

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Tesis previa a la obtención del Título de:
INGENIERO COMERCIAL CON ESPECIALIZACIÓN EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA

“DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS
PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DEL ÁREA DE
COMERCIO EXTERIOR PARA LA EMPRESA NEXSYS DEL ECUADOR”

AUTOR:
JORGE RAMIRO BONILLA CARVAJAL

DIRECTOR:
ECON. LUIS TORRES BELTRÁN

QUITO, JUNIO DE 2010

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación: “Diseño e Implementación de Estrategias Competitivas para la Optimización de las Operaciones del Área de Comercio Exterior para la Empresa Nexsys del Ecuador”, desarrollado por el señor Jorge Ramiro Bonilla Carvajal, observa las orientaciones metodológicas de la investigación científica.

Que ha sido dirigida en todas sus partes, cumpliendo con las disposiciones emitidas por la Universidad Politécnica Salesiana a través de la Facultad de Ciencias Administrativas.

Por lo expuesto anteriormente, autorizo la presentación del borrador del trabajo de grado ante los organismos concernientes para su sustentación y defensa.

Quito, junio de 2010

Econ. Luis Torres Beltrán

DIRECTOR.

AUTORÍA

Los conceptos desarrollados, ideas, opiniones y conclusiones del presente trabajo de tesis son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Quito, Junio de 2010

Jorge Ramiro Bonilla Carvajal

CI: 171473797 - 8

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres y hermanos y especialmente a mi esposa María Gabriela e hijo Ariel Nicolás, ya que son el motor que me impulsa a alcanzar las metas propuestas en mi vida.

A todas las personas que creen y confían en mí y que de una u otra manera han apoyado en la conclusión del presente trabajo.

Jorge Ramiro

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, por haberme dado la sabiduría necesaria para finalizar con éxito mi carrera universitaria.

Un agradecimiento muy especial también a mis padres, hermanos, esposa e hijo por el esfuerzo, paciencia, dedicación y gran confianza depositada en mi persona.

Mi eterna gratitud a la Universidad Politécnica Salesiana, a la Facultad de Ciencias Administrativas y a la Dirección de Carrera, por su misión humanística, técnica y académica, que han hecho en mí una persona apta para desenvolverme con éxito en el ámbito profesional.

Al personal docente y administrativo, por su eficaz labor diaria cumplida con amor y abnegación; a mi maestro y Director de Tesis, Economista Luis Torres Beltrán, por su comprensión humana y por su metodología de trabajo.

Por último quiero agradecer al Gerente de Operaciones y Logística de Nexsys del Ecuador, Daniel Navarro, quien con su ayuda y sus conocimientos supo encender en mí el espíritu de deseo de superación.

Jorge Ramiro

RESUMEN EJECUTIVO

El presente es un trabajo que toma como base la propuesta del Comercio Exterior, y busca delinear claramente la teoría, sus procesos y su aplicación práctica en una empresa en funcionamiento relacionada con la comercialización de software y hardware en el Ecuador.

En este trabajo se realiza un análisis de los factores externos e internos que afectan e influyen en la empresa y su negocio, lo que permite una clara visión de las necesidades ciertas y la plena factibilidad para el diseño e implementación de estrategias competitivas para optimizar las operaciones en el área de comercio exterior de Nexsys del Ecuador.

La propuesta de tales procesos se encuentra diseñada, descrita y graficada específicamente para Nexsys del Ecuador; sin embargo, tales procesos pueden perfectamente servir de base para distintas aplicaciones y para investigaciones futuras.

Con los procesos identificados, se procedió al desarrollo de los mismos, tomando en cuenta el grado de informalidad con el que la empresa venía funcionando, afectando así a sus compras del exterior, importaciones y su respectivo registro contable de inventarios.

Para poder dar una validez cierta a la propuesta se procedió a un trabajo conjunto con la persona directamente involucrada en el control de cada uno de los procesos, recibiendo de él la información base necesaria, ayudado por la observación, por el conocimiento y la experiencia laboral.

Luego de su diseño se procedió a la evaluación con datos obtenidos, permitiendo ajustar los resultados de los procedimientos que a diario se cumplen en la empresa, y poniendo a prueba la utilidad de los indicadores determinados para cada tarea en el área de operaciones.

Este modelo busca facilitar a las personas del área de operaciones el desarrollo normal de sus actividades estableciendo controles y a su vez proporcionando a la gerencia de operaciones herramientas útiles para la toma de decisiones.

Para finalizar se adjuntan las conclusiones y recomendaciones por parte de la persona que elabora este trabajo, las mismas que podrán ser utilizadas en la parte práctica por Nexsys del Ecuador, para mejorar en el negocio de software y hardware, principalmente en el proceso referente al Comercio Exterior.

ÍNDICE

1. CAPÍTULO PRIMERO	1
ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS COMPETITIVAS EXISTENTES EN EL MERCADO.....	1
1.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR.....	1
1.1.1 Definición de Comercio Exterior	1
1.1.2 Marco Logístico del Comercio Exterior	2
1.1.3 Objetivos del Comercio Exterior	6
1.1.4 Función del Comercio Exterior.....	11
1.2. ANÁLISIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES VIGENTES	13
1.2.1 Modelo de Sustitución de Importaciones	13
1.2.2 Evolución Arancelaria.....	14
1.2.3 Evolución de las Políticas Arancelarias en el Ecuador	20
1.2.3.1 El Boom Petrolero del los Años 70.....	20
1.2.3.2 La Salida de la Dictadura en los Años 80, Desequilibrio Fiscal, Crisis Financiera y Ajuste	24

1.2.3.3 La Llegada del Neoliberalismo en los Años 90, Apertura Externa y Liberalización.....	27
1.2.3.4 La Dolarización en el Año 2000	31
1.2.3.5 El Modelo del Actual Gobierno a partir del Año2007.....	33
1.2.4 Evolución de la Balanza Comercial en el Ecuador	36
1.2.4.1 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2005.....	38
1.2.4.1.1 Principales Socios Comerciales Año 2005.....	39
1.2.4.2 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2006.....	42
1.2.4.2.1 Principales Socios Comerciales Año 2006	43
1.2.4.3 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2007.....	46
1.2.4.3.1 Principales Socios Comerciales Año 2007	47
1.2.4.4 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2008.....	49
1.2.4.4.1 Principales Socios Comerciales Año 2008	51
1.2.4.5 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2009.....	52
1.2.4.5.1 Principales Socios Comerciales Año 2009	56
1.2.5 Relación con la reactivación económica del sistema productivo.....	56

1.2.5.1	Análisis del Sector Externo y la Inversión Extranjera	56
1.2.5.2	Cuenta de Capital y Financiera:	60
1.2.5.3	Remesas.....	63
1.2.5.4	Medida de Salvaguardia.....	65
1.2.6	Ventajas y Desventajas del Modelo de Sustitución de Importaciones.....	67
1.2.7	Tendencia del Modelo de Sustitución de Importaciones	68
1.3.	SUSTENTACIÓN TEÓRICA DE COMERCIO EXTERIOR	70
1.3.1	Normativa Legal a ser aplicada en al Área de Comercio Exterior.....	70
1.3.1.1	LEY ORGÁNICA DE ADUANAS	70
1.3.1.1.1	Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas	74
1.3.1.1.2	Resoluciones	75
2.	CAPÍTULO SEGUNDO.....	77
	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA	77
2.1.	ANTECEDENTES.....	77
2.1.1	Historia.....	77
2.1.2	Misión	77

2.1.3	Visión	78
2.1.4	Valores y Principios	78
2.1.5	Estructura Organizacional	78
2.1.6	Breve Descripción del Producto.....	80
2.2.	DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA.....	80
2.2.1	Análisis Ambiental.....	81
2.2.1.1	Ambiente Externo	81
2.2.1.1.1	Factor Legal	81
2.2.1.1.2	Factor Económico	82
2.2.1.1.3	Factor Social.....	82
2.2.1.1.4	Factor Cultural	83
2.2.1.1.5	Factor Geográfico.....	83
2.2.1.1.6	Factor Tecnológico.....	84
2.2.1.1.7	Factor Ambiental.....	85
2.2.1.1.8	Factor Competitividad.....	86
2.2.1.1.9	Factor Globalización	88

2.2.1.2	Ambiente Interno	89
2.2.1.2.1	Breve Descripción de la Empresa	89
2.2.1.2.2	Valores Empresariales.....	90
2.2.1.2.3	Principios Empresariales.....	91
2.2.1.2.4	Marketing	92
2.2.1.2.5	Recurso Humano.....	92
2.2.2	Análisis A.E-F.O.D.A Nexsys del Ecuador	93
2.3.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	97
2.3.1	Lista de Factores AE-FODA	97
2.3.2	Objetivos Estratégicos.....	99
3.	CAPÍTULO TERCERO.....	102
	PROPUESTA DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS.....	102
3.1.	PROPUESTA DE ESTRUCTURACIÓN ORGANIZACIONAL PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	102
3.1.1	Políticas de Importación y Compras	102
3.1.2	Políticas de Desaduanización.....	114

