

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJERCITO

**ESCUELA DE CIENCIAS TECNOLÓGICAS
“HEROES DEL CENEPa”**

“Exportación, Y Comercialización De Trucha”

Previa a la obtención del Título de:

TECNÓLOGOS EN COMERCIO EXTERIOR

ELABORADO POR:

DAVILA MOLINA YESENIA PAOLA

MOYA MOMOROCHO HUGO MOISES

QUITO – AGOSTO DE 2005

PICHINCHA - ECUADOR

AGRADECIMIENTO

De una manera muy especial, agradecemos a la noble Institución ESPE por habernos permitido ser parte activa de la misma y ser partícipes de la más alta responsabilidad confiada a sus alumnos, como es prepararse diariamente para poder desempeñar las actividades generadas dentro de nuestra especialidad por los diferentes procesos aduaneros, imprescindibles para garantizar el eficiente manejo y trámite de la información escrita y magnética dentro de esta.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedicamos con mucho cariño a nuestros esmerados padres que con su lucha constante lograron que seamos profesionales de bien capaces de afrontar retos y obligaciones.

A Dios ya que sin el nada es posible que nos dió fortaleza y nos ayudó a levantarnos en los momentos difíciles en nuestra vida

A nuestra querida universidad que nos acogió como un segundo hogar en el cual adquirimos muchos conocimientos que nos permitirá desempeñarnos en la vida profesional poniendo muy en alto su nombre

A todos los docentes que supieron ser amigos mas que profesores, que entregaron lo mejor de ellos para nuestra formación tanto académica como humana.

PROLOGO

Con la finalidad de que los alumnos que vienen avanzando dentro de mi especialidad tengan una guía de consulta, pongo en consideración este trabajo de investigación “Exportación y Comercialización de Trucha”

Este trabajo, tiene como objetivo general el análisis los procedimientos y desarrollo en la exportación de la trucha con el criterio de dar a conocer nuestro producto a nivel internacional, indicando el manejo y control eficiente de la documentación tanto magnética como escrita para las personas que requieran la información contenida en la forma más fácil y rápida posible.

EXTRACTO

Los importadores y distribuidores de alimentos de mar buscan fuentes de suministro confiables. El comercio mundial de alimentos de mar es enorme siendo estimado en 100 billones de dólares anuales. Los principales mercados son los EEUU, La Comunidad Europea y el Japón, que importan más de 50% de sus requerimientos. Nuevos productos o alimentos de mar llegan a los mercados, frescos o congelados, a todo el mundo.

El suministro de peces tradicionales del océano se encuentra en disminución debido a la pesca exagerada y la polución. La demanda de alimentos de mar de alta calidad aumenta debido al crecimiento de la población y a consideraciones de salud. Los consumidores, en todo el mundo, desean consistencia en la calidad y suministro a un precio adecuado. Los alimentos de mar son la industria de alimentos de crecimiento más acelerado.

Durante siglos, las necesidades de productos piscícolas de la población mundial fueron suministradas por la abundancia de los océanos, lagos y ríos. Hasta hace poco, la productividad de los océanos parecía ser ilimitada, pero en nuestros tiempos resulta claro que la pesca tradicional ha llegado a su nivel máximo.

El exceso de pesca y la polución están provocando una rápida merma de peces en los principales cuerpos de agua del mundo. El volumen máximo de producción pesquera ha permanecido estable en las dos últimas décadas, en alrededor de noventa a cien millones de toneladas.

Sin embargo, muchas de las especies más codiciadas de peces se encuentran rumbo a la extinción por lo cual el valor de la producción pesquera está disminuyendo. Para proteger los recursos hídricos y asegurar una producción sostenible de peces, fueron

impuestas cuotas y restricciones a la pesca en los océanos, lo cual ha incrementado aún más la escasez de especies valiosas y ha incrementado el precio que deben pagar los consumidores por los alimentos de mar. Al mismo tiempo, la demanda mundial de alimentos de mar se encuentra en aumento en los países desarrollados, al igual que en los países en vías de desarrollo, debido al crecimiento de la población, y a la toma de conciencia de que los alimentos de mar son sanos.

La demanda de alimentos de mar aumenta en todo el mundo, y los precios que deben pagar los consumidores evidencian un incremento constante. La única manera de reducir la brecha entre la disminución de la producción pesquera y el incremento de la demanda mundial es por medio de la piscicultura, la cría de organismos acuáticos comestibles.

Extract

Importers and the exporters of seafood are searching about a source of confiable supplies. The world commerce of sea food is growing up rapidly, being estimated around 100 billions of dollars. The principals markets around the world are USA, the European Union, and Japan, that import around a 50% of the requirement.

New products or aliments of the see are coming to the market, fresh or frozen, to all of the world

The supplies of traditional fish of the ocean is decreasing due to the foreign fishermans and the pollution. Demand of seafood of a good quality increase due to the increase of the population and the healthy conditions. Clients around the world want quality, consistence, and a big supply in an ideal prize.

Seafood is the industry of the highest increase in the world.

During centuries, the necessities of piscicolas products of the world population was being supplied due to the abundance of oceans, lakes, and rivers. Until these days, people think that the productivity of oceans was unlimited, but in these days is clearly that traditional fishing had been arrived to the maximum level.

The excess of fishing and pollution are provoking a quickly decrease of fish in the principals body of water around the world. The maximal level of fishery production had been stabled in the two latest decades, in approximated one hundred millions of tones.

In occasions, a lot of the highest type of fish are directly to the extinction for these reason the prize of the production is decreasing. To support the hidric recourse and a secure and a sustainable source of fish had been created laws to protect and restrict the fishing in the oceans, that had increase the prize that the consumers have to pay for the

seafood. At the same time the demand of the seafood had increase in the powerful countries, at the same countries that are in the way of development due to the increase of the population and the knowledge of the advantages of eating sea food.

The demand of sea products including seafood had been growing rapidly, and the prize too in a constant way. The best solution to support these is the piscicultura that is a way to create comestible aquatic organisms that are suitable for the human consume.

PLAN DE EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA TRUCHA

INDICE GENERAL

Portada	
Agradecimiento	
Dedicatoria	
Prólogo	
Extracto	
Índice General	

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.1	Piscicultura.....	12
1.2	El deterioro de las reservas de pesca en los océanos y el rol de la Piscicultura.....	12
1.3	Lugares donde se implementa la piscicultura.....	13
1.4	Especie de salmónido a producir.....	15
1.5	Hábitat de la especie.....	17
1.6	Breve historia de la producción de trucha en el Ecuador.....	18
1.7	Condiciones técnicas para la crianza de trucha.....	20
1.8	Situación tecnológica de la producción actual.....	21
1.9	Entorno macroeconómico.....	23
	1.9.1 - Factores Económicos.....	23
	1.9.2 - Factores Políticos.....	25

CAPITULO II
ESTUDIO DE MERCADO

2.1	Evolución de la producción en el Ecuador.....	29
2.2	Principales productores en el Ecuador.....	30
2.3	Zonas de expansión.....	31
2.4	Precios de venta.....	33
2.5	Proveedores.....	35
2.6	Exportaciones de trucha 1.994-2003.....	35
2.7	Cantidades en toneladas.....	36
2.8	Panorama general de la pesca.....	37
2.9	Producción mundial de la pesca y acuicultura.....	39
2.10	Consumo mundial.....	40
2.11	Consumo internacional.....	40
2.12	Productos acuicolas.....	41
2.13	Trucha.....	41
	2.13.1 Producción	42
	2.13.2 Consumo mundial.....	42
2.14	Trucha comercio internacional.....	43
2.15	Indicador de priorización en mercado mundo.....	44
2.16	Indicador de priorización en mercados de América.....	45
2.17	Foda	45
2.18	Fuerzas de Porter.....	46

CAPITULO III
PLAN ESTRATÉGICO

3.1	Visión.....	51
3.2	Misión.....	51
3.3	Guía de Productos – Características.....	51
3.4	Demanda.....	52
3.5	Demanda Cualitativa.....	54
3.6	Plan Estratégico de comercialización.....	54
3.6.1	Objetivo.....	54
3.6.2	Estrategia Global.....	55
3.6.3	Estrategia Especifica.....	55
3.6.4	Estrategia Creativa.....	55
3.6.5	Estrategia Venta Nacional.....	56
3.6.6	Estrategia Venta Exterior.....	57
3.7	Página Web.....	58

CAPITULO IV
PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1	Flujo de Exportación	59
4.2	Requisitos para ser exportador.....	59
4.3	Tramites de exportación.....	60
4.4	Presentación de Documentos.....	61
4.5	Tarjeta de Identificación	63
4.6	Explicativo de cómo llenar la tarjeta para ser exportador.....	64
4.7	Formulario Único de Exportación	68
4.8	Regulaciones Banco Central.....	70
4.9	Certificado de Origen.....	74
4.10	Uso del Certificado de Origen.....	74
4.11	Países que aceptan el formulario en el empleo de sistema generalizado de preferencias.....	75
4.12	Condiciones generales.....	76
4.13	Indicaciones para completar la casilla ocho.....	77
4.14	Factura comercial.....	78
4.15	Guía Aérea.....	81
4.16	Guía Aérea Internacional de Fedex.....	81
4.17	Procedimiento para llenar una guía aérea.....	81
4.18	Declaración Única para las exportaciones.....	83
4.19	Envío de Datos.....	83
4.20	Descripción del Documento.....	83
4.21	Fase 1 Validación de datos.....	88
4.22	Fase 2 Validación de Elementos de Datos.....	88
4.23	Fase 3 Validación de Elementos de Datos.....	88
4.24	Formato de datos de envío del Agente de Aduanas a la CAE.....	90

4.25	Verificación y Preparación de Datos.....	92
4.26	Envío de Datos a la Cae.....	92
4.27	Recepción de datos de la Cae.....	93
4.28	Tipos de Transacción.....	94
4.29	Tipos de Envío.....	96

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones.....	86
5.2	Recomendaciones.....	86

ANEXOS

- Tramite de explotación completo (Para fines de estudio “Flores”).....
- Tramite de explotación completo (Para fines de estudio “Productos Diversos”).
- Tramite de exportación completo (Para fines de Estudio “Pescado” seis juegos).
- Tramite de exportación completo aplicado al tema de tesis

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1 Piscicultura.

La piscicultura es el conjunto de conocimientos y prácticas destinadas al cultivo, fomento y selección de los seres acuáticos cuyo aprovechamiento es objeto de explotación industrial.

El suministro de peces tradicionales del océano se encuentra en disminución debido a la pesca exagerada y la polución. La demanda de alimentos de mar de alta calidad aumenta debido al crecimiento de la población y a consideraciones de salud. Los consumidores, en todo el mundo, desean consistencia en la calidad y suministro a un precio adecuado. Los alimentos de mar son la industria de alimentos de crecimiento más acelerado.

La única solución es la piscicultura, la cría de organismos acuáticos. Se producen más de 18 millones de toneladas anuales, equivalente al 20% de los requerimientos mundiales de pescado.

La piscicultura se la practica en cualquier lugar, en países desarrollados o en zonas en desarrollo, en todos los continentes.

1.2 El deterioro de las reservas de pesca en los océanos y el rol de la Piscicultura.

Durante siglos, las necesidades de productos piscícolas de la población mundial fueron suministradas por la abundancia en los océanos, lagos y ríos. Hasta hace poco, la

productividad de los océanos parecía ser ilimitada, pero en nuestros tiempos resulta claro que la pesca tradicional ha llegado a su nivel máximo.

El exceso de pesca y la polución están provocando una rápida merma de peces en los principales cuerpos de agua del mundo. El volumen máximo de producción pesquera ha permanecido estable en las dos últimas décadas. En alrededor de noventa a cien millones de toneladas.

Sin embargo, muchas de las especies más codiciadas de peces se encuentran rumbo a la extinción por lo cual el valor de la producción pesquera en la naturaleza está disminuyendo. Para proteger los recursos hídricos y asegurar una producción sostenible de peces, fueron impuestas cuotas y restricciones a la pesca en los océanos, lo cual ha incrementado aún más la escasez de especies valiosas de peces y ha incrementado el precio que deben pagar los consumidores por los alimentos de mar. Al mismo tiempo, la demanda mundial de alimentos de mar se encuentra en aumento en los países desarrollados, al igual que en los países en vías de desarrollo, debido al crecimiento de la población, y a la toma de conciencia de que los alimentos de mar son sanos.

La demanda de alimentos de mar aumenta en todo el mundo, y los precios que deben pagar los consumidores evidencian un incremento constante. La única manera de reducir la brecha entre la disminución de la producción pesquera y el incremento de la demanda mundial es por medio de la piscicultura, la cría de organismos acuáticos comestibles.

1.3 Lugares donde se implementa la piscicultura

En varios países alrededor del mundo se realiza la piscicultura entre estos están:

1) Asia 86% **Con un total de 12'400.000 toneladas**

a) China se encuentra al frente con 10 millones de toneladas.

b) India 1,6 millones de toneladas.

c) Japón 800.000 toneladas

2) Europa 7% **Con un total de 280.000 toneladas**

a) Francia se encuentra al frente con 280.000 toneladas.

3) América del Norte 3% = **560,000 toneladas.**

4) América del Sur 1,5% = **280.000 toneladas.**

El 67% es piscicultura en aguas frescas en sitios terrestres.

El 33% es piscicultura marina

Tipos de alimentos producidos para piscicultura

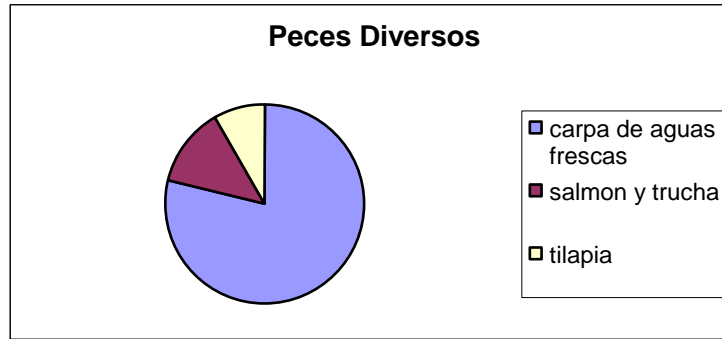
De los 18,5 millones de toneladas:

1) Peces diversos: 51%

a) Carpa de aguas frescas 5'085.000 ton.

b) Salmón y trucha 820.000 ton.

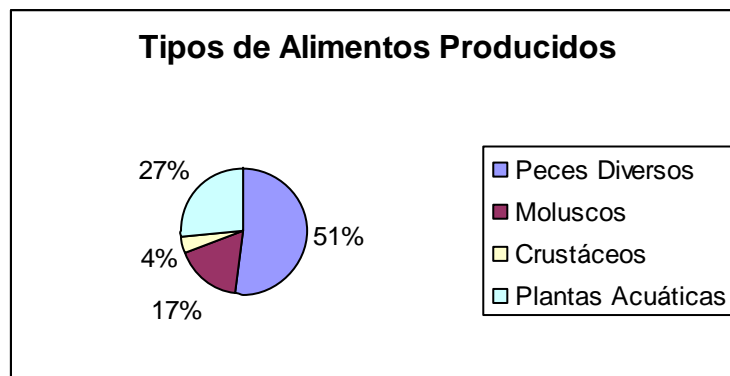
c) Tilapia 530.000 ton.



2) Moluscos incluyendo ostras, mejillones, caracoles, almejas 17%

3) Crustáceos, principalmente camarón 920.000 ton 4,2 %

4) Plantas acuáticas 27%



1.4 Especie de salmónido a producir

La piscicultura es una actividad que data desde hace varias décadas, su origen se debió a la necesidad de producir peces como alimento en grandes cantidades en espacios no muy grandes, es decir en forma intensiva. El propósito de esta actividad fue asegurar suficiente cantidad de alimento para la población de los alrededores, que conforme ha ido pasando el tiempo ha encontrado dificultades en la obtención de alimentos en la naturaleza, debido a la sobre explotación que se venía dando por la pesca indiscriminada

en ríos, lagos, y océanos, además con el desarrollo de la humanidad y como consecuencia el de la industria, se contaminaron los ecosistemas en los que los peces vivían y requerían para su normal reproducción y crecimiento.

Es en este momento cuando aparece la piscicultura y su aplicación en la crianza de truchas como la mejor alternativa para satisfacer la demanda de éstos peces que han sido muy cotizados por su calidad y valor proteico.

La especie de trucha que mejor se ha adaptado a la crianza en cautiverio es la arco iris, el hábitat natural de esta especie es Norteamérica en la zona oeste, principalmente en los estados de Idaho, Washington, Carolina del Norte y en la provincia de Vancouver en Canadá, a lo largo de los años se ha logrado hacer de esta especie la más doméstica y por esta razón menos susceptible al estrés.

El nombre científico de la trucha arco iris es *onchorynchus mikiss* y pertenece a la misma familia que el salmón del pacífico, el significado de este nombre es "boca de gancho" y se debe a la forma que adopta el labio inferior de los machos cuando han alcanzado la madurez sexual.

La reproducción de estos peces es ovípara, y se ha logrado realizarla en laboratorios mediante técnicas que permiten obtener hasta un 98 por ciento de sobre vivencia mientras que en forma natural este porcentaje no sobrepasa del 12 por ciento, existen empresas especializadas en esta área cuyo desarrollo ha logrado tal nivel en el manejo genético que se puede obtener diversos tipos de productos de acuerdo al uso que se los vaya a dar como por ejemplo:

Hembras estériles.- Hay empresas que pueden garantizar ovas con 95 por ciento de población femenina lo que se considera óptimo para lograr un crecimiento más rápido, niveles más altos de pigmentación,

Triplóides4.- Este producto se caracteriza por permitir tamaños más grandes en menor tiempo que el anterior, ideal cuando se quiere producir filetes de tallas superiores para mercados que así lo exigen. Su costo es más alto,

Comunes.- Son ovas sin ningún tratamiento genético y se utiliza para obtener tamaños de peces de tallas menores. Estas son las de más bajo precio.

