad requirente de las Fuerzas Armadas y al representante legal de la empresa intermediaria (Anexo N).

Al llegar las mercancías al Ecuador el encargado de desaduanizar la mercancía es el agente no afianzado de aduana de las Fuerzas Armadas, tomando en cuenta que la mayoría de negociaciones se las hace en DAP. La mercancía es transportada a la unidad militar y en presencia del delegado de la empresa intermediaria y de la comisión técnica de la unidad requirente, se procede a realizar el acta de entrega recepción.

Gráfico N° 25 Cadena de suministros actual. 15 B.A.E “PAQUISHA”



CAPÍTULO 6

ESTUDIO TÉCNICO

Las Fuerzas Armadas del Ecuador disponen de aeronaves de ala fija, ala rotatoria, fragatas, corvetas, submarinos, tanques, vehículos tácticos, equipos de navegación, rescate, asalto, seguridad, etc., y necesitan de un amplio portafolio de productos para su operación, entre ellos y los más costosos con alta frecuencia de compra están los repuestos, lubricantes, equipos y de más materiales aeronáuticos.

Figura N° 74 Avión Beechcraft AEE-102. Aviación del Ejército.



Por tal razón y para demostrar la gestión que se realizará con los fondos fiscales en el presente proyecto se muestra un cuadro comparativo de precios de repuestos para el avión Beechcraft AEE-102 figura N° 74, perteneciente a la Fuerza Terrestre entre la empresa intermediaria SAFETYMAX y la oficina comercial propuesta, en la tabla N° 20 se detalla el listado de materiales con su número de parte, descripción y cantidad.

Tabla N° 20 Listado de Repuestos, G.A.E 45

ORD	N/P	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
01	101-8026-1	WHEEL AND TYRE ASSY NOSE	1
02	101-389011-31	VALVE CHECK	2
03	101-389011-57	VALVE CHECK	2

Para determinar los números de parte de los repuestos que se van a necesitar, se recurre al catálogo ilustrado de piezas (IPC) del cual se obtiene el capítulo, sección, subsección, figura e ítem.

Figura N° 75 Números de partes. IPC Beechcraft

Super King Air B200 Series Illustrated Parts Catalog
NOSE WHEEL AND TIRE

ITEM	PART NUMBER	DESCRIPTION	USABLE ON CODE	UNITS PER ASSY
- 10	50-300011-47	NOSE WHEEL AND TIRE WHEEL AND TIRE ASSY-NOSE FOR SPARES ORDER: 101-8027-1	FE A	1
- 10	101-8015-1	WHEEL AND TIRE ASSY-NOSE FOR SPARES ORDER: 101-8027-1	B	1
- 10	101-8027-1	KIT-WHEEL AND TIRE ASSY, NOSE SPARES REPLACEMENT FOR: 50-300011-47 101-8015-1	C	1
- 20	101-8026-1	WHEEL AND TIRE ASSY-NOSE	D	1
- 25	50-300011-41	- WHEEL ASSY- FOR SPARES ORDER: 101-8027-5P	A	1
- 30	101-8027-5	- WHEEL ASSY- FOR SPARES ORDER: 101-8027-5P	B	1

Super King Air B200 Series Illustrated Parts Catalog
FUEL VENT SYSTEM

ITEM	PART NUMBER	DESCRIPTION	USABLE ON CODE	UNITS PER ASSY
72	101-389011-27	* * VALVE-CHECK ALTERNATE SPARE: 50-380170-33	FE	1
72	50-380170-33	* * VALVE-CHECK ALTERNATE SPARE: 101-389011-27	FE	1
76	AN815-4D	* * UNION- ALTERNATE SPARE: MS24392D4 AS5174D0404	FE	1
76	MS24392D4	* * UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-4D AS5174D0404	FE	1
76	AS5174D0404	* * UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-4D MS24392D4	FE	1
78	MS29512-04	* * PACKING-PREFORMED	FE	1
80	101-389011-31	* * VALVE-CHECK	FE	1
82	AN815-8D	* * UNION- ALTERNATE SPARE: AS5174D0808 MS24392D8	FE	1
82	AS5174D0808	* * UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-8D MS24392D8	FE	1
82	MS24392D8	* * UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-8D AS5174D0808	FE	1
- 84	MS29512-08	* * PACKING-PREFORMED	FE	1
86	MS25083-2BC3	* * JUMPER ASSY-BONDING ATTACHING PARTS	FE	1
- 88	MS35207-264	* * SCREW	FE	2
- 90	NAS1149F0332P	* * WASHER	FE	4
- 92	130909N29	* * NUT -----★-----	FE	2
- 94	AS7351D8	* * CLAMP	FE	1
96	100-920034-13	* * TUBE ASSY-FUEL RETURN	FE	1
98	AN824-8D	* * TEE	FE	1
100	100-920034-15	* * TUBE ASSY	FE	1
102	106200H8-10	* * HOSE	FE	1
104	AN737TW26	* * CLAMP- FOR SPARES ORDER: 132742-26L	FE	2
104	132742-26L	* * CLAMP- SPARES REPLACEMENT FOR: AN737TW26	FE	2
- 106	100-920067-1	* * VALVE ASSY-FUEL VENT ATTACHING PARTS	FE	1
108	AN924-8D	* * NUT- ALTERNATE SPARE: AS5178D8	FE	1
108	AS5178D8	* * NUT- ALTERNATE SPARE: AN924-8D	FE	1
110	MS29512-08	* * PACKING-PREFORMED -----★-----	FE	1
112	100-920067-13	* * * PIN	FE	1
114	100-920067-5	* * * ARM ASSY-FLOAT	FE	1
- 115	0006-00440	* * * * FLOAT- ALTERNATE SPARE: 0006-00622 5640626	FE	2

28-10-00-13

Printed from Hawker Beechcraft Corporation Interactive Maintenance Library (IML).
 PIN 101-590010-150 Reissue Q - May 1, 2012

Missing Item Not Applicable

Super King Air B200 Series Illustrated Parts Catalog


FUEL DISTRIBUTION

ITEM	PART NUMBER	DESCRIPTION	USABLE ON CODE	UNITS PER ASSY
260	AN815-8D	* UNION- ALTERNATE SPARE: AS5174D0808 MS24392D8	FE	2
260	AS5174D0808	* UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-8D MS24392D8	FE	2
260	MS24392D8	* UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-8D AS5174D0808	FE	2
262	101-389011-29	* VALVE-CHECK FOR SPARES ORDER: 101-389011-57	FE	2
262	101-389011-57	* VALVE-CHECK SPARES REPLACEMENT FOR: 101-389011-29	FE	2
264	101-389011-29	* VALVE-CHECK FOR SPARES ORDER: 101-389011-57	FE	2
264	101-389011-57	* VALVE-CHECK SPARES REPLACEMENT FOR: 101-389011-29	FE	2
- 266	MS29512-08	* PACKING-PREFORMED	FE	4
- 268	MS21266-3N	* GROMMET	FE	8
270	AN815-6D	* UNION-MOTIVE LINE ALTERNATE SPARE: AS5174D0606 MS24392D6	FE	2
270	AS5174D0606	* UNION-MOTIVE LINE ALTERNATE SPARE: AN815-6D MS24392D6	FE	2
270	MS24392D6	* UNION-MOTIVE LINE ALTERNATE SPARE: AN815-6D AS5174D0606	FE	2
272	101-920000-29	* TUBE ASSY-MOTIVE LINE	FE	2
274	367-00	* VALVE-CHECK	FE	2
276	101-389004-3	* SWITCH-FUEL PRESSURE	FE	1
278	MS29512-04	* PACKING-PREFORMED	FE	1
280	101-920032-1	* TUBE ASSY-TRANSFER MOTIVE LINE	FE	2
282	AN815-6D	* UNION- ALTERNATE SPARE: AS5174D0606 MS24392D6	FE	2
282	AS5174D0606	* UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-6D MS24392D6	FE	2
282	MS24392D6	* UNION- ALTERNATE SPARE: AN815-6D AS5174D0606	FE	2
- 284	MS29512-06	* PACKING-PREFORMED	FE	4
286	100-389020-1	* VALVE-FUEL MOTIVE ATTACHING PARTS	FE	2
288	AN3-26	* BOLT	FE	2
- 290	AN960-10L	* WASHER- ALTERNATE SPARE: NAS1149F0332P	FE	2
- 290	NAS1149F0332P	* WASHER- ALTERNATE SPARE: AN960-10L	FE	2
292	102933D4ZJ1250	* SPACER -----★-----	FE	2

Missing Item Not Applicable

En la figura N° 76, se presenta una cotización de los repuestos antes mencionados a la empresa SAFETY MAX, (Empresa Intermediaria), proveedora actual de mercancías, registradas en el INCOP.

Figura N° 76 Cotización de repuestos. SafetyMax



Quito, 25 de marzo de 2013
QCOT-SMBAEE-2013-003-a

Señores
Brigada de Aviación del Ejército No. 15 "PAQUISHA"
 En su despacho.-

Luego de expresarle un cordial saludo de quienes hacemos SafetyMax Cía. Ltda., a continuación me permito remitir, nuestra propuesta para la provisión de repuestos necesarios para el Avión Beechcraft KA-B200 S/N BB-1979 , de acuerdo al siguiente detalle:

ORD	NUMERO PARTE	ALTERNO	DESCRIPCIÓN	QTY	PRECIO UNITARIO	TOTAL	COND
1	101-8026-1		WHEEL AND TYRE ASSY NOSE	1	13.920,00	13.920,00	NE
1	101-389011-31		VALVE CHECK	2	1.025,00	2.050,00	NE
2	101-389011-57	101-389011-29	VALVE CHECK	2	1.025,00	2.050,00	NE
						18.020,00	
Son: Dieciocho mil veinte con 00/100 dólares americanos mas I.V.A.					TOTAL		

ESPECIFICACIONES TECNICAS

1.- GARANTIA TECNICA:
 Un año calendario o 500 horas, lo que suceda primero, contra defectos de fabricación o funcionamiento y no a uso indebido, contados a partir de la fecha de suscripción del acta entrega recepción. Se reemplazará la unidad por una en la misma condición y tiempo de despacho.

2.- MODALIDAD DE ENTREGA:
 D.A.P.-Quito(Incoterms 2010), los tramites de nacionalización será responsabilidad de la 15 BAE "PAQUISHA"

3.- TIEMPO DE ENTREGA:
 Se entregarán los repuestos en un plazo no mayor de 10 días laborales a partir de la aceptación de la propuesta.


4.- VALIDEZ DE LA OFERTA:
 Esta oferta es válida por 30 (treinta) días


5.- FORMA DE PAGO:
 100% contra entrega.

Particular que pongo en su conocimiento para los fines consiguientes.

Hago propicia la oportunidad para reiterarle mi sentimiento de consideración y estima.

Atentamente,


 Whitman Marín Aguinaga
 Gerente
SAFETYMAX CIA. LTDA.



En la figura N° 77, se presenta una cotización electrónica de los repuestos emitida por el fabricante de la aeronave Hawker Beechcraft

Figura N° 77 Cotización de repuestos. Beechcraft

Beechcraft JORGE's Page | 50168368 | Logoff

SUCCESS DEFINED FLY SMART MILITARY SPECIAL HAWKER & BEECHCRAFT GLOBAL PURCHASE
 BEECHCRAFT HAWKER XPR CAPABILITIES MISSIONS PRE-OWNED CUSTOMER SUPPORT PARTS

Enter Part Number... *** Free Shipping - Restrictions May Apply *** Shopping Cart

Product Availability

Part Number:	101-8026-1	Min Order:	1	Optional Supercedure 101-8026-1 101-8026-0013 Supercedure Definitions
Unit of Measure:	EA	Core Deposit:	\$0.00	
Description:	WHEEL & TIRE ASSY	Fab/Purch:	Purchase Proprietary	

Product Availability

Part Number:	101-8026-0013	Min Order:	1
Unit of Measure:	EA	Core Deposit:	\$0.00
Description:	BALANCED WHEEL AND TIRE ASSEMBLY	Fab/Purch:	Purchase Proprietary

As of 4/3/2013 9:51:55 AM

Warehouse	Condition	Color	On Hand Quantity	List Price	Your Price	Disc	Order QTY	WIN QTY
Dallas			6	\$9,250.00	\$9,250.00	0.0%	<input type="text"/>	

Product Availability

Part Number:	101-389011-31	Min Order:	1
Unit of Measure:	EA	Core Deposit:	\$0.00
Description:	CHECK VALVE	Fab/Purch: Material Price Group:	Purchase Proprietary

As of 4/3/2013 9:54:09 AM
Please contact Customer Support at 1.888.727.4344 or 316.676.3300 for estimated lead time.

Warehouse	Condition	Color	On Hand Quantity	List Price	Your Price	Disc	Order QTY	WIN QTY
Dallas			0	\$368.32	\$368.32	0.0%	<input type="text"/>	5

ADD TO CART

Product Availability

Part Number:	101-389011-57	Min Order:	1
Unit of Measure:	EA	Core Deposit:	\$0.00
Description:	VALVE - CHECK	Fab/Purch: Material Price Group:	Purchase Proprietary

As of 4/3/2013 9:55:15 AM

Warehouse	Condition	Color	On Hand Quantity	List Price	Your Price	Disc	Order QTY	WIN QTY
Dallas			38	\$416.11	\$416.11	0.0%	<input type="text"/>	52

ADD TO CART

Tabla N° 21 Costo total de repuestos, Beechcraft

ORD	N/P	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
1	101-8026-1	WHEEL AND TYRE ASSY NOSE	1	9250,00	9250,00
2	101-389011-31	VALVE CHECK	2	368,32	736,64
3	101-389011-57	VALVE CHECK	2	416,11	832,22
TOTAL			5		\$10.818,36

La tabla N° 22 muestra la liquidación arancelaria realizada para la empresa Safety Max, empresa intermediaria que oferta sus servicios a través del portal de compras públicas.

Valor DAP.- Libre en el punto.- Término de negociación solicitado por las Fuerzas Armadas en el Instituto Nacional de Compras Públicas.

Tabla N° 22 Liquidación arancelaria, Safetymax.

IMPORTADOR		SAFETYMAX
GUIA/ B/L.-		
PARTIDA ARANCELARIA	8803.20.00.0	
	Trenes de aterrizaje y sus partes	
	8803.30.00.0	
	Las demás partes de aviones o helicópteros	
MERCADERIA	Repuestos de aviación	
VALOR EN DESTINO		
VALOR EWX		\$ 10.818,36
INLAND		\$ 150,00
VALOR FOB		\$ 10.968,36
FLETE		\$ 200,00
SEGURO		\$ 60,00
VALOR CIF		\$ 11.228,36
DESTINO		
ADVALOREN	0%	\$0.00
FODINFA	0.50%	\$0.00
SALVAGUARDIA	0.00%	\$0.00
IVA	12%	\$0.00
TOTAL ARANCELES		\$0.00
GASTOS		
THC		\$ 20,00
ALMACENAJE APROXIMADO		\$ 0,00
HONORARIOS DE ADUANA		\$0.00
AFORO		\$0.00
TOTAL		\$ 20,00
VALOR DAP		\$ 11.248,36
DESTINO		
TRANSPORTE SEGU-SEQU		\$ 50,00
TOTAL DESTINO		\$ 50,00
VALOR DDP		\$ 11.298,36
UTILIDAD 37.30%		\$ 6.721,64
PVP		\$ 18.020,00

La tabla N° 23 muestra la liquidación arancelaria realizada por la oficina comercial propuesta, con los costos ofertados por el fabricante Beechcraft.

Tabla N° 23 Liquidación arancelaria, Beechcraft.

IMPORTADOR	OCEFA	
GUIA/ B/L.-		
PARTIDA ARANCELARIA	8803.20.00.0	Trenes de aterrizaje y sus partes
	8803.30.00.0	Las demás partes de aviones o helicópteros
MERCADERIA	Repuestos de aviación	
VALOR EN DESTINO		
VALOR EWX		\$ 10.818,36
INLAND		\$ 150,00
VALOR FOB		\$ 10.968,36
FLETE		\$ 200,00
SEGURO		\$ 60,00
VALOR CIF		\$ 11.228,36
DESTINO		
ADVALOREN	0%	\$0.00
FODINFA	0.50%	\$0.00
SALVAGUARDIA	0.00%	\$0.00
IVA	12%	\$0.00
TOTAL ARANCELES		\$0.00
GASTOS		
THC		\$ 20,00
ALMACENAJE APROXIMADO		\$ 20,00
HONORARIOS DE ADUANA		\$0.00
AFORO		\$0.00
TOTAL		\$ 40,00
VALOR DAP		\$ 11.268,36
DESTINO		
TRANSPORTE SEGU-SEQU		\$ 50,00
TOTAL DESTINO		\$ 50,00
VALOR DDP		\$ 11.318,36
UTILIDAD 0%		
PVP		\$ 11.318,36

Tabla N° 24 Cuadro comparativo de liquidación de importaciones entre Safetymax y OCEFA.

NP/ PARTE	SAFETY MAX						OCEFA					
	CANT	U.E	EWX	GASTOS IMPORT.	TRIBUT.	UTILIDAD	TOTAL	EWX	GASTO IMPOR	IVA	TRIBU	TOTAL
101-8026-1	1	EA										
101-389011-31	2	EA										
101-389011-57	2	EA										
TOTAL			\$10,818.36	\$480.00	\$0.00	\$6,721.64	\$18,020.00	\$10,818.36	\$500.00	\$0.00	\$0.00	\$11,318.36

Tabla N° 25 Gatos de Importación

DETALLE	COSTO
INLAND	\$ 150,00
FLETE INTERNO EN ORIGEN	\$ 200,00
SEGURO	\$ 60,00
THC	\$ 20,00
ALMACENAJE	\$ 20,00
FLETE INTERNO EN DESTINO	\$ 50,00
TOTAL	\$ 500,00

Tabla N° 26 Índice de Optimización

Índice de optimización		
ENTIDAD	VALOR	%
SAFETY MAX	\$18,020.00	100%
OCEFA	\$11,318.36	63%
DIFERENCIA	\$6,701.64	37%

La tabla N° 24, se muestra el cuadro comparativo de las liquidaciones de importaciones entre la empresa Safety max (Empresa intermediaria), y OCEFA con los valores ofertados por la empresa Bcechcraft. Donde claramente se puede observar el valor correspondiente que se presume es la utilidad ganada por el Safety max.