3.1.3	Políticas de Almacenamiento y Despacho de Mercaderías.....	123
3.2.	PROPUESTA DE POLÍTICAS INTERNAS PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	130
3.2.1	Procesos de Importación y Compras.....	130
3.2.2	Procesos de Desaduanización	146
3.2.3	Procesos de Almacenamiento	155
3.3.	PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS PROPUESTOS PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	159
3.3.1	Proceso de Registro de Importaciones	159
3.3.1.1	Caso Práctico.....	159
3.3.2	Proceso de Control de Inventarios	176
4.	CAPÍTULO CUARTO	184
	IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	184
4.1.	VALIDACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS PROPUESTOS POR PARTE DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	184
4.1.1	Procedimiento Propuesto: Compra de Licencias Electrónicas.....	184
4.1.2	Procedimiento Propuesto: Compra de Hardware.....	186

4.1.3	Procedimiento Propuesto: Importación de Mercaderías	190
4.1.4	Procedimiento Propuesto: Toma de Inventario Físico en Bodega	194
4.1.5.	Análisis Costo – Beneficio de la Propuesta	195
4.2.	APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS VALIDADOS POR PARTE DE NEXSYS DEL ECUADOR.....	197
4.2.1.	Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Licencias Electrónicas a Proveedores del Exterior	198
4.2.2.	Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Tablas Electrónicas al Fabricante Wacom.....	200
4.2.3.	Indicador del Procedimiento Propuesto: Entrega y Despacho de Licencias a Clientes puerta a puerta.....	202
4.2.4.	Indicador del Procedimiento Propuesto: Importación de Mercaderías	205
4.2.5.	Indicador del Procedimiento Propuesto: Toma de Inventario Físico...	206
4.3.	EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS APLICADOS EN EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR.....	207
4.3.1.	Evaluación de la reducción en el tiempo de adquisición	207
4.3.2.	Medición de la reducción en el tiempo de entrega y despacho del producto a los clientes.....	208

4.3.3.	Evaluación de la reducción de tiempo en el despacho de transportistas y reducción de costos por viaje al por mayor.....	210
4.3.4.	Evaluación de la reducción de costos y gastos en el mejor control del inventario.....	211
5.	CAPÍTULO QUINTO.....	213
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	213
5.1.	CONCLUSIONES.....	213
5.2.	RECOMENDACIONES	214
6.	GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	216
7.	BIBLIOGRAFÍA	219

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N. 1: Producción de Petróleo Década de los 70's	23
Cuadro N. 2: Producción de Petróleo Década de los 80's	26
Cuadro N. 3: Principales Partidas Arancelarias Exportadas en la Década de los 90's	29
Cuadro N. 4: Evolución de la Balanza Comercial desde el Año 1970 hasta el Año 2005.	37
Cuadro N. 5: Factores AE-FODA Establecidos.....	97
Cuadro N. 6: Crecimiento con Respecto al Promedio de Inventario.	110
Cuadro N. 7: Procedimiento de Importaciones de Mercadería.	139
Cuadro N. 8: Flujograma de Proceso de Importaciones de Mercadería de Nexsys del Ecuador	141
Cuadro N. 9: Packing List de Importaciones de Mercadería.	142
Cuadro N. 10: Procedimiento de Compras de Mercadería.	143
Cuadro N. 11: Flujograma de Proceso de Compras de Mercadería de Nexsys del Ecuador.	144
Cuadro N. 12: Formulario de Compra de Mercadería.	145
Cuadro N. 13: Tarifas Promedio de Almacenamiento para Carga en General.	149

Cuadro N. 14: Flujograma de Proceso de Desaduanización con Aforo Físico de Aduana por Sorteo del Sistema en la CAE.....	154
Cuadro N. 15: Flujograma de Procesos de Almacenamiento de Nexsys del Ecuador...	158
Cuadro N. 16: Instructivo de la Cuenta Inventarios en Nexsys del Ecuador.....	179
Cuadro N. 17: Registro de Inventarios en Nexsys del Ecuador.....	180
Cuadro N. 18: Procedimiento de Compras de Licencias Electrónicas a Fabricantes del Exterior.....	184
Cuadro N. 19: Procedimiento de Compras de Hardware a Fabricantes del Exterior.....	187
Cuadro N. 20: Procedimiento de Importación de Mercaderías Fabricantes del Exterior.	190
Cuadro N. 21: Procedimiento para la Revisión del Inventario Físico de Nexsys del Ecuador.	194
Cuadro N. 22: Costo de la Propuesta de Implementación de Procedimientos.....	196
Cuadro N. 23: Tiempo de Tránsito en las Importaciones de Nexsys del Ecuador.....	208
Cuadro N. 24: Tiempos de Atrasos en Entrega de Productos de Nexsys del Ecuador. .	209

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N. 1: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2005.....	41
Gráfico N. 2: Principales Socios Comerciales (Exportaciones) Año 2006.....	44
Gráfico N. 3: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2006.....	45
Gráfico N. 4: Principales Socios Comerciales (Exportaciones) Año 2007.....	48
Gráfico N. 5: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2007.....	49
Gráfico N. 6: Balanza Comercial Petrolera Año 2009.....	53
Gráfico N. 7: Balanza Comercial No Petrolera Año 2009.....	54
Gráfico N. 8: Balanza Comercial Total Año 2009.....	55
Gráfico N. 9: Crecimiento del Producto Interno Bruto Año 2009.....	61
Gráfico N. 10: Cuenta Corriente Año 2009.	63
Gráfico N. 11: Inversión Extranjera Directa Año 2009.	64
Gráfico N. 12: Principales Indicadores Macroeconómicos Años 2006 – 2010.	65
Gráfico N. 13: Organigrama Propuesto.	79
Gráfico N. 14: Proceso de Compra de Nexsys del Ecuador Hasta el Despacho al Cliente Final.	183

INTRODUCCIÓN

El siglo XXI se está caracterizando a nivel comercial por la intensidad de la competencia derivada del proceso de globalización de las economías abiertas. Desde la perspectiva de la empresa se intentan combinar sistemas que buscan una mayor eficiencia, con una reducción de costos como herramienta competitiva, así como una adaptación a los cambios sustanciales que se vienen produciendo en los sistemas de distribución.

Una economía abierta dentro de la globalización, es aquella que posee relaciones sin restricciones sobre productos o servicios con todos los países del mundo, lo cual implica la existencia de una demanda por exportaciones y una demanda por importaciones.

Paralelamente, la demanda tanto de importaciones como de exportaciones es más exigente en cuanto a calidad, servicio y prestaciones, lo que conduce a aquellas empresas que pretenden seguir siendo competitivas, a asumir una nueva forma de gestión.

La importancia actual de la logística como herramienta competitiva en las empresas de las economías desarrolladas se deriva de una serie de cambios externos a la empresa que han afectado a la producción y comercialización en los últimos años.

Sin embargo existen países que no participan completamente de los tratados de libre comercio internacional o simplemente tienen pequeñas limitaciones, dentro de eso se incluiría al Ecuador, donde existen una serie de mecanismos de protección para limitar las importaciones, entre las cuales tenemos las siguientes:

- Aranceles
- Salvaguardias
- Cuotas de Exportación e Importación para Partidas Arancelarias Específicas.
- Acuerdos Bilaterales sobre ciertos bienes.
- Prohibiciones para Importación de ciertos productos, entre otros.

Por las mismas restricciones que el país tiene, el motivo de la presente investigación es buscar soluciones estratégicas que permitan mantener una competitividad a nivel nacional en la empresa Nexsys del Ecuador.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar e Implementar estrategias competitivas para la optimización de las operaciones del Área de Comercio Exterior para la empresa Nexsys del Ecuador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Estructurar la base teórica en la cual se fundamentará la investigación, en relación con las necesidades de las estrategias competitivas a ser diseñados e implementados en Nexsys del Ecuador, para el Área de Comercio Exterior.

Elaborar un diagnóstico situacional del Área de Comercio Exterior, a fin de determinar el efecto que producen factores internos y externos en las operaciones, principalmente de compras e importaciones, de esta manera implementar las estrategias competitivas necesarias para el mejoramiento de los procesos.

Establecer el direccionamiento estratégico de la empresa a través de un análisis A.E.F.O.D.A. (Análisis Estratégico de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) a fin de mejorar las estrategias a implementarse.

Determinar indicadores de gestión a fin de medir los niveles de mejoramiento, optimización de tiempo y recursos, así como lograr su eficiencia.

Investigar sobre las principales iniciativas de optimización para el campo del Comercio Exterior a nivel mundial y que podrían ser aplicadas al producto de este estudio.

Establecer el plan estructural de estrategias competitivas para Nexsys del Ecuador.

Simular los efectos que se generarían por la adopción del plan propuesto.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA PROPUESTA

MARCO TEÓRICO

Para la elaboración del presente estudio tomaremos como base teórica los lineamientos establecidos a partir de la aparición del Comercio Internacional, mismo que apareció conjuntamente con la necesidad del hombre de intercambiar sus productos y comunicarse con el resto de personas, hasta llegar al punto en el que el mismo se convierte formalmente en Ciencia y es objeto de un estudio mucho más profundo y su posterior desarrollo como Materia y como Profesión, debido a su inminente trascendencia en la economía de los países.