Son pocas las empresas que han obtenido el certificado internacional para proveer ovas, ya que no todas pueden garantizar que sus productos estén libres de enfermedades.

1.5 Hábitat de la especie

La trucha a diferencia de otros peces es muy exigente en su medio ambiente, de allí que las condiciones para su crianza en cautiverio deben ser analizadas con mucho cuidado puesto que no todos los sitios son apropiados para este propósito. El principal factor de éxito en la crianza de una granja piscícola es la cantidad y calidad de agua.

Podemos encontrar a estos deliciosos peces en aguas que contengan grandes cantidades de oxígeno disuelto, ya sea por su constante movimiento como ríos o por su gran cantidad y renovación continua como algunas lagunas y lagos. Es un condicionante que los ecosistemas donde habitan las truchas estén en un nivel aceptable de conservación ya que de otra manera no podrían sobrevivir en ese sitio a diferencia de otros peces, por lo tanto podríamos decir que estos peces constituyen un termómetro de la calidad del medio ambiente.

En cuanto a las zonas aptas para su cultivo tenemos los páramos andinos que ofrecen buenas condiciones de agua aunque la baja temperatura de sus aguas no permite un crecimiento rápido, los valles cuya temperatura del agua no sobrepase los 17 °C también

son lugares aptos, el subtropical quizá representa la mejor alternativa por temperatura, altitud, pureza y abundancia de agua, otra zona con gran potencial son las estribaciones de la cordillera oriental. Según criterio de varios expertos que han visitado el país, el Ecuador posee un gran potencial por la gran cantidad de fuentes hídricas y su pureza de agua a diferencia de otros países.

1.6 Breve historia de la producción de trucha en el Ecuador

La producción de truchas en cautiverio en el Ecuador es de épocas recientes, siendo sus iniciadores el Ex-Presidente de la República Galo Plaza Laso en la hacienda Zuleta ubicada en la provincia de Imbabura, y el Sr. Juan Ugalde en la región austral, el primero de los mencionados contó con la colaboración de un experto europeo llamado Cari Wallinius quién desarrolló la crianza en estanques de tierra que con el tiempo han sido transformadas en piscinas de concreto, esta piscícola además se caracteriza por tener alevines de producción nacional y es considerada una de las más eficientes en la producción de trucha, su fuente de agua nace dentro de la hacienda. Juan Ugalde desarrolló un interesante sistema que consistió en Jaulas flotantes ubicadas en una de las lagunas de! Cajas cerca de Cuenca y también produce sus propios alevines provenientes de sus reproductores.

La trucha fue introducida al Ecuador por los padres Jesuitas quienes veían a este pez como una excelente alternativa para mejorar la nutrición de los campesinos, su introducción consistió en poblar los ríos de la sierra que a la larga ha causado una variación en el ecosistema por lo tanto un daño ya que la trucha se caracteriza por ser muy agresiva y carnívora esto provocó que las especies autóctonas sean destruidas y desplazadas.

Una vez iniciadas las plantas piscícolas mencionadas fue creciendo la actividad en forma muy lenta en las provincias del norte del país y en la región austral, así es como hasta

1,991 se conocían apenas 14 piscícolas en todo el país, en este año se da una expansión muy importante ya que se inicia la producción de truchas en piscícolas más grandes pretendiendo llegar a niveles industriales, la propagación de la actividad se dio prácticamente en todas las provincias que ofrecían condiciones aptas para este cultivo, se inician además una serie de seminarios de tipo técnico para estimular la producción y es así como en pocos años se ha llegado a un número cercano a los 280 granjas piscícolas.

En 1.992 que se crea la Asociación de Piscicultores de la Sierra y el Oriente APSO, cuyos fundadores se empeñaron en procurar tecnología a todos los productores a través de expertos provenientes de países que ya habían alcanzado importantes niveles de producción como Canadá. Chile. Estados Unidos, además entre los logros de esta asociación están el haber conseguido pasantías de perfeccionamiento en Canadá para varios productores quienes a su vez tienen el compromiso de transmitir los conocimientos adquiridos al resto de productores. Otro mérito y logro importante de esta asociación a través de su presidente fue el conseguir una donación de nueve millones de dólares del gobierno del Japón con el que se construyó y equipó el centro de Piscicultura de Papallacta cuyo objetivo es proveer alevines y ovas de producción nacional a los productores de trucha de todo el país para lograr una sustancial reducción de los costos por este concepto, sin embargo el grave déficit por el que atraviesa el gobierno nacional no ha hecho posible que este centro cumpla con su misión.

Uno de los serios problemas que enfrentó esta industria al inicio fue la mala calidad del alimento balanceado fabricado nacionalmente ya que al no ser conocedores de los requerimientos nutritivos de la trucha, los fabricantes nacionales no proveían el producto ideal para lograr los crecimientos esperados y mantener la salud de los peces, fue en 1.992 cuando La Piscícola El Placer inició las pruebas con alimento RANGEN fabricado en el Ecuador bajo la supervisión de un biólogo nutricionista de esta compañía, que se comprometió como lo amerita un gran profesional, pese a que en ese momento este producto no representaba ser un negocio interesante para los fabricantes, puesto que su consumo era mínimo comparado con el de camarón que además era menos complicado

de fabricarlo. Una vez obtenidos los primeros resultados halagadores, después de haber invertido en viajes de capacitación, y un arduo trabajo se logró la difusión y promoción de este alimento que por fin traía solución al viejo problema de la mala calidad del alimento balanceado, es así como al poco tiempo las piscícolas comenzaban a acercarse a sus niveles máximos de capacidad de producción y nuevos inversionistas ingresaban en la industria.

Después de algunos años se logró que otros fabricantes produzcan balanceado de buena calidad.

1.7 Condiciones técnicas para la crianza de trucha

Calidad del Agua.- El agua debe presentar condiciones de limpieza la mayor parte del año ya que aguas con sólidos en suspensión permanente en gran cantidad, va a producir enfermedades en el aparato respiratorio de los peces. el ph ideal es neutro (7). sin embargo alcalinidad en pequeñas proporciones puede ser manejable, el rango óptimo está entre 7 - 8, es preferible agua dura ya que es más estable, en cuanto a la temperatura la trucha puede permanecer sin problemas en el rango de 5 a 18 grados centígrados siendo la óptima para el crecimiento de la trucha arco iris 15 grados centígrados ya que se obtiene crecimientos más rápidos, en todo caso se debe buscar un sitio en donde las variaciones de temperatura no sean bruscas. Él oxígeno es un factor preponderante a considerar ya que la salud de los peces y su estabilidad dependen en gran medida de este factor, varias pruebas e investigaciones han demostrado que de ninguna manera se puede permitir que la disolución de oxígeno en el agua sea inferior a 5 ppm (cinco partes por millón).

Caudal.- La crianza de trucha en cautiverio demanda de suficiente caudal como para poder reponer el gran consumo de oxígeno que estos peces tienen, por lo tanto este

factor va a determinar la capacidad de producción de una piscícola, es importante mencionar que un buen diseño hidráulico es imprescindible para maximizar este recurso ya que se puede utilizar varias veces el mismo caudal de agua antes de ser devuelto al río, en el Ecuador aún no se han desarrollado tecnologías que permitan un uso eficiente del agua, ni tampoco obras civiles que lo permitan, como ya lo han hecho en otros países donde llegan a utilizar hasta 8 veces el mismo caudal, sin la necesidad de inyectar oxígeno en forma artificial.

1.8 Situación tecnológica de la producción actual

En general el cultivo de trucha en el Ecuador no ha puesto en práctica todos los conocimientos tecnológicos que los Piscicultores han recibido por intermedio de la APSO las razones son varias y comienzan con las limitaciones económicas que sumadas a cierta idiosincrasia propia de los operarios de las piscícolas no han permitido avanzar mucho en este campo, también se debe considerar que si bien es cierto se ha difundido bastante tecnología por un lado, por otro no todo es aplicable en su totalidad a nuestro medio ya que las condiciones climatológicas, y falta de disponibilidad de los equipos necesarios para aplicación hace que varios Piscicultores y sus operarios tengan que implementar técnicas nacidas de la improvisación,

Dentro de las técnicas de cultivo tenemos que mencionar como principal factor a considerar, el diseño para la construcción de estanques, el más común por ser el más antiguo en nuestro medio, es la posa de tierra, que consiste en excavaciones con una entrada de agua y una salida de agua controlado por un experto, este sistema es quizás el más barato ya que no necesita de mayor estructura en su construcción pero no ofrece la misma eficiencia en circulación de agua, recambio, sanidad que los que son revestidos con piedra revocada, concreto o fibra de vidrio y esto se puede observar en las bajas

densidades (kilogramo biomasa sobre metro cúbico de agua), con las que permite trabajar.

Otro sistema es el de tipo danés, en estanques de tierra o concreto que tampoco es eficiente ya que la cantidad y calidad de agua con la que se trabaja en Dinamarca es distinta a la de nuestro medio, ya que en este país nórdico la fuente de agua proviene de ríos de costa que son muy calmados, y abundantes en agua por lo que no se requiere mayor velocidad en el caudal y siempre el agua está limpia.

En Estados Unidos se utiliza con mucha frecuencia los raceways (vías rápidas), y este es el sistema más eficiente en cuanto a densidad lo que permite maximizar las inversiones en obras civiles. Este sistema consiste en hacer canales de hormigón armado y cierta inclinación que provoca gran velocidad en el agua lo que permite una renovación de oxígeno más rápida, el propósito de esto es simular el estanque con el hábitat natural de la trucha que son los ríos de gran velocidad en los que estos peces están habituados a nadar contra corriente,

Este sistema es aconsejable cuando se tiene un gran caudal de agua que no se enturbie con facilidad y el terreno permita excavar sin dificultades en el movimiento de tierras como son las grandes rocas subterráneas.

En países que cuentan con lagos y lagunas de gran tamaño y grandes caudales de alimentación, así como también aquellos que tienen aguas marinas calmadas y de baja temperatura como algunos que están ubicados cerca de los polos, las jaulas flotantes constituyen la mejor alternativa de producción, este sistema ofrece grandes ventajas, como por ejemplo bajas inversiones en facilidades productivas por el bajo costo que tienen las jaulas versus los estanques en suelo firme, permiten además extender la producción casi en forma ilimitada, en Sudamérica usa este sistema Chile en Puerto Montt, Perú y Bolivia en el lago Titicaca.

Otro sistema es el sueco, que se caracteriza por la forma cuadrada de sus estanques redondeados en sus esquinas, su construcción se lo hace en la actualidad en fibra de vidrio y se alimenta a través de flautas por las que necesariamente debe correr agua limpia, se lo aconseja cuando no se cuenta con caudales importantes.

De acuerdo a la experiencia ganada en el Ecuador sería aconsejable utilizar un sistema que se lo considera el más eficiente en la Provincia de Québec en Canadá, este sistema consiste en piscinas circulares las mismas que permiten una rápida renovación de oxígeno dada la facilidad para recambio de agua y además no requieren de mayores caudales, lo que soluciona en gran parte un problema muy serio que tienen los piscicultores sobre todo en la época de invierno que es cuando los ríos tienen gran turbidez por ser aluviales" es decir nacen de los deshielos en las montañas y son muy susceptibles de degradarse cuando aparecen lluvias fuertes ya que van arrastrando sedimentos y erosionando la tierra, se presenta como alternativa entonces el uso de vertientes o agua desarenada para evitar esta situación que puede provocar inundaciones, enfermedades en las agallas de los peces, alta turbidez que no permite alimentar a la biomasa con la consecuentes pérdidas de peso y económicas, además de mortalidad por asfixia.

1.9 Entorno Macroeconómico

1.9.1 - Factores Económicos

Recursos Naturales

Nuestro principal recurso natural es el agua, que está acompañada por el terreno y las condiciones climatológicas del sector.

Mano de obra

En el Ecuador no existe mano de obra calificada para crianza de trucha a excepción de la que se ha formado en las granjas piscícolas

Impacto político y económico

Dada la crisis experimentada en el país en el año que transcurre y siguiendo los parámetros clásicos, nuestros productos exportables deberían venderse a buenos precios pero la realidad es otra, ya que dados estos problemas nos vemos afectados en el exterior el banano primer producto exportable se encuentra sumido en una extraordinaria crisis debido a la sobre oferta del producto, fruto de la falta de planificación por parte de los productores, y exportadores que además se enfrentan en una constante pugna que incluso ha llegado a niveles de congreso y ejecutivo.

El camarón se encuentra deprimido por la aparición de la famosa "mancha blanca", que ha mermado la producción significativamente, y aun no se puede recuperar de las innumerables perdidas que dejó, se calcula que el Ecuador dejará de exportar 800 millones de dólares,

Por último la industria florícola que es otro reglón importantísimo en la balanza comercial ecuatoriano es afectado por la baja en su precio y demanda internacional.

En el exterior existen dos parámetros principales para conquistar mercados y son; calidad y precio. Desde el punto de vista de la calidad creemos que el producto de nuestra investigación reúne las características de presentación, sabor, empaque, requeridos por los consumidores más exigentes de los mercados externos, además la ausencia de elementos químicos, preservativos, colorantes, etc., es altamente valorada.

Desde el punto de vista precio, el producto se ha visto afectado con las últimas circunstancias nacionales, la subida de los combustibles, costo financiero, hacen que el producto que pretendemos exportar sea cada vez más vulnerable a los términos del intercambio, esto quiere decir que sí antes del 5 de marzo de 1999 necesitábamos exportar 10.000 latas al año para importar una máquina envasadora, en las circunstancias actuales deberemos exportar 15.000 latas al año de nuestro producto para importar la misma maquinaria.

Capital interno

A nivel del consumidor, su poder adquisitivo ha bajado notablemente estos han eliminado ciertos productos de su consumo cotidiano. Por lo que se hace imprescindible servir a mercados internacionales. A continuación se puede observar el decremento del sucre en términos de valor relativo,

Año	92	93	94	95	96	97
Valor real (Ago 92=100)	104.7	91	86	87	88	89

1.9.2 - Factores Políticos

"Inestabilidad"

El gobierno del Dr. Oswaldo Hurtado se caracteriza por un programa efectivo de estabilización gradual ortodoxo con mini devaluaciones. Nuestro tipo de cambio estaba depreciado.

El gobierno de Ing. León Febres Cordero, no tuvo un programa de estabilización y reforma estructural. Excepto la liberalización de los precios de los productos agrícolas.

El tipo de cambio oficial inicial fue de 66.5 sucres por dólar, termina con las mini devaluaciones, elevación de la tasa de interés al 23 por ciento, incremento de la gasolina y el diesel, el tipo de cambio vuelve a variar a 117 sucre por dólar y se da una política salarial conservadora.

Su política elevó las exportaciones a 2.900 millones, provocando un superávit fiscal. Bajó la deuda externa y la inflación del 28 por ciento en 1985 al 23 por ciento para 1986.

A partir de 1987 por la falta de recursos se necesitó crédito externo y del Banco Central, esto generó inestabilidad, exceso de liquidez, altos encajes bancarios, tasas de interés elevadas, inestabilidad cambiaria, inflación inercial y se disminuyó las exportaciones por la ruptura del oleoducto.

Para finales de este gobierno hubo una inflación acumulada del 219 por ciento, una devaluación del 410 por ciento, el salario real disminuyó de 92 a 65 dólares. El presupuesto del Estado creció de 107 millones a 397 millones y hubo una caída de la reserva monetaria internacional.

El gobierno de Dr. Rodrigo Borja, sí tiene un programa de estabilización. La inflación meta fue del 30 por ciento y déficit cuasifiscal de -2.5 por ciento que se sumaría al déficit fiscal

Uno de sus grandes aciertos fue la Reforma Tributaria, pero fue incompleta.

El precio de la gasolina se duplicó de 90 a 180 sucres por galón. Inicia con mini devaluaciones de 2,5 sucres por semana, incauta las divisas a las exportaciones y

produce una devaluación del 105 por ciento anual con una inflación del 58.23 por ciento anual.

Es importante destacar que se eleva el salario mínimo vital a 71 dólares.

Se fomentó las exportaciones y contrajo las importaciones. El precio en el mercado libre del dólar se incrementó de 450 a 1.520 sucres cada dólar.

Se incorporó al País al mercado ampliado, el ingreso per cápita subió de 987 a 1.235 sucres y la deuda externa se elevó en el 3.36 por ciento,

El gobierno de Sixto Duran Ballén, tuvo un programa heterodoxo de estabilización con andas cambiarias. Una apreciación del tipo de cambio Aquí tuvimos una gran entrada de capitales por los dos primeros años hasta que el Dr. Alberto Dahik sale del país y provoca a inversionistas un gobierno estable.

El gobierno de Ab. Abadla Bucaram, se quiso instaurar la convertibilidad del Econ. Domingo Cavalho, pero por la gran corrupción existente en esos días hizo que el pueblo ecuatoriano no soporte más este abuso y lo vote de su puesto.

Luego de esta disputa nos encontramos con el gobierno interino de Fabián Alarcón, que lo único que provocó fue desconfianza en el sistema y en el exterior. Más causas para la fuga de capitales en el País.