La tabla N° 25 se muestra los valores generados por pagos por conceptos de gastos de importaciones tanto en origen como en destino.

La tabla N° 26 corresponde al resumen comparativo de inversión en dólares y el porcentaje de optimización de los recursos para cada una de las entidades.

En la tabla N° 27 se presenta el número de días utilizados para la entrega de mercancías de la empresa de mercancías de Safetymax (Empresa Intermediaria), registrada en el portal de compras públicas.

Tabla N° 27 Días necesarios, INCOP

SAFETYMAX	
ETAPA	DIAS
Convocatoria y publicación	1
Fecha límite de preguntas	1
Fecha límite de respuestas y aclaraciones	2
Fecha límite de recepción de la Oferta Técnica	5
Apertura de ofertas	1
Fecha estimada de adjudicación	5
Entrega de mercancías	40
TOTAL	55

Convocatoria y publicación.- Es el tiempo en cual los contratantes comunican en portal de compras públicas los procesos de adquisición de mercancías.

Fecha límite de preguntas.- Es el tiempo en el cual el contratista puede realizar preguntas con respecto al proceso publicado.

Fecha límite de respuestas y aclaraciones.- Es el tiempo en el cual la entidad contratante responde las preguntas e inquietudes solicitadas por el contratista.

Fecha límite de recepción de la Oferta Técnica.- Es el tiempo en el cual el contratista entrega el proceso en un sobre sellado con los requisitos solicitados por la entidad contratante en el lugar indicado a la hora determinada.

Apertura de ofertas.- Es el tiempo en el cual la entidad contratante valida la información entregada por el contratista.

Fecha estimada de adjudicación.- Es el tiempo en el cual la entidad contratante firma el contrato de prestación de servicios o de adquisición de mercancías.

Entrega de mercancías.- Es el tiempo en el cual el contratista debe entregar las mercancías, este corre a partir de la adjudicación del contrato.

Tabla N° 28 Días necesarios, INCOP

OCEFA	
ETAPA	DIAS
Publicación del proceso o pedido en la dirección general de comercio exterior	1
Publicación del proceso en el sistema Tracking	1
Proceso de selección de proveedores y transporte	5
Proceso de exportación	3
Transito	15
Nacionalización	3
Entrega de mercadería	2
TOTAL	30

En la tabla N° 28 se puede observar el número de días necesarios para la adquisición de mercancías a través de la gestión realizada por la oficina operadora de comercio exterior OCEFA.

Publicación del proceso o pedido en la dirección general de comercio exterior.- Es el tiempo en el cual la Dirección general de comercio exterior valida y determina el funcionario que esta se responsable de realizar el proceso.

Publicación del proceso en el sistema Tracking.- Es el tiempo en cual funcionario determinado realiza el pedido a través del sistema tracking.

Proceso de selección de proveedores y transporte.- Es el tiempo en el cual el funcionario de OCEFA realiza la gestión de negociación con los proveedores tanto de mercancías como de transporte.

Proceso de exportación.- Es el tiempo en el cual OCEFA realiza los trámites para la exportación desde Origen.

Transito.- Es el tiempo en el cual la mercadería viaja desde el puerto o aeropuerto de origen hasta el puerto o aeropuerto de destino.

Nacionalización.- Es el tiempo en el cual se realiza el proceso de nacionalización de mercancías.

Entrega de mercancías.- Es el tiempo en el cual se procede a la entrega de mercancías a la unidad requirente de mercancías.

6.1 Análisis

En el análisis de la muestra, se ha escogido al avión Beechcraft figura N° 74, para el cual se prevé importar el conjunto rueda de nariz del tren aterrizaje y dos válvulas para el sistema de combustible, donde el departamento de mantenimiento de la Grupo Aéreo del Ejército N° 45 “PICHINCHA”, ha solicitado según los números de partes estipulados en el catalogo ilustrado de partes figura N° 75, la adquisición de los repuestos notificados en la tabla N° 20.

Se solicitó la respectiva cotización de las mercancías a la empresa Safetymax actual proveedora de productos para Fuerzas Armadas la cual emite la cotización N° QCOT-SMBAEE-2013-003-a por un valor de \$18,020.00 como se puede observar en la figura N° 76, mientras que al realizar la cotización al fabricante de la aeronave en USA, figura N° 77, se puede visualizar que el total de la adquisición será de \$10, 818.36, cabe recalcar que para efectos de importación se deben adicionar otros valores que suman \$500.00 como se detalla en la tabla N° 25. Se puede observar en la tabla N° 22 que al realizar la liquidación de importaciones de la empresa Safety Max es de \$18,020.00 USD, incluido la utilidad de \$6721.64 que se presume sería lo que gana la empresa intermediaria al realizar el trámite de importación, esto representa el 100% de la adquisición; sin embargo al realizar la liquidación de importaciones de la empresa fabricante de los repuestos a través de OCEFA su valor es de \$ 11,318.36 que representa el 63% del total ofertado, tomando en cuenta la diferencia se realiza el siguiente análisis:

La diferencia entre el ofertante y la oficina comercial es de \$6,701.64 tabla N° 26 que representa un 37%, reflejando este porcentaje la optimización de los fondos fiscales que se lograría en este proceso, esto sumado a la gestión de personal que se lograra, al reducir de tres departamentos a la integración de uno solo.

Si se toma el valor de \$6,701.64 (37%) por cada uno de las operaciones comerciales que realiza las Fuerzas Armadas durante un mes, que son alrededor de 39 procesos, se tiene un valor total de \$261,363.96 USD que se podría optimizar al negociar directamente con el fabricante.

Podemos también observar en la tabla N° 27 el total de días necesarios y otorgados para el cumplimiento de entrega de las mercancías a través de Safetymax, el cual corresponde a 55 días; mientras que con OCEFA podemos

visualizar que el total de días utilizados para la adquisición de mercancías es de 30 días.

Cabe recalcar que en la presente investigación se puede apreciar visiblemente el ahorro tanto de recursos como de tiempo.

Tomando en cuenta el principio de Just In Time (Justo a Tiempo, JIT) de su creador Tiaichi Ohno, la oficina comercial manejará este sistema integrado de gestión, teniendo la cantidad indicada de mercancía, al tiempo indicado, en el lugar indicado y al menor costo posible.

6.2 Gestión

Consiste en asumir la responsabilidad de conducir una empresa (dentro de un marco de reglas, procedimientos, aspectos legales y éticos) hacia objetivos concretos y en tiempos específicos, planificando las actividades que se consideren necesarias, organizando los recursos disponibles, dirigiendo a las personas y controlando que lo planificado se vaya cumpliendo o adaptando a las realidades del mercado o contexto. (Thompson, 2012). La oficina comercial pretende mejorar la gestión de Fuerzas Armadas en las operaciones comerciales para ello se plantea el siguiente proceso.

6.2.1 Proceso de Integración

Uno de los principios para el desarrollo económico, político, social, militar de una nación es la integración de una o más naciones cuyos fines son comunes, a lo largo de la historia del Ecuador se han firmado un sin número de acuerdos comerciales como por ejemplo el ALBA, ALADI, MERCOSUR, UNASUR etc., acuerdos que han permitido un integración sustentable de los países participantes.

Como el máximo nivel de integración que se ha desarrollado en la actualidad se puede citar a la UNION EUROPEA, con su moneda única para el intercambio

comercial conocida a nivel mundial como “EURO”, a través de esta se ha dinamizado los mercados teniendo un impacto significativo dentro de los países participantes. No estamos lejos de ver una unión latinoamericana, sin embargo para llegar a tan alto nivel de representación se tiene que comenzar por una integración interna de cada país participante, para ello las Fuerzas Armadas del Ecuador tendrán que estandarizar muchos de los procesos que actualmente se maneja en forma individual, de este modo se dinamizarán y optimizarán los fondos fiscales llegando a ser más eficientes y eficaces en sus labores diarias. Esta investigación busca integrar al Ejército, Marina y Aviación a través de la creación de la oficina comercial en Miami, con lo que se podrá aumentar el poder de negociación con el proveedor al comprar mayor volumen obteniendo mejores precios. El Ing. Malavé Nicolás, Jefe de procesos aduaneros del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador manifiesta y recomienda que la legislación ecuatoriana da todas las facilidades a las Fuerzas Armadas para la importación directa de mercancías considerándolas como “Material Bélico para la defensa Nacional” y que por lo tanto se tendría que integrar a las tres fuerzas a través de un solo representante con el fin de negociar directamente con el fabricante en el extranjero. (Ing. Malavé, 2012).

6.2.2 Estandarización del procedimiento de comercio exterior

La estandarización de los procesos de comercio exterior es una necesidad urgente del Ministerio de Defensa Nacional para lo cual se debe tomar en cuenta como parte fundamental del proyecto los siguientes directrices.

- Establecer la dirección general de comercio exterior como entidad única para las importaciones, exportaciones, y negociación internacional de las Fuerzas Armadas del Ecuador.
- La dirección general de comercio exterior será el único ente que maneje los sistemas informáticos relacionados para las operaciones comerciales internacionales.

- Establecer la oficina operadora de comercio exterior en Miami para la compra en el mercado internacional.
- Los recursos fiscales se deberán solicitar a la dirección financiera del Ministerio de Defensa.
- Instituir una sola firma electrónica (TOKEN), con un solo representante legal por parte del Ministerio de Defensa Nacional y tres usuarios con modalidad de usuarios.
- Se deberá registrar como entidad contratante del estado a la Dirección General de comercio exterior en el Incop.
- Los procesos de compra de las mercancías se realizaran bajo el régimen especial, previsto en el Art. 2 numeral 6 de la Ley Orgánica del sistema nacional de contratación pública y en el Art. 94 de su reglamento.
- Unificar los fondos fiscales de las tres ramas de Fuerzas Armadas a la dirección de Finanzas del Ministerio de Defensa Nacional, de los valores aproximados en compras de productos internacionales de los años anteriores.
- Implementar los buscadores de mercancías que actualmente posee la Fuerza Aérea a la dirección general de comercio exterior.

6.2.3 Localización del proyecto.

La localización, es una de las más significativas en el estudio técnico ya que tiene una incidencia directa en el estudio de la misma, además esta puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso. El proyecto estará integrado por dos dependencias las cuales trabajaran en forma conjunta y estarán ubicadas estratégicamente en Ecuador y Miami designándolas de la siguiente forma:

- Dirección general de comercio exterior (ECUADOR).
- Oficina operadora de comercio exterior (MIAMI).

En la actualidad las Fuerzas Armadas cuenta con una oficina encarga de la gestión de compras en Miami la misma que pasara a formar parte de la Oficina Operadora de comercio exterior (OCEFA) en espíritu del oficio N° MDN-MDN-2013-0079-OF en el que se solicita la optimización y estatización de las operaciones comerciales a través del desaduanamiento directo de los bienes adquiridos para la defensa nacional, por lo tanto se cuenta con el aval legal y operativo del Ministerio de Defensa Nacional. (Anexo A)

Con estos antecedentes se optimizara los recursos con los que actualmente cuenta el Ministerio de Defensa Nacional en Miami y el aporte muy importante de personal quienes arán la gestión técnica. Consolidando esta determinación, se pudo viabilizar la pertinencia de ejecutar, a través de un focus group del personal operativo encargado del comercio exterior actualmente.

6.2.3.1 Dirección general de comercio exterior (ECUADOR).

Esta dirección estará ubicada en la provincia de Pichincha, cantón Quito en el Ministerio de Defensa Nacional gráfico N° 26, y dentro del organigrama institucional se la recomienda ubicar al nivel de la dirección de bienes estratégicos o en el departamento de coordinación general administrativa financiera, ya que de esta forma se podrá dinamizar la gestión al recopilar todas las necesidades de las Fuerzas Armadas en cuanto a mercancías y servicios internacionales para posteriormente adquirirlas en el mercado internacional.

Gráfico N° 26 Dirección general de comercio exterior. Google maps.



6.2.3.2 Oficina operadora de comercio exterior (MIAMI).

La oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA” estará ubicada en EEUU, en el estado de Florida, ciudad de Miami ocupara las instalaciones de la oficina logística de la Fuerza Aérea “OLFAMIA” **J.677 N_W 79 AVENUE MIAMI FLORIDA 33126, PHONE 305 594 0019 FAX 3055940045.**

Por otro lado, y siguiendo las recomendaciones del Sr. Ing. Fernando Navia servidor público perteneciente a PROECUADOR, se escogió a la ciudad de Doral como una alternativa para la oficina comercial, ya que es un lugar estratégico para las operaciones comerciales por ser una zona franca de Miami, además de estar ubicadas las demás oficinas de promoción comercial latinoamericanas cerca de puertos y aeropuertos, de acuerdo con esta recomendación y tomando en cuenta la experiencia y el éxito que han tenido las 27 oficinas comerciales que abierto PROECUADOR en el mundo, la ciudad de Doral se convierte en una opción para este proyecto, dejando abierta esta posibilidad a la autoridad competente. (Amaluisa, 2010).

Gráfico N° 27 Oficina de comercio exterior en Miami. Google maps.



6.2.4 Administración de recursos humanos.

Para la administración del proyecto se recomienda quince personas, sin embargo con el fin de optimizar recursos humanos y fiscales se propone a doce integrantes que estarán organizados de la siguiente manera.

- Coordinador general de comercio exterior (Ing. Comercio Exterior).
- Coordinador de operaciones. (Ing. Comercio Exterior).
- Coordinador logístico. (Ing. En Comercio Exterior/ Comercial).
- Asistente de coordinación. (3). (Ing. Comercio exterior/Tlgo. Logístico)
- Agente no afianzado de Fuerzas Armadas (Ing. Comercio Exterior).
- Secretaria / Mensajero (Tlgo. Logístico)

En esta etapa la Oficina comercial en Miami estará compuesta por:

- Coordinador general. (Ing. Comercio Exterior).
- Coordinador de operaciones y logística (Ing. Comercio Exterior).

- Coordinador de adquisiciones y financiero. (Ing. Comercio exterior Finanzas/ Comercial).
- Agente no afianzado de las Fuerzas Armadas. (Ing. Comercio Exterior).

6.2.5 Organigrama posicional.

Muestran toda la organización y sus interrelaciones.

En el gráfico N° 28 podemos observar el organigrama posicional de la dirección general de comercio exterior y la oficina operadora de comercio exterior en Miami OCEFA, la misma que estará vinculada directamente en el nivel de asesoría del Ministerio de defensa nacional gráfico N° 1.

Gráfico N° 28 Organigrama Posicional de la Dirección general de comercio exterior y OCEFA.



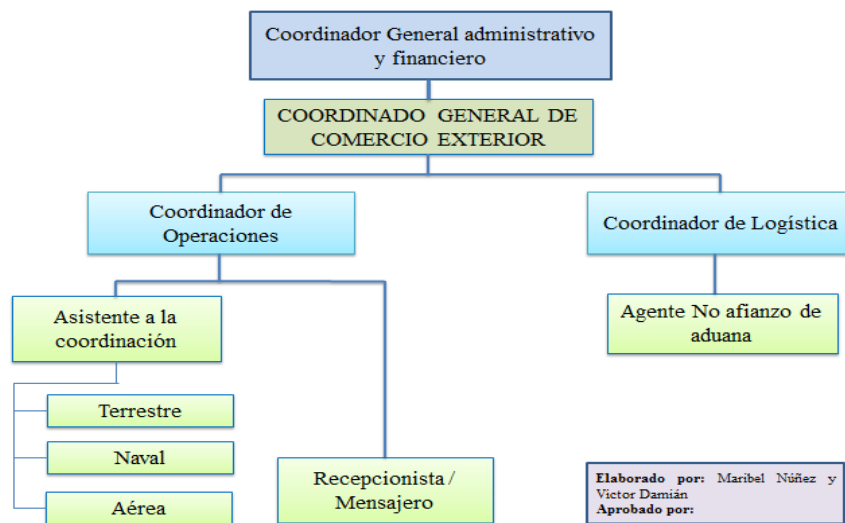
6.2.6 Organigrama estructural.

El organigrama permitirá entender la estructura orgánica y el lineamiento jerárquico tanto de la dirección general de comercio exterior como de la oficina comercial en Mami. (Sandhusen, 2002).

6.2.6.1 Dirección general de comercio exterior (Ecuador).

En Ecuador estará la dirección general de comercio exterior, la misma que organizacionalmente estará estructurada de la siguiente forma, gráfico N° 29

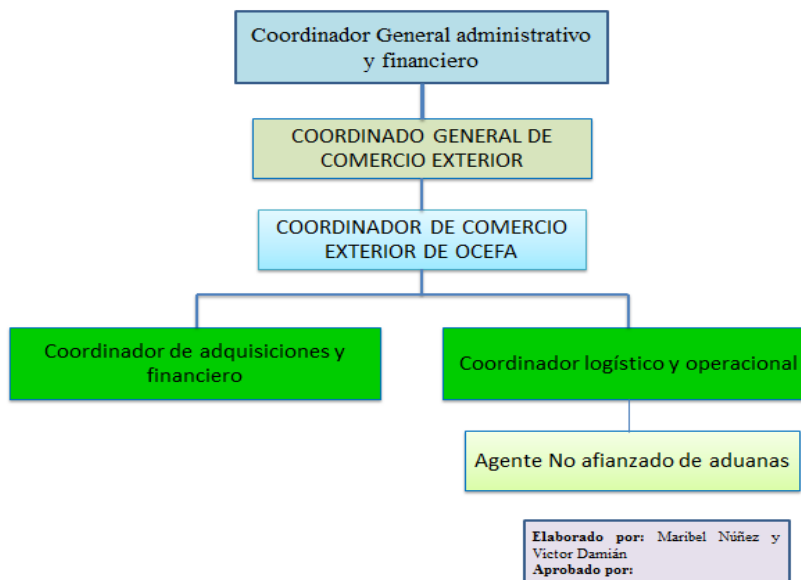
Gráfico N° 29 Organigrama dirección general de Comercio exterior.



6.2.6.2 Oficina operadora de comercio exterior (OCEFA).

En Miami estará la oficina comercial, la misma que organizacionalmente estará estructurada de la siguiente manera, gráfico N° 30

Gráfico N° 30 Organigrama oficina comercial.