El investigador no se podrá apartar de los diferentes criterios, materias, conocimientos y demás lineamientos que engloban al Comercio Exterior, además de utilizar los conceptos de logística, de aprovisionamiento y de distribución.

La primera noción que se conoce de comercio exterior “es el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo”.¹

“Conforme fue avanzando el desarrollo de la humanidad, sus necesidades también fueron aumentando, y es así que los recursos que se producen en un determinado país no

¹ <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>

satisfacen todos los requerimientos de sus habitantes, por ende nace el intercambio entre naciones que más adelante llegó a ser incluso intercontinental.

Tal avance trae consigo el nacimiento de teorías, conceptos, propuestas y estudios que en el transcurso de la investigación se irá analizando, entre los cuales tenemos los de Adam Smith y David Ricardo, que veían al comercio exterior formando parte del cuerpo de la economía. Teorías que si bien no se ajustan a la realidad de los tiempos actuales son necesarias tomar en cuenta para su comprensión y la lógica de los posteriores desarrollos”².

Una vez concluido el diagnóstico del Área de Comercio Exterior de la Empresa se determinarán las estrategias competitivas a tomar en cuenta para determinar el modelo de aplicación.

MARCO METODOLÓGICO

Durante el desarrollo del trabajo vamos a utilizar dos formas de investigación: Bibliográfica y de Campo. La bibliográfica, ya que vamos a utilizar libros, internet, y otros escritos ya emitidos anteriormente en los cuales nos basaremos para la aplicación que se llevará a cabo en el sitio ya descrito anteriormente. La de campo la ocuparemos en el momento de llevar todos los escritos analizados y las sugerencias a la práctica en el sitio enmarcado para nuestra investigación, permitiendo la medición parcial y total de resultados en corto, mediano y largo plazo dependiendo de su correcta aplicación.

Estudio Descriptivo de la situación actual del Área de Comercio Exterior de Nexsys del Ecuador, problemas en el proceso de compras, pérdida de información, ausencia de formatos confiables, y los pasos que daremos junto con las estrategias planteadas hasta avizorar claramente el panorama que deseamos establecer, en base a los objetivos determinados anteriormente, un proceso ordenado y secuencial de las transacciones

² <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>

diarias en el Área de Comercio Exterior, manejo de documentos que sustenten la movilización de los inventarios.

El método que se va a utilizar para esta investigación es el DEDUCTIVO, ya que vamos a dividir a la empresa en varias secciones o varios componentes como son compras, ventas, inventario, para analizar cada uno de ellos y determinar los procedimientos idóneos dando como resultado la conformación de un conjunto de procesos perfectamente ordenados y secuenciales correspondientes a cada componente.

Como fuentes y técnicas primarias utilizaremos principalmente la observación, en menor grado pero no en importancia la encuesta que será dirigida a los clientes de categoría A, para que ellos aporten información como conocedores de su problema.

Para nuestras fuentes secundarias contamos con libros especializados en Comercio Exterior, su historia, avances, utilidad y aplicaciones a lo largo del tiempo; mas no así en lo que se refiere a Importaciones, en este caso específico a los montos, cupos y porcentajes de aranceles a ser aplicados en nuestro país, por lo que para ese aspecto utilizaremos el Internet, resoluciones actualizadas sobre el tema. De igual manera acudiremos a periódicos, que nos mantendrán al tanto en el día a día de novedades en cuanto nuevas Resoluciones emitidas por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, al igual que revistas, boletines de prensa, comunicados vía mail, que serán utilizados dentro del marco de la legalidad y haciendo un uso adecuado de la información que ellos contengan.

1. CAPÍTULO PRIMERO

ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS COMPETITIVAS EXISTENTES EN EL MERCADO

1.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1.1 Definición de Comercio Exterior

“Es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancías de un país (Exportaciones), entradas de mercancías (Importaciones) procedentes de otros países.”³

Para objeto de este estudio el Comercio Exterior se entenderá como el intercambio de Software entre diferentes fabricantes fuera del país y Nexsys del Ecuador.

El Comercio Exterior es una fuerza que apunta al desarrollo económico, y promueve el bienestar de los países, ya que esto permite que cada nación utilice intensivamente su recurso más abundante y de cierta manera cubra la escasez de los recursos que no posee.

En la actualidad es necesaria e indispensable la importación de Software, debido a que el Ecuador no es un país que desarrolla este bien/servicio. Para adquirirlo necesita entregar recursos económicos.

Se le llamará bien, a todo el software que llegue al Ecuador bajo Importación directa y se llamará servicio, a todo el software que genera un link para el soporte técnico para un determinado periodo de tiempo. Se conoce como link al enlace directo hacia una página web en donde el cliente puede descargarse el soporte adquirido por un tiempo determinado.

³ <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>

1.1.2 Marco Logístico del Comercio Exterior

El Ecuador promueve sus objetivos nacionales y los principios del Derecho Internacional con su participación activa en los Organismos Internacionales.

Dentro de los acuerdos internaciones que el Ecuador ha firmado con varias organizaciones mundiales tenemos las siguientes:

1. Organización Mundial de Comercio (OMC)
2. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
3. Organización Mundial de Aduanas (OMA)
4. Comunidad Andina de Naciones (CAN), entre otros

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es: “la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.”⁴

“Para un mejor entendimiento diremos que la Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles.

Actualmente la política económica externa del gobierno del Ecuador, está concebida en función del desarrollo integral, la superación de la pobreza, la búsqueda de un ambiente económico internacional más favorable a los intereses de los países en desarrollo, en un mundo que cada vez es más interdependiente.

⁴ <http://www.agroterra.com/profesionales/articulos.asp?Idarticulo=579>

Esta política externa propugna estructurar un sistema de comercio internacional estable, predecible, no discriminatorio y duradero, orientado al desarrollo y al crecimiento de la producción nacional, y en el que el trato especial en favor de los países en desarrollo sea parte integrante del sistema, asegurándose el acceso de productos nacionales a los mercados internacionales.

El Ecuador, en su condición de Miembro de la OMC, continuará con más énfasis su lucha por lograr la apertura de mercados internacionales para sus productos, y de igual forma seguirá combatiendo aquellas legislaciones que no favorezcan las relaciones comerciales en la normativa establecida por la Organización Mundial de Comercio.”⁵

“Dentro del marco logístico es importante garantizar la fluidez del comercio global, de modo que no impida, sino que por el contrario facilite la circulación de las mercancías, esto se obtendrá a través del tránsito rápido que generan las cadenas logísticas internacionales seguras y que nos permiten obtener una gestión integral en todos los medios de transporte.”⁶

A partir de estos conceptos se dirá que existe un componente primordial dentro de la logística del comercio exterior que se lo denomina “Transporte Internacional de Mercancías”, el cual será definido como:

“La operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías de un país a otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros).”⁷

En razón de la ubicación de nuestros principales proveedores y por el tiempo de tránsito, las operaciones de transporte para las importaciones de Nexsys del Ecuador se las realiza por vía aérea.

⁵ <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-ingreso-a-la-omc-79480-79480.html>

⁶ <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio08/home.php?art=10&d=5>

⁷ <http://www.scribd.com/doc/3043046/Transporte-Internacional>

Nexsys del Ecuador maneja condiciones y términos especiales de envíos internos con cada Proveedor en los distintos países, los mismos que están estipulados en cláusulas especiales para los despachos de los productos en el país de origen.

Las condiciones y términos internacionales de negociación del transporte de mercaderías en origen están regulados por los llamados INCOTERMS.

“Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.”⁸

⁸ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>

Para mejor entendimiento de este tema, vamos a explicar los principales Incoterms que Nexsys del Ecuador mantiene en el exterior para el despacho interno de productos, los mismos que son:

EXW (EN FÁBRICA): Ex Works.- Es cuando el Vendedor cumple con su obligación de poner la mercancía en su establecimiento a disposición del Comprador. A partir de ese momento el Comprador corre con todos los gastos tales como: seguro, transporte y trámites aduaneros de la mercancía en origen.⁹

Para mejor entendimiento Nexsys realiza la compra al Fabricante, y es Nexsys la encargada de enviar su propio embarcador en origen a retirar la mercadería de sus bodegas, a costo y responsabilidad del comprador.

FCA (FRANCOTRANSPORTISTA): Free Carrier.- Es cuando el Vendedor ha cumplido con la obligación de dejar la mercadería en el embarcador nombrado por el Comprador, ya despachada en la aduana lista para su Exportación.¹⁰

Para este caso Nexsys tiene su propio embarcador en el exterior, y es este el encargado de recibir toda la mercadería y documentación del fabricante sin ningún costo adicional.

DDP (ENTREGA DERECHOS PAGADOS): Delivered Duty Paid.- Es cuando el Vendedor cumple con la obligación de dejar la mercadería en las bodegas de destino del Comprador, con todos los gastos pagados desde origen. Normalmente en estos envíos se utilizan cuentas directas del Vendedor con el Transportista, quién a su vez es el encargado de realizar los trámites aduaneros en la ciudad de destino.¹¹

Este es un caso muy especial, ya que se tratan de productos pequeños, que son enviados desde el exterior bajo la modalidad de Courier (DHL), estos productos son entregados

⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_internacional#Regulaci.C3.B3n_del_comercio_internacional

¹⁰ Ídem

¹¹ Ídem

directamente en las bodegas de Nexsys y todos los gastos corren por la cuenta del Vendedor.