El gobierno del Dr. Jamil Mahuad, que luego de soportar una intensa marejada política consiguió por fin estructurar las cabezas de los principales organismos que lidiarán con el saneamiento bancario y con la aguda crisis financiera .

Con respecto a la gasolina vemos que se ha elevado considerablemente de 3.143 sucres por galón en 1,995 hasta llegar a 18.000 sucres por galón en 1.999

En el gobierno de Jamil Mahuad, no ha existido una política coherente de apoyo a las exportaciones nacionales ni tampoco un criterio único respecto de como afrontar a las importaciones que se han multiplicado en el último año a tal punto de producir un déficit en la balanza comercial del País de casi 2.000 millones de dólares.

De aquí en adelante la inestabilidad de los gobiernos han proyectado al exterior la imagen de un país conflictivo sin seguridad económica e inestabilidad de inversión por lo cual tienen la apreciación de la no-inversión en el Ecuador

Desde el punto de vista del mercado exportador el País se ha visto comprimido en su valor exportable por la caída en las exportaciones del banano, el camarón, las flores y otros que no producen el rendimiento esperado de sus productores por la depresión de los mercados externos.

CAPITULO II

Producción en el Ecuador

2.1. Evolución de la producción en el Ecuador

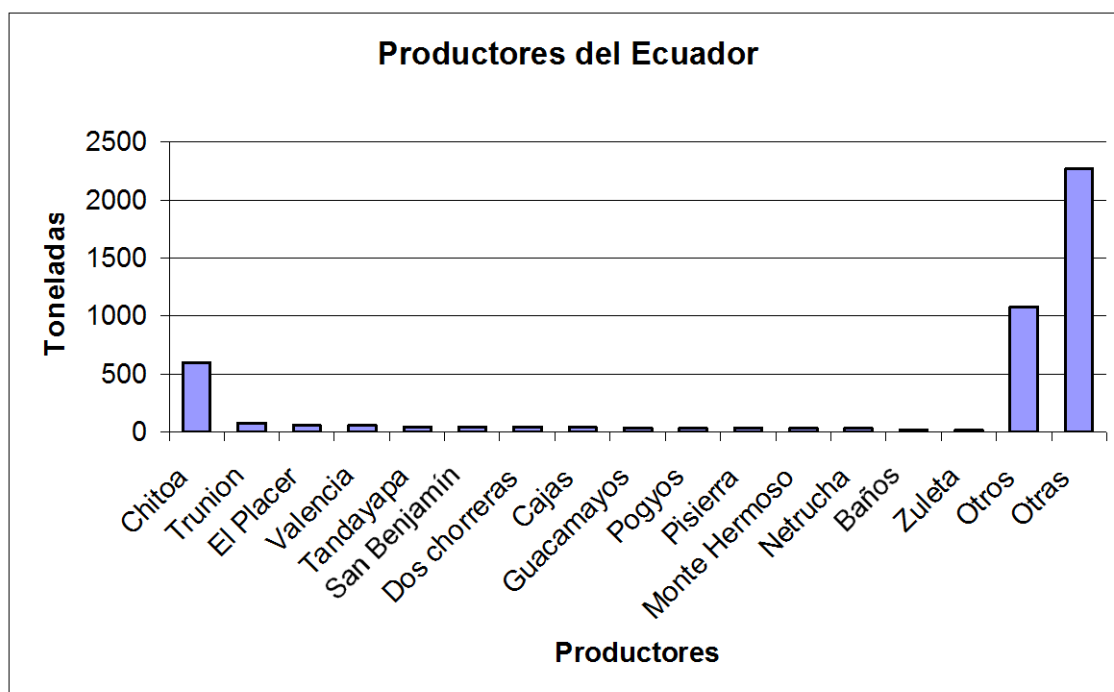
En la actualidad la producción de trucha en el país es aún artesanal si la comparamos con la de otros países en los que las piscícolas trabajan con tecnología mas avanzada y sus volúmenes de producción son mucho más grandes. El desarrollo esperado no se ha dado debido a que entre otras razones, la demanda no ha crecido significativamente en el mercado local que es al que se ha destinado la mayor parte de la producción nacional, debido a que los volúmenes de producción por piscícola no han sido suficientes para poder adquirir compromisos con el exterior salvo una ocasión en que la piscícola El Placer abrió mercado en el Alemania y otras dos piscícolas participaron con su producción, lamentablemente al poco tiempo se tuvo que suspender debido a que los altos costos de producción de las otras piscícolas les impedía continuar con el compromiso adquirido.

Otra de las razones es la falta de financiamiento para capital de operación, mejoras, culminación de obras, ampliaciones, etc. en condiciones acorde a las necesidades específicas que este negocio tiene. Otra razón ha sido la exposición a fenómenos naturales que se han dado en varias granjas piscícolas en los últimos años, por último no todas las piscícolas han sido construidas técnicamente y estas deficiencias sumadas a la falta de mano de obra calificada no han permitido que operen eficientemente.

2.2. Principales productores en el Ecuador

A la producción de trucha en el Ecuador debemos analizarla desde varios puntos de vista:

Piscícola	Capacidad toneladas por año	Provincia
Chittoa	600	Pichincha
Trunion	80	Pichincha
El Placer	60	Pichincha
Valencia	60	Pichincha
Tandayapa	48	Pichincha
San Benjamín	48	Napo
Dos chorreras	48	Azuay
Cajas	40	Azuay
Guacamayos	38	Napo
Pogyos	36	Chimborazo
Pisierra	36	Pichincha
Monte Hermoso	36	Pichincha
Netrucha	30	Pichincha
Baños	24	Tungurahua
Zuleta	18	Imbabura
Otros	1080	Pichincha, Carchi, Imbabura
	2270	Tungurahura, Bolivar, Azuay
TOTAL	4552	Cañar, Chimborazo



Podemos observar que la mayor cantidad de producción está en Pichincha tanto en capacidad instalada como en capacidad utilizada, se puede decir también que el nivel tecnológico de Pichincha y sus alrededores es el más elevado. Todos estos productores son proveedores potenciales de la planta procesadora de conservas PROPESMA.

2.3. Zonas de expansión

El Ecuador tiene un gran potencial en el desarrollo de la piscicultura debido a la gran cantidad de agua de buena calidad que posee a lo largo del callejón interandino y en las estribaciones de las cordilleras oriental y occidental,

De acuerdo al inventario de recursos hídricos (ríos y vertientes), nuestro país podría superar fácilmente las 50.000 toneladas año de acuerdo a un estudio realizado por un experto del Banco Mundial que visitó nuestro país hace seis años, el mencionado estudio destaca la cantidad de recursos que posee el país no sólo en agua sino también en la capacidad instalada para fabricación de alimento balanceado así como también la disponibilidad de gran cantidad de harina de pescado, elemento esencial para la

fabricación del mismo. Otro punto interesante es la disponibilidad de mano de obra que aunque no es calificada se la puede conseguir con facilidad.

Un factor importante que se mencionó es la gran calidad del agua disponible en nuestro territorio. Justamente por la falta de caminos, razón por la cual no se ha podido explotar varias zonas, esto constituye una ventaja y una desventaja al mismo tiempo ya que la falta de caminos ha impedido una sobre explotación y consecuente destrucción de bosques, al mismo tiempo la falta de caminos imposibilita el desarrollo de la piscicultura, lo conveniente sería que los organismos gubernamentales regulen un crecimiento ordenado en estos sitios potenciales que coadyuvarán al crecimiento de una actividad que puede convertirse en una fuente importante de ingreso de divisas a base de la exportación de un producto que al contrario de la flores, frutas exóticas. Artesanías, etc. no es suntuario y más bien cada día aumenta su demanda gracias a alto valor proteico, consideremos además que cada vez la pesca de altura disminuye por la sobre explotación y ese no es un recurso renovable como se piensa, ya que al destruir el ecosistema muchas especies se están extinguiendo como ya ha sucedido, el cultivo de trucha representa una de las pocas alternativas de explotación intensiva.

El crecimiento del cultivo de trucha irá creciendo si se lo apoya con condiciones de financiamiento acorde a sus necesidades. Además se la debe proveer de elementos básicos como alevines a un costo competitivo a través del Centro Piscícola de Papallacta, políticas coherentes en el precio de los alimentos balanceados que representan al rededor del 75 por ciento del costo de producción, por otro lado los piscicultores deben esforzarse para ser competitivos en precios, para esto deben tener de un alto Índice de eficiencia productiva ya que en nuestro país el tipo de producción se va a dar en granjas pequeñas cuyos volúmenes de producción bajos comparados con las de otros países, no se va a lograr economías de escala en el mismo grado que en países competidores.

Se debe considerar que nuestras ventajas comparativas están dadas por la estabilidad en el clima, cantidad y calidad de agua, distancias cortas desde las granjas piscícolas y plantas de proceso, como también a los principales centros de consumo, etc.

2.4. Precios de venta

Los precios de venta en el mercado local se han ido incrementando en los últimos años pero no con relación a los índices de inflación ni devaluación. con este producto en particular el fenómeno de variación de precios se ha ido dando conforme a la demanda y disponibilidad del mismo en determinada zona del mercado, puesto que su producción no es estable en ninguna región del país"

Los precios de la trucha en las granjas piscícolas y en los principales centros de consumo del país no siempre han sido convenientes para los productores, no así para los intermediarios que al tener varios proveedores "oferentes" y facilidades de almacenamiento (cuartos fríos), han tenido casi siempre el poder de negociación sobre los anteriores, quienes por la necesidad de liquidez para la producción es decir el alimento balanceado para poder seguir manteniendo la biomasa. Aumento en las tallas (tallas que se salen del tamaño de mercado), falta de espacio físico en las piscinas para los siguientes lotes de peces que vienen atrás, etc., se ven obligados en un momento dado a vender su producto a los mayoristas en los precios y condiciones que éstos les imponen.

El rango de precios oscila en 15% entre el mayor y menor, la calidad no es factor preponderante para la fijación y aceptación de los precios, sino más bien la talla de los peces, en mercados internacionales se consideran además del factor talla otros aspectos

como por ejemplo, coloración de la carne, grosor de los lomos, textura, y otros que delaten el nivel de frescura.

El criterio que prima sobre la mayoría de productores para la fijación de precios es la fácil venta o precio de oportunidad y muchas veces ni siquiera recuperan sus costos de producción, existe un criterio generalizado de que el alimento balanceado representa el 50% del costo de producción y de allí parten hacia la "fijación del margen de utilidad esperado" sin considerar componentes del costo que son fundamentales como por ejemplo el índice de conversión biológica de toda la granja durante un período contable determinado, porcentaje de mortalidad, pérdidas, robos, incidencia de mano de obra, etc.

Tabla

AÑO PRECIO / KG. S/ %INC T/C PRECIO / KG US\$ % INFL.

Año 1996	4,500	1.283	3.50		
Año 1997	5.600	24.44	2.000	2.80	60
Año 1998	6.700	19.64	2.029	3.30	31
Año 1999	8.100	20,90	2.309	3.50	25
Año 2000	9.500	17.28	2.922	3.25	23
Año 2001	11.000	15.79	3.616	3.04	26
Año 2002	13.000	18.18	4.417	2.94	31
Año 2003	14.500	11.54	6.640	2.18	48
Año 2004	28,613	17,24	16.958	1.69	

Finalmente, podríamos decir con respecto a los precios de la trucha al granel que mucho dependerá la forma de pago para conseguir mejores condiciones, ya que cada vez los piscicultores cuentan con menos fuentes de financiamiento y la demanda del mercado

local no ha aumentado, y más bien ha venido disminuyendo debido a la reducción de la capacidad adquisitiva de los consumidores potenciales versus el aumento de los costos de producción gracias a la dolarización que han sufrido los precios del alimento balanceado y alevines principalmente,

2.5 Proveedores

En la siguiente tabla se observa que el mercado de trucha en los países de América, analizado por bloques económicos, es altamente concentrado o concentrado en unos pocos proveedores, situación que dificulta el acceso a dicho mercado dado el nivel de posicionamiento de los principales proveedores ya establecidos.

		Concentración del mercado de trucha[5]			
Tres principales proveedores	BLOQUE	Altamente concentrado	Relativamente Concentrado	Atomizado	
Estados Unidos 52%, Israel 24%, Chile 10%	Comunidad Andina	X			
Estados Unidos 100%	Mercado común C.A.	X			
Chile 98.6%, Bolivia 1%, Perú 0.3%	MERCOSUR	X			

2.6 EXPORTACIONES DE TRUCHA DE 1998 A 2004 VALOR FOB

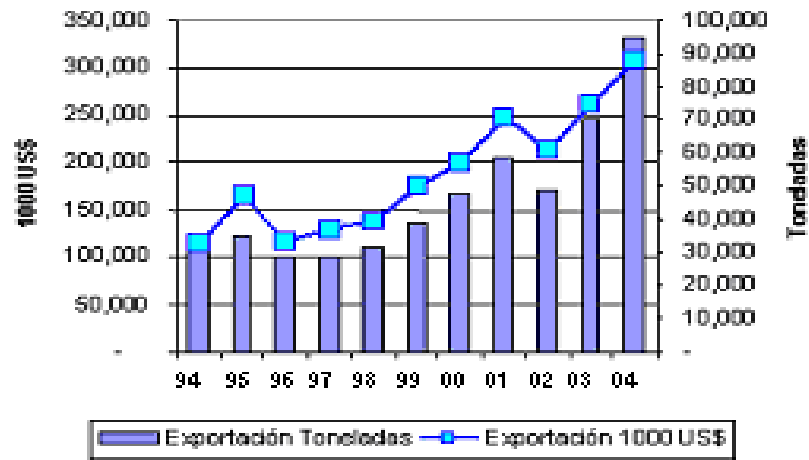
PRODUCTO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Filetes Congelados	377,693	536,137	195,665	481,676	239,032	266,491	168,534
Trucha H+G Congelada	314,610	242,207	146,963	332,764	224,270	398,709	78,639
Trucha H+G Fresco, Congelada						349	129,349
Filetes Frescos o Refrigerados							57,830

Filetes Ahumados	5,600	40,380	8,557	10,780	48,007	48,323	34,536
Otras Presentaciones Congeladas	206,510	42,000			2,724	24	24
Total	904,413	860,724	351,185	825,220	514,033	713,896	468,912

2.7 CANTIDAD EN TONELADAS

PRODUCTO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Filetes Congelados	76.6	95.3	33.4	81.9	41.5	45.4	29.4
Trucha H+G Congelada	313.6	69.2	42.4	112.9	69.5	130.3	24.2
Trucha H+G Fresco, Congelada						0.1	33.0
Filetes Frescos o Refrigerados							12.1
Filetes Ahumados	0.5	4.7	0.7	0.8	4.8	4.9	3.8
Otras Presentaciones Congeladas	52.3	14.0			0.5	0.0	0.0
Total	443	183	77	196	116 181		102.5

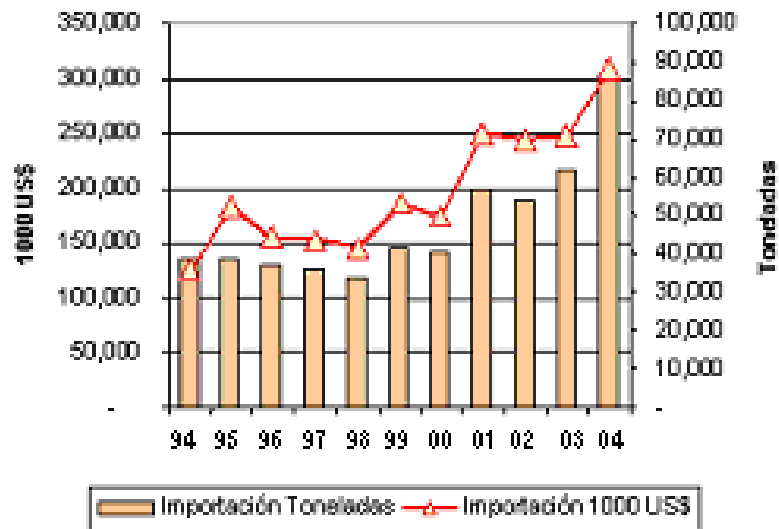
Exportación Mundial de la Trucha



Principales Exportadores:

Chile, Noruega, Dinamarca, España, Italia, Francia, Suecia

Importación Mundial de la Trucha



Principales Importadores:

Japón, Alemania, Suecia, Francia, Reino Unido, EE.UU.

2.8 Panorama general de la pesca

La pesca y la acuicultura son actividades importantes para la economía de países como fuente de empleo e ingresos y por su aporte a la alimentación de las comunidades. Según estudios en el 2004 la población empleada en los sectores

primarios de la pesca (acuícola y de captura) ascendía a unos 2 millones de personas, 1 millón de ellas ocupadas en jornada completa, y 1 millón en jornada parcial y otros como trabajadores ocasionales.

El sector de pesca y acuicultura comprende el producto de las actividades de extracción de poblaciones naturales, tanto en aguas marítimas como en aguas continentales, y las de producción en condiciones controladas o acuicultura. Aunque más del 74% de la producción pesquera corresponde a capturas, se destaca la participación creciente de la acuicultura que entre el 2002 y el año 2004 pasó de aportar el 19% al 26% de la pesca total.

Los productos pesqueros y acuícolas muestran una demanda creciente a nivel mundial, razón por la cual en los últimos años se destina en mayor proporción al consumo humano que para otros fines. El pescado se comercializa más en forma congelada que enlatada o procesada, a diferencia de otros productos, por la preferencia por el pescado en fresco. Un caso que lo ilustra es el consumo creciente de *sashimi* y *sushi* fuera del Japón en otros países de Asia, Estados Unidos y Europa.