6.2.7 Manual de funciones.

Un manual de funciones o manual de organización comprende las tareas o responsabilidades de cada área de la empresa, por ejemplo gerencia, producción, ventas, etc., describiendo como se intervienen en el funcionamiento general de la empresa, contiene la descripción de cada área así como sus responsabilidades (Sandhusen, 2002).

6.2.7.1 Dirección general de comercio exterior en Ecuador.

Coordinador general de comercio exterior.

Es el órgano máximo ejecutor de las resoluciones para el comercio exterior en las FFAA, el cual ejerce las facultades y derechos concernientes a la representación, dirección y administración de la dirección general de comercio exterior en Ecuador, siendo de su competencia resolver todos aquellos asuntos vinculados a los tramites de importación y exportación de la institución a la que representa.

El coordinador es elegido por periodos de dos años, salvo las designaciones que se hagan para completar periodos, los coordinadores pueden ser reelegidos. El cargo de coordinador es personal e indelegable.

El coordinador general de comercio exterior en Ecuador será elegido por el Ministro de Defensa.

Las funciones del Coordinador general de comercio exterior serán las siguientes:

- Elegir a su gabinete de trabajo (Coordinadores)
- Reglamentar su propio funcionamiento.
- Aceptar la dimisión de sus miembros y promover la cobertura de vacantes que se produzcan.
- Encomendar determinados asuntos a uno o más de sus coordinadores, sin perjuicio de los poderes que pueda conferir a cualquier persona.
- Reglamentar, fiscalizar e inspeccionar las operaciones.
- Aprobar la estructura orgánica funcional.
- Aprobar el manual de organización y funciones, los demás documentos normativos, directivas y procedimientos de la dirección, que no sean de competencia de las distintas coordinaciones.
- Presentar en tiempo oportuno el balance y la memoria anual al Ministerio de Defensa Nacional.
- Delegar total o parcialmente sus atribuciones y facultades con las formalidades y limitaciones que las fuere otorgadas.

- Evaluar las circunstancias, condiciones o factores que puedan afectar las actividades
- Mantenerse informado sobre el desarrollo de todas las actividades que se realiza.
- Estar actualizado sobre las normas que rigen el comercio internacional, acuerdos comerciales, etc., que pudieran beneficiar los objetivos institucionales.
- Mantener informado al coordinador general administrativo financiero de cualquier hecho que considere relevante o que sea contrario a las normas legales.
- Realizar todos los actos a su alcance para coadyuvar con el cumplimiento de las metas u objetivos.

Coordinador de operaciones

Funciones y Autoridad

El coordinador de operaciones tiene a su cargo el manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de los trámites de adquisición de mercancías y servicios que requieran las Fuerzas Armadas en coordinación con el departamento de compras públicas del Ministerio de Defensa, así como también el servicio de contacto y negociación con los proveedores internacionales. Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo, autorizado para gestionar la contratación de personal temporal en caso que se requiera, contratación de personal definitivo junto con la coordinación general. Adicionalmente tiene autoridad total en el manejo de las compras dentro de la razonabilidad de los requirentes. Tiene la libertad para negociar con los proveedores tomando en cuenta ciertos criterios como: el financiamiento recibido por el Estado, el tiempo de cumplimiento, calidad de las mercancías,

para las negociaciones. Además se encarga totalmente de realizar, manejar, supervisar las importaciones y exportaciones de las mercancías.

Otras actividades

- Aprobar los procesos de importación y exportación (ECUAPASS).
- Manejo de relaciones públicas con los proveedores.
- Realizará cualquier otra actividad solicitada por el coordinador general.
- Realizará las coordinaciones con el departamento financiero del Ministerio de Defensa Nacional

Asistente de coordinación de operaciones

- Recibir la documentación de requerimiento de servicios y mercancías por parte de las de las tres ramas de las Fuerzas Armadas
- Recibir y verificar las solicitudes de requerimiento de materiales emitido por cada una de las fuerzas.
- Realizar la nota de pedido, determinado las marcas, modelos, y cantidades requeridas.
- Elaborar y controlar las órdenes de compra a todos los proveedores.
- Coordinar con el departamento de compras públicas.
- Elaboración de pedidos de mercancías y servicios en el sistema tracking.
- Cargar los procesos de importación y exportación (ECUAPASS).

Actividades proveedores

- Recepción de facturas y entrega de comprobantes de retención.

- Mantener la base de datos de proveedores y precios.
- Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- Elaboración de reporte de ingresos y egresos.
- Realizará cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.

Coordinador de logística

El coordinador logístico tiene como finalidad realizar las compras de las mercancías o servicios requeridos, ejecutar las importaciones y exportaciones utilizando el sistema tracking, gestionar las actividades entre la dirección general de comercio exterior y la oficina comercial en Miami. Las funciones que debe realizar son las siguientes.

Importaciones y exportaciones

- Es el encargado de realizar y supervisar todo el proceso de las exportaciones e importaciones de las mercancías.
- Es responsable de la relación directa con el coordinador de operaciones en Miami, para pedir cotización, evaluación y aprobación de la negociación.
- Responsable del sistema tracking en los procesos a realizar en destino.
- Realizar la cotización y aprobación de proveedores de transporte internacional.
- Realiza la coordinación de pagos correspondiente a gastos locales ya sea a almacenes temporales y agencias de transporte.

Mercancías.

- Determinar conjuntamente con el coordinador de operaciones con que proveedor (s), se trabajará.
- Realizar un informe de la cantidad de dinero que se va a necesitar.
- Emitir el informe de presupuesto necesario al departamento Financiero para la planificación de los recursos.
- Entregar el informe de aprobación de presupuesto al coordinador de operaciones
- Recibir las facturas y guía de remisión de los materiales requeridos.
- Revisar que las mercancías entregadas sean los mismos que se solicitaron.
- Entrega de facturas al asistente de coordinación.

Otras actividades

- Reportar mensualmente el total de compras realizadas, detallando ofertantes, cantidad de unidades, monto de compra.
- Todas las actividades requeridas por el coordinador general.

Agente no afianzado de aduanas de las Fuerzas Armadas.

Las funciones que debe realizar son las siguientes.

- Verificar los documentos requeridos para realizar las importaciones o exportaciones.
- Realizar el trámite de nacionalización o de exportación de mercancías.

- Velar por la legalidad y transparencia de los trámites.
- Presentarse en los controles de antinarcoóticos en las exportaciones

Otras actividades

- Tener relación directamente con las agencias de carga (Navieras y Aerolíneas), para entrega de documentación original.

Recepcionista-Mensajero.

Es directamente responsable del envío de los documentos generados por todas las áreas de la dirección general de comercio exterior, entre sus funciones se encuentran.

- Cuidar que en perfecto estado de orden, presentación y conservación se haga la distribución correcta de los documentos, cheques, paquetes, etc. generados por todos los departamentos de la dirección general de comercio exterior.
- Efectuar los trámites legales que se generen, en lo que hace referencia a la solicitud y entrega de documentos.
- Informar oportunamente al jefe inmediato sobre problemas en la entrega de documentos y demás.
- Solicitar oportunamente el dinero necesario para transportes, fotocopias, trámites legales, etc.
- Recibir toda la documentación y entregarla al departamento asignado.
- Las demás inherentes al cargo que le sean asignadas.

6.2.7.2 Oficina operadora de comercio exterior (OCEFA)

Coordinador de comercio exterior.

Funciones y Autoridad

El coordinador general de la oficina operadora de comercio exterior es la autoridad máxima en Miami, actúa como representante legal de la misma, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por el Ministerio de Defensa Nacional. Es responsable por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás coordinadores planea, dirige y controla las actividades de la oficina operadora de comercio exterior.

Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.

Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica y de aplicación. Es la imagen de las Fuerzas Armadas en el ámbito internacional, provee de contactos y relaciones empresariales, con el objetivo de establecer negocios a largo plazo a nivel internacional, su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base al servicio que se prevé brindar.

Sus principales funciones son:

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la oficina comercial.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los objetivos.
- Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su coordinador.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la oficina operadora de comercio exterior.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y control de gestión).

Otras actividades

- Mantiene contacto continuo con proveedores.
- Cualquier transacción financiera, es el encargado de firmar los cheques o transferencias de dinero en Miami.

Coordinador logístico y operacional

Funciones y Autoridad

El coordinador de operaciones tiene a su cargo el manejo del departamento técnico dentro del que se incluye la elaboración y supervisión de proyectos de adquisición para las Fuerzas Armadas, así como también el servicio de contacto y negociación para la adquisición de todas las mercancías. Tiene total autoridad en el manejo del personal a su cargo. Adicionalmente tiene autoridad total en el manejo de las compras dentro de la razonabilidad de la oficina. Tiene la libertad para negociar con los proveedores tomando en cuenta ciertos criterios como: el financiamiento recibido por el Estado, el tiempo de los trámites. Además se encarga totalmente del manejo de la importación y exportación de materiales en Miami.

Importaciones y exportaciones

- Es el encargado de realizar y supervisar todo el proceso de las importaciones de todo el material que necesite las Fuerzas Armadas del Ecuador.
- Es responsable de la relación directa con los proveedores en el extranjero, para pedir cotización, evaluación y aprobación de la negociación.
- Coordinación del transporte internacional.
- Realiza la coordinación de las exportaciones e importaciones con el agente no afianzado de las Fuerzas Armadas.
- Coordinar con los proveedores de mercancías y proveedores de transporte, el envío de la mercancía.

Coordinador de adquisiciones y financiero

Funciones, autoridad.

El Coordinador de adquisiciones y financiero tiene varias tareas de trabajo a su cargo, en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso financiero, todo el proceso de administración y adquisición de mercancías de la oficina.

Las responsabilidades principales son las siguientes:

- Manejo de proveedores, bancos.
- Coordinación de la entrega de compra de materiales y análisis del presupuesto que se requiriere.
- Controlar y registrar los procesos de adquisición de mercancías en el sistema tracking.

Actividades principales

Actividades proveedores

- Recepción de proformas y facturas de las mercancías.
- Mantener el archivo de proveedores.
- Negociación directa con los proveedores de transporte internacional
- Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- Elaboración de reporte de ingresos y egresos.
- Recibe la factura comercial, determinado las marcas, modelos, y cantidades requeridas.

- Contacta con el proveedor.
- Realizar un informe de la cantidad de dinero que se va a necesitar.
- Revisar que las mercancías entregadas sean los mismos que se solicitaron.
- Envío de facturas y mercadería a Ecuador.

Otras actividades

- Reportar mensualmente el total de compras realizadas, detallando ofertantes, cantidad de unidades, monto de compra.
- Todas las actividades requeridas por el coordinador de comercio exterior.

6.2.7.3 Agente no afianzado de aduanas de las Fuerzas Armadas.

Las funciones que debe realizar son las siguientes.

- Verificar los documentos requeridos para realizar las importaciones o exportaciones.
- Realizar el trámite de nacionalización o de exportación de mercancías.
- Velar por la legalidad y transparencia de los trámites.
- Presentarse en las inspecciones cuando determine la autoridad competente.
- Está al tanto de la legislación aduanera de EEUU.

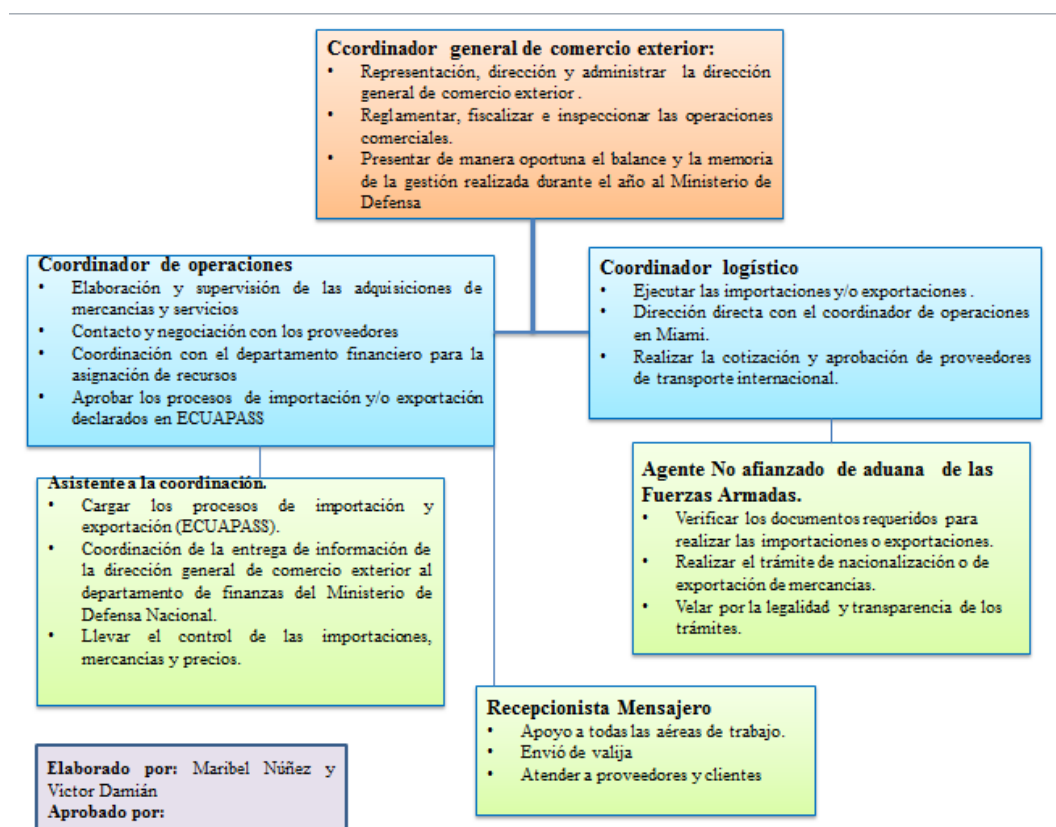
6.2.8 Organigrama funcional

Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

6.2.8.1 Dirección general de comercio exterior (Ecuador).

En el gráfico N° 31 presenta las tres funciones con más relevancia de cada uno de los funcionarios.

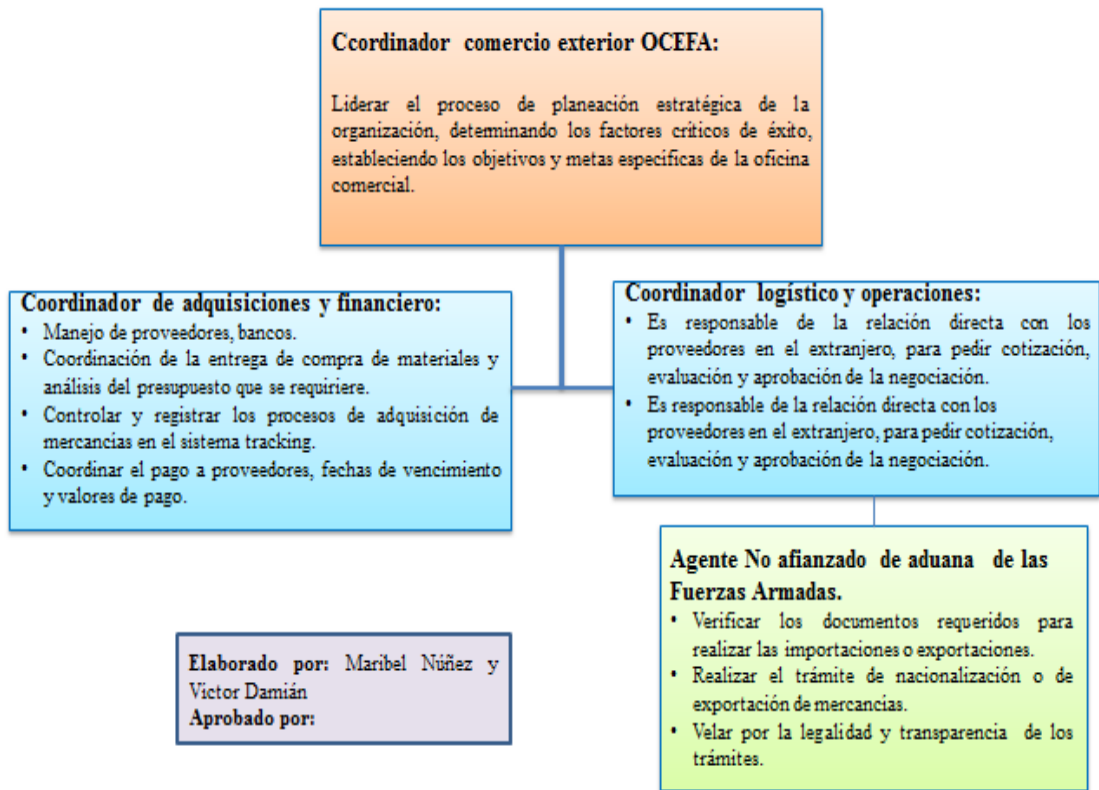
Gráfico N° 31 Organigrama funcional de la Dirección general de comercio exterior.



6.2.8.2 Oficina operadora de comercio exterior OCEFA.

En el gráfico N° 32 presenta las tres funciones con más relevancia de cada uno de los funcionarios.

Gráfico N° 32 Oficina operadora de comercio exterior OCEFA.



6.2.9 Cadena de valor

El profesor Michael Porter reconocido como el padre de la estrategia moderna propuso la cadena de valor como la principal herramienta para identificar fuentes de generación de valor para el cliente, cada empresa realiza una serie de actividades para diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar a su producto o servicio; la cadena de valor identifica nueve actividades estratégicas de la empresa, cada una con un costo, a través de las que se puede crear valor para los clientes, estas nueve actividades se dividen en cinco actividades primarias y cuatro de apoyo, tabla N° 29.

Las actividades primarias se consideran, la logística de entrada de materias primas, la transformación de las mismas (producción); la logística de salida (distribución); la comercialización de las ofertas (proceso de ventas) y los

servicios anexos a las mismas, y como actividades de apoyo se encuentra al abastecimiento, desarrollo de tecnología, RRHH

Tabla N° 29 Cadena Valor, Cadena de valor Michel Porter.



De lo anterior expuesto, la dirección general de comercio exterior ajustará las actividades primarias a sus necesidades, en especial la logística de distribución hacia las unidades requerientes, optimizando los fondos fiscales en cada actividad creadora de valor a medida en que la oficina comercial en Miami ajustará la logística de entrada a través de la adquisición de mercancía de calidad y precios competitivos. A través de la cadena de valor se podrá alcanzar una ventaja competitiva, el éxito consiste en que cohabite un enlace comunicativo entre todos los que conformarán mencionada cadena.