Dentro del Comercio Exterior existen muchos más Incoterms, pero para efectos de este estudio solo se tomarán en cuenta los antes mencionados, ya que Nexsys del Ecuador no realiza Importaciones vía Marítima.

1.1.3 Objetivos del Comercio Exterior

1. Desarrollo de Ventajas Comparativas.

La ventaja comparativa consiste en que cada país debería especializarse en aquellos productos que tuvieren un costo comparativo más bajo e importar aquellos cuyo costo comparativo fuera más elevado.¹²

Según esta política, cada país debe dedicar su capital y trabajo a aquellas actividades productivas que les resulten más beneficiosas. De esta forma, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y aumenta al mismo tiempo la cantidad total de bienes, lo que contribuye el bienestar general de un país.

Para mejor aplicación diremos que un país obtiene ventajas sobre otro cuando puede generar lo siguiente:

- “Costos más bajos de factores: se puede lograr llevando la manufactura u otras actividades a países de bajo costo.”¹³

Esto se genera gracias a países en donde la mano de obra es más barata, por lo que se logra reducir los costos de la producción en masa.

¹² <http://ar.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090330185259AA5VNaG>

¹³ <http://html.rincondelvago.com/globalizacion-empresarial.html>

- “Producción concentrada: significa reducir el número de productos que se fabrican, de muchos modelos locales a unos pocos globales.”¹⁴

Se da como consecuencia de la producción en masa, ya que los productores en general tienden a la estandarización de los bienes y servicios que ofrecen, principalmente por reducción de costos.

- “Flexibilidad: aquella en que se puede explotar pasando la producción de un sitio a otro en breve plazo, a fin de aprovechar el costo más bajo en un momento dado.”¹⁵
- “Aumento del poder negociador: con una estrategia que permita trasladar la producción entre múltiples sitios de manufactura en diferentes países.”¹⁶

2. Desarrollo de Ventajas Competitivas.

Es la ventaja que se tiene sobre los competidores ofreciendo más valor en los mercados, ya sea ofreciendo precios inferiores a los de la competencia o proporcionando una cantidad mayor de beneficios que justifique la diferencia del precio más alto.¹⁷

“Las Ventajas Competitivas son pasajeras, van cambiando en la medida que los competidores cambian sus estrategias, los países sus regulaciones y los bloques su organización interna.”¹⁸

Se puede obtener ventajas competitivas cuando las empresas aplican lo siguiente:

¹⁴ Ídem

¹⁵ Ídem

¹⁶ Ídem

¹⁷ <http://www.monografias.com/trabajos28/posicionamiento/posicionamiento.shtml>

¹⁸ <http://html.rincondelvago.com/globalizacion-empresarial.html>

- “Reducción de Costos. Permite que el producto llegue al mercado con bajo precio.”¹⁹

Los productores buscan siempre conseguir la materia prima en diferentes mercados al menor valor según la temporada, de igual forma la mano de obra, transporte y demás insumos para su producción.

- “Calidad mejorada de productos y programas.”²⁰

Una vez que la economía y los productos tienden a la globalización, los estándares de calidad basados en la exigencia del consumidor, siempre están con la tendencia al alza, lo que hace que los mismos productos se preocupen en mejorar sus insumos, procesos y producto final.

- “Mayor referencia de los clientes.”²¹

Esta ventaja se genera a partir del posicionamiento de los productos en el mercado, y que con el tiempo llegan a ser identificados simplemente por la marca.

- “Más eficacia y eficiencia competitiva. La cual aumenta la calidad de vida de cualquier país.”²²
- “La estandarización de productos y servicios.”²³

Se refiere al consumo del mismo producto en diferentes partes del mundo, en algunos casos únicamente adaptado con pequeños detalles a la realidad de cada país.

¹⁹ Ídem

²⁰ Ídem

²¹ Ídem

²² Ídem

²³ Ídem

3. Facilitación y Fortalecimiento de las relaciones comerciales entre países a través del intercambio.

El intercambio comercial es la compra - venta de mercancías a un precio conveniente entre las partes, considerando políticas de comercio internacional con el resto del mundo, su importancia es estratégica, principalmente dotar al mercado de bienes y servicios para satisfacer necesidades básicas o especulativas en la sociedad de acuerdo a ventajas competitivas y comparativas que pongan en una posición especial a una nación que puede ser el único productor o demandante de un específico bien o servicio, esto ayuda a una nación a ser competitiva al generar inversiones e ingresos fiscales a una nación apoyando el déficit comercial que a nivel interno se genera y actúa como un aditivo a la mejora de precios y competitividad a nivel local.²⁴

4. Desarrollo de las Economías de Escala.

“Las economías de escala representan una disminución en los costos unitarios a medida que se expande la producción en el largo plazo.”²⁵

“Las economías de escala permiten bajar el costo de producción y de esa forma aumentar la rentabilidad.”²⁶

Fijándonos en el comportamiento de la cantidad producida de un bien, diremos que existen economías de escala crecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores, en una determinada proporción, la cantidad obtenida del producto varía en una proporción mayor. En otras palabras, esto significa que si al duplicar la cantidad de todos los factores utilizados en la producción, obtenemos como resultado que la cantidad de producto se multiplica por un factor mayor que dos.

²⁴ <http://es.answers.yahoo.com/question>

²⁵ <http://www.zonaeconomica.com/economias-de-escala>

²⁶ <http://www.cronista.com/notas/205259-cuales-son-las-variables-criticas-determinar-la-rentabilidad-una-empresa>

Asimismo, existen rendimientos constantes de escala cuando la cantidad utilizada de todos los factores y la cantidad obtenida del producto varían en la misma proporción. Finalmente, diremos que se presentan rendimientos de escala decrecientes cuando al variar la cantidad utilizada de todos los factores en una proporción determinada, la cantidad obtenida de producto varía en una proporción menor.²⁷

Para el caso de Nexsys del Ecuador sería muy claro el ejemplo de cómo podríamos manejar la economía de escala, ya que al no ser una empresa de producción sino más bien de comercialización, lo estableceríamos en los costos de importación, y partiríamos desde el concepto de menor carga mayor es el costo y de la misma manera a mayor carga reduciríamos los costos y de esta forma competiríamos de una manera más fuerte en el mercado nacional.

5. Promover la División del Trabajo.

Se llama división del trabajo, a la separación de las operaciones productoras. Gracias a esta división cada obrero se ocupa siempre de la misma clase de operaciones, y entre todos los obreros de una fábrica se alcanza un resultado común por la reunión de sus esfuerzos.

En la práctica hoy en día es tan importante su aplicación que sólo con ella y por ella puede haber grande y buena producción; pudiéndose también añadir que la división del trabajo camina al compás de la civilización del mundo, pues cuanto más adelantado es un pueblo, más divide el trabajo y más separa las ocupaciones, porque con ello consigue mayor aumento de fuerza productiva y satisface mejor las necesidades de la producción.²⁸

La división del trabajo es la que da lugar a que cada unidad económica produzca más bienes de los necesarios para su consumo directo, en virtud de la ley de utilidad marginal

²⁷ <http://www.econlink.com.ar/rendimientos-escala>

²⁸ <http://www.eumed.net/libros/2006a/ah-prod/2o.htm>

decreciente, cada productor estará dispuesto a ceder parte de los bienes que produce en exceso, a cambio de los bienes que no produce o a cambio de dinero, que es un bien de aceptación universal que sirve para comprar los bienes de que carece.²⁹

6. Especialización.

“La diversidad de aptitudes de los individuos que componen un grupo social, conduce a la especialización; cada uno se dedica, generalmente, a aquella actividad para la que es más apto.”³⁰

Para el caso de especialización internacional sería el mismo concepto, que si bien un país podría ser autosuficiente, no le conviene, ya que seguramente algunos productos se obtendrían más baratos en el exterior, justificando así el principio fundamental de una relación económica, ya que reporta beneficios para las partes involucradas.³¹

1.1.4 Función del Comercio Exterior

“El comercio permite a los países intercambiar lo que tienen por lo que necesitan. Un comercio más libre contribuye con el tiempo al crecimiento económico y al aumento de los ingresos globales y del empleo. Sin embargo, esta contribución no es automática, por lo que puede que algunos grupos no se beneficien a corto plazo. Para aumentar el bienestar colectivo, un país necesita sistemas de producción y políticas de incentivos adaptables, así como medios destinados a proteger a las personas sobre las que recaerán los costos del ajuste necesario para introducir un comercio más libre.”³²

“El Comercio exterior permite que cada país, que se especialice en productos en donde tienen una mayor eficiencia, le permita utilizar mejor sus recursos productivos, a la vez que eleva el nivel de vida de sus trabajadores.