En Ecuador la producción pesquera para el año 2004 fue de 191 mil toneladas, de las cuales el 61% correspondió a capturas en áreas marítimas. Sin embargo, en un futuro esta relación tiende a cambiar pues entre 2000 y el año 2004 la pesca en áreas continentales presentó una tasa de crecimiento de 11%, mientras en áreas marítimas cayó a una tasa de -3%.

Los cultivos de tilapia y trucha constituyen productos altamente promisorios, no sólo para el abastecimiento interno sino para penetración internacional en nuevos nichos de mercados. Por tal razón, luego de revisar la producción, consumo y comercio de la

pesca en general, se analizarán las oportunidades comerciales que se presentan para dichas especies

2.9 Producción mundial de la pesca y la acuicultura

Producción mundial 2000: 130 millones de toneladas

Principal productor del mundo: China con 43 millones de toneladas

Segundo productor del mundo: Perú con 10 millones de toneladas



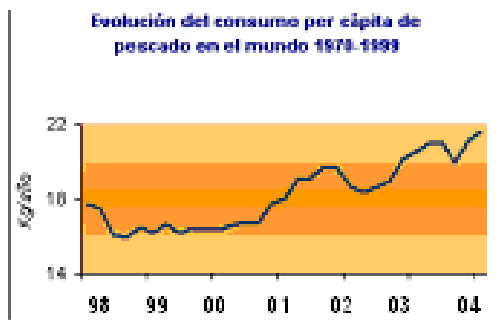
Según datos MICIP, la producción mundial de pesca y acuicultura en la década de los noventa registró un desempeño creciente al pasar de 98.6 millones de toneladas en 1990 a 130 millones de toneladas en el año 2000, a una tasa promedio anual de 3%. La mayor proporción de la producción mundial se realiza en áreas marítimas. Así, para el año 2004 se produjeron 100 millones de toneladas en áreas marítimas y 30 millones en áreas continentales.

Por continentes, la producción acuícola está dominada por Asia, continente que participa con el 59%. Le siguen América y Europa con 21% y 14% respectivamente.

2.10 Consumo Mundial

En la actualidad, aproximadamente el 80% de la producción pesquera se destina para el consumo humano y, de esta, el 45% se comercializa en fresco, el 28% enlatado y el 12% curado. El restante 20% se utiliza para finalidades no alimentarias, específicamente en la elaboración de harinas y aceites.

En el lapso de tiempo analizado, el consumo de pescado mostró una tendencia ascendente, creciendo a una tasa del 1% anual. De 18 Kg. / persona /año en 2001 se pasó a 21.54 Kg. en el año 2004.



2.11 Comercio Internacional

Según el MICIP, en el 2002 el 33% de la producción pesquera se comercializó internacionalmente. Aunque el pescado vivo, fresco o refrigerado representa sólo una pequeña parte del comercio pesquero mundial debido a su naturaleza perecedera, su comercio está creciendo debido a la mejora de la logística y al aumento de la demanda.

Por continentes, el mayor exportador es Europa que participa con el 43% de las exportaciones mundiales, le siguen América con el 30% y Asia con el 21%. Los

principales países exportadores son Perú (10%), Noruega (8%), China (7%) y Chile (6%). Otros importantes exportadores de América son Estados Unidos, Argentina, Canadá, Colombia y México.

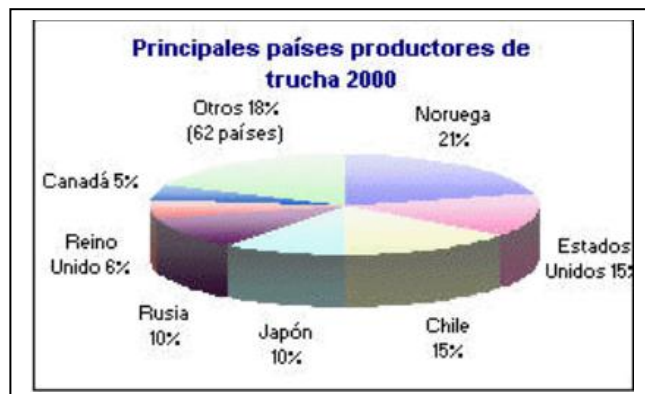
Japón, Estados Unidos y la Unión Europea concentran el 77% de las importaciones mundiales. Japón se ha mantenido como el mayor importador de productos pesqueros, absorbiendo un 23% de las importaciones totales. En segundo lugar se ubica Estados Unidos, seguido por los países de la Unión Europea, entre los que se destacan Alemania, España, Francia y Reino Unido.

2.12 Productos acuícolas

En general, los principales productos transados a nivel internacional son los camarones, salmones y moluscos. El camarón es, en valor, el principal producto pesquero comercializado y representa 20% del valor total de los productos pesqueros en el comercio internacional.

Sin embargo, en el presente estudio se analiza específicamente el comercio internacional de trucha y tilapia, los cuales representan especies importantes en la acuicultura a nivel mundial y muestran interesantes perspectivas para el desarrollo del mercado nacional.

2.13 TRUCHA



2.13.1 Producción

Producción mundial 2000: 2.3 millones de toneladas

Principal productor del mundo: Noruega con 487 mil toneladas

Segundo productor del mundo: Estados Unidos con 342 mil toneladas

El MICIP, clasifica la trucha dentro del conjunto de salmones y empérlanos. En este grupo la producción, ha venido creciendo a partir de 1970 a una tasa del 5% anual, pasando de 594 mil toneladas en 1970 a 2,3 millones de toneladas en el año 2000. En el entorno del continente americano se destaca, que mientras la producción de trucha en Estados Unidos cayó a una tasa de -2% entre 1996 y el año 2000, en Chile creció a una tasa de 10% promedio anual, alcanzando el nivel de producción de Estados Unidos.

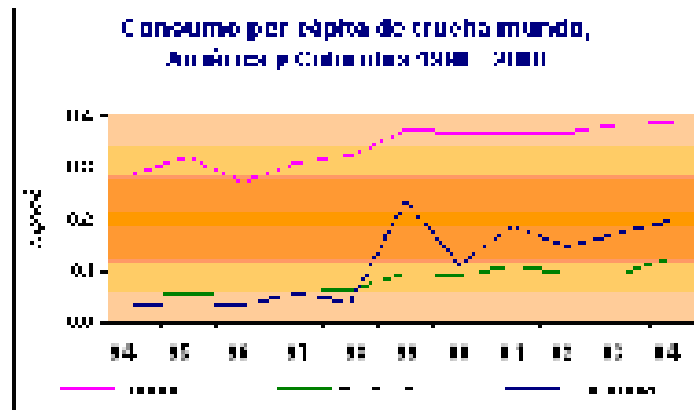
2.13.2 Consumo mundial

Consumo per cápita mundial 2000: 0.39 Kgrs.

Tasa de crecimiento consumo per cápita mundo 1996-2000: 2%

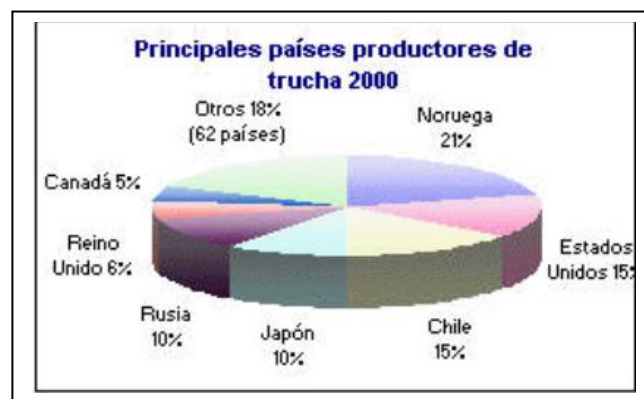
Consumo per cápita Ecuador 2000: 0.20 Kgrs

Tasa de crecimiento consumo Ecuador 1996-2000: 11%



Aunque el consumo per. cápita del grupo de salmones, trucha y empélanos es relativamente marginal frente a la demanda de otros pescados (20.54 Kg/persona en el año 2000), ha crecido considerablemente a una tasa del 4% promedio anual pasando de 0,16 kg/persona en 1970 a 0,39 kg/persona en 2000

2.14 Comercio internacional



Volumen de exportaciones 2000: 138 mil toneladas

Mayor exportador del mundo: Chile con 38 mil toneladas

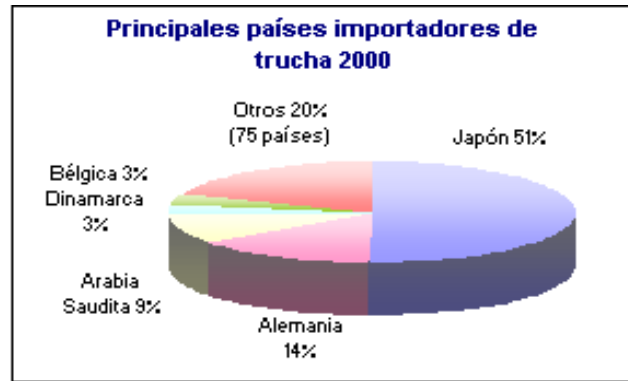
Segundo exportador del mundo: Dinamarca con 28 mil toneladas

Las cifras de comercio internacional de trucha muestran una evolución ascendente del volumen mundial transado, especialmente en la última década. Entre 1990 y el 2000 el intercambio comercial de trucha creció a un ritmo del 10% promedio anual pasando de 44 mil toneladas a 138 mil toneladas.

En América, Chile representa el 92% de las exportaciones; le siguen Estados Unidos, Canadá y Colombia países que participan marginalmente en el comercio mundial.

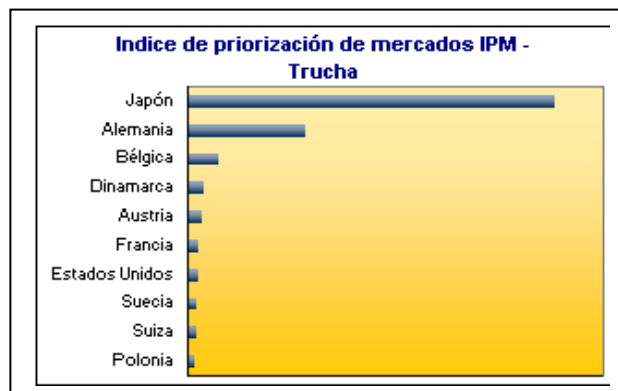
Mayor importador del mundo: Japón con 60 mil de toneladas

Segundo importador del mundo: Alemania con 17 mil toneladas



América sólo participa con el 2% de las exportaciones mundiales de trucha. Los principales importadores del continente son Estados Unidos, Canadá y Brasil con participaciones de 63%, 27% y 6%, respectivamente.

2.15 Indicador de priorización de mercados – Mundo

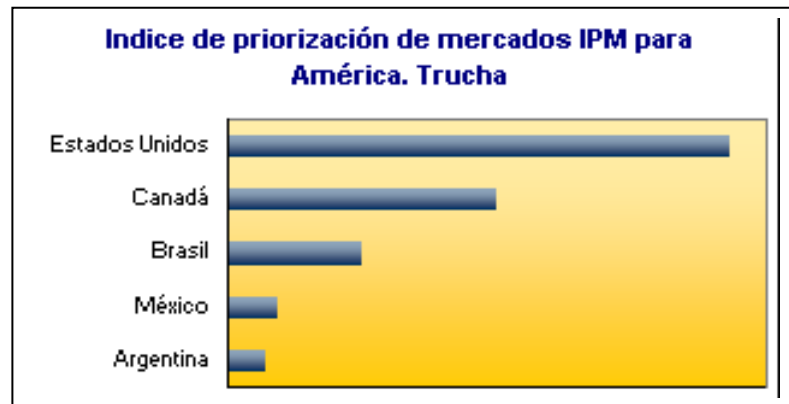


Según el indicador desarrollado por el MICIP, los países del mundo que presentan el desempeño más interesante como mercados objetivo de la trucha debido a que

combinan en mejor medida el comportamiento de sus importaciones (crecimiento y volumen) y su consumo interno (total y per. cápita), son, en orden de importancia Japón, Alemania, Bélgica, Dinamarca, Austria, Francia, Estados Unidos, Suecia, Suiza y Polonia.

2.16 Indicador de priorización de mercados – América

Para América, los países que muestran el desempeño más interesante como mercados objetivo de trucha, según el indicador de priorización de mercados, son Estados Unidos, Canadá, Brasil, México y Argentina.



2.17 FODA

Fortalezas

- Ventajas comparativas ante la competencia por costos y provisión de trucha
- Calidad de trucha acorde a los requerimientos
- Mayor solidez financiera
- Imagen en el mercado más sólida

- Conocimiento de todas las etapas desde la crianza hasta el consumo de trucha

Oportunidades

- Satisfacer oportunamente la demanda
- Aumento de participación en el mercado mas rápido que la competencia
- Respuesta rápida ante los cambios en el mercado
- Control de un porcentaje en el mercado

Debilidad

- Inexperiencia del proceso de la trucha
- Barreras arancelarias

Amenazas

- Ingreso de nuevos competidores en la industria
- Alta inestabilidad económica en el país

Competidores extranjeros

2.18 FUERZAS DE PORTER

👉 Competencia en la industria

En el Ecuador existen aproximadamente 290 productores distribuidos estos productos en la actualidad representan una competencia muy fuerte en lo que se refiere a trucha entera sin congelamiento ni empaque ya que tratan de ingresar a los mismos canales de distribución y además proveen a empresas que se dedican exclusivamente a empacar y congelar, estas últimas representarían nuestra más fuerte competencia, su principal estrategia es la de ofrecer precios bajos a tal punto que en muchas ocasiones sus ventas







les genera pérdidas sin que muchos de ellos se den cuenta que el perjuicio se están haciendo a sí mismos y a la industria en lo referente a enlatados.

Estrategia

Utilizar la trucha producida en nuestra piscícola y fabricar productos que satisfagan las diversas necesidades de los consumidores a un costo competitivo, son muy pocos los productores de trucha que tienen facilidades de industrialización

Productos sustitutos

Existen muchos productos que el consumidor los cataloga como sustitutos de la trucha estos son:

-  Todos los pescados provenientes de la pesca marina
-  Otros pescados provenientes de explotaciones piscícolas (tilapia)
-  Mariscos provenientes de la pesca marina y cultivos
-  Atún entero y en conservas
-  Mariscos enlatados importados
-  Pollos enteros y presas empacadas

Estrategias

Poner énfasis en la calidad superior que tiene la trucha al contener ácidos grasos saturados como el omega 3 cuya característica es la reducción del colesterol.

Amenazas de nuevos ingresos a la industria

Es indudable que los grupos económicos dedicados a las explotaciones camarónicas, conserveras y otros en la costa tienen visto desde hace mucho tiempo a la trucha como una alternativa de exportación, estos grupos empresariales tienen la ventaja de ser muy sólidos financieramente, tener cerrado el ciclo productivo en gran medida ya que muchos de ellos poseen fábricas de alimento balanceado que tiene facilidades para el procesamiento y empaque, y sobre todo tienen una gran experiencia en comercialización de mercados internacionales. La amenaza consiste en que podrían recolectar gran parte de la producción nacional mas aun en épocas en la pesca de mar se ve afectada y disminuida, al igual que las camarónicas debido a la mancha blanca, en la costa ecuatoriana, además existen grandes empresas conserveras con gran capacidad económica, que podrían ingresar al mercado de enlatados con gran facilidad gracias a su experiencia, tecnología, y capacidad de comercialización.

Estrategia

La integración nos permite reducir costos, podemos utilizar esta ventaja de liderazgo en costos para ofrecer precios mas competitivos, de esta manera estamos poniendo una barrera de ingreso a los competidores potenciales

👉 Crianza de trucha y proveedores

Son pocos los proveedores de alevines para la crianza de trucha esto dificulta la obtención de los mismos en el momento oportuno razón por la cual los productores no tendríamos mayor poder de negociación ya que debemos asegurarnos de contar con este producto, no podemos arriesgarnos a tener baches de producción esta situación ha provocado que los proveedores deciden la calidad, fijen precios altos, e impongan las condiciones de pago así como plazo y moneda.

Estrategia

Establecer convenios con los importadores de ovas en los garantice la entrega periódica de alevines, en dicho convenio se establecerá un precio fijo por un tiempo determinado.

Alimento balanceado

Afortunadamente en la actualidad contamos con bastantes proveedores de alimento balanceado en el pasado según estudios era solamente uno que con buen criterio mantuvo calidades extraordinarias a precios muy competitivos a pesar de tener el 100% de participación en el mercado, esto trajo como resultado el crecimiento de la industria fue en este momento donde apareció otra marca con un producto de inferior categoría que no hizo más que dañar el mercado ya que con mala calidad no es posible ser eficiente en producción.

Estrategia

Mantener constantemente informados a los fabricantes de balanceado acerca del rendimiento que se obtiene con las diferentes marcas, y difundir el uso del mejor entre los piscicultores

Proveedores de trucha

La gran cantidad de productores de trucha que existen en el país, la situación financiera que atraviesa la mayoría de ellos es crítica este factor puede contribuir a lograr buenas condiciones de compra para nuestra posible empresa ya que si facilitamos liquidez en los criaderos podremos lograr precios de compra bajos y condicionar de acuerdo a nuestra conveniencia.

Estrategia

Mantener este poder de negociación ofreciendo pagos oportunos en dinero, o alimento balanceados, situación que nos da mayor poder ante los fabricantes del mismo

Proveedores de conservas metálicas

Existen solo dos empresas que fabrican este insumo lo cual ha provocado que se genere un oligopolio, los precios son muy similares y las condiciones de pago.