De lo expuesto anteriormente se realiza el análisis de la cadena de valor para la oficina comercial en Miami.

6.2.9.1 Actividades primarias

Operaciones

El número de operaciones comerciales será de un promedio de 39 procesos mensuales, desde un inicio se abarcará todo el nicho de mercado de Fuerzas Armadas.

Una vez realizada la compra la mercancía en EWX, y en coordinación con el vendedor y el proveedor del transporte se trasladará la mercancía directamente a la Aduana en Miami para su posterior envío al Ecuador.

Logística interna

Las mercancías serán compradas por la oficina comercial en Miami, bajo pedido de la dirección general de comercio exterior, se las embarcará en contenedores de 20 o 40 pies o a su vez se consolidará la carga dependiendo de la necesidad, luego será enviada al Ecuador consignado al Ministerio de Defensa Nacional bajo la leyenda de material bélico para la defensa nacional, con ayuda de un agente aduanero de Fuerzas Armadas realizará el proceso de desaduanización y entregará a la fuerza requeriente.

Logística externa

La distribución de la mercancía en el Ecuador se la hará directamente desde la aduana a las unidades requerientes del Ejército, Marina o Aviación; la dirección general de comercio exterior gestionará alianzas estratégicas con proveedores de transporte interno, para luego ser entregada a la comisión técnica de la fuerza requeriente con la documentación respectiva.

Marketing.

Como parte del marketing se promocionará el proyecto al Ministerio de Defensa Nacional y se estructurará el plan de marketing, dándoles a conocer la gestión que se realizará en las operaciones de comercio exterior.

Servicio

La dirección general de comercio exterior, dará un servicio a las Fuerzas Armadas, para la compra de mercancías internacionales así mismo aceptará sugerencias, comentarios, etc., con el fin de mejorar los procesos comerciales.

6.2.9.2 Actividades de apoyo

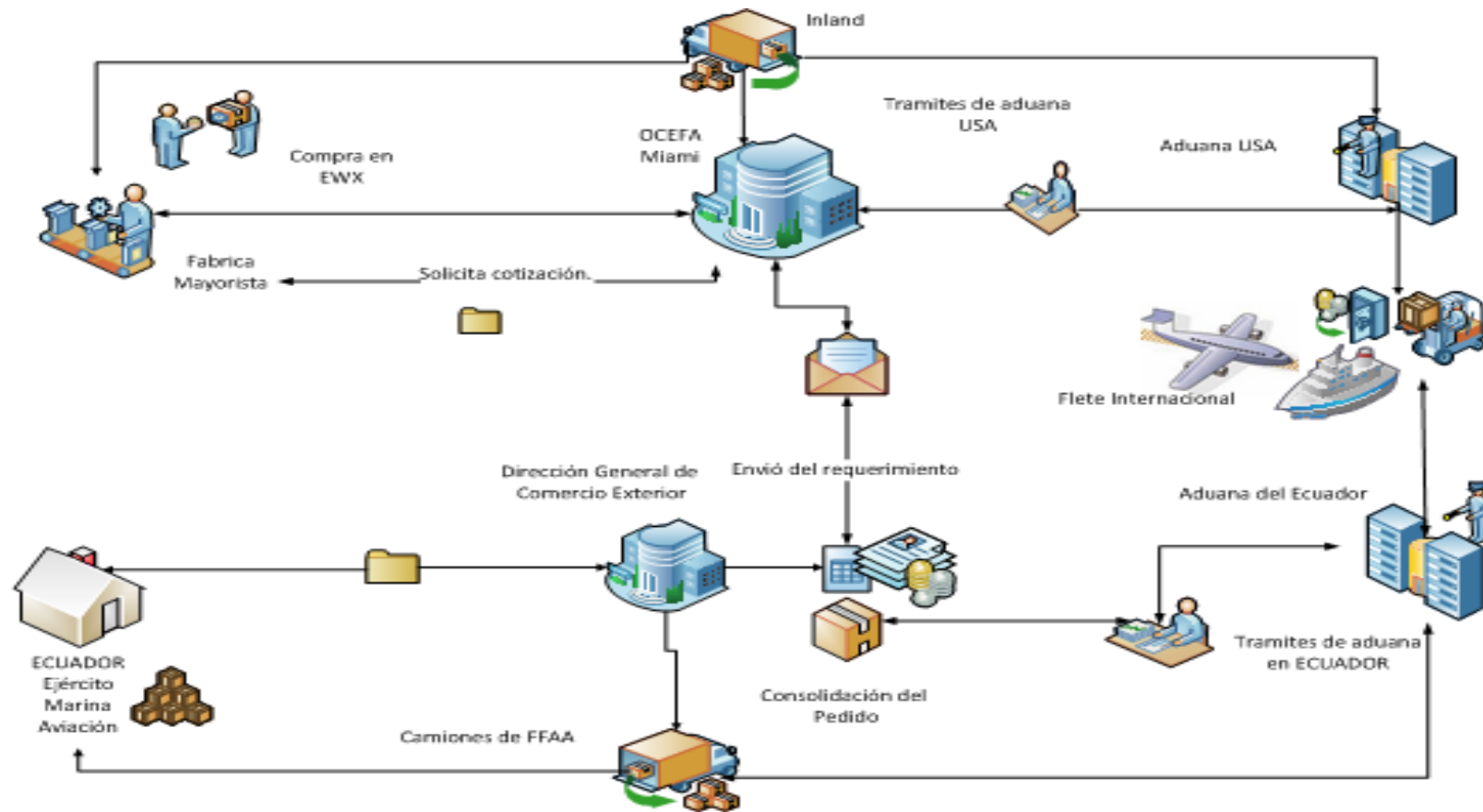
Abastecimiento

Sera una dependencia nueva y contará con la infraestructra que proporcione el Ministerio de Defensa Nacional, los demas insumos a ser utilizados para la gestión comercial será resonsabilidad del coordinador general de comercio exterior realizar las solicitudes correspondientes a su entidad inmediata superior.

6.2.10 Cadena de suministro

La cadena de suministro incluye no solamente al fabricante y al proveedor, sino también a los transportistas, almacenistas, vendedores al detalle (o menudeo) e incluso a los mismos clientes. Dentro de cada organización, como la del fabricante, abarca todas las funciones que participan en la recepción y el cumplimiento de una petición del cliente. Estas funciones incluyen, pero no están limitadas al desarrollo de nuevos productos. La cadena de suministro debe generar una ventaja competitiva, pues es una clave estratégica para ganar a la competencia, la oficina comercial contará con una buena cadena de distribución para superar las expectativas, además que se pueda convertir en una barrera de entrada de nuevos competidores, cuando se presenten empresas intermediarias como ofertantes. Una cadena de suministro está formada por todas aquellas partes involucradas de manera directa o indirecta en la satisfacción de la solicitud de un cliente. (McCarthy, 1984). Tomando en cuenta lo descrito anteriormente se estructura en la gráfico N° 33 la cadena de suministros para este proyecto.

Gráfico N° 33 Cadena de Suministro.



La cadena de suministro está diseñada para responder a las necesidades de las Fuerzas Armadas respecto a las mercancías internacionales que requiera, con el principio de respuesta conocido como la del “Tirón” se responde de manera efectiva cuando el cliente (Fuerza Terrestre, Naval, Aérea) realiza el pedido.

Tomando en cuenta que la oficina comercial en Miami y la dirección general de comercio exterior en Ecuador tendrán el control total sobre la cadena de suministros esta será más efectiva y segura en las compras internacionales.

6.2.11 Incoterms de negociación

Término de negociación escogido.

EWX

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal). Es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva.

Además se debe tomar en cuenta que el volumen de compras resultante de la integración de Fuerzas Armadas influirá de una forma positiva en el precio de venta de la mercancía, lo que ayudara a este incoterms obtener un mejor precio en fábrica.

6.2.12 Régimen para la adquisición de mercancías a través del INCOP

El régimen que se aplicara para la compra de mercancías será bajo régimen especial, basándose en la sección VII, Art. 94, del Reglamento a la Ley orgánica de compras públicas, el mismo que textualmente dice:

“.....Las contrataciones de repuestos o accesorios requeridos por las entidades consideradas en el ámbito de la Ley, para el mantenimiento, reparación y/o re potenciamiento de equipos y maquinarias de su propiedad, entendiendo como tales a dispositivos, aparatos, naves, mecanismos, máquinas, componentes, unidades, conjuntos, módulos, sistemas, entre otros, que puede incluir el servicio de instalación, soporte técnico y mantenimiento post venta, siempre que los mismos no se encuentren incluidos en el Catálogo Electrónico del Portal, se realizarán conforme el siguiente procedimiento.....”:

“.....La máxima autoridad propenderá a que esta adquisición de repuestos y accesorios se la realice con el fabricante o distribuidores autorizados, evitando que existan intermediarios.....” (RGLOSNC, 2009).

Siguiendo además todos los procedimientos especificados por el INCOP para este tipo de régimen especial llenando los pliegos respectivos. (Anexo G).

6.2.13 Transporte

Para la importación de las mercancías desde Miami al Ecuador se lo movilizará por vía marítima de puerto a puerto el motivo son las tarifas más bajas, transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad, especialización en tipos de buques, regulaciones internacionales, etc., (Anexo W), y en caso de ser necesario se utilizara el transporte aéreo.

El transporte interno tanto en origen como en destino se lo hará por vía terrestre.

A continuación en la tabla N° 30 se detalla el valor aproximado del Transporte Interno desde el puerto marítimo de Guayaquil hasta la dirección general de comercio exterior.

Tabla N° 30 Transporte interno Gye-Uio, Tecomp Cía. Ltda

DETALLE	COSTO
Contenedor 40	700,00

6.2.14 Forma de pago.

El proveedor deberá elegir cualquiera de las dos formas de pago: 100% CONTRA ENTREGA o 70% ANTICIPO previa entrega de la correspondiente garantía económica por el 100% del anticipo; y 30% CONTRA ENTREGA, previa suscripción del acta de entrega-recepción a entera satisfacción del contratante. (INCOP, 2010)

6.2.15 Póliza de seguro.

El tipo de póliza de seguros que se utilizará es cobertura contra todo riesgo de bodega a bodega; más 30 días en bodega de destino. (Anexo T)

6.2.16 Pre liquidación aduanera.

Para el pago del IVA se procederá según la pre liquidación aduanera estipulada (Anexo Z).

6.2.17 Procedimiento para la importación.

6.2.17.1 Objetivo.

Desaduanizar las mercancías que han sido adquiridas e importadas hacia el Ecuador bajo régimen especial (Anexo F)

6.2.17.2 Alcance.

Desde la compra de la mercancía realizada por la oficina comercial en Miami hasta la dirección general de comercio exterior.

6.2.17.3 Responsabilidades.

- Oficina operadora de comercio exterior (Miami).
- Dirección general de comercio exterior (Ecuador).

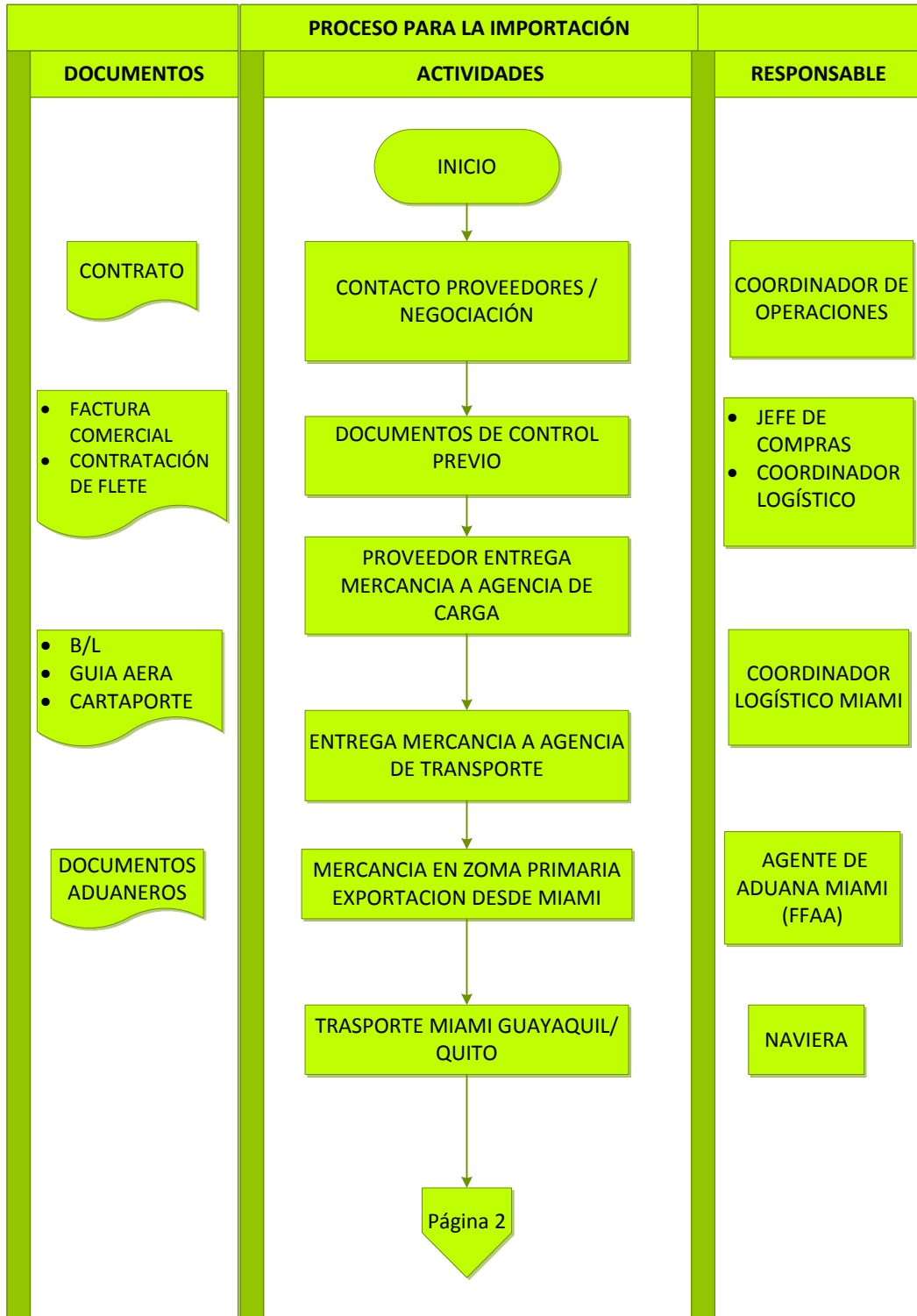
6.2.17.4 Documentos de acompañamiento.

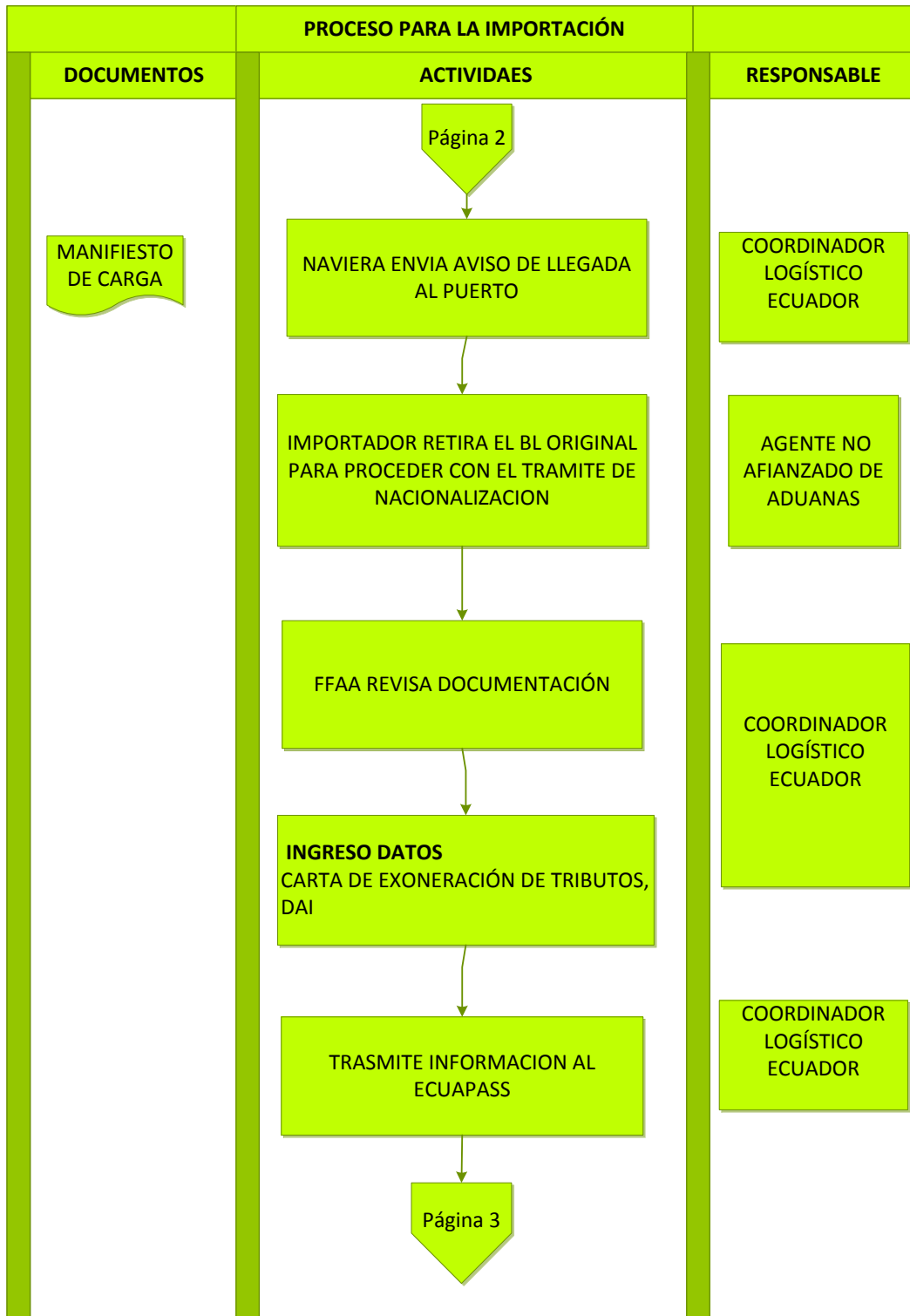
- Carta de solicitud de desaduanamiento directo como Material Bélico para la defensa Nacional. (Anexo L).
- Nota de pedido (Anexo M).
- Providencia emitida por el SENAE. (Anexo K).
- B/L, Carta Porte, Air way bill (Anexo N).
- Póliza de seguros (Anexo T).
- Manifiesto de carga (Anexo P).
- Pago de la almacenera. (Anexo S).