²⁹ CASTAÑO TAMAYO, Ramón Abel, “Ideas Económicas Mínimas”, Ecoe Ediciones, Bogotá D.C. – Colombia, Pag. 81

³⁰ Ídem

³¹ http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior-definico_del_comercio_exterior/27151-5

³² <http://www.fao.org/docrep/003/w2612s/w2612sMap17-s.pdf>

El Comercio Exterior tiende a hacer los precios más estables, hace posible que un país ofrezca los productos que exceden de su consumo a otros países, en otros mercados. Posibilita que él mismo país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no son producidos.

La función principal es la de relacionar dos sectores fundamentales dentro de la actividad económica, los sectores de producción y el de consumo que son de vital importancia para el desarrollo de las ACTIVIDADES SOCIO ECONÓMICAS DE UN PAÍS. El sector de la producción es aquel que relaciona un bien transformando la materia prima en un producto final para su consumo. El sector del consumo está formado por el núcleo familiar que adquiere el producto final para satisfacer sus necesidades.”³³

“La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.”³⁴

El Comercio Exterior en la realidad del Ecuador, específicamente en el tema Software, es algo imprescindible ya que el único intercambio posible es con la entrega de divisas generadas en nuestro país, dado que no existe una producción nacional que pueda satisfacer esa necesidad. Sin embargo en el Ecuador no existe una apertura económica favorable para este tipo de productos, en el mismo caso del Software en los últimos 5 años ha tenido un incremento muy elevado en su arancel.

³³ <http://www.soloeconomia.com/comercio/funcion.html>

³⁴ <http://ingrid-valverdecondori-com18.nireblog.com/post/2008/04/17/importancia-del-comercio-internacional>

La apertura económica, por el contrario, busca estimular el intercambio de productos entre los países, eliminando la mayor cantidad posible de barreras con las que las empresas se puedan encontrar al momento de comerciar. Los aranceles, por ejemplo, son una barrera, ya que son costos que tienen que pagar las empresas al comerciar entre países. Estos costos aumentan el precio del producto y, por lo tanto, dificultan su venta. Si una apertura económica busca bajar o eliminar esos aranceles, entonces estaría eliminando las barreras y facilitando el intercambio.³⁵

El propósito de los aranceles, según el proteccionismo, es proteger a las empresas nacionales, en una apertura económica esa protección dejaría de existir. Por lo tanto, los productos elaborados en otros países podrían entrar al país y competir con los productos hechos en él. Por esta razón, una apertura económica permitiría encontrar más fácilmente y a precios más accesibles el Software en el Ecuador, que como ya mencionamos anteriormente es un bien no producido en el ámbito local.

1.2. ANÁLISIS DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES VIGENTES

1.2.1 Modelo de Sustitución de Importaciones

En América Latina el modelo de sustitución de importaciones renovó los supuestos de la protección, bajo la presunción de que, para lograr el crecimiento equilibrado, ésta debía extenderse a un nivel más general, capaz de propiciar el desarrollo de todo el sector manufacturero y no de determinadas industrias, pues se suponía que el dinamismo industrializador se proyectaría sobre el resto de la economía.

Dicho modelo y su propuesta de política no estuvieron exentos de interrogantes (década de 1960), de evaluaciones críticas (década de 1970); y, en la década de los años 1980, sometida a severo juicio, sobre todo por su aplicación indiscriminada e ilimitada, que

³⁵ <http://www.tareaescolar.net/tareaescolar/democracia/APERTURA%20ECONOMICA.htm>

alentó la presencia de empresas ineficientes y no competitivas, y generó una serie de desequilibrios macroeconómicos cuya presencia y severidad se ha contrastado con el éxito de los países asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur). En estos últimos, el carácter temporal y selectivo de la protección facilitó, durante la década de los años cincuenta, el inicio del proceso de transición sostenida hacia regímenes comerciales liberales con una clara política de apoyo a la exportación.

A fines de la década de los años ochenta, América Latina -acogiéndose a los procesos de ajuste llevó a cabo reformas comerciales liberalizadoras que consistieron básicamente en la eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones y en la reducción substancial de los aranceles. Sin embargo, en los últimos años han operado modificaciones más integrales, relacionadas con cambios en la orientación de la política comercial, cuyos objetivos no se restringen únicamente a la liberalización de las importaciones: ahora se pretende impulsar el crecimiento en base a la expansión del sector exportador.

Siguiendo esta corriente, durante el primer quinquenio de la presente década, Ecuador ha propiciado importantes cambios de política comercial: reforma arancelaria, eliminación de las restricciones a las importaciones, apoyo a la actividad exportadora, promoción externa, modernización institucional y simplificación de los trámites administrativos. Sin embargo, siguen siendo necesarias ejecutorias complementarias que conduzcan a una política comercial integral.³⁶

1.2.2 Evolución Arancelaria

Dentro de este tema lo primero que deberíamos tener muy claro es el significado de Arancel, por lo que diremos que Arancel es “un impuesto ó gravamen que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un

³⁶ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad115.pdf>

ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones. Es el impuesto o tarifa que grava los productos transferidos de un país a otro. El incremento de estas tarifas sobre los productos a importar eleva su precio y los hacen menos competitivos dentro del mercado del país que importa, tendiendo con esto a restringir su comercialización.”³⁷

Para empezar con el análisis de la evolución arancelaria, diremos que los Gobiernos de ayer, como los de hoy, pensaban que la mejor manera de evitar o disminuir las consecuencias de una recesión económica era protegiendo a los productores locales.

“En general, la aplicación del arancel como instrumento de política económica se ha asociado especialmente con dos objetivos: las necesidades de financiamiento estatal y la protección industrial. Otros, como la contracción, preservación o desvío de la demanda agregada; la apertura de nuevos mercados, el fortalecimiento del intercambio con determinados países o regiones, o la recuperación de la posición externa, también han sido sus propósitos.”³⁸

Desde la óptica comercial, la utilización del arancel ha sido bastante controvertida. En el primer caso para desvirtuar su aplicación, los países defensores del libre comercio han apelado a los beneficios que, tanto al interior de una economía, como hacia el resto de países, genera la ausencia de restricciones en el ingreso de productos a un determinado país. En cambio, desde el enfoque de la protección a la industria nacional se ha explotado el argumento de las imperfecciones del mercado, que impiden la consecución de las ganancias derivadas del libre comercio. Este argumento, que conformó la base explicativa de la política proteccionista de los países en desarrollo, suponía que el manejo arancelario era un elemento clave para proporcionar a las industrias nacionales la oportunidad de crecer y volverse más eficientes para competir con el exterior.³⁹

³⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Aranceles>

³⁸ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad115.pdf>

³⁹ Ídem

La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país. Desde el punto de vista económico, la importación de bienes desplaza la producción del interior del país, con lo que pueden existir trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. Otro tipo de argumento es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones.

Los pensadores clásicos (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill), estuvieron en contra de las restricciones al comercio internacional, ellos argumentaban que las barreras creaban distorsiones en el sistema económico y al final, forzaban al país importador a producir bienes de manera ineficiente, generando a su vez, un coste muy alto para la sociedad puesto que los factores productivos no serían utilizados en forma óptima.⁴⁰

La teoría del libre comercio tuvo sus inicios en el siglo XVIII con la obra de Adam Smith y David Ricardo. La primera vez que fue implementado como política gubernamental fue en Gran Bretaña en 1846 ante una crisis en las cosechas de granos que amenazaban con una hambruna, fue entonces cuando el parlamento decidió abolir los aranceles a la importación.

Durante los siguientes 80 años, el país británico en su papel de potencia mundial, presionó a sus socios comerciales para que liberalizaran el comercio, pero éstos no cumplieron la norma unilateral de libre comercio, y Gran Bretaña no revocó su norma por miedo a una guerra comercial.

Ya en la década de 1930, el intento de este país por estimular el libre comercio quedó en ruinas ante la Gran Depresión, que se debió a la incapacidad de la economía mundial para alcanzar una recuperación sostenida, lo que terminó en la Primera Guerra Mundial, en 1918.⁴¹

⁴⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/Aranceles>

⁴¹ <http://www.encolombia.com/economia/historiadelmundo/historiadelsistemamundialdecomercio.htm>

Para el año de 1930 la situación se complicó cuando en Estados Unidos el gobierno aprobó la Ley Smoot-Hawley Tariff Act (Estatuto Arancelario), la misma que incrementó los aranceles estadounidenses, como medida para proteger las industrias nacionales y para debilitar la demanda de los productos que llegaban bajo importaciones, con el afán de impedir el aumento del desempleo.

Esta ley levantó un muro impresionante de barreras arancelarias, ya que cada industria en los Estados Unidos fue favorecida con un arancel hecho a su medida y conveniencia.