Estrategia

La forma como se podría romper esta situación mediante la importación de este producto de Colombia o Perú lamentablemente este rubro continua protegido por el sistema arancelario del Ecuador. En cuanto a los precios el producto fabricado en el Ecuador es mas alta que en los países vecinos.

Frenar a competidores directos

Los clientes tienen un gran poder de negociación sobre nuestra empresa debido a que nuestro producto y marca es desconocida y no gozaría de una demanda masiva, además la trucha sin congelar y congelada son las de mayor demanda, debemos considerar también que en nuestro medio al consumo de conservas es bajo exceptuando al atún y sardina. La forma como estos clientes ejercen poder sobre nuestra empresa es imponiendo condiciones de crédito para el pago de nuestros productos exigen eventos promocionales, publicidad, etc.

Estrategia

Una alternativa para disminuir su poder en las negociaciones es posicionando nuestra marca a base de promociones directas para el consumidor final mediante publicidad y degustaciones en sitios públicos de gran afluencia, incentivar que nuestro producto sea buscado en los principales establecimientos

CAPITULO III

PLAN ESTRATÉGICO

3.1 VISIÓN

Participar activamente en el mercado mundial de pescados y mariscos a través de productos de alta calidad optimizando los recursos naturales, humanos, financieros que poseemos.

3.2 MISIÓN

Ofrecer productos elaborados con la más alta calidad que satisfagan los requerimientos de nuestros consumidores generando plazas de trabajo que contribuyan al desarrollo del país mediante la generación de divisas.

3.3 GUÍA DE PRODUCTOS

PRODUCTOS	PAÍSES
Enlatados de Lomitos trucha en agua sal	EEUU
	Dinamarca
	Finlandia
	Dinamarca
	España
	Chile
Enlatados de filetes de trucha ahumados	Finlandia
	España
	Italia
	Inglaterra
	Australia
Trucha entera congelada	Alemania
	Finlandia
	Japon
	Tailandia
	Dinamarca
Filete de trucha congelado	
	Inglaterra
	EEUU
	Alemania
	Noruega
	Chile
	Finlandia
	España
	Tailandia
Productos precocidos de trucha listos para ser calentados	España
	Italia
	Dinamarca
	Alemania
	Austria

3.4 Demanda

Como se mencionó en la justificación, la producción de trucha está difundida en muchos lugares, su explotación no es exclusiva del Ecuador, pero si coloca a nuestro país entre los de mayor potencial, por los grandes volúmenes que podría producir en momentos en que se va reduciendo la producción en los países tradicionales debido a los altos costos, y degradación en la calidad de sus aguas, esta situación ha provocado que la demanda

sea alta e insatisfecha en el mercado internacional el donde se puede surgir con mucho crecimiento.

La demanda de trucha está dada en la mayoría de países de todos los continentes, su presentación varia de acuerdo a tamaños, coloración de la carne, etc. Cada región tiene su propia cultura en cuanto a la forma de consumir, y ésta tiene mucha relación con las costumbres y tradiciones de cocina, se debe tomar en cuenta además la preferencia en el aspecto exterior del pez, situación que se va dando con el aspecto deportivo si consideramos que la pesca de estos peces junto con la de salmones, gozan de un alto grado de preferencia por los pescadores de ríos y lagunas, que encuentran en la pesca de estos peces un reto muy interesante por la sagacidad con que se defienden, y la pelea que ofrecen, exigiendo al pescador esforzarse por dar lo mejor de sí para lograr buenos resultados. La pesca deportiva de trucha, ha contribuido a la difusión de esta especie en particular, justamente por las características tan especiales de temperamento, que junto a la exquisitez de su carne han convertido a este pez en uno de los de mayor grado de preferencia en el mundo.

Principales Variedades de Trucha



Trucha Arco Iris
Onchorynchus mykiss



Trucha Café
Salmo trutta



Steelhead o Arco Iris Marina
Salmo gairdneri irideu



Trucha del Centro
Salmo clarki lewis



Trucha Costera
Salmo clarki clarki

3.5 Demanda cualitativa

Desde el punto de vista del productor le da de distintas presentaciones el producto como es

- ✚ Enlatados de lomitos trucha en agua y sal
- ✚ Enlatados de filetes de trucha ahumados
- ✚ Trucha entera congelada
- ✚ Filete de trucha congelado
- ✚ Productos precocidos de trucha listos para ser calentados y servidos

Desde el punto de vista del cliente en los principales importadores se percibe la inclinación mas hacia unos productos que a otros dependiendo el país entre ellos esta:

Trucha entera blanca	Alemania
Trucha entera	Francia
Filete ahumado frío	Francia
Filete ahumado	EE.UU.
Filete sin congelar	EE.UU.
Trucha entera	Japón
Filete ahumado caliente	Sud América
Conservas	Sud América

3.6 PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIALIZACIÓN

3.6.1 OBJETIVO

- ☉ Elaborar un plan de piscicultura, producción, industrialización, y comercialización de trucha.
- ☉ Elaborar un estudio de cuantificación de la demanda de trucha en el mercado internacional después de la aplicación de oferta en red

- ☉ Posicionar a la marca Dávila's en el mercado internacional
- ☉ Lograr que nuestro producto este en la lista de productos de compra semanal

3.6.2 Estrategia global

Presentar nuestro producto como un logro de una empresa ecuatoriana al cual lo vamos a difundir a través de degustaciones y afiches los cuales serán ubicados en los principales centros de compra



3.6.3 Estrategia Especifica

Esta se hará a través de la elaboración de un paquete con tres unidades empacados por un sistema mecánicamente tecnológico y adicionalmente un recetario, se planificara eventos en los que se trataran de invitar a amas de casa y posibles importadores de nuestro producto y diferentes maneras de utilización para esto se pretende tener cheffs de diferentes prestigios los cuales ayudaran a demostrar formas de preparación de mi producto

3.6.4 Estrategia creativa

Nosotros queremos comunicar que nuestro producto es saludable, nutritivo, libre de preservantes y elementos artificiales, está disponible en las principales ciudades y su precio es bajo con relación al valor que ofrece. Pondremos énfasis en la facilidad de su preparación y que el producto es cien porciento ecuatoriano.

Queremos tener un slogan para poder identificar nuestro producto. Con la ayuda de afiches vamos a tener comunicación con nuestro consumidor y con la ventaja de que este es el medio de menos costo en promociones.

“Come bien aliméntate sanamente con productos Dávila’s”

3.6.5 Estrategia de medios para venta nacional

La estrategia que vamos a utilizar en los medios para cumplir con los objetivos propuestos lo detallamos a continuación:

QUIEN: Amas de casa y personas que realizan las compras. Se encuentran en un segmento social de clase medio alta ya que tienen un mejor conocimiento acerca los beneficios que este posee para la salud.

DONDE: Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Ambato.

CUANDO: Los ciclos de compra son cada ocho días, y los itinerarios serán en programas de radio, televisión cuya sintonía sea en horarios en los cuales las amas de casa estén sintonizando dicho medio. Para el siguiente grupo o sea las personas que realizan sus propios consumos los itinerarios estarán vinculados con noticieros y programas deportivos.

QUE: Que la publicidad ponga énfasis en la frescura del producto, lo saludable, lo fácil de preparar, lo natural y la disponibilidad en los principales autoservicios de! país.

PORQUE: En lo que se refiere a su frescura, proviene de nuestros propios criaderos y la trucha que utilizamos es criada en agua cristalina que nace de un medio ambiente totalmente protegido.

Nuestras técnicas de sacrificio y de transporte garantizan que se mantengan su frescura hasta el procesamiento. La técnica de procesamiento utilizada garantiza un tiempo de consumo del producto de un año.

Dentro del aspecto de lo saludable, son productos elaborados sin preservantes químicos, que conservan las cualidades nutritivas que caracterizan a la trucha.

Son productos pre-elaborados que no requieren de mayor trabajo para su preparación, simplemente se abre la lata y el producto esta listo para ser servido, sin tener que realizar mayor esfuerzo en su preparación, es por esto que decimos que es fácil de preparar. Nuestro producto se lo podrá conseguir en los principales autoservicios del país.

Los vehículos que vamos a utilizar son los siguientes;

PRIMARIO: televisión con sesenta porciento del presupuesto que se establezca

SECUNDARIO: prensa con veinte y cinco porciento NECESITA VELORESEN DINERO

TERCIARIO: radio con quince porciento

CUARTO: El alcance será dentro de las ciudades principales ya descritas. En televisión será mediante una propaganda diaria en cada uno de los siguientes programas; revistas familiares, noticieros y programas deportivos, esto tendrá una duración de dos meses. En lo que se refiere a prensa, básicamente a revistas como Hogar y Vistazo esta tiene una circulación quincenal. En el aspecto de radio vamos a tener cuñas en revistas radiales y noticieros y esto será realizado de acuerdo al presupuesto.

3.6.6 Estrategia de medios para venta en el exterior


Para lo que se refiere a comercialización en el exterior se lo hará mediante la pagina Web de Davila's y el envío de muestras comerciales sin valor de nuestro producto a nuestros posibles compradores.

EXPORTADORA DAVILA'S


Principales variedades de Trucha



Trucha arco iris
Oncorhynchus mykiss




Trucha de cola
Salmo trutta



Trucha de agua dulce
Salmo gairdneri



Trucha de montaña
Salmo gairdneri



Trucha de río
Salmo gairdneri

PRECIO CONVENIENTE
CALIDAD INIGUALABLE

QUITO - ECUADOR

CAPÍTULO IV

PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1 FLUJO DE LA EXPORTACIÓN

- Recolección y elaboración de documentos:

FUE. Trámites obligatorios y complementarios, factura comercial, pakinlist y guía transporte.

- Trámites en banco corresponsal. FUE y factura comercial para obtener visto bueno.

- Trámites en Aduana y empresa transportista

Se presenta FUE, factura, lista de bultos, autorizaciones, certificados, documentos de transporte.

Aduana verifica documentos y aprueba el embarque.

-Cobro y pago

- Gestiones para el cobro de la exportación.
- Depósito (antes o después del embarque) de divisas y pago aportación

Trámites para la exportación

4.2 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR:

Registro de firmas en el Banco Central del Ecuador (Trámite por una sola ocasión)

a. Personas naturales

- Cédula de ciudadanía
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

b. Personas Jurídicas

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación

c. Instituciones del Sector Público

- Código de catastro
- Oficio del Representante Legal en el que consten el Código de catastro, los nombres y apellidos y los números de las cédulas de Ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.

4.3 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN:

DE LAS EXPORTACIONES Y DEL TRANSPORTE MARÍTIMO.

Para efectuar los trámites en la Ventanilla Única del Banco Central del Ecuador, el exportador deberá;

a) Por una sola ocasión presentar los siguientes documentos:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuando se trate de exportadores habituales;

b) Previo al aforo y embarque o embarques de la mercadería en cada exportación, presentar el Formulario Único de Exportaciones, debiendo para el efecto acompañar original y cinco copias de la Factura Comercial."

Artículo 4. - El Formulario Único de Exportaciones constituye la declaración obligatoria a la que se refiere la Ley Orgánica de Aduanas.

Artículo 5. - Para el acto único de aforo la Administración de Aduanas exigirá la presentación de los siguientes documentos

4.4 PRESENTACIÓN DE DOCUMENTOS

a) Formulario Único de Exportación, con el Visto Bueno de la Ventanilla Única de Exportación del Banco Central del Ecuador:

b) Cuatro copias de la Factura Comercial:

Cuando al momento del acto único de aforo existieren diferencias con la Factura, se presentará una nueva factura, en original que será la que corresponda a la mercadería realmente embarcada, y cuatro copias, de conformidad con lo verificado en el acto único de aforo.

Artículo 6. - El acto único de aforo comprende fundamentalmente lo siguiente:

Reconocimiento de la mercadería; clasificación arancelaria según la nomenclatura NANDINA; verificación de la naturaleza, valor, peso, cantidad o medida; Determinación de la tarifa arancelaria y cálculo del valor de los tributos correspondientes.

Concluido el mismo no se podrán realizar nuevas inspecciones o verificaciones, salvo que se presuma el cometimiento de delito aduanero, pasado en denuncia escrita debidamente reconocida, o por petición de las Autoridades Aduaneras.

Artículo 11. - El exportador entregará a la respectiva Administración de Aduanas, en un plazo máximo de cuatro días hábiles, contados a partir de la fecha de embarque de las mercaderías, cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte) que deberá contener el número del Formulario Único de Exportación.

a) Obtención del visto bueno del Formulario Único de Exportación en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador

- Presentar la declaración de exportación, en el Formulario Único de Exportación FUE (original y cinco copias)

- Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.

- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (paking list), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.

- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

- El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:

a. Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.

b. Cuando los productos a exportar, negociados bajo la modalidad de ver. Permite que se hagan embarques par.

b) Procedimiento Aduanero

Después de obtener el visto bueno de los diferentes documentos (FUE) se efectúa en la ADUANA los tramites para el respectivo aforo (documentario y/o físico) Mediante la correspondiente declaración y el embarque de las mercaderías.

La persona responsable entrega la mercadería ala aduana para que autorice la salida de la mercadería ya sea ésta por medio de las vías aéreas, terrestres o marítimas. Las mercaderías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de las tasas y gravámenes correspondientes.

La declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la aduana por parte de las personas interesadas en un plazo, desde siete días hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a la zona primaria aduanera con los siguientes documentos:

Declaración Aduanera(FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN)

Factura Comercial original y cuatro copias-

Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte del transporte a utilizarse (original y copia)

Los exportadores están obligados a vender en el país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB a los bancos y sociedades financieras privadas autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el mercado libre de cambios sean o no corresponsales del Banco Central.

4.5 TARJETA DE IDENTIFICACIÓN

Tarjeta de identificación

Realizar los trámites con el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador.

Personas naturales:

- a) Registro Único de Contribuyentes.
- b) Cédula de ciudadanía.

Personas Jurídicas;

- a) Copia del Registro Único de Contribuyentes.
- b) Copia de la constitución de la compañía.
- c) Comunicación suscrita por el representante legal constando: Dirección domiciliaría, número telefónico, nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de cédula.
- d) Copia del nombramiento y de cédulas de identidad-

4.6 EXPLICATIVO DE COMO LLENAR LA TARJETA PARA SER EXPORTADOR

01 Banco Central del Ecuador: Espacio reservado para esta institución

02 Fecha: Fecha de presentación de la tarjeta de identificación por parte del Exportador

03 Nombre o razón social: Registrar ya sea el nombre o razón social con el cual va a realizar las operaciones de exportación

04 RUC: Del exportador

05 Cédula de identidad; La del exportador

- 06 Dirección: De residencia u oficina del exportador
- 07 Catastro: El código catastral de la Institución
- 08 Código 0. I.C: Código otorgado por la Organización Internacional del Café
- 09 Ciudad: De residencia del exportador
- 10 Provincia: A la que pertenece la ciudad en donde el exportador reside.
- 11 Teléfono; Del exportador
- 12 Fax: Del exportador
- 13 Representante legal: Nombre de la persona que por cuenta ajena realiza las operaciones de exportación
- 14 Cédula de identificación: Del representante legal
- 15 Dirección; Del representante legal
- 16 Ciudad: De residencia del representante legal
- 17 Provincia; A la que pertenece la ciudad en donde el representante legal reside
- 18 Teléfono: Del representante legal
- 19 Fax: Del representante legal
- 20 Descripción de la actividad económica CU, principal; Se hará constar la actividad económica principal a la cual se dedica la empresa. Por ejemplo, elaboración de productos lácteos

21 Código: Se hará constar el código de la actividad económica principal a la cual se dedica la empresa. Por ejemplo. 1520 (si la actividad económica es la elaboración de productos lácteos) Véase Código CU que consta en el Anexo N2 3 (DUI) del Arancel de Importaciones de PUDELECO Editores S.A.

22 Descripción de la actividad económica Cli, secundaria; SÍ la empresa o importador tiene otra actividad económica (a ser llenado de forma similar al espacio 20)

23 Código: Si la empresa tiene otra actividad económica (a ser llenado de forma similar al espacio 21)

24 Descripción de otras actividades económicas secundarias: Si la empresa se dedica a más de dos actividades económicas (a ser llenado de forma similar al espacio 20),

25 Código: SI la empresa se dedica a más de dos actividades económicas (a ser llenado de forma similar al espacio 21),

26 Sector institucional al que pertenece: Encontramos dos partes:

26.1 Sector público: Cuando la empresa pertenece a este sector, se pondrá una X en la casilla respectiva.

26.2 Sector privado: Cuando la empresa pertenece a este sector, se pondrá una X en la casilla respectiva.

27 Nacionalidad: Marque con una X la nacionalidad del importador-exportador o representante legal. Si es extranjero, especifique su procedencia.

28 Firma del importador, exportador o representante legal al sector público, pertenecen Gobierno Central.- Incluye las unidades institucionales cuya acción se extiende sobre todo el territorio nacional.

Gobierno Local.- Aquellos organismos de la administración pública, cuya competencia y radio de acción se limita a una zona geográfica o repartición política administrativa del territorio nacional.