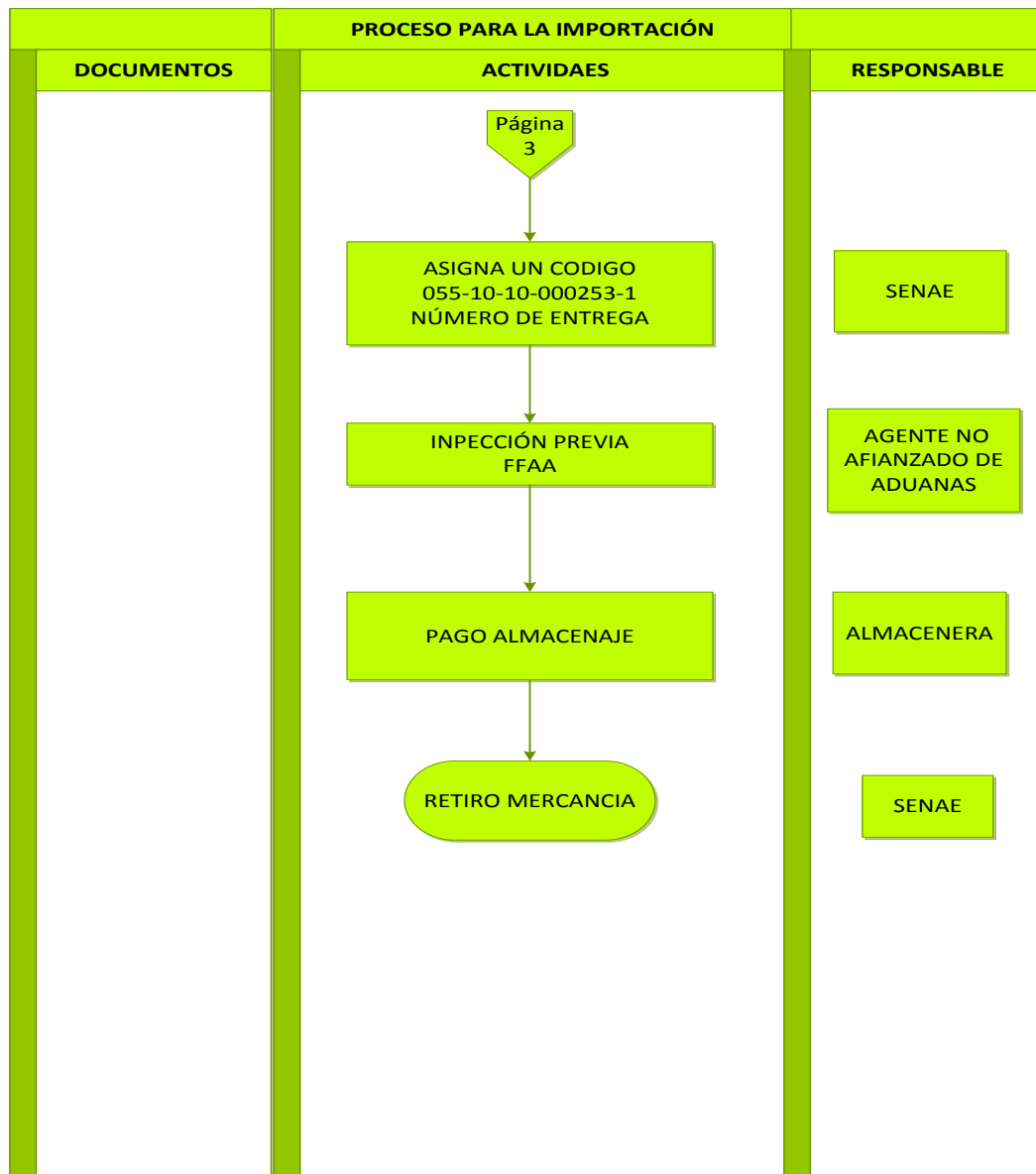
6.2.17.5 Diagrama de flujo

Este diagrama muestra el proceso de importación para mercancías consideradas como material bélico que aplicara la dirección general de comercio exterior en Ecuador y la oficina comercial en Miami, estandarizando de esta forma el comercio exterior en las Fuerzas Armadas, gráfico N° 34.

Gráfico N° 34 Diagrama de flujo de importación.







Para la salida de las mercancías se adjuntará al trámite el informe de inspección (Anexo Q), pago de la almacenera (Anexo S), el documento único de salida (Anexo R).

6.2.18 Procedimiento para la Exportación.

6.2.18.1 Objetivo.

Exportar temporalmente las mercancías que requieran intervención técnica en el exterior.

6.2.18.2 Alcance.

Desde la Dirección General de Comercio Exterior hasta su llegada a Miami “OCEFA”.

6.2.18.3 Responsabilidades.

- Oficina operadora de comercio exterior (Miami).
- Dirección general de comercio exterior (Ecuador).

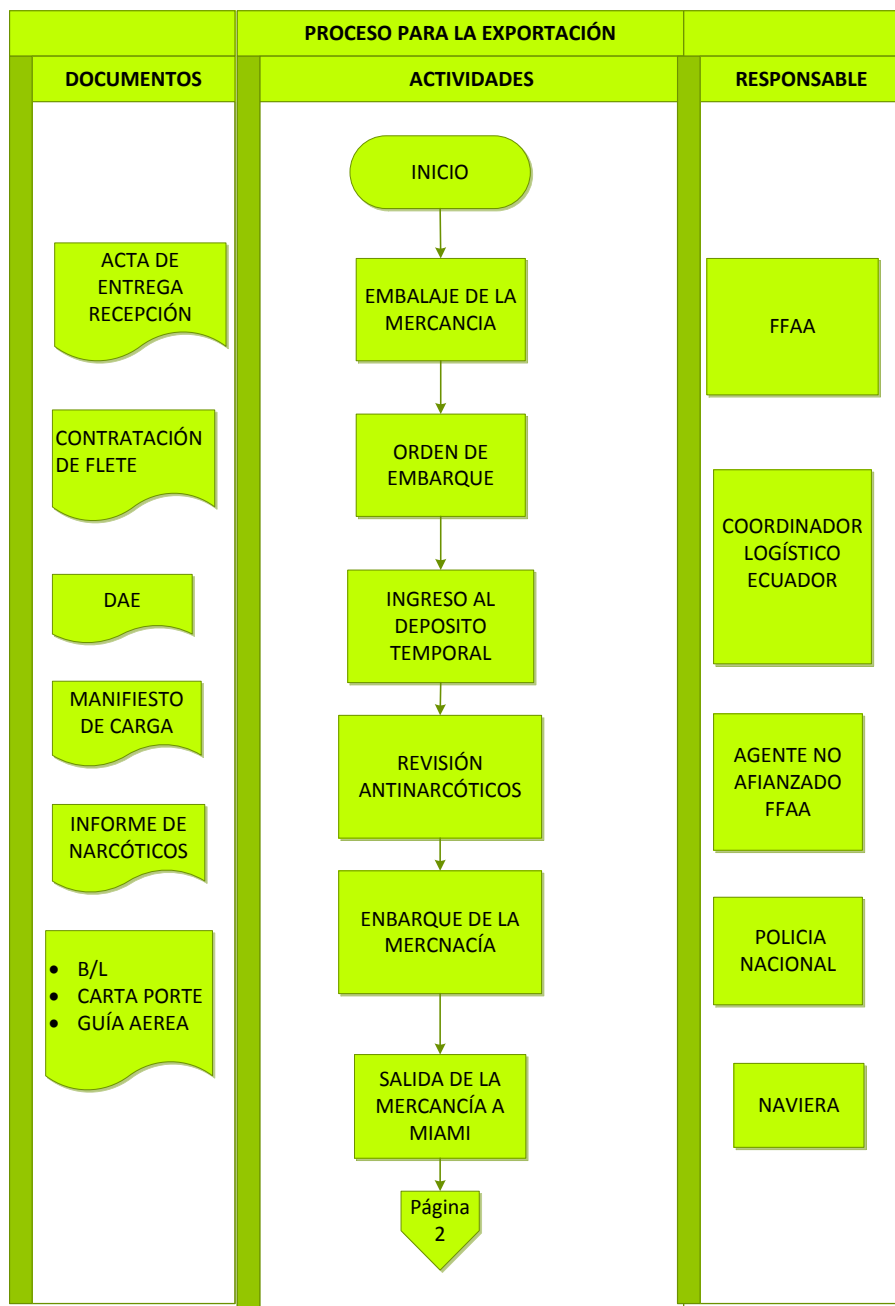
6.2.18.4 Documentos de acompañamiento.

- Solicitud de exportación temporal como Material Bélico para la defensa Nacional. (Anexo L).
- Nota de pedido (Anexo M).
- Providencia emitida por el SENAE. (Anexo K)
- B/L, carta porte, Air way bill (Anexo N)
- Póliza de seguros (Anexo T).
- Pago de la almacenera. (Anexo S)

6.2.18.5 Diagrama de Flujo.

Este diagrama muestra el proceso de exportación para mercancías consideradas como material bélico, gráfico N° 35

Gráfico N° 35 Diagrama de flujo de exportación.



6.2.19 Proceso para la adquisición de mercancías o servicios.

Para gestionar las mercancías o servicios requeridos por cada una de las diferentes ramas de Fuerzas Armadas, se recibirán mediante e-mail e impreso la solicitud de adquisición de mercancías, siguiendo el siguiente esquema.

1. Solicitud de mercancías, se encarga de realizar este proceso la unidad de abastecimiento de cada una de las Fuerzas Armadas. (Anexo AA)
2. Entrega de la solicitud de mercancías vía e-mail en un archivo PDF a la recepción de la dirección general de comercio exterior, para luego enviarlo al asistente de coordinación, al coordinador de operaciones, logístico y finalmente al coordinador general para su gestión pertinente. (Dirección general de comercio exterior- Recepción).
3. Ingresar el proceso al INCOP como régimen especial. (Dirección general de comercio exterior en coordinación con el departamento de compras públicas del Ministerio de Defensa Nacional- Asistente de coordinación de operaciones).
4. Los procesos se reflejarán y se subirán en el software Tracking, sistema en el cual se puede verificar el estado del trámite. (Dirección general de comercio exterior- Coordinador logístico)
5. Envío de pedido vía e-mail al funcionario designado en la oficina en Miami, para conocimiento y posterior trámite de adquisición. (Dirección general de comercio exterior- Coordinador General y logístico)
6. Validación de los pedidos solicitados. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Coordinador General)

7. Proceso de cotización, validación de datos de las mercancías o servicios con los proveedores internacionales. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA” – Coordinador de adquisiciones)
8. Selección del proveedor, tomando en cuenta el precio, calidad del producto o servicio, tiempo de entrega, garantías técnicas y económicas, forma de entrega, embalajes, formas de pago, certificados de origen entre otros. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA” Coordinador de operaciones y logístico)
9. Determinación de la naviera o aerolínea con la que se realizara el flete internacional desde Miami al Ecuador, (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Coordinador logístico y operacional)
10. Para la solicitud del presupuesto, se enviara la proforma desde Miami al Ecuador del proveedor que mejor cumpla con los requerimientos solicitados. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Coordinador de adquisiciones y financiero)
11. Se validara el presupuesto solicitado y se gestionara los fondos a la Dirección Financiera del Ministerio de Defensa Nacional. (Dirección general de comercio exterior- Coordinador de operaciones y logístico)
12. Se realizara la transferencia de dinero solicitado a la oficina en Miami. (Dirección Financiera del Ministerio de Defensa Nacional, Dirección general de comercio exterior- Coordinador de operaciones y financiero)
13. Controlar que el proveedor entregue las mercancías en las fechas y lugares pactados, con los documentos de acompañamiento y los requisitos de embalaje solicitados. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Agente no afianzado)

14. El proveedor al momento de entregar la mercancía al transportista, emitirá un documento de verificación con la finalidad de confirmar que la mercancía solicitada sea la misma al requerido por las Fuerzas Armadas. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Agente no afianzado).
15. Recopilación y entrega de documentación como son: factura comercial, documento de transporte, póliza de seguro al agente no afianzado, para que realice el proceso de exportación desde Miami. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Agente no afianzado).
16. Ingresar el trámite de importación al sistema Tracking con las especificaciones solicitadas por el sistema. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA” - Coordinador logístico y operacional).
17. Proceso de exportación hasta el lugar de destino puerto o aeropuerto del Ecuador (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA” - Agente no afianzado)
18. Envío de documentación original para el proceso de importación en Ecuador. (Oficina operadora de comercio para las Fuerzas Armadas del Ecuador “OCEFA”- Coordinador logístico y operacional).
19. Validar el trámite cargado en Tracking con la documentación original enviada, con la finalidad de determinar las fechas aproximadas que la mercancía llegara al país. (Dirección general de comercio exterior- Coordinador logístico)
20. Ingreso de la información en el sistema Ecuapass como son: carta para desaduanamiento directo de la mercancía por ser “material bélico

utilizado para la defensa nacional”. (Dirección general de comercio exterior- Asistente a la coordinación)

21. Registrar las importaciones que se realicen para el control de precios, mercancías y proveedores. (Dirección general de comercio exterior- Asistente de coordinación de operaciones).
22. Cotizar y aprobar el transporte interno para traslado de mercancías (Dirección general de comercio exterior- Coordinador logístico)
23. Entrega de la mercancía a la unidad requirente., (Dirección general de comercio exterior- Agente no afianzado)

6.2.20 Sistema Tracking

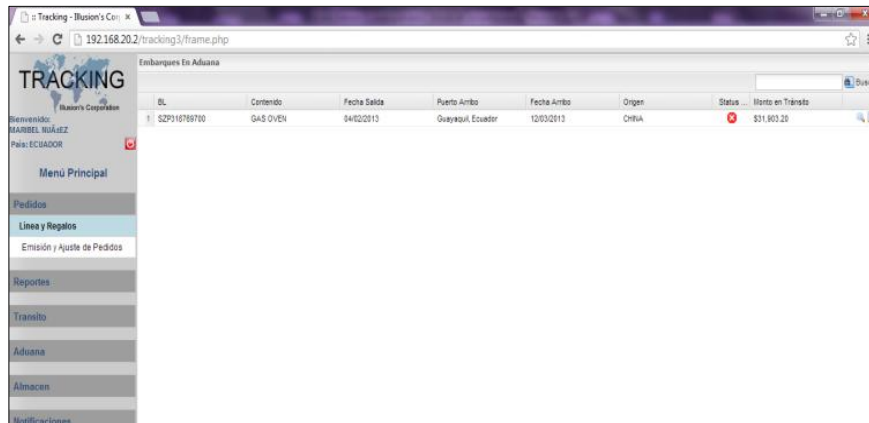
Para el control logístico de las mercancías se recomienda al sistema tracking y Soinpre (Anexo X), sin embargo para objeto del estudio de esta investigación se enfocara solamente al sistema tracking.

El sistema tracking brinda un concepto de servicio de logística integral, el cual le ofrece toda la información del status de su carga; desde que sale del exportador o del proveedor en origen hasta llegar al destinatario.

Lleva el control sobre la situación del cumplimiento de las órdenes de compra, manejo de packing list, seguimiento del embarque, transbordos, todo el control de las comunicaciones realizadas dentro de la empresa, y todos los involucrados en la exportación o en la importación de la mercadería.

El sistema Tracking permite generar archivos de intercambio con los proveedores de manera tal de desburocratizar los procesos entre las empresas involucradas. (Tracking, 2012). En la figura N° 78 se visualiza la pantalla principal del sistema Tracking.

Figura N° 78 Sistema Tracking. Alcora group



6.2.20.1 Instalación software Tracking.

Comprar la licencia e instalar en las máquinas de los funcionarios que realizarán los trámites por este sistema.

El personal designado para instalar el sistema es:

6.2.20.2 Oficina operadora de comercio exterior

- Coordinador general de comercio exterior.
- Coordinador de adquisiciones y financiero.
- Coordinador logístico y operaciones.

6.2.20.3 Dirección General de comercio exterior

- Coordinador general de comercio exterior.
- Coordinador de operaciones.
- Coordinador de logística.
- Asistente del coordinador de operaciones.

6.2.20.4 Módulos a utilizar en el sistema Tracking

1. Tránsito.
2. Aduana.
3. Almacén.
4. Reportes.
5. Notificaciones.
6. Pedidos.

En la figura N° 79 se visualiza los módulos del sistema Tracking.

Figura N° 79 Módulos sistema Tracking. Alcora group.



6.2.20.5 Pedidos

En este módulo se reflejan todos los códigos de las mercancías, consta con varias funciones en el caso de las Fuerzas Armadas se adquirirán dos funciones como son.

6.2.20.6 Catálogo de productos

Se reflejara la base datos de todos los códigos de mercancías que se importen bajo el amparo de las Fuerzas Armadas. La base de datos se actualiza cada vez que se ingrese un nuevo código o nueva mercancía a adquirir.

En este módulo se puede ingresar los siguientes datos de las mercancías

- Código de la mercancía
- Descripción de la mercancía
- Medidas en las que se embala
- Pesos cúbicos
- Marca
- Modelo
- País de origen

6.2.20.7 Pedidos de mercancías

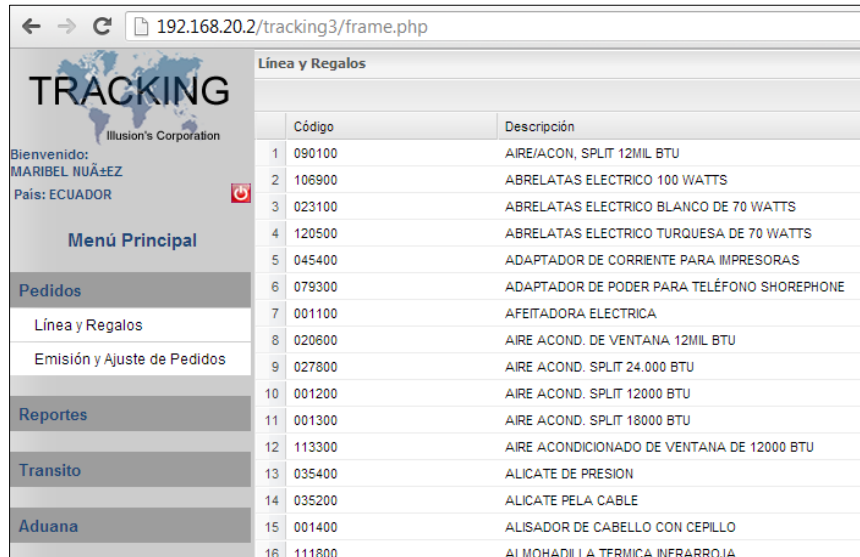
Se carga los pedidos de las mercancías que se requiere, según las especificaciones y los códigos que se designen.