El resultado del Estatuto Smoot-Hawley fue exactamente contrario al que pronosticaban los políticos que lo habían impulsado. Lejos de aumentar la producción local por el cierre de las fronteras a los productos extranjeros, se produjo un verdadero colapso. Los demás países del mundo respondieron al proteccionismo estadounidense elevando sus propios aranceles. El comercio internacional mundial cayó en más de 60 por ciento entre 1929 y 1934. Ésta fue una de las razones por las que la recesión de 1930 se convirtió en una depresión que provocó una caída del 50 por ciento en la economía de Estados Unidos.⁴²

“Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos fue el ganador, y se encargó de impulsar políticas del libre comercio, mediante su liderazgo, surgió el GATT.”⁴³

“El GATT-General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio) fue creado en 1947 como respuesta al periodo de proteccionismo, devaluaciones competitivas y controles de capitales del periodo de entreguerras que se considera fue uno de los factores que llevó a la Segunda Guerra Mundial.”⁴⁴

Una vez concluida la guerra, los líderes políticos mundiales quisieron establecer una serie de organizaciones internacionales que redujeran la posibilidad de que se repitiera de nuevo el conflicto. Estas organizaciones internacionales fueron creadas para controlar

⁴² <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/405297.smoot-hawley.html>

⁴³ <http://www.encolombia.com/economia/historiadelsistemamundialdecomercio.htm>

⁴⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio

las relaciones internacionales y monetarias (Naciones Unidas y FMI) y para el control de las relaciones comerciales (la Organización Internacional del Comercio, OIC).

Se consideró que un aumento del comercio internacional incrementaría las rentas reales y que la garantía de un acceso no discriminatorio a los mercados internacionales reduciría la posibilidad de conflictos políticos o que las disputas comerciales pudieran crearlos.

El GATT fue el resultado de conversaciones entre 23 países (12 países industrializados y 11 en desarrollo) que tuvieron lugar en paralelo a las conversaciones para la creación del OIC. Las negociaciones que tuvieron lugar en La Habana en 1947 no dieron sus frutos debido a la resistencia del Congreso de los Estados Unidos en ratificar el acuerdo.

Finalmente, el GATT fue el único resultado de los acuerdos y éste impulsó la reducción de aranceles entre los Estados participantes.

A partir de aquí, y de acuerdo con el funcionamiento típico de los tratados, se sucedieron una serie de rondas de negociación que iban cambiando o añadiendo determinados aspectos al GATT.⁴⁵

En el año de 1986 se celebró la octava ronda llamada la ronda de Uruguay porque se celebró en ese país, fue la ronda más difícil y ambiciosa de todas, porque se prolongó por siete años hasta que sus miembros en diciembre de 1993, firmaron formalmente varias disposiciones, dentro de las cuales la más importante era la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).⁴⁶

De esta manera, la OMC fue creada el 1 de enero de 1995, sustituyendo al GATT, en la ciudad de Ginebra, Suiza, donde aún mantiene su sede. Desde su creación, el GATT fue explícitamente concebido como un acuerdo temporal que posteriormente formaría parte

⁴⁵ Ídem

⁴⁶ <http://www.encolombia.com/economia/historiadelmundo/comercio.htm>

de la OIC. Debido a que carecía de una estructura institucional, se decidió crear la OMC para suplir estas deficiencias.

Desde principios del decenio de 1990, el Ecuador ha dado pasos sustanciales para liberalizar y mejorar las condiciones bajo las cuales se desarrolla su régimen de comercio exterior.⁴⁷

Dichos pasos se han concretado y consolidado especialmente con el ingreso del Ecuador a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1996, cuya normativa ha constituido la base para el desarrollo armonizado de iniciativas de profundización, de liberalización y mejoramiento de las relaciones comerciales con los principales socios del país. Muestra clara del nuevo entorno que el Ecuador pasa a enfrentar en la segunda mitad del los años 90 es la profunda reforma que se realiza en el proceso andino de integración con la creación de la Comunidad Andina que con una nueva estructura y base institucional se aprestan a recibir como bloque subregional a un mundo más interdependiente y globalizado.

A pesar de las reformas y de la vocación del Ecuador y de sus socios andinos por un comercio más libre, el régimen de comercio exterior aplicado mantiene barreras y obstáculos que impiden que la economía nacional aproveche todas las ventajas que se pueden generar con la apertura comercial. Las reformas iniciadas que no han podido ser completadas, entre otras razones, por un entorno político que no ha podido aprovechar los procesos externos para realizar los cambios estructurales necesarios para completar la modernización de un estado que enfrenta un mundo más competitivo.

El Ecuador debe, por lo tanto, valorar el verdadero significado que tiene utilizar su apertura comercial a través de iniciativas multilaterales y regionales como catalizador de cambios estructurales para su modernización y adaptación a nuevas circunstancias globales.⁴⁸

⁴⁷ Examen de las Políticas Comerciales del Ecuador, Informe de la Secretaría, Organización Mundial del Comercio, Pag 7, Documento WT/TPR/S/148, 11 de mayo de 2005.

⁴⁸ www.comexi.gov.ec/docs/Final_PolComEx_15_V_06.doc

1.2.3 Evolución de las Políticas Arancelarias en el Ecuador

Para iniciar con este tema vamos a dividir a las políticas arancelarias en cinco hitos fundamentales e importantes para la economía del país, los mismos que fueron los siguientes:

- El Boom Petrolero de los años 70,
- La salida de la dictadura en los años 80, desequilibrio fiscal, crisis financiera y ajuste,
- La llegada del Neoliberalismo en los años 90, apertura externa y liberalización,
- La Dolarización en el año 2000,
- El Modelo del actual Gobierno a partir del año 2007.

1.2.3.1 El Boom Petrolero de los Años 70

Al iniciar la década de los sesenta se mostraba un cambio cualitativo en la formación social ecuatoriana, para lo cual influyen múltiples factores, como son: el incremento del capital mercantil y su concentración en la burguesía agro exportadora y comercial, especialmente del litoral, la expansión de la red de transportes y comunicaciones, la mayor integración del país, etc.

Ya iniciada la década de los setenta se produce una afirmación de los importantes cambios que caracterizaron la década anterior: mayor gravitación de los centros urbanos, ampliación y diversificación de la base exportadora (en especial el petróleo), acentuación del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, crecimiento de la población asalariada, concentración creciente de la producción y el capital, extensión del mercado propiamente capitalista. Las Fuerzas Armadas en ese tiempo, una vez más asumieron las tareas de gobierno en febrero de 1972 anunciando la ejecución de un programa de reformas sustanciales como la agraria, la tributaria y un conjunto de acciones en beneficio popular.

Seis meses después de instalado el nuevo gobierno empieza en el país la explotación y exportación de petróleo, favorecidas por el desarrollo de una coyuntura especial caracterizada por altos precios del petróleo en el mercado mundial. Fue la exportación petrolera la que permitió crecimientos verdaderamente espectaculares de los principales agregados económicos. Es así que estos agregados crecieron a ritmos nunca antes experimentados. Las exportaciones del orden de los 190 millones de dólares de 1970 pasaron a más de 1300 millones de dólares de 1977. El presupuesto del gobierno central pasó del orden de los 5000 millones de sucres en el 70 a los 27 mil millones en 1977, el PIB (Producto Interno Bruto) aumentó de 1062 millones de dólares a 13946 millones de dólares en el mismo periodo, la RMI (Reserva Monetaria Internacional) de 55 millones de dólares a 563 millones de dólares. Con esto se vigorizó la participación del Ecuador dentro de la lógica globalizante del capitalismo internacional.

“Entre 1972 y 1980, el petróleo se convirtió en el motor del crecimiento, principal fuente de los ingresos públicos y primer producto de exportación. Con la incorporación del hidrocarburo a las exportaciones, el país tuvo la oportunidad de acelerar su desarrollo”.⁴⁹

El país se volvió más atractivo para las inversiones y los bancos extranjeros, precisamente por esa riqueza petrolera que le otorgó la imagen de un nuevo rico. La enorme masa de recursos captada por el estado le permitió invertir en infraestructura vial, energética, sanitaria y atender a presiones económicas y sociales múltiples.

Estas y tantas otras circunstancias no vividas anteriormente parecieron marcar el inicio de una etapa diferente a las atravesadas por el país hasta 1972. La sensación de que se agotaba un modelo de expansión, basado en la exportación de materias primas y productos primarios de origen agropecuario, sometido históricamente al juego adverso de las relaciones de intercambio, con débiles y fluctuantes mercados, y se pasaba a otro modelo en el cual la exportación sustantiva iba a descansar en el petróleo con precios en ininterrumpidos ascensos, mercados estables y seguros y con toda la secuela de riqueza,

⁴⁹ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota20.pdf>

de irradiación de modernismo sobre todo el cuerpo económico nacional y la afirmación de una sociedad urbano-industrial.

Así la década de los setenta significó el mayor desarrollo del capitalismo ecuatoriano, y a su vez, la mayor internacionalización o subordinación de la estructura productiva del país al desarrollo del capitalismo mundial. Este veloz desarrollo del capitalismo en el Ecuador vinculado al sistema capitalista mundial en su etapa monopólico, no fue capaz de eliminar ciertas formas atrasadas de producción que continuaron vigentes y articuladas funcionalmente a las formas modernas de producción, constituyendo el lado rezagado y gris del proceso, de donde se desprende que el subdesarrollo del Ecuador no es un fenómeno pre capitalista sino un proceso de conformación típicamente capitalista.