Estos organismos tienen además, un alto grado de autonomía respecto del Gobierno Central y son los Municipios y Concejos Provinciales

Seguridad Social.- Agrupa aquellas unidades cuya actividad económica principal es la de efectuar operaciones de redistribución del ingreso, bajo la forma de prestaciones sociales a los hogares (prestaciones económicas y servicios médico asistenciales); y cuyos recursos provienen del pago de contribuciones obligatorias por parte de los empleados y empleadores Empresas Públicas.- Son empresas cuya actividad principal es la de producir bienes y servicios destinados ala venta. Han sido definidas de acuerdo a la composición de capital, estableciendo que serán tales, cuando el Estado sea propietario del 50 por ciento o más del capital social. Este sector lo conforman empresas Estatales, provinciales y municipales

Instituciones Financieras.- Constan el Banco Central, los bancos, compañías financieras, montes de piedad y otras financieras públicas de propiedad o controladas por el Estado 2 Otros Organismos (No especificados en la clasificación)

Al sector privado, pertenecen:

Empresas no Financieras.- Son las sociedades privadas, cuya función principal es la producción de bienes y servicios y sus recursos principales provienen de las ventas

Instituciones Financieras.- Son empresas constituidas en sociedades dedicadas a realizar transacciones para adquirir activos y emitir pasivos financieros. Su función principal es la de financiar, por lo que la mayoría de sus recursos constituyen intereses sobre los créditos concedidos, comisiones por servicios prestados.

Compañías de Seguros.- Agrupa a las unidades institucionales cuya función principal es la de asegurar, y cuyos recursos están constituidos por las primas de seguros.

Instituciones privadas sin fines de lucro.- Son las instituciones dedicadas a producir servicios no mercantes para grupos particulares de agentes; sus ingresos provienen de pagos voluntarios

Productor Individual.- Son personas no constituidas legalmente en sociedades por lo tanto no tienen responsabilidad Jurídica y obligación de presentar balances. Se dedican a la producción de bienes y servicios, y sus recursos provienen de las ventas

Persona Natural.- Comprende a los agentes económicos, cuya función principal es la de consumir y sus recursos provienen de las remuneraciones o transferencias de otros sectores.

Fuente: Arancel de importaciones y exportaciones

4.7 FUE Formulario Único de Exportación-FUE

El Formulario Único de Exportación (FUE) se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central. El documento se llena según las instrucciones indicadas al reverso.

Si el precio de venta al exterior es igual o superior al mínimo referencial, el exportador debe consignar el precio real de venta en el FUE; En caso de ser inferior, deberá consignar el precio mínimo referencial.

El Plazo de validez del FUE es:

- Indefinido: si el producto a exportarse no tiene restricción (cupos, autorizaciones o precio referencial. 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal: si el producto tiene algún tipo de restricción o debe

cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene esta duración cuando se trata de productos perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas; en estos casos son válidas las exportaciones parciales.

Es factible modificar el FUE antes del embarque. Si el destino cambia, se debe modificar el FUE antes de los 10 días posteriores. Si no se exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE.

No se requiere tramitar el FUE en los siguientes casos:

- Efectos personales, equipaje no acompañado.
- Envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros.

Féretros y ánforas con restos humanos.

Admisión temporal con reexportación en el mismo estado.

Menaje de casa y equipo de trabajo, pudiéndose hacer este tipo de exportaciones una vez cada tres años.

Los obsequios no comerciales. Cuyo valor FOB no exceda de los USD \$200

Exportaciones al amparo de la Ley de Inmunidades, Privilegios y

Franquicias diplomáticas.

Exportaciones en envíos de paquetes postales o carga a través de la Empresa Nacional de Correos, empresas privadas, courier que requieren:

- a) Formalidades simplificadas, cuando el valor FOB no excede los 40 SMV.

b) Formalidades generales, cuando el valor FOB excede los 40 SMV.

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto y determinada la identidad del exportador, los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central concederán inmediatamente el visto bueno en la declaración de exportación. Este documento tendrá un plazo de validez indefinido y será válido para un sólo embarque. (RJM 939, RBC 7, 37. DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN Y VISTO BUENO. * 02020202

4.8 REGULACIONES DEL BANCO CENTRAL

INSTRUCTIVO

Para obtener el visto bueno del Banco Central del Ecuador, el exportador debe registrar la Información de acuerdo a las siguientes indicaciones en cada uno de los casilleros sombreados:

- 1) **CIUDAD:** Nombre de la ciudad en que se tramita el visto bueno en el FUE.
- 2) **BANCO CORRESPONSAL:** Nombre del banco corresponsal del Banco Central ante el cual se presenta el formulario para la obtención del visto bueno. En el caso de los vistos buenos obtenidos vía Internet, se debe registrar BANCO CENTRAL.
- 3) **FECHA DE PRESENTACIÓN:** Del FUE al banco corresponsal del Banco Central, para la obtención del visto bueno.
- 4) **CÓDIGO RÉGIMEN EXPORTACIÓN:** Dependiendo del tipo de exportación que se trate, registrar el código que corresponda de acuerdo a la siguiente tabla:

Exportación a consumo (General)	40
Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo	51
Reexportación de mercancías en el mismo estado	60
Reexportación de mercancías para perfeccionamiento activo	61

Zona Franca	90
Maquila	74
Exportación Temporal con Reimportación en el mismo estado	50

5) RUC No. : El número del RUC asignado al exportador por el Servicio de Rentas Internas.

6) EXPORTADOR: Nombre o razón social completa del exportador.

7) DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR: Dirección completa del exportador.

8) COMPRADOR: Nombre completo del comprador en el exterior.

9) DIRECCIÓN DEL COMPRADOR: Dirección completa del comprador en el exterior.

10) No. TELF/FAX/EMAIL COMPRADOR: Número telefónico, fax o e mail del comprador.

11) MONEDA TRANSACCIÓN: Moneda en la que se tranzó la operación.

12) COD. FORMA PAGO/No. DÍAS: De acuerdo a las condiciones de pago establecidas con el comprador en el exterior, que deben constar en la factura comercial, registrar el código respectivo de acuerdo a la siguiente tabla:

A la vista(30días)	01
A plazo	02
Mixta	03
Divisas Anticipadas	04
Trueque	05
Muestras sin valor comercial	06
Consignación	07

13) 14) 15) 16) No. DAFE: VALOR: En el caso de que la operación se realice con cargo a divisas anticipadas, se debe hacer constar el (los) número(a) del convenio de depósito anticipado de divisas por futuras exportaciones y el (los) valor (es), respectivo (s) que se aplican para la exportación.

17) COD. CONFIRMACIÓN INTERNET: Cuando el exportador tramite el visto bueno para exportar a través del servicio de concesión vía Internet, debe hacer constar el código de confirmación asignado por el sistema.

18) SUBPARTIDA NANDINA: Subpartida arancelaria correspondiente al producto a exportarse.

19) DESCRIPCIÓN COMERCIAL DE LA MERCANCÍA: Anotar el nombre comercial de la mercancía ("No transcribir el texto del arancel)

20) PROVINCIA Y CANTÓN ORIGEN PRODUCTO: Nombre del cantón de origen de la mercancía, por cada subpartida arancelarla.

21) PESO NETO EN KILOS: Peso neto en kilos por cada subpartida arancelaria.

22) UNIDADES FÍSICAS: Registrar el código de la unidad física correspondiente a cada subpartida NANDINA y la cantidad total de unidades.

23) VALOR FOB: Valor FOB por subpartida arancelaria, que debe coincidir con el valor de la factura comercial.

24) DEDUCCIONES: Monto de las deducciones que son autorizadas por el Banco Central del Ecuador.

25) TOTAL.- Sumatoria de los valores que constan en la columna VALOR FOB.

26) FIRMA AUTORIZADA DEL EXPORTADOR Y DEL AGENTE AFIANZADO DE ADUANA: Debe ser firmado por el exportador o por la persona debidamente autorizada por éste. Para el trámite aduanero respectivo, se

hará constar el nombre y código del Agente Afianzado de Aduana, designado para el efecto.

27) AUTORIZACIONES ESPECIALES: Será utilizado por las instituciones que por disposiciones legales, deben conceder las autorizaciones previas.

28) VISTO BUENO BANCO: Casillero a ser utilizado por el banco corresponsal, al momento de la concesión del visto bueno, que debe registrar la firma autorizada respectiva y el nombre del corresponsal.

29) FECHA CONCESIÓN: Será utilizado por el banco corresponsal para registrar la fecha de concesión del visto bueno.

30) FECHA CADUCIDAD: El banco corresponsal registrará la fecha de caducidad de acuerdo al plazo establecido para el efecto por el Banco Central del Ecuador.

Casilleros del 31 al 48: Para uso de la Aduana en el momento del aforo y de la liquidación.

49) OBSERVACIONES: El exportador hará las siguientes anotaciones, según corresponda:

Cuando se exporten productos perecibles en estado natura! negociados En consignación, aún cuando se hubiere realizado convenios de depósito anticipado de divisas por futuras exportaciones, en la casilla de observaciones se hará constar la siguiente nota:

Los precios declarados en este formulario son referenciales y el ingreso de divisas al país se hará por el valor realmente pagado por esta exportación, para el Efecto me comprometo a entregar al Banco Central del Ecuador, los documentos originales remitidos por el importador.

En las exportaciones que sean aplicadas a convenios de depósito anticipado de divisas para futuras exportaciones, el exportador debe hacer constar el siguiente texto;

"Si la exportación excede del valor que consta en este formulario, autorizo al Banco Central del Ecuador para que aplique el valor del excedente en los convenios que se indican en la factura comercial y que constan en las casillas DAFE No NOTAS:

(1) La codificación que se deberá utilizar para el llenado de los casilleros respectivos, se encuentra disponible en la página Web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec. Opción "Información Económica". "Comercio Exterior".

(2) En el caso de embarques parciales, se deberá utilizar el formulario "Anexo Formulario Único de Exportación", para registrar el detalle respectivo.

4.9 CERTIFICADO DE ORIGEN

Objetivo:

Acredita el origen o procedencia de las mercancías, basado en las normas de origen establecidas en los diferentes esquemas de preferencias y convenios o acuerdos suscritos por el Ecuador.

4.10 USO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Para que los productos exportados desde el Ecuador gocen de las preferencias arancelarias negociadas en el marco de los acuerdos comerciales suscritos.

2. Cuando se realiza una exportación hacia un país miembro de ALADI puede recibirse la cancelación de la misma a través del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

3. Ejecutar una carta de crédito, cuando el Certificado de Origen sea uno de los documentos requeridos.
4. Permite que los productos ecuatorianos que no se encuentren en las listas de excepciones, ni negociados en otros acuerdos de ALADI, puedan beneficiarse de la Preferencia Arancelaria Regional. (P.A.R.).
6. Permite que los productos ecuatorianos ingresen a mercados donde se estén aplicando medidas restrictivas a productos similares provenientes de otros países.
7. Demostrar que el bien es originario del país y no producto de una triangulación.
8. Cuando por razones políticas, religiosas o culturales se restringen las importaciones provenientes de un país.
9. Demostrar la procedencia directa desde el país originario hasta el mercado de destino.

Al reverso del Certificado consta el TEXTO JURAMENTADO PARA EL CERTIFICADO DE ORIGEN, el cual debe ser llenado con la información que allí se solicita- es el representante legal de la empresa quien en calidad de productor o de exportador, declara bajo juramento que las mercancías que constan en la factura comercial, cumplen con las normas de origen, y que han sido producidas íntegramente en la empresa y se señala la dirección de la misma. Este texto juramentado debe ser firmado por el representante legal, incluyendo el número de la cédula de ciudadanía

4.11 Países que aceptan el formulario A en el empleo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP):

Australia

Japón

Noruega

Canadá

Estados Unidos	Nueva Zelanda
Suiza	Comunidad Económica Europea
Irlanda	Portugal
España	Bélgica
Italia	Holanda
Dinamarca	Francia
Reino Unido	Luxemburgo
Austria	Grecia
Finlandia	Suecia
Alemania	República Húngara
República de Polonia	República de Bulgaria
Federación de Rusia	

Los pormenores de los reglamentos que se refieren a la admisión al beneficio del Sistema de Preferencias Generalizadas en estos países, pueden ser obtenidos dirigiéndose a las autoridades designadas de los países citados. Igualmente una nota de información puede ser obtenida en el Secretariado de la UNCTAD-

4.12 CONDICIONES GENERALES

Para poder ser admitidas al beneficio de las preferencias, las mercancías deben:

- a) Corresponder a la definición establecida, en el país de destino, sobre las mercancías que pueden beneficiarse del régimen de preferencias. La descripción que se indique en el formulario deberá ser lo suficientemente detallada para que las mercancías puedan ser identificadas al examen de los agentes aduanales.
- b) Llenar los requisitos de las reglas de origen del país de destino. Cada artículo de un mismo envío debe llenar los requisitos prescritos, y
- c) Llenar las condiciones de expedición especificadas por el país de destino, por regla general, las mercancías deben ser expedidas directamente del país de exportación al país de destino, sin embargo, la mayoría de los países que otorgan las preferencias aceptan, bajo ciertas condiciones, el tránsito por países intermediarios (para Australia, la expedición directa no es necesaria)

4.13 Indicaciones para completar la casilla 8

Para beneficiarse de las preferencias, las mercancías deben haber sido, ya sea, enteramente obtenidas, suficientemente manufacturadas o transformadas conforme a las reglas de origen de los países destinatarios.

- a) Mercancías enteramente obtenidas; para la exportación hacia todos los países que figuran en la lista de la sección I se deberá indicar letra "P" en la casilla 8 (para Australia y Nueva Zelanda, la casilla 8 se puede dejar en blanco)
- b) Mercancías suficientemente manufacturadas o transformadas, para la exportación hacia los países enumerados más adelante, las indicaciones que la transformación en varios de los países menos avanzados; de lo contrario se deberá inscribir la letra "F";

Austria, Finlandia. Japón, Noruega. Suecia. Suiza y la Comunidad Económica Europea: se inscribirá en la casilla 8 la letra "W" seguida de la partida

arancelaria correspondiente a la mercancía exportada en la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanal (Sistema armonizado) (ejemplo "W" 96.18);

Bulgaria. Polonia, Hungría, Checa, Eslovaca y Fed. Rusa: para las mercancías con valor agregado en el país exportador beneficiario de preferencias, se deberá inscribir la letra "Y" en la casilla 8, seguida del valor de las materias y de los componentes importados expresado en porcentaje del precio FOB de las mercancías exportadas (ejemplo "Y" 45%); para las mercancías obtenidas en un país beneficiario de preferencias y manufacturadas o transformadas en uno o varios países beneficiarios, se deberá inscribir las letras "PK" en la casilla 8.

Australia y Nueva Zelanda; no es necesario llenar la casilla 8. Basta una declaración apropiada en la casilla 12. Para Australia, el requisito más importante es la declaración del exportador en la factura comercial Formulario A, acompañado de la factura comercial es una alternativa aceptable, pero la certificación oficial es innecesaria.

4.14 FACTURA COMERCIAL COMMERCIAL INVOICE

OBJETIVO

Identificar al vendedor y al comprador de bienes o servicios, donde se asienta el número de la factura, la fecha de embarque, el medio de transporte, la entrega y términos de pago así como un listado completo con la descripción de los bienes y servicios en cuestión, incluyendo precios, descuentos y cantidades.

Frecuentemente, los gobiernos emplean las facturas comerciales para determinar el verdadero valor (transacción) de los bienes para la valoración aduanera y para preparar la documentación consular.

La factura comercial debe tener la siguiente información:

1. Puerto de entrada.

2. Si la mercancía es para venta, o para concertar su venta, la fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor; si es para consignación, la fecha y origen del envío y los nombres del embarcador y del receptor.

3. Descripción detallada de la mercancía, incluyendo el nombre de cada uno de los artículos, el grado de calidad y las marcas, números y símbolos bajo los cuáles los vende el vendedor o fabricante al comercio en el país de exportación, junto con las marcas y números del embalaje en que se empaca la mercancía.

4. Las cantidades en pesos y medidas.

El precio de compra de cada artículo en la divisa de venta.

6. De ser para consignación, el valor de cada artículo, en la divisa en la que se llevará a cabo la transacción, o en ausencia de dicho valor, el precio al mayoreo común en el país exportador y en la divisa en que el fabricante, vendedor, embarcador, o propietario hubiera recibido la mercancía, o estaba dispuesto a recibirla de haberse vendido dentro del comercio normal del país.

7. El tipo de divisa.

8. Todos los cargos impuestos a la mercancía, por nombre y cantidad, incluyendo flete, seguro, comisiones, cajas, contenedores, cubiertas y costo de embalaje y, de no estar incluidos anteriormente, todos los cargos, costos y gastos incurridos en el transporte de la mercancía desde que queda a cargo del transportista hasta su primer puerto de entrada al país de destino.

El costo de embalaje, cajas, contenedores y flete terrestre al puerto de exportación no tiene que especificarse por cantidades si es que se incluye en el precio de la factura y se ha identificado como tal. En caso de que los datos requeridos no

aparezcan en la elaboración original de la factura, dicha información se debe presentar en un anexo a la misma.

9. Todo descuento, reembolso de los derechos de aduana y primas otorgadas para la exportación de la mercancía en un listado por separado.

10. País de origen.

11. Todos los bienes y servicios proporcionados para la producción de la mercancía y que no se incluyen en el precio facturado.

12. Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y 5 copias.

13. La factura debe contener:

a) No del FUE.

b) Subpartida arancelaria del producto.

c) Descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.

d) Forma de pago.

e) Información del comprador.

Luego de elaborada la factura comercial con las 5 copias, se presenta junio con el FLJE en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno. En la práctica, para el trámite del FUE se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque. La lista de bultos no tiene carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de los productos

en las diferentes instancias de la exportación. Es una lista detallada de lo que contiene cada caja, numerándolas.

Luego de elaborada la factura comercial con las 5 copias, se presenta junto con el FUE en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno.