Requisitos obligatorios amontar

- Fecha aproximada de entrega de las mercancías
- País de origen
- Código
- Cantidad solicitada

En la figura N° 80 se puede observar el link de los pedidos del sistema tracking.

Figura N° 80 Módulo pedidos sistema Tracking. Alcora group.



The screenshot shows a web browser window with the URL 192.168.20.2/tracking3/frame.php. The page title is 'TRACKING' and it is for 'Illusion's Corporation'. The user is logged in as 'MARIBEL NUÑEZ' from 'Ecuador'. A main menu is visible on the left with options like 'Pedidos', 'Reportes', 'Transito', and 'Aduana'. The main content area is titled 'Línea y Regalos' and contains a table with 16 rows of items.

	Código	Descripción
1	090100	AIRE/ACON, SPLIT 12MIL BTU
2	106900	ABRELATAS ELECTRICO 100 WATTS
3	023100	ABRELATAS ELECTRICO BLANCO DE 70 WATTS
4	120500	ABRELATAS ELECTRICO TURQUESA DE 70 WATTS
5	045400	ADAPTADOR DE CORRIENTE PARA IMPRESORAS
6	079300	ADAPTADOR DE PODER PARA TELÉFONO SHOREPHONE
7	001100	AFEITADORA ELECTRICA
8	020600	AIRE ACOND. DE VENTANA 12MIL BTU
9	027800	AIRE ACOND. SPLIT 24.000 BTU
10	001200	AIRE ACOND. SPLIT 12000 BTU
11	001300	AIRE ACOND. SPLIT 18000 BTU
12	113300	AIRE ACONDICIONADO DE VENTANA DE 12000 BTU
13	035400	ALICATE DE PRESION
14	035200	ALICATE PELA CABLE
15	001400	ALISADOR DE CABELLO CON CEPILLO
16	111800	ALMOHADILLA TERMICA INFRARROJA

6.2.20.8 Transito

En este módulo se puede visualizar los trámites que se encuentran en tránsito.

Esto es montado por la oficina operadora de comercio exterior y se visualiza lo siguiente

- Número del documento de transporte en el que viene declarado
- Numero de contenedor
- Fecha en el que zarpo la mercadería
- Fecha aproximada de llegada
- Los pedidos que se montaron en el contenedor

En este módulo cuando la mercancía llega al puerto o aeropuerto hay que notificar y especificar la fecha real en la que llego y posterior a esto se debe derivar el trámite al módulo aduana, como se visualiza en la figura N° 81

Figura N° 81 Módulo transito sistema Tracking. Alcora group.

The screenshot shows a web browser window with the URL 192.168.20.2/tracking3/frame.php. The page title is 'Tracking - Illusion's Cor' and the browser tab is 'DBSchenker Argentina - F'. The main heading is 'Contenedores en Transito'. Below this is a search bar with '# Booking' and buttons for 'Buscar' and 'Mostrar Todo'. A sidebar on the left contains the 'TRACKING' logo, user information (MARIBEL NUÑEZ, ECUADOR), and a 'Menú Principal' with links for 'Pedidos', 'Reportes', and 'Transito'. The main content area is a table with columns: '# BL / Booking', 'Contenido', 'Fecha Salida', 'Fecha Estimada de Llegada', 'Origen', 'Status', and 'Costo'. The table lists several items, including a bed footer, an aqua oven, a dining table, an aqua juicer, a cookware set, and a digital waterproof camera. The bottom of the page shows 'Página 1 de 1' and 'Contenedores MisaPan'.

# BL / Booking	Contenido	Fecha Salida	Fecha Estimada de Llegada	Origen	Status	Costo
FOCGIE900067	BED FOOTER (DARK WOOD COLOR) 198 X 145 X 80CM, BED HEADER (DARK WOOD COLOR) 198 X 145 X 80CM, TV STAND WITH WHEELS (DARK WOOD COLOR), WHITE TV UNIT	28/01/2013	07/03/2013	CHINA	En Transito	38.336,00
SZP318325201	AQUA OVEN WITH 2 BURNERS (1500 WATTS 23 LITERS)	04/02/2013	13/03/2013	CHINA	En Transito	97.050,80
XMNGYE900022	DINNING TABLE WITH 4 CHAIRS, GLASS FOR DINNING TABLE WITH 4 CHAIRS	04/02/2013	14/03/2013	CHINA	En Transito	22.252,50
9313504021	AQUA JUICER (25 WATTS AND 750ML), PAINT ZOOM, TWO SLICE AQUA SANDWICH MAKER (700 WATTS)	07/02/2013	13/03/2013	CHINA	En Transito	41.465,70
SZP310721200	15 PCS COOKWARE SET, 18PCS GLASS DRINKWARE SET, 2.1CH BLUETOOTH SOUNDBAR MULTIMEDIA SPEAKER, 72 PCS CUTLERY SET WITH BLACK CASE, HOME THEATRE WITH DVD	10/02/2013	13/03/2013	CHINA	En Transito	44.479,00
9VE21553	DIGITAL WATERPROOF CAMERA WITH 2 SCREENS, Mini Collec-03	11/03/2013	19/03/2013	MIAMI	En Transito	29.600,00

6.2.20.9 Aduana

En el módulo aduana se visualiza los trámites que se encuentran en puerto y están siendo sujetos a la nacionalización. Una vez que se obtenga la nacionalización del trámite se especifica cuando fue liberada y enviada la carga a las bodegas del importador y se deriva el mismo al módulo de almacén como se puede apreciar en la figura N° 82

Figura N° 82 Módulo transito sistema Tracking. Alcora group

The screenshot shows the 'Embarques En Aduana' module in the Tracking system. The browser window has the same URL as Figure 81. The main heading is 'Embarques En Aduana'. Below this is a table with columns: 'BL', 'Contenido', 'Fecha Salida', 'Puerto Arribo', 'Fecha Arribo', 'Origen', and 'Sta'. The table is currently empty. The sidebar on the left is identical to the one in Figure 81, showing the 'TRACKING' logo, user information, and a 'Menú Principal' with links for 'Pedidos', 'Reportes', and 'Transito'.

BL	Contenido	Fecha Salida	Puerto Arribo	Fecha Arribo	Origen	Sta
----	-----------	--------------	---------------	--------------	--------	-----

6.2.20.10 Almacén

En el módulo almacén se realiza el ingreso de las mercancías a la bodega, para ello se sincronizara el sistema Tracking con la finalidad de obtener el control y soporte de los movimientos que se realizan con las mercancías. Se debe especificar como almacenera temporal a EMSA, en el presente proyecto como bodega única para todas las Fuerzas Armadas. Para la entrega individual de cada una de las Fuerzas se realizara el acta manual y numerada para el control y constancia de la entrega, como se puede apreciar en la figura N° 83

Figura N° 83 Módulo aduana sistema Tracking. Alcora group.

The screenshot shows a web application interface for 'Recepción de Contenedores' (Container Reception). The browser address bar shows '192.168.20.2/tracking3/frame.php'. The page title is 'TRACKING' and the user is logged in as 'Bienvenido: MARIBEL ROSALEZ' from 'País: ECUADOR'. A 'Menu Principal' is visible on the left with options: Pedidos, Reportes, Tránsito, Aduana, and Almacén. The main content area is titled 'Recepción de Contenedores' and contains several input fields: 'BL:' (5ZP318769700), 'Contenedor:' (TRLU7172499), 'Fecha Llegada Almacen:' (20/03/2013), and 'Fecha Acta:'. Below these are sections for 'Datos de Apertura' and 'Datos de Cierre', each with 'Fecha' and 'Contenedor' fields. On the right, there are two tables: 'Recepción de Contenedores' with columns 'Código', 'Descripción', 'Marca', and 'Modelo'; and 'Agregue Acá los Items Recibidos' with columns 'Código', 'Descripción', 'Marca', 'Modelo', 'Conforme', 'No Conforme', and 'Observaciones'. A search button 'Buscar' is located above the first table.

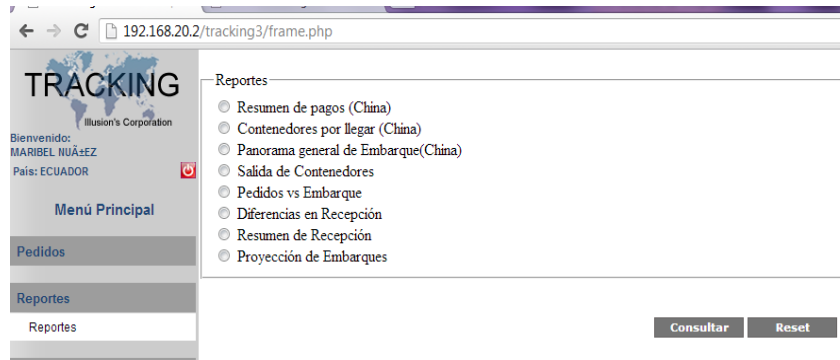
6.2.20.11 Reportes

En el módulo reportes se podrá obtener los siguientes informes

- Pedidos Vs Embarques
- Próximos embarques

En la figura N° 84 se puede observar de manera más detallada un desglose de los reportes que ofrece el sistema tracking.

Figura N° 84 Módulo reportes sistema Tracking. Alcora group



6.2.20.12 Maestros

En el módulo maestros únicamente es evaluar los permisos que tienen los usuarios para manejar el sistema.

6.2.21 Proveedores internacionales para las Fuerzas Armadas.

Para identificar a los proveedores en el mercado internacional se apoyara en la base de datos y los buscadores que posee la dirección de abastecimiento de la Fuerza Aérea Ecuatoriana, a manera de información en la tabla N° 31 se publica algunos de ellos.

Tabla N° 31 Proveedores. FAE

ORD	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELEFONO	E-MAIL	ACTIVIDAD	CLASIFICACIÓN
1	AEROPARTS INC	1455 N.W. 34 th St. Doral, FL. 33178 - 1831,	786-331-9191	sofia@aeropartsinc.com, .sales@aeropartsinc.com	Venta de partes y repuestos para aviones BOEING, C-130, AIRBUS, DOUGLAS....	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
2	AERO-CRAFT HYDRAULICS,INC	392 North Smith Avenue, Corona, CA 92880-6971 USA,	951-736-4690,	support@aero-craft.com, rvenneau@aero-craft.com, mortega@aero-craft.com,	Pruebas, overhaul y reparación de componentes hidráulicos de aviones BOEING, AIRBUS, C-130 tales como: bombas hidráulicas, bombas motor, actuadores, válvulas, reservorios y otros	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
3	AEROSPACE ENGINEERING GROUP	1260 NW 57 Avenue, Miami FL 33126, USA,	(305) 267-6400, 305-267-6425	mario.delatorre@aeggroup.net, tina.mortimer@aeggroup.net, gustavo.zamora@aeggroup.com, marcelo.cardenas@aeggroup.net, www.aerospaceengineeringgroup.com,	Mantenimiento y reparación de componentes hidráulicos, mecánicos, electromecánicos y electrónicos de aviones: C-130, BOEING, BELL -206, TH-57	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
4	AIRLINE SPARES AMERICA-ASA	1022 East New Port Center Drive, Deerfield Beach, Florida 33442 USA		info@asaspares.com,	Proveedor de todo tipo de repuestos, partes y motores para avión BOEING, AIRBUS, C-130, y otros.	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
5	AERO PRESIÓN	30 Lindbergh Avenue, Livermore, CA 94551	925-455-9900	www.AeroPrecision.com, lborland@rcn.com, Info@AeroPresicion.com	Mantenimiento y repuestos	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
6	AEROPRECISION	30Lindbergt Avenue Livermore, CA 94551	925 455 9900	sales@aeroprecision.com , info@aeroprecision.com www.aeroprecision.com	Repuestos para las diferentes aviones, C-130 Y T-34	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION
8	CAMAR AIRCRAFT PARTS COMPANY	743 Flynn Road, Camarillo, CA 93012	(805) 389-8944	camar@camarac.com <camar@camarac.com>	Proveedor de partes de aviones C-130	PARTES Y RESPUESTOS DE AVIACION

6.3 Diseño de la oficina.

El diseño y calculo para las oficinas del proyecto esta basado en la reglamentacion dictada por la secretaria de gestión inmobiliaria para el sector público, esta norma se rocomienda aplicar para la dirección general de comercio exterior y en lo posible para la oficina comercial en Miami.

El diseño y distribución de una oficina comercial, depende fundamentalmente de la naturaleza y funciones específicas de la misma. Aunque son similares las estructuras de las oficinas, no cabe duda que existe una gran diferencia en los trabajos asignados a los empleados de cada una de ellas y por ende la disposición de los puestos de trabajo y los elementos que lo configuran.

La infraestructura de la oficina comercial debe responder a los compromisos que se hacen con el sector público, estos compromisos se traducen en una promesa básica, que debe ser cumplida, pero no de cualquier forma, hay que hacerlo superando las expectativas.

Los espacios de trabajo deben reflejar, aparte de la estética y el estilo las tendencias contemporáneas de planificación, centradas en crear ambientes de trabajo en equipo en espacios transparentes y diáfanos capaces de promover la interacción y la incorporación de tecnología en las prácticas laborales. Bajo tales premisas, los aspectos clave de un buen espacio de oficinas administrativas se centran entorno a los siguientes principios de organización espacial:

6.3.1 Principio del Diseño

Eficiencia.- Aplicada al uso del espacio conlleva la óptima utilización de los recursos. La eficiencia de un espacio de oficinas aumenta cuando se comparten las áreas de interacción (por ejemplo, salas de reuniones) así como los espacios de apoyo (archivos), cuando se centraliza el archivo y el almacenamiento y

cuando se utilizan estaciones móviles de trabajo para maximizar las áreas de trabajo personales así como la potencialidad de almacenamiento.

Flexibilidad.- Dados los continuos cambios en los ambientes laborales, la configuración de los espacios de oficinas administrativas debe ser fácilmente adaptable. Una faceta importante del diseño del espacio de trabajo es la distribución de los componentes dentro del espacio físico. Se usa el término componente para referirnos a algo físico, que tentativamente deberá estar dentro de un espacio definido. La flexibilidad debe operarse a diferentes niveles: en los componentes de las estaciones de trabajo, utilizando principios de importancia, de secuencia de uso, de temporalidad, de funcionalidad y de frecuencia de uso; en el equipamiento modular que puede ser trasladado de un lugar a otro como rediseñado conforme a nuevos requerimientos; en la modulación del espacio de oficinas, utilizando estaciones de trabajo, oficinas cerradas y salas de reuniones modulares, es decir con dimensiones estandarizadas. Es recomendable utilizar distribuciones espaciales estandarizadas antes que distribuciones espaciales complejas o especializadas. Estos arreglos espaciales genéricos deben basarse en oficinas modulares y mobiliario estandarizado. (Inmobiliar, 2012)

Funcionalidad.- Consiste en distribuir el espacio para facilitar el trabajo de los servidores y brindar apoyo a las actividades que requieren desarrollar. Al momento de diseñar la distribución espacial, se deben prever los posibles cambios espaciales en al menos un periodo de 5 años. La distribución tiene que brindar equitativamente acceso y calidad a los diferentes espacios, beneficiando por igual a todos los grupos de servidores que laboran en un determinado ambiente o piso.

Comunicación.- Los buenos espacios de oficina fomentan las dinámicas de trabajo en grupo. Los equipos deben estar en medida de interactuar en espacios abiertos centralizados o en áreas cerradas. Las divisiones transparentes facultan a los equipos a permanecer conectados con el entorno de trabajo al tiempo que

proveen aislamiento acústico. La transparencia no es atributo únicamente visual sino que se aplica, en un sentido más amplio, al incremento de las capacidades comunicativas del espacio.

Interacción Social.- Las agencias estatales deben incentivar la interacción entre sus funcionarios como un factor decisivo para lograr los objetivos organizacionales. Las ideas innovadoras son generalmente producto de espacios creativos compartidos, por tanto la oficina comercial debe ser un lugar placentero para todos sus usuarios, capaz de fomentar la interacción social y el sentido de pertenencia a una comunidad institucional. Para el efecto, las áreas de cafetería y de encuentro pueden constituirse como espacios menos formales de trabajo y reunión.

Ambiente.- Un espacio de oficina bien diseñado favorece un ambiente de trabajo seguro y atractivo. Esto se logra cuando se maximiza la visibilidad hacia el mundo exterior (mediante acceso visual a ventanas), se permite el ingreso de luz natural y se favorece la transparencia en los espacios interiores (por ejemplo, utilizando paneles divisorios de media altura o de vidrio); el Administrador de la entidad incentiva prácticas de salud ocupacional (por ejemplo, pausas activas) y de seguridad (por ejemplo, simulacros), fomentando un ambiente seguro y sano para el personal así como para los visitantes, implementando prácticas de responsabilidad medioambiental tales como la utilización de productos ambientalmente sustentables; el reciclaje de papel y otros materiales; la reducción del consumo energético mediante sistemas automáticos de iluminación así como principios de ventilación cruzada; el mantenimiento adecuado de equipos para minimizar el consumo energético y el diseño de los espacios de manera modular y con dimensiones estándares, a fin de evitar desperdicios de materia prima. Finalmente, la política pública de reducción de consumo de papel mediante el sistema de información de documentación digital QUIPUX figura N° 85, es una práctica ambiental que se generalizara para la oficina comercial.

Figura N° 85 Quipux. Subsecretaría de tecnologías e información.