Cuando teníamos un poco más de un año exportando petróleo, que empezó a fluir hacia el mercado mundial el 18 de agosto de 1972, a raíz de la cuarta guerra árabe-israelí en cuyo contexto los países árabes impusieron el bloqueo petrolero a algunas naciones industrializadas, se produjo un primer y significativo reajuste de los precios del crudo en el mercado internacional. El crudo en Oriente que en agosto de 1972 se cotizó en \$2,5 dólares subió a \$ 4,2 dólares en 1973 y a \$ 13,7 dólares en 1974. Este aumento de la valoración del petróleo amplió notablemente el flujo de recursos financieros, facilitando un crecimiento acelerado de la economía ecuatoriana.⁵⁰

El Ecuador actualmente y desde el boom petrolero financia la gran mayoría de sus gastos con la venta de petróleo y por exportaciones tradicionales y no tradicionales. El problema que se le puede presentar al Ecuador es que debido a la gran volatilidad del precio en el mercado internacional, el Presupuesto General del Estado se vea desfinanciado, esto trae consigo un deterioro en los agregados económicos y en los sectores sociales del país.

⁵⁰ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/lavm-petr.htm>

Cuadro N. 1: Producción de Petróleo Década de los 70's

Años	Valor Unit/Bar Petr (\$)	Producción Total*	PIB PETROLERO** (\$)
1970	-		
1971	-		
1972	2.50	28758	71,895.00
1973	4.20	66357	278,699.40
1974	13.70	64789	887,609.30
1975	11.50	58938	677,787.00
1976	11.50	68419	786,818.50
1977	13.00	66779	868,127.00
1978	12.50	73896	923,700.00
1979	23.50	78320	1,840,520.00
1980	35.20	74770	2,631,904.00

Fuente: Banco Central del Ecuador.

*Miles de Barriles

**Miles de dólares corrientes

Elaborado por: Jorge Bonilla

Como se puede expresar en este cuadro, desde el momento que el Ecuador inició con la explotación y exportación de petróleo, año a año hasta llegar al año de 1980 existió un crecimiento en el valor del barril de crudo de petróleo, más no es así en el número de barriles, ya que tuvimos decrecimientos en distintos años durante la década de los 70.

Durante este periodo la explotación y exportación de petróleo generó una fuerte base financiera, la misma que fue el sustento del desarrollo industrial de la nación desde el Estado, así la planta laboral de la administración pública creció, se emprendieron grandes obras de infraestructura física, y se sientan las bases para implementar el modelo de desarrollo de crecimiento hacia adentro más conocido como de industrialización por sustitución de importaciones.

Cabe indicar que Ecuador en la región ingresa tardíamente a la industrialización, para lo cual aprueba un paquete de medidas de política económica y comercial proteccionistas, las que terminan creando un mercado cautivo cuyas consecuencias son la creación de las bases de un aparato productivo no competitivo y hartamente subsidiado hacia la producción nacional. Paralelamente, la nación se incorpora de manera activa al denominado Pacto Andino y suscribe y apoya la aplicación a raja tabla de la Decisión 24, misma que restringía la competencia comercial y el acceso de ciertas inversiones. En efecto, eran los días del crédito subsidiado, las cuotas, protecciones parancelarias, el endeudamiento agresivo, el tipo de cambio artificial, entre otras distorsiones del sistema, lo que afectó de manera directa al comercio exterior en esos tiempos.⁵¹

Cuando los recursos petroleros fueron insuficientes, para mantener el crecimiento de la demanda agregada nacional, se recurrió al endeudamiento externo agresivo, el cual acompañado del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, fueron los detonantes de la crisis de principios de la década de los años 80.⁵²

1.2.3.2 La Salida de la Dictadura en los Años 80, Desequilibrio Fiscal, Crisis Financiera y Ajuste

Para la década de los años 80 se da un cambio profundo en lo relacionado al manejo político de la nación, lo cual implica el retorno al Estado de Derecho, ello viene aparejado de los primeros ajustes estructurales de la economía nacional, es decir se toman medidas que la dictadura no lo hacía. Paralelamente, Ecuador entra en default y se implementan medidas con el objetivo de liberalizar ciertos sectores de la economía, en tanto el sistema de subsidios se mantiene.⁵³

En dicha década se vive una crisis de precios de petróleo a nivel internacional y en lo interno un terremoto en el año de 1987 destruye parte del oleoducto, esto obligó a

⁵¹ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/doi.htm>

⁵² <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota20.pdf>

⁵³ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/doi.htm>

suspender las exportaciones petroleras por más de 7 meses, lo cual significó una disminución del volumen de las exportaciones petroleras en más del 37% con respecto al Año 1986, este problema obligó al gobierno a imponer medidas de carácter fiscal y de política económica tendentes a liberalizar el comercio exterior, adicionalmente, se sumó el conflicto bélico con el Perú en enero de 1981 y las inundaciones que afectaron la Costa en 1982, este último hecho significó una reducción de la oferta agregada y pérdidas en alrededor de 400 millones de dólares en términos de exportaciones de banano, café y cacao.

Esta etapa se caracteriza por un lento crecimiento económico, caída en los términos del intercambio, ausencia de créditos externos, restricciones al comercio internacional por parte de los Estados Unidos, obteniéndose el financiamiento de la cuenta corriente básicamente a través de atrasos en el pago del servicio de la deuda externa. En este periodo se produce una contracción de las exportaciones. El cierre del desequilibrio externo se obtiene sobre todo a través de una disminución proporcionalmente mayor de las importaciones, es decir aumentando los superávits comerciales.⁵⁴

En este periodo, el país inaugura un nuevo proceso democrático que modifica las relaciones sociales, el eje económico basado en el petróleo y se implanta las políticas de ajuste impulsadas por el banco mundial.

En el país, se dan las condiciones para el desarrollo de un nuevo modelo de producción que incentiva a la producción de los cultivos no tradicionales de exportación, donde la agroindustria de flores en la sierra, y la producción de camarones en la costa son las más representativas en los últimos años, este nuevo sector exportador, agroindustrial, ha generado tal cantidad de recursos que, en nivel de importancia, se ha ubicado detrás de los productos tradicionales como el petróleo, banano y cacao, revitalizando de alguna manera la economía del país.⁵⁵

⁵⁴ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota20.pdf>

⁵⁵ <http://www.sica.gov.ec/cadenas/flores/docs/La%20Floricultura%20en%20el%20Ecuador.htm>

Cuadro N. 2: Producción de Petróleo Década de los 80's

Años	Valor Unit/Bar Petr (\$)	Producción Total*	PIB PETROLERO** (\$)
1981	34.50	77028	2,657,466.00
1982	32.80	77072	2,527,961.60
1983	28.10	86566	2,432,504.60
1984	27.50	93869	2,581,397.50
1985	25.90	102417	2,652,600.30
1986	12.70	106994	1,358,823.80
1987	16.40	63413	1,039,973.20
1988	12.50	111284	1,391,050.00
1989	16.20	101658	1,646,859.60
1990	20.30	104511	2,121,573.30

Fuente: Banco Central del Ecuador.

*Miles de Barriles

**Miles de dólares corrientes

Elaborado por: Jorge Bonilla

En este cuadro podemos identificar que casi durante toda la década existió crecimiento y decrecimiento año tras año, tanto en el precio del barril de crudo de petróleo, como en el número de barriles explotados y exportados.

Para concluir con este periodo diremos que la industrialización por vía de sustitución de importaciones que cubrió alrededor de cuatro décadas, desde finales de los 40 termina a inicios de los años 80. Seguido de esto en el Ecuador fueron las fracciones políticas de la derecha las primeras en acoger con alborozo el giro desde los centros capitalistas, de esta manera se abandona el esquema de “estado de bienestar” al de “liberar a la economía”, es así que el primer gobierno plenamente neoliberal se da en el año de 1984 y avanza hasta el año de 1988.

1.2.3.3 La Llegada del Neoliberalismo en los Años 90, Apertura Externa y Liberalización

El Comercio Exterior en el Ecuador toma un nuevo giro en 1992, cuando comienza a prevalecer una política de apertura externa y liberalización. Indicadores claves como la tasa de interés y el tipo de cambio se determinan de acuerdo a las condiciones del mercado y, entre los objetivos más importantes se encuentran, la reducción de la inflación, el fortalecimiento de la posición fiscal y externa y, una substancial reforma al sector público.

“Bajo este contexto, el manejo del tipo de cambio no sólo fue un elemento clave en la recuperación externa del país, sino también un instrumento de control inflacionario, en concordancia con políticas de carácter fiscal y monetario. Previa una macro devaluación de 35%, en septiembre de 1992, se dio inicio a la unificación de los mercados cambiarios en función de la cotización del mercado libre”.⁵⁶

El Banco Central en esta época solo intervenía en forma discrecional para controlar el nivel de la cotización mediante la compra y venta de divisas en la mesa de cambios. La aplicación de dicho esquema logró la estabilidad cambiaria, el fortalecimiento de las reservas internacionales y mayor confianza en los inversionistas. Por el lado de la inflación, desde 1992 se registró una notable baja de su nivel, al pasar de 60,2% (Dic/92) a 25.4% a finales de 1994. A su vez, mejoró situación de las finanzas públicas, la brecha fiscal se redujo de -1.7% a 0,7% en términos del PIB.⁵⁷

En diciembre del año 1994, se puso en vigencia el sistema de bandas cambiarias, misma que es un compromiso del Banco Central de intervenir o no en el mercado de divisas extranjeras a fin de lograr algún nivel o rango de valores deseado para la moneda local.⁵⁸

⁵⁶ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota48.pdf>

⁵⁷ Ídem

⁵⁸ <http://www.bccr.fi.cr/documentos/metadatos/archivos/EC-05-1996.pdf>

No obstante, en medio de la relativa estabilidad económica, en 1995 se registran una serie de acontecimientos que tuvieron un fuerte impacto para el país, como lo es el conflicto bélico con el Perú a inicios de año y, meses más tarde, una grave crisis política que terminó con la renuncia del Vicepresidente Dahik.