4.15 GUIA AEREA

Documento de embarque utilizado para aerolíneas para flete aéreo. Es un contrato de transporte que incluye las condiciones del mismo y disposiciones tales como los límites de responsabilidad y procedimientos para las reclamaciones este documento también tiene instrucciones de embarque para las líneas aéreas, la descripción de las mercaderías y los cargos aplicables por transporte. Las guías de carga aéreas son utilizadas por muchas compañías de transporte por camión, como documentos directos para un servicio coordinado avión / camión estas guías no son negociables. La industria aérea adoptado una guía aérea estándar elaborada tanto para el tráfico interno como para el internacional. El documento estándar fue diseñado para mejorar la aplicación de sistemas modernos computarizados al procedimiento de flete aéreo tanto para el transportista como para el embarcador-

4.16 GUIA AEREA INTERNACIONAL DE FEDEX

4.17 Procedimiento para llena una Guía Aérea.

1. - Información del Remitente.

Se escribe los detalles de su dirección, número telefónico y número de cuenta FEDEX

2. - Referencia.

Usted puede añadir un código de referencia, el cual aparecerá en su factura.

3. - Destinatario.

Es imperativo dar detalles claros y exactos para asegurar una entrega confiable.

4. - Servicios.

Usted podrá utilizar la GUIA AEREA para todo servicio expreso de entrega puerta a puerta por FEDEX.

5. - Tipo de Embarque.

Identifique si utiliza FEDEX LETTER /ENVELOPE, FEDEX /PARK u otro tipo de Embarque.

6. - Instrucciones de Entrega / Manejo.

Marque la casilla que corresponde a las instrucciones necesarias sobre la entrega o el manejo de su envío.

7. - Cargos de Transporte

Si usted desea Facturación al Destinatario o Facturación a Terceros, deberá escribir el número de cuenta FEDEX apropiado. Si el destinatario o tercero no paga los cargos, el remitente tendrá la responsabilidad de pagarlos.

8.- Derechos e Impuestos.

Cualquier envío internacional puede estar sujeto a derechos e impuestos al llegar a su destino final.

9.- Información del Envío.

PESO.- El peso total del envío, inclusive 1 empaque.

PAÍS DE FABRICACION.-Para cada mercadería incluida en el envío

VALOR TOTAL DECLARADO PARA EL TRANSPORTE.- Este valor no debe exceder el valor total declarado para la Aduana.

VALOR TOTAL DECLARADO PARA LA ADUANA.-El precio de venta o reemplazo del contenido del envío. El cual debe ser igual a, o mayor que. El valor total declarado para el transporte.

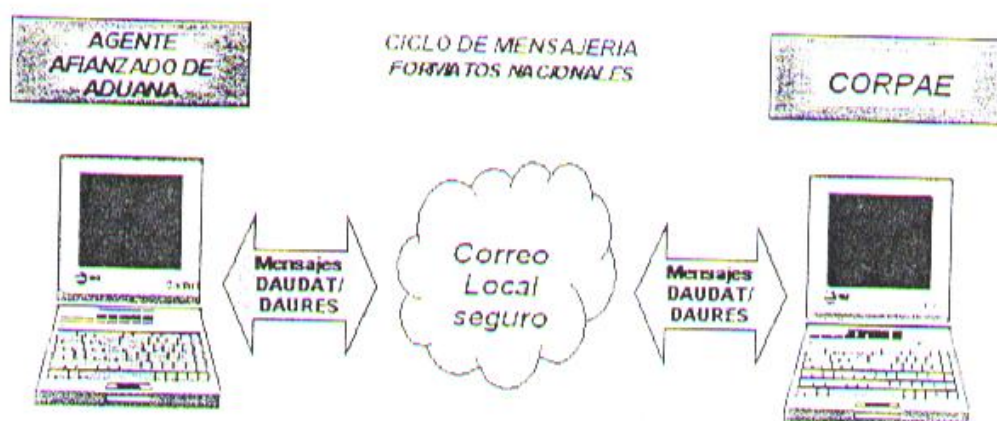
10. - Firma del Remitente.

Se debe firmar toda guía aérea, separar una copia rosada y adjuntar las otras copias a su envío.

4.18 DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA

Esta declaración única aduanera es la utilizada tanto por medio electrónico como por medio impreso.

4.19 (DAÜ -ELECTRÓNICO) PARA EXPORTACIONES.



4.20 DESCRIPCION DEL DOCUMENTO

La guía de operadores de COMERCIO EXTERIOR transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU – E) para las exportaciones.

OBJETIVO

La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) ha creado un sistema de interconexión electrónica de datos, mediante el cual el propietario, consignatario o consignante, personalmente o a través de un Agente de Aduana, transmite en forma electrónica el detalle de la Declaración Aduanera para Exportación y la información de los documentos de acompañamiento, en los formatos establecidos por la CAE.

El objetivo de esta guía es describir los pasos a seguir por los usuarios para realizar la Transmisión electrónica, a través de un operador de Correo Seguro, de los datos de la Declaración Aduanera Única (DAU-e) y los documentos de acompañamiento a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior SICE de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

1. La Declaración Aduanera- es el documento por el cual se informa a la CAE el detalle de las mercancías a ser exportadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto, la Declaración Aduanera Única Electrónica (DAÜ-e), la cual contiene información del declarante, régimen precedente, consignatario medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros datos.

2- El declarante será personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recaerá en su Representante Legal.

3. La declaración aduanera será única y de carácter personal, consecuentemente se formulará independientemente por cada exportador o Agente de Aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presentará bajo el formato determinado por la CAE.

Sólo podrá presentarse la declaración aduanera en el Distrito de salida de las mercancías.

Podrá presentarse una sola declaración, cualquiera que sea la cantidad de conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte, siempre que concurren simultáneamente en el mismo medio de transporte, viaje y régimen aduanero.

Para la transmisión de una DAU-e con múltiples documentos de transporte, los siguientes datos deben ser iguales para todos los documentos de transporte:

- a) El número de manifiesto
- b) La línea o empresa de transporte
- c) El puerto de embarque, y
- d) El código de moneda del flete

4. La Declaración Aduanera Única (DAU), incluso las operaciones que se deriven de ella se efectuará mediante la transmisión electrónica de datos de acuerdo al formato de "Mensaje de Datos", establecido por la autoridad aduanera y que se conforman por uno o más formatos, los que se denominarán "Mensaje de Datos".

5. La transmisión de los Mensajes de Datos se realizará a través de formatos Preestablecidos y definidos por la CAE (DAÜHDR01, DAUDET01, DAUDET02, DAUDOCAS, DAUOBSER, DAUREGAP, DAUCONTE, ENVCTROL, RESCTROL, RESMENSJ, RESACEPT).

6. El "Mensaje de Datos" que transmite el Agente de Aduanas a la CAE. contendrá datos específicos del exportador, agente, embarcador, certificados medio de transporte, determinación de la base imponible para los casos de pago de depreciación en las reexportaciones que tengan como precedente e! Régimen de Importación Temporal (20 o 21), garantías y la mercancía que sale del país.

7. El "Mensaje de Datos" de respuesta que envía la CAE al Agente de Aduana bajo el formato nacional, contendrá la identificación del ^Mensaje de Datos"

previamente enviado a la CAE, y de ser el caso una lista detallada de los errores detectados en el proceso de validación.

8. La comunicación electrónica entre el Agente de Aduana y la CAE se realizará a través de un proveedor del servicio de correo electrónico sobre Internet, que haya sido categorizado como "Correo Seguro".

9. El código de usuario y clave de acceso asignado a cada Operador de Comercio Exterior constituirá información personal, intransferible y confidencial. Será entregado en sobre cerrado al Operador- Se asignará un código y clave por cada persona autorizada por el Agente, hasta un límite de 5 usuarios. Este código se asociará al Certificado Electrónico que permitirá garantizar la inalterabilidad y confidencialidad de los mensajes de datos.

10. El Agente de Aduana será responsable de transmitir a la CAE la Declaración Aduanera Única DAU-e, así como también la información correspondiente a los documentos de acompañamiento, bajo el formato nacional DALIDAT, para lo cual utilizará las transacciones.

11. Aceptada la transmisión electrónica de la DAU-e por parte de la CAE, no se aceptarán correcciones, ni cambios. De igual manera, la CAE no se responsabilizará por los problemas presentados en el proceso cuando estos se generen por transmisión incompleta de los datos de la DAU-e.

12. Es responsabilidad del Agente de Aduana declarar la carga según le corresponda:

SÍ el Documento de Transporte tiene al menos un Contenedor del Tipo:

- FCL-FCL (Full Container Load)
- LCL-FCL (Less Container Load)
- VACIO

- SHIP OWNER

Debe de declararse como tipo de carga Contenerizada y adjuntar listado de contenedores.

Si el Documento de Transporte tiene solo Contenedores del Tipo

- FCL-LCL (Full Container Load)
- LCL-LCL (Less Container Load)
- SHIP COMV

Deberá declararse como tipo de Carga General o Consolidada y no incluir archivo de contenedores.

13. Se han definido diferentes tipos de envío.

- Original: cuando se envía por primera vez la DALJ.
- Cancelación: cuando se desea cancelar toda la DAÜ. No está activado.
- Cancelación detalle: cuando se desea cancelar una serie o Ítem.
- Reemplazo de cabecera: cuando se desea reemplazar datos generales de la DAU. No está activado.
- Reemplazo de detalle: cuando se desea reemplazar datos una serie o ítem.
- Prueba: Cuando se envía una información por efectos de prueba.

14. El Mensaje de Datos, recibido por la CAE, será procesado para comprobar la validez de su contenido. Toda validación a formatos nacionales, tendrá tres fases:

4.21 Fase 1: Validación de Datos

"Validación del "Mensaje de Datos"; Se considera válido un Mensaje de Datos sí:

- La casilla electrónica del remitente ("From") ha sido inscrita en la CAE.
- El asunto ("Subject"): "Aduana: AAA", donde AAA es el código de la Aduana donde quieren procesar el envío
- El cuerpo del mensaje cuenta con un archivo adjunto ("Attached File")
- El nombre y extensión (DAUDAT.ZIP) del archivo adjunto cumple que con las especificaciones.

4.22 Fase 2: Validación de Elementos de Datos

"Validación del "archivo adjunto": Se considera válido el archivo contenido en un Mensaje de Datos si:

- La descompresión de los archivos ("Pkunzip") concluye satisfactoriamente.
- Los archivos exigibles están presentes (con la extensión TXT)

4.23 Fase 3: Validación de Elementos de Datos

"Validación de los elementos de datos": Se consideran válidos los elementos de datos si corresponden a:

- Fechas, valores o cantidades aceptables.
- Códigos existentes en el catálogo aduanero.

- Comprobaciones aritméticas (sumatorias, porcentajes, conversiones, etc.)

Concluida la validación, se responderá con otro Mensaje de Datos, cuyo contenido también se sujetará a un formato preestablecido, y mediante el cual se indicará la aceptación o rechazo del Mensaje de Datos anterior.

En caso de rechazo, se precisarán los hallazgos para facilitar la corrección de los errores y agilizar el reenvío.

15. El archivo DAUDAT.ZIP se transmite en forma comprimida para lo cual se utiliza el programa PKZIP versión 4 o superior, o el WINZIP versión 7 o superior. La información de la declaración debe ser transmitida en los siguientes formatos, y cada uno debe cumplir con las condiciones y parámetros definidos a continuación:

4.24 CONTENIDOS DE FORMATOS DAÜ

GRUPO: DAU	CONTENIDO DE LOS FORMATOS	BS
DAUHDR01	<p><u>Datos generales de la declaración aduanera (Anexos 2 al 10)</u> Este formato es de envío obligatorio, debido a que es la información básica de la Declaración Aduanera que contiene lo siguiente: Aduana de destino, banco correspondal, importador, agente, autorizaciones, transacción, comprador, remitente, certificados, medio de transporte, tipo de carga, tránsito, régimen precedente, determinación de la base imponible, y tipo de garantías.</p>	M
DAUDET01	<p><u>Datos de series o subpartidas racionales (Anexo 11)</u> Este formato es de envío obligatorio, debido a que es la Declaración de las mercancías para conocer: País de destino, convenios internacionales, cantidad, clase y cantidad de bultos, peso, valor FOB, subpartidas arancelarias, descripción arancelaria, descripción comercial, marcas y números. También contiene información de las subpartidas para exportación.</p>	M
DAUDET02	<p><u>Datos de descripciones mínimas por vehículos (Anexo 12)</u> Si en el archivo DAUHDR01 en el campo 35 (TIPO DE CARGA), registró "Vehículos", deberá enviar este archivo con</p>	C

	<p>la información requerida.</p> <p>Ampliación de los datos de series o subpartidas nacionales de la Declaración en curso. (Requerido para descripciones mínimas de vehículos)</p>	
DAUDOCAS	<p><u>Datos de documentos sustenitorios o que amparan la DAI</u> (Anexo 13)</p> <p>Deberá enviar este archivo, si tiene cualquiera de los siguientes documentos: Expediente, Resolución, Autorización Previa, Voto Bueno, Garantía, Providencia, Factura Comercial, Documentos de Embarque.</p> <p>Datos de los documentos que amparan la Declaración en curso, especialmente de aquellos emitidos por autoridad competente que autorizan el levantamiento de una restricción o confirman el cumplimiento de una formalidad. Requerido en partidas restringidas del Arancel.</p>	C
DAUOBSER	<p><u>Datos de observaciones sobre los datos generales, series, etc.</u> (Anexo 14)</p> <p>Datos de Observaciones sobre los datos generales, de series, de la declaración en curso, que el Agente de Aduana considera debe informar a la administración aduanera.</p>	C
DAUREGAP	<p><u>Datos de declaraciones precedentes relacionadas con la DAI</u> (Anexo 15)</p> <p>Debe enviar este archivo con la información requerida, si la declaración que está tramitando se presenta bajo Régimen Especial, para reexportar mercancías que inicialmente ingresaron al País bajo otro tipo de Régimen.</p> <p>Este archivo representa datos de las Declaraciones precedentes, relacionadas con la declaración en curso y es requerido cuando la Declaración está asociada a una declaración precedente que debe ser descargada, concluida o compensada.</p>	C
DAUCONTE	<p><u>Datos de contenedores asociados a la DAI</u> (Anexo 16)</p> <p>Si la mercancía es transportada en Contenedor, debe enviar este archivo con la información requerida.</p> <p>Datos de los contenedores, relacionadas con la declaración en curso. Requerido cuando se trate de carga contenerizada o carga general transportada mediante contenedores.</p>	C

4.25 VERIFICACIÓN Y PREPARACIÓN DE DATOS

Agente de Aduana

Ingrese a la página WEB de la CAE, en el menú "Servicio a Operadores de Comercio", escoja la opción "Sistema Interactivo de Comercio Exterior – Nueva Página", obtenga la autorización de acceso al sistema luego del ingreso de los datos de usuario y password.

Escoja la opción "Consulta Base de Datos de Manifiestos de Carga Aceptados", en el menú "PROCESO DE CARGA".

Ingrese el número de Manifiesto de Carga y verifique que los datos contenidos en los Documentos de Transporte que usted posee concuerden con la información registrada en el sistema de la CAE.

En caso de existir diferencia entre los datos, solicite al Transportista, Agente de Carga, Empresa Consolidadora u otro Operador de Comercio Exterior responsable de la transmisión de tal información, que realicen las correcciones. Espere hasta que se hayan realizado las correcciones pertinentes.

Una vez que el documento de transporte que usted posee han sido verificados contra el sistema de la aduana y no haya encontrado discrepancias entre los datos, prepare en su sistema los datos correspondientes al trámite en proceso, para generar el archivo DAUDAT.ZIP que será transmitido a la CAE.

4.26 ENVIO DE DATOS A LA CAE

Agente de Aduana

Establezca la conexión con el operador de Correo Seguro.

Envíe a la casilla electrónica de la CAE, previamente asignada, el archivo DAUDAT.ZIP

preparado con la información correspondiente al trámite en proceso.

Corporación Aduanera Ecuatoriana

Recibe el mensaje que proviene del Operador de Comercio Exterior y realiza los siguientes pasos:

Validación del mensaje de datos

Validación del archivo adjunto

Validación de los elementos de datos

Envío del mensaje de respuesta, indicando:

Aceptación, que asigna el número de refrendo

Rechazo, en cuyo caso se considera el mensaje como no transmitido

4.27 RECEPCIÓN DE MENSAJE DE LA CAE

Agente de Aduana

Recibe de la CAE el archivo DAURES.ZIP, que contiene el mensaje de respuesta a su transmisión y proceda a traducir estos datos a los formatos internos del sistema de su empresa.

En caso de rechazo:

Determine cuáles son las causas de los errores, descritos en el detalle de incidencias detectadas en la validación, correspondientes a los datos del archivo DAUDAT.ZIP enviado a la CAE.

Efectúe las correcciones necesarias de los datos de su sistema sobre la base del detalle de incidencias. Regrese al paso 2.

En caso de aceptación, por haber recibido el mensaje de aceptación con el número de refrendo y el número de aceptación, proceda según lo especificado en la guía para la "Entrega de la DAU-e impresa y los Documentos de Acompañamiento".