Uso de tecnología.- Cuando los presupuestos lo permitan, la incorporación de tecnología podrá ser utilizada para maximizar la flexibilidad, decrecer las necesidades de espacio y minimizar el consumo energético. Las estaciones de trabajo deben incorporar sistemas flexibles de cableado que permitan cambios ágiles en las disposiciones espaciales. De igual forma, es recomendable incorporar tecnologías inalámbricas así como la utilización de pantallas planas para aumentar la flexibilidad de las áreas de trabajo y reducir los requerimientos espaciales. Finalmente, se deben contar con suficientes puntos de comunicación (acceso a datos y teléfono) en las salas de reuniones y oficinas cerradas, a fin de garantizar su flexibilidad y funcionalidad.

La tabla N° 32 se muestra la cantidad de espacio físico a utilizar en la instauración de OCEFA y la Dirección general de comercio exterior.

Tabla N° 32 Estudio del espacio físico del proyecto, Inmobiliar.

Departamento	Funcionario	Tipo de oficina	Número	Código	Área individual	Área individual
OFICINA OPERADORA DE COMERCIO EXTERIOR "OCEFA"	Coordinador general de comercio exterior.	Oficina cerrada	1	A1	3,6	3,6
	Coordinador de adquisiciones y financiamiento	Oficina cerrada	1	A1	3,6	3,6
	Coordinador de logística y operaciones	Oficina abierta	1	A1	3,6	3,6
	Recepcionista-Mensajero.	Oficina abierta	1	A2	2,25	2,25
1	TOTAL ESPACIOS PERSONALES		5			13,05

Departamento	Funcionario		Número	Código	Área individual	Área individual
AREAS DE INTERACCIÓN Y APOYO	Sala de reuniones Ecuador	Oficina cerrada	1	EI2	9,72	9,72
	Áreas de recepción Ecuador	Oficina abierta	1	EA1	3,6	3,6
2	TOTAL ESPACIO DE INTERCCION					13,32

AREA UTIL 1+2						26,37
CIRCULACIÓN 25% AREA UTIL						6,5925
AREA TOTAL REQUERIA						32,9625

CAPÍTULO 7

ESTUDIO FINANCIERO

A continuación se presenta el estudio financiero desarrollado para la instauración de la oficina operadora de comercio exterior para las Fuerzas Armadas en Miami, en el mismo se visualizará el monto de inversión que se requiere para que la oficina promueva sus actividades, el estado de fuentes y usos, así mismo los índices de gestión, y sobre todo el estado de costo beneficio indicando la optimización potencial que se realizará al instaurar la oficina comercial en Miami.

7.1 Proceso Administrativo

Para el proceso administrativo de la oficina comercial se tomara en cuenta los siguientes puntos que son base para la administración:

Planeación. “La planeación consiste en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización”.

El proyecto está planificado con la finalidad de optimizar en un 37% los fondos fiscales y un 66.66% en gestión administrativa.

Organización. “Organizar es agrupar y ordenar las actividades necesarias para alcanzar los fines establecidos creando unidades administrativas, asignando en su caso funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquía, estableciendo las relaciones que entre dichas unidades debe existir”.

El proyecto estará segmentado en dos importantes departamentos como son: La oficina operadora de comercio exterior y la dirección general de comercio exterior con sus actividades, funciones y demás actividades descritas en el estudio técnico.

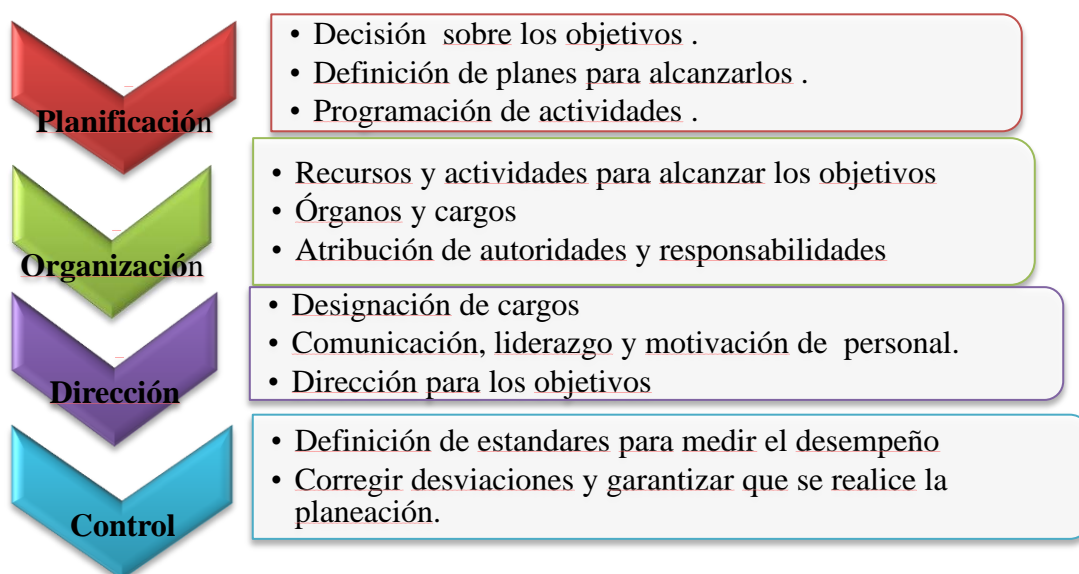
Dirección. “Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión”.

El coordinador general de comercio exterior será quien lidere todos los esfuerzos para alcanzar la gestión planificada.

Control. “El control es un proceso mediante el cual la administración se cerciora si lo que ocurre concuerda con lo que supuestamente debiera ocurrir, de lo contrario, será necesario que se hagan los ajustes o correcciones necesarios”.

El proyecto se centraliza básicamente en las operaciones comerciales para las Fuerzas Armadas, es por ello que el control de las actividades realizadas a través de índices de gestión en base a los objetivos propuestos. Por otro lado al ser parte del sector público, el control también se lo realizara por parte del Ministerio de Finanzas, la contraloría, Incop. etc. En el gráfico N° 36 muestra la secuencia del proceso administrativo que se tomara como base para la gestión propuesta.

Gráfico N° 36 Procesos de administración. Administración



7.1.1 Presupuesto necesario para la instauración de la Oficina Operadora de Comercio Exterior en Miami.

A este presupuesto se le sumara la garantía por el uso del inmueble donde se instalara la oficina comercial, cuyo valor asciende a \$5000,00 USD.

Figura N° 86 Oficina en Miami. Craigslist



Tabla N° 33 Presupuesto OCEFA.

Detalle	Valor
Instauración de la oficina en Miami (Garantía)	\$5,000.00
Muebles y enseres	\$2,160.00
Equipos de Oficina	\$915.00
Equipos de Computación (Portátil) OCEFA	\$3,220.00
TOTAL	\$11,295.00

En la tabla N° 33 se muestra la cantidad de dinero que será necesario para la instauración de la oficina operadora de comercio exterior en Miami, donde su valor asciende a \$11295.00.

Tabla N° 34 Presupuesto Dirección general de comercio exterior.

Detalle	Valor
Muebles y enseres	\$3,000.00
Equipos de Oficina	\$1,000.00
Equipos de Computación (Portátil) Dirección General	\$5,500.00
TOTAL	\$9,500.00

En la tabla N° 34 se muestra la cantidad de dinero que será necesario para la instauración de la Dirección general de comercio exterior, donde su valor asciende a \$9500.00.

7.1.2 Presupuesto mensual para la gestión del proyecto.

Tabla N° 35 Presupuesto mensual.

Oficina operadora de comercio exterior (OCEFA)	
Detalle	Valor
Arriendo de Oficina	\$ 2,000.00
Útiles de oficina	\$ 400.00
Servicios básicos	\$ 200.00
Internet	\$ 120.00
Mantenimiento de Oficina	\$ 200.00
Arriendo del sistema de Logística	\$ 1,000.00
Gastos varios	\$ 800.00
TOTAL	\$ 4,720.00
Dirección general de comercio exterior	
Detalle	Valor
Útiles de oficina	\$ 400.00
Servicios básicos	\$ 200.00
Internet	\$ 120.00
Mantenimiento de Oficina	\$ 200.00
Gastos varios	\$ 200.00
TOTAL	\$ 1,120.00
TOTAL MENSUAL	\$ 5,840.00

En la tabla N° 35 se muestra el presupuesto mensual necesario para la gestión de la dirección general de comercio exterior y oficina operadora de comercio exterior, el cual si valor alcanza a \$5840.00

7.1.3 Presupuesto total necesario para la gestión del proyecto.

Tabla N° 36 Presupuesto total.

Detalle	Valor
Instauración de la oficina en Miami (Garantía)	\$5,000.00
Muebles y enseres	\$5,160.00
Equipos de Oficina	\$1,915.00
Equipos de Computación (Portátil) OCEFA y Dirección General	\$8,720.00
TOTAL	\$20,795.00

En la tabla N° 36 se demuestra la inversión total que se requiere para la instauración de la Dirección general de comercio exterior y la oficina comercial en Miami, donde su valor alcanza el \$20795.00

7.2 Activos Fijos.

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. (Monografías., 2012)

7.2.1 Listado de activos fijos de la dirección general de comercio exterior.

En la tabla N° 37 se muestra el listado de los activos fijos que se requiere para la instauración de la Dirección general de comercio exterior, en el Ecuador se solicitará que el espacio físico sea designado en el Ministerio de defensa Nacional en la ciudad de Quito.

Tabla N° 37 Listado de Activos fijos Dirección general de comercio exterior.

ACTIVOS		Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3,000.00			
Escritorios		8	\$ 116.88	\$ 935.00
Muebles de oficina		1	\$ 850.00	\$ 850.00
Mesas sala de reuniones		6	\$ 50.00	\$ 300.00
Sillas		15	\$ 15.00	\$ 225.00
Archivadores con gavetas		5	\$ 84.00	\$ 420.00
Archivador metálico		3	\$ 90.00	\$ 270.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,000.00			
Sumadoras		1	\$ 33.00	\$ 33.00
Teléfono IP		1	\$ 445.00	\$ 445.00
Base telefónica para celular		1	\$ 135.00	\$ 135.00
Teléfonos de base para escritorios		8	\$ 23.38	\$ 187.00
Data show		1	\$ 200.00	\$ 200.00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5,500.00			
Computadoras HP		8	\$ 550.00	\$ 4,400.00
Impresora láser HP		2	\$ 180.00	\$ 360.00
Impresora Epson		1	\$ 220.00	\$ 220.00
Servidor		2	\$ 260.00	\$ 520.00
TOTAL	\$ 9,500.00			

En la tabla N° 38 se muestra el listado de los activos fijos que se requiere para la instauración de la Oficina comercial en Miami, en primera instancia se solicitara el espacio físico en las oficina de Proecuador mientras el Estado ecuatoriano promueve los recurso para la instalación de la oficina.

7.2.2 Listado de activos fijos de la oficina comercial.

Tabla N° 38 Listado de activos fijos OCEFA.

		Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
MUEBLES Y ENSERES	\$2,160.00			
Escritorios		5	\$102.00	\$510.00
Muebles de Oficina		1	\$850.00	\$850.00
Mesas sala de reuniones		6	\$50.00	\$300.00
Sillas		10	\$15.00	\$150.00
Archivadores con gavetas		2	\$85.00	\$170.00
Archivador metálico		2	\$90.00	\$180.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$915.00			
Sumadoras		1	\$33.00	\$33.00
Teléfono IP		1	\$445.00	\$445.00
Base telefónica para celular		1	\$135.00	\$135.00
Teléfonos de base para escritorios		5	\$20.40	\$102.00
Data show		1	\$200.00	\$200.00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$3,220.00			
Computadoras HP		5	\$480.00	\$2,400.00
Impresora láser HP		1	\$180.00	\$180.00
Impresora Epson		1	\$220.00	\$220.00
Servidor		1	\$420.00	\$420.00
TOTAL	\$6,295.00			

7.3 Sueldos y salarios

El concepto de sueldo se refiere a la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional.

En el caso de del sector público los sueldos están sujetos Escala Nacional de Remuneraciones de 20 grados Acuerdo Ministerial N°22, Registro Oficial N° 133, 27 de enero del 2012. Ubica 20 grupos ocupacionales, cada uno de los cuales contiene a los diferentes puestos profesionales y no profesionales, que forman parte del sector público. Para su implementación se requiere del Manual de Puestos Institucional, elaborado conforme a la Norma Técnica del Subsistema de Clasificación de Puestos del Servicio Civil, por parte de la institución, entidad, organismo o empresa del Estado, contando con la aprobación del Ministerio de Relaciones Laborales. (Ministerio de relaciones laborales, 2012) (Anexo BB).

En la tabla N° 39 se muestra el gasto mensual que se genera por concepto de sueldos y salarios de los funcionarios que ocuparan las vacantes en la Dirección general de comercio exterior. Donde el valor mensual asciende a \$10604.74.

En la tabla N° 40 se muestra el gasto mensual que se genera por concepto de sueldos y salarios de los funcionarios que ocuparan las vacantes en la oficina operadora de comercio exterior. Donde el valor mensual asciende a \$7265.83.

Tabla N° 39 Presupuestos de sueldos y salarios mensuales.

Dirección General de Comercio Exterior									
Presupuesto de Sueldos y Salarios									
Valores USD									
Puesto de trabajo	Tabla salarial	Funcionario	Inversión de capital	Salario mensual	Periodo en años				
					1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Coordinador general de comercio exterior (Ing. Comercio Exterior)	Nivel Jerárquico Superior 1	Fuerzas Armadas	\$ 7,796.32	\$ 2,986.71	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51
Coordinador de operaciones (Ing. comercio exterior)	Servidor Público 4	Fuerzas Armadas		\$ 1,470.70	\$ 17,648.39	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70
Asistente de coordinacion (Ing. Comercio exterior / Tlgo. logístico)	Servidor Público 1	Fuerzas Armadas		\$ 3,338.91	\$ 40,066.92	\$ 40,066.92	\$ 40,066.92	\$ 40,066.92	\$ 40,066.92
Coordinador logístico operacional (Ing. Comercio exterior/ comercial)	Servidor Público 4	Servidores públicos	\$ 2,808.42	\$ 1,470.70	\$ 17,648.39	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70
Agente no afianzado de aduana de las Fuerzas Armadas	Servidor Público 3	Servidores públicos		\$ 1,337.72	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64
Secretaria / Mensajero (Tlgo. logístico)	Servidor Público de Servicios 1	Servidores públicos		\$ 727.32	\$5,392.64	\$5,930.11	\$6,518.32	\$7,162.35	\$7,867.79
Pago mensual			\$10,604.40						

Tabla N° 40 Presupuestos de sueldos y salarios mensuales.

Oficina operadora de comercio exterior									
Presupuesto de Sueldos y Salarios									
(Miami)									
Valores USD									
Puesto de trabajo	Tabla salarial	Funcionario	Inversión de capital	Salario mensual	Periodo en años				
					1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Coordinador general de comercio exterior (Ing. Comercio Exterior)	Nivel Jerárquico Superior 1	Fuerzas Armadas	\$ 7,265.83	\$ 2,986.71	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51	\$ 35,840.51
Coordinador de operaciones y logístico (Ing. comercio exterior)	Servidor Público 4	Fuerzas Armadas		\$ 1,470.70	\$ 17,648.39	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70
Coordinador de adquisiciones y financiero (Ing. Comercio exterior/comercial)	Servidor Público 4	Fuerzas Armadas		\$ 1,470.70	\$ 17,648.39	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70	\$ 22,850.70
Agente no afianzado de aduana de las Fuerzas Armadas	Servidor Público 3	Fuerzas Armadas		\$ 1,337.72	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64	\$ 16,052.64
Pago mensual			\$7,265.83						

7.4 Índices de Gestión.

Eficacia.- Grado en que se logran los objetivos y metas de un plan, es decir, cuánto de los resultados esperados se alcanzó. La eficacia consiste en concentrar los esfuerzos de una entidad en las actividades y procesos que realmente deben llevarse a cabo para el cumplimiento de los objetivos formulados.

Eficiencia.- Es el logro de un objetivo al menor costo unitario posible. En este caso estamos buscando un uso óptimo de los recursos disponibles para lograr los objetivos deseados.

Efectividad.- Este concepto involucra la eficiencia y la eficacia, es decir, el logro de los resultados programados en el tiempo y con los costos más razonables posibles. Supone hacer lo correcto con gran exactitud y sin ningún desperdicio de tiempo o dinero. (Mejía, 2013). En la tabla N° 41 se presenta los índices de gestión, luego de la investigación en cuanto a números de funcionarios alcanzados para la oficina comercial se concluye que es de un 80%, el 20% restante se los gestionará una vez que el proyecto esté en ejecución. En cuanto a la integración de las tres ramas de Fuerzas Armadas, compras internacionales, estandarización de los procesos de comercio exterior, satisfacción del servicio, calidad del producto, y optimización de fondos se logrará el 100% de lo planificado.

Por otro lado en cuanto a software a ser utilizados se ha logrado un 66.7% en este estudio, ya que el sistema soispre es más contable, sin embargo se deja esta posibilidad abierta para una mejor gestión en el futuro.

En el tiempo para proceso de compra e importación al Ecuador desde Miami se alcanzara un 83.3%.

Tabla N° 41 Índices de gestión

NOMBRE DEL INDICADOR	CALCULO DEL INDICADOR	ESTÁNDAR	FORMULA	ANÁLISIS %	RESPONSABLE
Número de funcionarios logrado para la oficina comercial	12	15	$I = \frac{12}{15} \times 100\%$	80	Estudio técnico
Integración económica obtenida para Fuerzas Armadas.	3	3	$I = \frac{3}{3} \times 100\%$	100	Estudio técnico
Procesos de adquisición planificados mensualmente	39	39	$I = \frac{39}{39} \times 100\%$	100	Estudio técnico
Estandarización alcanzada en los procesos de comercio exterior	100	100	$I = \frac{100}{100} \times 100\%$	100	Estudio técnico
Software a ser utilizados	2	3	$I = \frac{2}{3} \times 100\%$	66.7	Estudio técnico
Reducción de tiempos logrado en las compras internacionales	30	25	$I = \frac{30}{25} \times 100\%$	83.3	Estudio técnico
Calidad del producto alcanzado con la compra directa al fabricante	A	A	$I = \frac{A}{A} \times 100\%$	A	Estudio técnico
Satisfacción alcanzada para Fuerzas Armadas en el servicio	100	100	$I = \frac{100}{100} \times 100\%$	100	Estudio técnico
Optimización de fondos fiscales alcanzado	37	37	$I = \frac{37}{37}$	100	Estudio técnico

7.5 Análisis costos beneficio.

Es el proceso de colocar cifras en dólares en los diferentes costos y beneficios de una actividad. Al utilizarlo, podemos estimar el impacto financiero acumulado de lo que queremos lograr. (Sociedad latinoamericana para la calidad, 2012).