4.28 TIPOS DE TRANSACCIÓN

CODIGO	RÉGIMEN ADUANERO
10	Importación a consumo
11	Importación a consumo con franquicia arancelaria (282)
12	Importación bajo reposición en franquicia arancelaria
20	Importación - admisión temporal con reexportación en el mismo estado
21	Importación - admisión temporal para perfeccionamiento activo
24	Importación - ferias internacionales
31	Reimportación de mercancía exportadas temporalmente
32	Reimportación de mercancía exportada temporalmente sin pago de impuesto
40	Exportación a consumo
50	Exportación temporal con reimportación en el mismo estado

- 51 Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo
- 53 Exportación con devolución condicionada de tributos
- 60 Reexportación de mercancía en el mismo estado
- 61 Reexportación de mercancía para perfeccionamiento activo
- 70 Importación a depósito aduanero comercial público
- 71 Importación a depósito aduanero comercial privado
- 72 Importación a depósito aduanero industrial
- 73 Importación a almacén libre
- 74 Importación - maquila
- 80 Tránsito aduanero
- 81 Traslado
- 90 Zona Franca
- 91 Tráfico postal internacional y courier
- 92 Tráfico fronterizo
- 93 Zona de libre comercio

4.29 TIPOS DE ENVIO

Tipo de Transacción	Descripción	Tipo de Envío	Descripción
10 a 93	Transmisión del DAU	01	CANCELACION Para cancelar todo la DAU. <u>No activado.</u>
SEGÚN EL TIPO DE TRANSACCION		09	ORIGINAL Cuando se envia por primera vez la DAU.
		17	CANCELACION DETALLE Cuando se desea cancelar una Serie o Item. <u>No activado.</u>
		20	
		21	REEMPLAZO DE CABECERA Cuando se desea reemplazar datos generales de la DAU. <u>No activado.</u>
		53	REEMPLAZO DE DETALLE Cuando se desea reemplazar datos de una Serie o Item. <u>No activado.</u>
			PRUEBA Cuando el envío se realiza durante el periodo de prueba

FORMATOS DE DATOS DE ENVIO DEL AGENTE DE ADUANA ALA CAE
ANEXO

DATOS GENERALES DE LA DECLARACIÓN ADUANEANA – DAUHDR01

REGIMEN 40 “EXPORTACIÓN A CONSUMO”

NR O	CAMPO	LONGITUD	NOMBRE	VALIDACION	LENA DO	RE F.
1	CODI_ADUAN	CARACTER (3)	CODIGO DE LA ADUANA DE PRESENTACION	SI	M	
2	AÑO_ORDEN	CARACTER (4)	AÑO DE LA ORDEN INTERNA DEL AGENTE	SI	M	
3	NUME_ORDEN	CARACTER (6)	NUMERO DE LA ORDEN INTERNA DEL AGENTE	SI	M	
4	CODI_REGI	CARACTER (2)	CODIGO DE RÉGIMEN (40)	SI	M	
5	TIPO_DESPA	CARACTER (1)	TIPO DE DESPACHO 0:NORMAL 1:DESPACHO ANTICIPADO 2:DESPACHO DE ENVIO DE URGENCIA 3:DESPACHO DE ENVIO DE SOCORRO	SI	M	
6	BAN_CIUAD	CARACTER (3)	CODIGO DE CIUDAD DEL BANCO QUE INTERVIENE SOLO REQUERIDO PARA EXPORTACIONES TEMPORALES Y REEXPORTACION DE MAQUILA	SI	M	1
7	CODI_BANCO	CARACTER (3)	CODIGO DEL BANCO QUE INTERVIENE SOLO REQUERIDO PARA EXPORTACIONES TEMPORALES Y REEXPORTACION DE MAQUILA	SI	M	2
8	UBI_BANCO	CARACTER (15)	UBICACIÓN DE LA OFICINA DEL BANCO	SI	M	

			QUE AUTORIZA, SOLO REQUERIDO PARA EXPORTACIONES TEMPORALES Y REEXPORTACION DE MAQUILA.			
9	FECH_BANCO	NUMÉRICO (8)	FECHA DE APROBACIÓN DE EXPORTACION DEL BANCO, SOLO REQUERIDO PARA EXPORTACIONES TEMPORALES Y REEXPORTACION DE MAQUILA.		M	
10	NOMB_IMPORTOR	CARACTER (80)	NOMBRE DEL EXPORTADOR	SI	M	
11	DIRE_IMPORTOR	CARACTER (80)	DIRECCION DEL EXPORTADOR		M	
12	TIPO_DOCUMENTO	CARÁCTER (1)	CODIGO DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR	SI	M	
13	NUMERO_DOCUMENTO	CARÁCTER (13)	NUMERO DEL DOCUMENTO DE IDENTIFICACION DEL EXPORTADOR	SI	M	
14	SECTOR	CARÁCTER (2)	CODIGO DE SECTOR AL QUE PERTENECE EL IMPORTADOR O CONSIGNATARIO		N/A	
15	CODI_CHU	CARÁCTER (4)	CODIGO DE CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME		N/A	
16	FORM_PAGO	CARÁCTER (2)	CODIGO DE FORMA DE PAGO DE LA TRANSACCION	SI	M	1
17	CODI_MONEDA	CARÁCTER (3)	CODIGO DE LA MONEDA DE TRANSACCION	SI	M	2
18	NOMB_REMITENTE	CARACTER (20)	NOMBRE DEL COMPRADOR		M	
19	PUERTO_DESEMBARQUE	CARÁCTER (5)	CODIGO DEL PUERTO DE EMBARQUE	SI	M	2

20	NUME_FACTU	CARÁCTER (20)	NUMERO DE 1ª FACTURA COMERCIAL		M	
21	FECH_FACTU	NUMÉRICO (8)	FECHA DE 1ª FACTURA COMERCIAL		M	
22	FECH_CARCR	NUMÉRICO (8)	FECHA DE LA CARTA DE CREDITO		N/A	
23	DIRE_REMIT	CARÁCTER (20)	DIRECCION DEL COMPRADOR		M	
24	PAIS_PROCE	CARÁCTER (2)	PAIS DE PROCEDENCIA DE LA MERCANCIA		N/A	
25	BENEF_GIRO	CARÁCTER (20)	NOMBRE DEL BENEFICIARIO DEL GIRO EN EL EXTERIOR		N/A	
26	NUME_CERTI	CARÁCTER (18)	NUMERO DE CERTIFICADO DE INSPECCION		N/A	
27	CEXOCER	CARÁCTER (2)	CODIGO DE EXONERACIÓN DEL CERTIFICADO DE INSPECCION		N/A	
28	CERT_ORIGE	CARÁCTER (10)	NUMERO DE CERTIFICADO DE ORIGEN		N/A	
29	FECH_ORIGE	NUMÉRICO (8,0)	FECHA DEL CERTIFICADO DE ORIGEN		N/A	
30	CERTI_OTRO	CARÁCTER (10)	NUMERO DE OTRO CERTIFICADO	SI	C	
31	NUME_DEPAR	CARÁCTER (6)	NUMERO DE DESPACHO PARCIAL		C	
32	VIA_TRANSP	NUMÉRICO (1,0)	CODIGO DE LA VIA DE TRANSPORTE	SI	M	
33	FECH_EMBAR	NUMÉRICO (8,0)	FECHA DE EMBARQUE DE LA MERCANCIA	SI	M	
34	FECH_LLEGA	NUMÉRICO (8,0)	FECHA DE LLEGADA DE LA MERCANCIA		N/A	
35	TIPO_CARGA	NUMÉRICO (2,0)	TIPO DE CARGA	SI	M	
36	BAND_NAVI	CARÁCTER (2,0)	CODIGO DEL PAIS AL QUE PERTENECE EL MEDIO DE TRANSPORTE	SI	M	2
37	CADU_MANIF	CARÁCTER (1)	CODIGO DE LA ADUANA DEL MANIFIESTO	SI	M	

38	ANNO_MANIF	CARÁCTER (4)	AÑO DEL MANIFIESTO	SI	M	
39	TIPO_MANIF	CARÁCTER (2)	01: MANIFIESTO MARÍTIMO 02: MANIFIESTO AEREO 03: MANIFIESTO TERRESTRE	SI	M	
40	NUME_MANIF	NUMERICO (6,0)	NUMERO DEL MANIFIESTO	SI	M	
41	EMPR_TRANNS	CARÁCTER (4)	CODIGO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE	SI	M	2
42	AGEN_TRANNS	CARÁCTER (4)	CODIGO DE LA AGENCIA DE TRANSPORTE	SI	M	2
43	CONO_EMBAR	CARÁCTER (25)	NUMERO DEL DOCUMENTO DE TRANSPORTE	SI	M	
44	CLIN_TRANNS	CARÁCTER (4)	CODIGO DE EMPRESA DE TRANSPORTE DE SALIDA.		N/A	
45	DVEH_TRANNS	CARÁCTER (25)	NOMBRE DE MATRICULA DE TRANSPORTE DE SALIDA.	SI	N/A	
46	CODI_ALMA	CARÁCTER (4)	CODIGO DEL TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	SI	C	2
47	CODI_DEPO	CARÁCTER (4)	CODIGO DEL DEPOSITO ADUANERO AUTORIZADO SOLO APLICA PARA REEXPORTACION DE DEPOSITOS	SI	C	2
48	CADUTRASAL	CARÁCTER (3)	CODIGO DE ADUANA DE SALIDA.		N/A	
49	CADUDEST	CARÁCTER (3)	CODIGO DE LA ADUANA DE DESTINO.		N/A	
50	VIA_TRADES	NUMERICO (1)	VIA DE TRANSPORTE DE SALIDA.		N/A	
51	TDESTINO	CARÁCTER (1)	TIPO DE DESTINO 1: EN EL PAIS 2: EN EL EXTRANJERO		N/A	
52	CPAIS_DES	CARÁCTER	PAIS DE DESTINO .		M	2

	T	(2,0)				
53	TFOB_DOL PO	NUMERICO (15,2)	VALOR FOB	SI	M	
54	CODI_MOF LE	CARACTER (3)	CODIGO DE MONEDA DEL FLETE	SI	N/A	
55	TFILE_MON OR	NUMERICO (15,2)	MONTO DEL FLETE EN MONEDA ORIGINAL	SI	N/A	
56	TFILE_DOL AR	NUMERICO (15,2)	VALOR DEL FLETE EN DOLARES		N/A	
57	CANT_SER IE	NUMERICO (4,0)	CANTIDAD DE SERIES	SI	M	
58	TSEG_DOL AR	NUMERICO (15,2)	VALOR DEL SEGURO EN DOLARES		N/A	
59	TPESO_NE TO	NUMERICO (14,2)	TOTAL PESO NETO	SI	M	
60	TAJUSTES	NUMERICO (14,2)	TOTAL AJUSTES	SI	C	
61	VAL_ADU ANA	NUMERICO (15,2)	TOTAL VALOR ADUANA	SI	M	
62	TPESO_BR UTO	NUMERICO (14,2)	TOTAL PESO BRUTO		M	
63	TCANT_BU LT	NUMERICO (8,0)	TOTAL CANTIDAD DE BULTOS	SI	M	
64	TQUNIFIS	NUMERICO (15,2)	TOTAL CANTIDAD DE UNIDADES FISICAS	SI	M	
65	TGARANTI A	CARÁCTER (1)	TIPO DE GARANTIA. PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
66	NGARANTI A	CARÁCTER (10)	NUMERO DE GARANTIA PRESENTADA. PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
67	FVENGAR AN	NUMERICO (8,0)	FECHA DE VENCIMIENTO DE LA GARANTIA PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
68	MONEGAR AN	CARÁCTER (3)	CODIGO DE LA MONEDA DE LA GARANTIA. PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
69	PLAZO_SO L	NUMERICO (3,0)	PLAZO SOLICITADO EN DIAS PARA RÉGIMENES		N/A	

			ESPECIALES			
70	UGARANTE	CARÁCTER (3)	CÓDIGO DE LA ENTIDAD QUE GARANTIZA, PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
71	MGARANTIA	NUMÉRICO (15,2)	MONTO DE LA GARANTIA, PARA RÉGIMENES ESPECIALES		N/A	
72	ANO_PRESENTACION	CARÁCTER (4)	AÑO DE PRESENTACION DE LA ORDEN		M	
73	TIPO_TRATAMIENTO	CARÁCTER (1)	TIPO DE TRATAMIENTO 1: NORMAL 2: DIPLOMÁTICO 3: DONACIÓN	SI	M	
74	CDURGE	CARÁCTER (2)	CÓDIGO DE PRODUCTO ACOGIDO A DESPACHO URGENTE	SI	C	3
75	TSOLAFO	CARÁCTER (1)	CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		C	
76	MAUTOLIQUIDAD	NUMÉRICO (14,2)	TOTAL AUTOLIQUIDADADO	SI	C	
77	MADV_DOLAR	NUMÉRICO (14,2)	TOTAL AD-VALOREM AUTOLIQUIDADADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACIÓN	SI	N/A	
78	MDES_DOLAR	NUMÉRICO (14,2)	TOTAL DERECHOS ESPECIFICOS AUTOLIQUIDADADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACIÓN	SI	N/A	
79	MICE_DOLAR	NUMÉRICO (14,2)	TOTAL ICE AUTOLIQUIDADADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACIÓN	SI	N/A	
80	MIVA_DOLAR	NUMÉRICO (14,2)	TOTAL IVA AUTOLIQUIDADADO SOLO APLICA PARA CASOS DE	SI	N/A	

			DEPRECIACION		
81	MDER_ADUMP	NUMERICO (14,2)	TOTAL DERECHOS ANTIDUMPING AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
82	MMUL_DOLAR	NUMERICO (14,2)	TOTAL MULTAS AUTOLIQUIDADO	SI	C
83	MTAS_MODER	NUMERICO (14,2)	TOTAL TASA MODERNIZACION AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
84	MTAS_CONTR	NUMERICO (14,2)	TOTAL TASA CONTROL AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
85	MTAS_ALMA	NUMERICO (14,2)	TOTAL TASA ALMACENAJE AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
86	MFOD_DOLAR	NUMERICO (14,2)	TOTAL FODINFA AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
87	MCOR_DOLAR	NUMERICO (14,2)	TOTAL CORPEI AUTOLIQUIDADO SOLO APLICA PARA CASOS DE DEPRECIACION	SI	N/A
88	MOIR_DOLAR	NUMERICO (14,2)	TOTAL OTROS AUTOLIQUIDADO	SI	C
89	TIPO_ENVIO	CARACTER (2)	TIPO DE ENVIO DE LA TRANSACCION 09: ENVIO ORIGINAL 21: RECTIFICACION	SI	M
90	TFOB_DIVFA	NUMERICO (15,2)	TOTAL FOB EN MONEDA DE TRANSACCION		C

91	NUME_FO RMU	NUMERICO (9)	NUMERO DE FORMULARIO DEL DAL		M	
92	METD_VA LOR	NUMERICO (1)	METODO DE VALORACIÓN OMC		N/A	
93	TQUNICO M	NUMERICO (15,2)	TOTAL CANTIDAD DE UNIDADES COMERCIALES	SI	M	
94	CODI_END O	CARACTER (2)	CODIGO DE ENDOSE DEL IMPORTADOR	SI	N/A	
95	CODI_EMI BL	CARACTER (1)	TIPO TRATAMIENTO A DATO 4LEMPR_TRANS: 0: EMP TRANSPORTISTA EN BL IMPRESO COINCIDE CON EL DE BL ELECTRÓNICO. 1: EMP TRANSPORTISTA EN BL IMPRESO, NO COINCIDE CON EL DE BL ELECTRÓNICO	SI	M	

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Las **exportaciones** de filetes y demás carnes de pescado son los que han mostrado mayor dinamismo e importancia dentro del sector pesquero, pasando de 22.5 millones de dólares en el año 2001 a 61.4 millones en el año 2004, incrementando su participación relativa.
- Los moluscos que durante el año 2001 representaban el 36.1% de las **exportaciones**, han disminuido su participación a 29.0 % en el 2003, debido a los menores embarques de conchas de abanico, locos (abalones); a pesar del incremento de las **exportaciones** de pota o calamar gigante.
- La exportación de peces ornamentales también muestra un crecimiento importante en los últimos tres años, incrementando de 2.2 a 9.8 millones de dólares los montos exportados.
- Los datos, entrevistas y tendencias encontradas en este estudio demuestran que existe oportunidad en el mercado para algunos productos pero en otros no existe oportunidad debido a restricciones sanitarias y fitosanitarias ó razones económicas y competitivas.
- En general el reto para las exportaciones de Ecuador será competir con el precio con los proveedores actuales de cada región - producto.

Adicionalmente, las tres regiones ya tienen relaciones establecidas con productos importados de ciertos países por lo que se requerirá mucha promoción para cualquier producto o proveedor nuevo.

- .La factibilidad de vender un producto en cada una de las regiones depende, en gran parte, de la situación competitiva del exportador y de varios factores como la ubicación en la eficiencia para manejar su negocio, etc. De tal manera, el exportador tendrá que analizar su situación, costos de producción y exportación, si el producto es admisible y determinar si es factible la exportación de dicho producto.
- En general, las exportaciones de tienen buen potencial en el mercado de Estados Unidos debido al tamaño general del mercado y al crecimiento de la población latina. El principal factor limitante en la mayoría de productos es la falta de admisibilidad.
- Las mayores oportunidades para Ecuador están en desarrollar buenos niveles de calidad o de especialización y posicionar un producto por su valor agregado o por un precio bien competitivo dentro de la categoría del producto. Un punto importante con respecto a la variedad de los productos, es que cada producto que existe actualmente en el mercado ha creado un nicho y esta satisfaciendo una necesidad de un consumidor.
- La pregunta realmente no es si hay cupo en el mercado para un producto, sino si se puede ser competitivo, si el producto llenará alguna necesidad en el mercado para algún consumidor y si se puede apoyar el producto con la promoción que sea necesaria.

FINES DE ESTUDIO

ANÁLISIS