Se debe utilizar al comparar los costos y beneficios de las diferentes decisiones, este puede ser una guía para tomar una decisión, existen otros puntos que deben ser tomados en cuenta ej., la moral de los empleados, la seguridad, las obligaciones legales, etc. Para realizar el análisis se debe llevar a cabo los siguientes pasos:

- Una lluvia de ideas provenientes de los factores relacionados con cada una de sus decisiones.
- Determinar los costos por cada factor.
- Sumar los costos totales.
- Determinar los beneficios en dólares.
- Hacer una comparación entre las dos variables.

En la Tabla N° 42 se presenta el análisis costo beneficio para la siguiente investigación.

Tabla N° 42 Análisis costo beneficio.

Análisis costo beneficio para el periodo de un año								
COSTO				BENEFICIO				
Oportunidad	Costo	Tiempo en meses	Costo total anual	Gasto total anual	Índice estimado de optimización	Valor de Optimización	Benéfico costo	Deseable
Gatos para la instauración	\$ 20,795.00		\$ 20,795.00	\$ 6,097,530.38	37%	\$ 2,256,086.24	\$ 7.83	si
Sueldos dirección general de comercio	\$ 10,604.74	12	\$ 127,256.88					
Sueldos Oficina comercial en Miami	\$ 7,265.83	12	\$ 87,189.96					
Presupuesto mensual	\$ 5,840.00	12	\$ 70,080.00					
		TOTAL	\$ 305,321.84		TOTAL	\$ 2,256,086.24		

x = Punto de equilibrio ?
 A= Costo total \$ 305.321,80
 B= Beneficio total \$ 2.256.086,24

$$x = \frac{A}{B} = \frac{\$305321,80}{\$2256086,24} = 0.13 = 1.6$$

La inversión se la recuperara en 2 meses aproximadamente

$$x = \frac{B}{A} = \frac{\$2256086,24}{\$305321,80} = 7.83$$

Por cada dólar invertido tendré un retorno de 7.83 USD

El costo total anual del proyecto será de \$305,321.84, tabla N° 42 el cual incluye todos los gastos por instauración, sueldos y gastos mensuales por operación, tomando en cuenta el índice de optimización de fondos (37%) tomado del análisis en el estudio técnico, y el gasto total en compras a través de intermediarios realizado a la Aviación del Ejército publicados en el portal de compras públicas cuyo valor asciende a \$6,097,530.38, “Anexo CC”, se estima tener un beneficio anual de \$2,256,086.24 solo de la Fuerza Terrestre.

El punto de equilibrio se alcanza dentro del primer año lo que garantiza que no habrá variación significativa en la operación financiera, este indicador es de 0.16, es decir la inversión se recupera en un promedio de dos meses y de ahí para adelante los fondos recaudados servirá para gestionar las necesidades en otras áreas de Fuerzas Armadas. Dicho de otra forma por cada dólar que se invierta se tendrá una retribución de 7.83 USD.

7.6 Estado de fuentes y usos.

Para el estado de fuentes y usos se solicitara el financiamiento desde la cuenta bancos, ya que el estado asigna todos los recursos al banco central de Ecuador y se le usara como se muestra en la Tabla N° 43 para la gestión del proyecto.

Tabla N° 43 Estado de fuentes y usos.

Estado de fuentes y usos					
Cuenta	Sub- total	Tiempo en meses	Total	Var. Circulante	
				Fuente	Uso
Bancos (Fondos fiscales)				\$305,321.84	
Gastos por instauración.					\$20,795.00
Instauración de la oficina en Miami	\$5,000.00				
Muebles y enseres	\$5,160.00				
Equipos de Oficina	\$1,915.00				
Equipos de Computación	\$8,720.00				
Gatos por operación.					\$ 70,080.00
Arriendo de Oficina	\$2,000.00	12	\$24,000.00		
Útiles de oficina	\$800.00	12	\$9,600.00		
Servicios básicos	\$400.00	12	\$4,800.00		
Internet	\$240.00	12	\$2,880.00		
Mantenimiento de Oficina	\$400.00	12	\$4,800.00		
Arriendo del sistema de Logística	\$1,000.00	12	\$12,000.00		
Gastos varios	\$1,000.00	12	\$12,000.00		
Gastos sueldos.					\$214,446.84
Sueldos dirección general de comercio	\$10,604.74	12	\$127,256.88		
Sueldos Oficina comercial en Miami	\$7,265.83	12	\$87,189.96		
			TOTAL	\$305,321.84	\$305,321.84

Para el estado de fuentes y usos se solicitara el financiamiento desde la cuenta bancos, ya que el estado asigna todos los recursos al banco central de Ecuador y se le usara para la gestión del proyecto.

CONCLUSIONES

- Se identificó la relación que tiene las Fuerzas Armadas en la economía nacional.
- La legislación ecuatoriana permite las existencias de oficinas comerciales con el fin de dinamizar el comercio exterior para el Ecuador.
- Se pudo determinar la intensidad y frecuencias de compras de mercancías que las Fuerzas Armadas del Ecuador realiza.
- Se diseñó un plan de marketing que permitirá posicionarse en el mercado.
- Se investigó sobre los procedimientos generales de comercio exterior y el nuevo sistema ECUAPASS
- Se desarrolló el estudio técnico en base a la gestión administrativa para los procedimientos de comercio exterior de las Fuerzas Armadas del Ecuador, determinado de esta forma el potencial ahorro en los recursos públicos
- Se realizó el estudio financiero con el cual se pudo determinar el costo beneficio que se generara.

RECOMENDACIONES

- Se gestione esta investigación a través de las entidades correspondientes con el fin de alcanzar una mejor gestión en las Fuerzas Armadas del Ecuador.
- Se convierta en un modelo para las compras internacionales orientado a las entidades similares del sector público como son Policía Nacional, Cuerpo de Bomberos, etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Constitución Política del Ecuador. (2008). *Registro Oficial Art. 285 al 287*.
- LOSNCP. (4 de agosto de 2008). *Registro Oficial Suplemento 395, Art. 1 y 2*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Registro Oficial 449, Art 285 al 288. (20 de octubre de 2008). *Redistribucion de los recursos*. Ecuador.
- Registro Oficial 449, Art 292 y 297. (20 de Octubre de 2008). *Presupuesto General del Estado* .
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión. (Marzo de 2010). *Normas que rigen el comercio exterior, Art 3*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Estadística matemática*. (2010). Recuperado el 15 de Noviembre de 2012, de <http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestreo.pdf>:
<http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestreo.pdf>
- Ley Orgánica de servicio publico. (6 de octubre de 2010). *Registro oficial 249, Art 2*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Holding Dine S.A.* (Enero de 2012). Recuperado el 16 de Octubre de 2012, de Direccion de Industrias del Ejército:
<http://www.holdingdine.com/index.php/es/conozcanos/estructuraorganizacion.html>)
- Ley reformatoria para la equidad tributaria del Ecuador. (20 de Diciembre de 2012). *Creación del impuesto a la salida de divisas*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Servicio de Rentas Internas*. (2012). Recuperado el Diciembre10 de 2012, de SRI:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67;jsessionid=8499B780A405F9B4DD78BB7E83500799.sriit>
- Sociedad latinoamericana para la calidad*. (2012). Recuperado el 11 de Abril de 2013, de Sociedad latinoamericana para la calidad:
<http://www.valoryempresa.com/archives/costobeneficio.pdf>
- Tracking*. (2012). Obtenido de tracking:
<http://www.schenker.com.ar/tracking.php>
- Transnave*. (2012). Obtenido de <http://transnave.gob.ec/>
- Aerea, D. d. (2012). *DIAF*. Recuperado el 3 de 12 de 2012, de <http://www.diaf-ecu.gob.ec/>
- Aguirre, V. (20 de Septiembre de 2012). *Itsafae*. Recuperado el 28 de Octubre de 2012, de Itsafae:
http://www.itsafae.edu.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=54
- Amaluisa, k. (2010). *Oficina comercial del Ecuador en New York*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2012, de Ministerio de Relaciones Exteriores.:
http://www.mmrree.gob.ec/2011/guia_eeuu.pdf

- Astinave. (mayo de 2012). *Astilleros Navales Ecuatorianos* . Recuperado el 23 de Octubre de 2012, de Astilleros Navales Ecuatorianos :
<http://www.astinave.com.ec/>
- ASTINAVE. (2012). *Astilleros navales ecuatorianos* . Obtenido de
<http://www.astinave.com.ec/>
- BACA, G. (2007). *Evalauación de Proyectos 5 edición*. México: Limusa.
- Banco Central del Ecuador. (20 de Noviembre de 2012). Balanza Comercial. *Importaciones y exportaciones del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Código organico de la producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro ofiacial 351 Art.138. *Declaracion aduanera*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de 2010 de 2010). Registro oficial 351 Art 103. *Ambito de aplicacion*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art 107. *Obligacion tributaria aduanera*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art 111. *Sujetos de la obligacion tributaria aduanera*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art 125. *Exenciones de pago de tributos*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art. 104. *Principios fundamentales*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art. 108. *Tributos al comercio exterior*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art. 154 y 156. *Regimenes de exportacion*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351 Art.147 y 148. *Regimenes de importacion*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro oficial 351, Art. 4. *Fines*.
- Código Organico de producción, comercio e inversión. (19 de Mayo de 2011). Registro oficial 452, Art 94. *Desaduanamiento directo*.
- Constitucion Política del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Registro Oficial 449 Art, 315. *Sectores estrategicos, servicios y empresas publicas*.
- Constitucion Política del Ecuador, A. 2. (20 de octubre de 2008). Registro oficial 449. *El sector publico Comprende*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Consulting, C. (2009). *MANUAL PRÁCTICO DE BENCHMARKING* (Vol. 1). Santiago de Compostela.: Cámara Oficial de Comercio, Industria e Navegación de Santiago de Compostela.
- Densidad Poblacional, p. p. (s.f.). Recuperado el 31 de Marzo de 2013, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/EN.POP.DNST>
- Diaz, A y Cuéllar, E. (2007). *Administración Inteligente*. Madrid: Ministerio de Administraciones Públicas(MAP).
- Enterprises, D. (2013). *Parentar.com*. Recuperado el 10 de Abril de 2013, de Parentar.com:
<file:///G:/Apartamentos%20en%20Miami.%20Encuentre%20un%20apar>

- tamento%20para%20alquilar%20en%20Miami,%20Florida%20-
%20ParaRentar.com%20-%20ParaRentar.com.htm
- ESPE. (2012). *Escuela Politecnica del Ejercito* . Obtenido de <http://www.espe.edu.ec>
- Esquitofrenia. (Enero de 2012). *Cuerpo de Ingenieros del Ejército*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2012, de CEE: http://www.cee.gov.ec/index.php?option=com_sobi2&sobi2Task=sobi2Details&catid=9&sobi2Id=111&Itemid=92
- FLOPEC. (28 de septiembre de 2012). *Flota Petrolera Ecuatoriana*. Recuperado el 17 de octubre de 2012, de http://www.flopec.com.ec/flopec_ecuador/index.php/publicaciones/flopec
- Gonzales, E. (2010). Con Dios y por la Patria. *Fuerzas Armadas del Ecuador*, 1-3.
- Gonzales, R. (2010). *Marketing en el Siglo XXI 3er Edición*. México: Centro de Estudios Financiero.
- IGM. (6 de OCTUBRE de 2011). *Instituto Geográfico Militar*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2012, de IGM: <http://www.igm.gob.ec/site/index.php>
- INCOP. (2 de MARZO de 2010). *Instituto Nacional de Contratación Pública*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2012, de Instituto Nacional de Contratación Pública: http://www.compraspublicas.gob.ec/compraspublicas/index.php?option=com_sobi2&catid=8&Itemid=16
- Ing. Malavé, N. (18 de Diciembre de 2012). Las Fuerzas Armadas y el COPCI. (V. Damián, Entrevistador)
- Inmobiliar. (febrero de 2012). *Secretaría de gestión inmobiliaria del sector público*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2012, de Secretaría de gestión inmobiliaria del sector público: <http://www.inmobiliar.gob.ec/web/>
- INOCAR. (2012). *Instituto Oceanográfico de la Armada*. Recuperado el 31 de octubre de 2012, de Instituto Oceanográfico de la Armada.: <http://www.inocar.mil.ec/news.php?C=6&S=1&idC=497>
- INOCAR. (s.f.). *Instituto Oceanografico de la Armada* . Recuperado el 2012, de <http://www.inocar.mil.ec/>
- Jarrin, R. (1 de diciembre de 2002). *Resdal*. Recuperado el 29 de septiembre de 2012, de Red de seguridad y defensa de America Latina: <http://www.resdal.org/Archivo/d00001a4.htm>
- Ley Organica producción, comercio e inversión. (29 de Diciembre de 2010). Registro Oficial N° 351, Art. 140. *Aforo*.
- Ley Orgánica de servicio publico, LOSEP. (octubre de 2010). Registro oficial 249 Art 5. *Del ingreso al servicion publico*.
- Listas beta, P. (s.f.). Recuperado el 31 de marzo de 2013, de <http://listas.20minutos.es/lista/los-paises-con-mas-pib-en-2013-355504/>
- LOSNCP. (4 de Agosto de 2008). Regimen oficial suplemento 395 Art. 73 y 77. *De las garantias*.

- LOSNC. (4 de Agosto de 2008). Requisitos de los contratos . *Registro Oficial suplemento 395, Art 68, 70 y 71.*
- LOSNC. (4 de Agosto de 2008). Sobre la contratacion, Art. 24 y 27. *Registro Oficial suplemento 395.*
- Luis, C. (12 de Diciembre de 2012). Principales intermediarios para la Aviación del Ejército. (V. Damián, Entrevistador)
- Marketing XXI. (s.f.). Recuperado el 3 de Abril de 2013, de <http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-marketing-estrategico-15.htm>
- McCarthy, E. J. (1984). *Basic Marketing: a managerial approach* (8 ed.). Cengage Learning.
- Meindl, P. (2008). *Administración de la cadena de suministro* (Tercera ed.). Mexico: Pearson.
- Mejía, A. (9 de Abril de 2013). Documentos planning. *Indicadores de efectividad y eficacia*. Medellín, Colombia: Planining S.A.
- Ministerio de relaciones laborales, 2. (Abril de 2012). *Escala de remuneraciones del sector público*. Obtenido de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/escalas-de-remuneracion-del-sector-publico/>
- Monografias. (Abril de 2012). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-fijos.shtml>
- Navia, F. (29 de septiembre de 2012). Oficina Comercial del Ecuador en Miami. (V. Damián, Entrevistador)
- Ortega. (octubre de 1985). TAME. (E. Estrada, Entrevistador)
- Paredes, P. L. (2002). Economía y fuerzas Armadas. En P. L. Paredes, *Economía y fuerzas Armadas* (págs. 91-95). Quito.
- PROECUADOR. (3013). Ficha tecnica pais . *Estados Unidos de America* , 2. Puertos y aeropuertos, d. E. (s.f.). Recuperado el 31 de Marzo de 2013, de http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Aeropuertos_de_los_Estados_Unidos
- Reglamento al Código de la producción, comercio e inversiones. (19 de Mayo de 2011). Exenciones. *Registro oficial 452, Art. 6.*
- Reglamento al Código Organico de producción, comercio e inversión. (19 de Mayo de 2011). Registro oficial 452 Art. 123 y 124. *Regimenes de Importacion.*
- Reglamento al Código Organico de producción, comercio e inversión. (19 de Mayo de 2011). Registro oficial 452 Art. 233 y 238. *De las garantías aduaneras.*
- Reglamento alCódigo Organico de producción, comercio e inversión. (19 de Mayo de 2011). Registro oficial 452 Art. 63 y 64. *De la declaracion Aduanera.*
- Reglamento LOSNC. (4 de Agosto de 2008). Inscricion de los contratantes. *Registro oficial suplemento 395 Art. 9.*
- Reglamento, LOSNC. (4 de Agosto de 2008). Registro Oficial suplemento 395 Art. 94, numeral 2. *Del proceso de seleccion .*

- Reglamento, LOSNCP. (4 de Agosto de 2008). Registro Oficial suplemento 395
Art. 95. *Bienes y servicios unicos en el mercado o proveedor unico.*
- RGLOSNCP. (30 de Abril de 2009). Reglamento General a la Ley Organica del sistema nacional de contratacion publica, Art. 94 Numeral 2. *Registro oficaail 395.* Quito, Pichincha, Ecuador.
- RODRIGUEZ, C. (2012). *ESPE.* Recuperado el 18 de OCTUBRE de 2012, de ESPE: <http://www.espe.edu.ec/portal/portal/main.do?sectionCode=80>
- Ruiz, M. (2004). *La influencia de las características del descuento de precio promocional y de la marca en el crecimiento de las ventas.* Alicante.
- Sandhusen, R. (2002). *Mercadotecnica.* CECSA .
- Smith. (1776). *La riqueza de las naciones.*
- Solórzano, O. P. (6 de Mayo de 2011). Registro Oficial. *Art. 256 Agente de Aduanas.* Quito, Pichincha, Ecuador.
- Stanton, E. y. (2007). *Fundamentos del marketing.* McGraw Hill Interamericana 14ª Edición .
- Thompson, I. (19 de Abril de 2012). *Gestión de empresas.* Recuperado el 7 de Abril de 2013, de Gestión de empresas:
<http://www.gestiondeempresas.com/notas/que-es-gestion-de-empresas.html>
- Valverde, U. N. (13 de Febrero de 2011). *UNINAV.* Recuperado el 27 de Marzo de 2012, de
http://www.altillo.com/universidades/ecuador/Univ_Naval_Comandante_Rafael_Moran_Valverde_UNINAV.asp
- Vazquez, T. (julio de 2012). *Tame.* Recuperado el 16 de Octubre de 2012, de Tame:
http://www.tame.com.ec/images/stories/info_publica/legal/oficio_norma_creacion.pdf)