Los efectos de estos acontecimientos se sintieron especialmente a nivel del sector externo, con un deterioro de la balanza comercial del orden del 37% en relación al año anterior, en razón de las importaciones y requerimientos bélicos que demandó el conflicto.

Este hecho, conjuntamente con la crisis política, provocó salida de capitales y una fuerte presión cambiaria debido a factores especulativos. La banda de flotación cambiaria fue recalibrada en dos ocasiones (febrero y octubre), mediante aumentos discretos en la pendiente.⁵⁹

En ese mismo año el Gobierno optó por una elevación drástica en las tasas de interés, que en términos reales alcanzaron niveles muy altos, con el objeto de atenuar el riesgo cambiario derivado de las mencionadas tensiones coyunturales. La austeridad fiscal fue parte importante del programa macroeconómico.⁶⁰

Se evidenció entonces, la necesidad de una nueva estrategia de desarrollo y un cambio de orientación en la aplicación de la política económica se tornó prioritario.

En los años 90 y a partir de estos problemas, se inicia una reforma estructural de mediano plazo basada en la liberalización y apertura externa. Medidas como el igual tratamiento a la inversión extranjera, flotación de la divisa, libre determinación de las tasas de interés, disciplina fiscal, eliminación de barreras arancelarias, entre otras, son políticas que dan muestra de esta tendencia.⁶¹

⁵⁹ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota48.pdf>

⁶⁰ Ídem

⁶¹ <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota48.pdf>

Por otra parte, la Zona de Libre Comercio entre países andinos, empezó a funcionar entre Bolivia, Colombia, Venezuela y Ecuador a partir del 31 de enero de 1993. Si bien ha existido un aumento en el grado de apertura comercial en esos años, eso no aseguraba una alta calidad de la inserción del país en la economía mundial, tanto por la cantidad y calidad de productos exportados, como por la cantidad y calidad de la inversión extranjera captada.⁶²

Desde el año de 1990 en el Ecuador gracias a la apertura comercial, el número de partidas arancelarias exportadas presenta un crecimiento sostenido tan solo hasta el año 1994. En los productos de la manufactura tanto liviana como pesada, donde existe un mayor grado de elaboración e innovación, se observa el mismo patrón de crecimiento sostenido solo hasta 1994.⁶³

Cuadro N. 3: Principales Partidas Arancelarias Exportadas en la Década de los 90's

Años	Total	Sector Primario	Sector Manufacturero	Participación de la Manufactura
1990	444	80	364	81,98%
1991	580	83	497	85,69%
1992	941	105	836	88,84%
1993	1672	116	1556	93,06%
1994	1764	155	1609	91,21%
1995	1737	163	1574	90,62%
1996	1749	185	1564	89,42%
1997	1482	152	1330	89,74%
1998	1398	148	1250	89,41%
1999	1605	161	1444	89,97%
2000	1612	171	1441	89,39%

FUENTE: Banco Central del Ecuador.

ELABORADO POR: Jorge Bonilla

⁶² <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae30.pdf>

⁶³ Ídem

Desde 1990, el número de partidas arancelarias exportadas presenta un crecimiento sostenido tan solo hasta el año 1994. En los productos de la manufactura tanto liviana como pesada, donde existe un mayor grado de elaboración e innovación, se observa el mismo patrón de crecimiento sostenido solo hasta 1994.

Esto sugiere una pérdida de la capacidad de innovación en lo que respecta a la variedad de productos ofrecidos por el país al mercado internacional, como la dificultad de mantener los productos que se estaban exportando a inicios de la década en los mercados mundiales, a partir del año 1994.⁶⁴

Los principales productos exportados durante esta década son los siguientes:

- Petróleo y Gas Natural,
- Productos de petróleo refinado,
- Banano, café y cacao,
- Camarón elaborado,
- Pescado preparado o en conserva,
- Flores.

Para finalizar diremos que en el Ecuador a partir del año 1990 y hasta finalizar la década, fueron años en los que se dio una importante desgravación arancelaria, pero al realizar esto, el estado no se preocupó por establecer una política de monitoreo de los avances comerciales para los sectores más protegidos, así como tampoco ha diseñado un cronograma arancelario de desgravación gradual, con el objetivo de adecuar a estos sectores protegidos a las condiciones de competencia vigentes en el resto de sectores.⁶⁵

“Es decir, si bien es necesario otorgar niveles de protección efectiva más altos a los sectores más vulnerables (en términos de empleo generado y nivel de productividad frente al resto del mundo), a fin de dar a estos un período adecuado de adaptación en el

⁶⁴ Ídem

⁶⁵ Ídem

que se realicen procesos de reconversión productiva, es necesario establecer un cronograma de desgravación arancelaria gradual de dichos sectores, a fin de no desincentivar los esfuerzos de estos sectores, por mejorar sus niveles de productividad y competitividad en términos de una reconversión productiva”.⁶⁶

1.2.3.4 La Dolarización en el Año 2000

Para iniciar con este tema diremos que la dolarización es “el proceso por el cual un país adopta una moneda extranjera para su uso en transacciones económicas domésticas. La moneda extranjera reemplaza a la moneda doméstica en todas sus funciones tales como: reserva de valor, unidad de cuenta, medio de pago”.⁶⁷

El Ecuador es un país en el cual se ha adoptado la dolarización oficialmente, luego de haber sufrido una gran crisis económica - financiera a finales de la década de los 90 y una fuerte devaluación del sucre, su anterior moneda.

“El proceso fue parcialmente exitoso, pero con un alto grado de encarecimiento de la subsistencia. La dolarización le ha dado una ventaja al Ecuador: por un lado, al tener una moneda internacional, pero eso no ha logrado detener el aumento del costo de vida y la dificultad para la inversión y la productividad, entre otros; en contraparte, la estabilidad económica relativa está fortalecida por las remesas de los emigrantes ecuatorianos y por el alto precio del petróleo en los últimos años”.⁶⁸

Una de las grandes polémicas respecto de la dolarización ecuatoriana no sólo fue la pérdida de soberanía monetaria, sino el tipo de cambio bajo al que se la adoptó, a 25.000 sucres el dólar estadounidense, beneficiando a sectores de influencia política y económica que ya estaban avisados de la futura dolarización y se anticiparon a las medidas comprando dólares, mientras al resto de la población se los animó a confiar en

⁶⁶ Ídem

⁶⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Dolarizaci%C3%B3n>

⁶⁸ Ídem

la moneda nacional, a través de propaganda gubernamental favorable al nacionalismo económico.⁶⁹

Sin embargo, comparativamente, la dolarización estabilizó la economía ecuatoriana impidiendo a los posteriores gobiernos de turno la devaluación de moneda, preservando de mejor forma el valor del dinero de los ciudadanos, estabilizando los precios principalmente. La mayoría de la población ecuatoriana la ve como una de las mejores decisiones tomadas en el campo económico, si bien puede no estar de acuerdo en las políticas públicas usadas para instaurarla y mantenerla.

Después de la liberalización del comercio exterior y de la aplicación de la dolarización, era de esperar que dicha reforma facilitaría la estabilización de la economía nacional, principalmente vía la reducción de la presión inflacionaria, lo cual se ha cumplido; pero los diseñadores de dicha política no se imaginaron que, años después, los excesivos déficit de la balanza comercial y en cuenta corriente de la balanza de pagos serían los principales problemas que tendríamos que afrontar e inclusive, podrían ser los factores determinantes para el fracaso de la política económica y de la dolarización.⁷⁰

Para un mejor entendimiento diremos que es necesario que para el Ecuador, las divisas provenientes de una balanza comercial saludable son factores indispensables para sostener la dolarización y por ello el comercio exterior debe convertirse en la principal fuente de flujo de divisas en la economía, considerando que no sólo las exportaciones de bienes son la fuente de divisas, sino las exportaciones de servicios en donde se encuentra la mayor parte de las remesas de los emigrantes.⁷¹

“Para alcanzar un nivel sustentable y competitivo de crecimiento económico se requiere flujos de inversión mayores a los que el Ecuador ha recibido en los últimos años. Un comercio exterior saludable se convierte en uno de los principales polos de atracción de

⁶⁹ Ídem

⁷⁰ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/doi.htm>

⁷¹ http://www.comexi.gov.ec/docs/Elementos_para_la_definicion_de_politica_de_Comercio_Exterior_del_Ecuador.pdf

la inversión nacional y extranjera. Existe una gran cantidad de evidencia que demuestra que los países que mayor inversión extranjera reciben, son los que tienen mayor grado de crecimiento en su comercio exterior”.⁷²

En el transcurso del periodo 2000 – 2007 en el país, las exportaciones como las importaciones han tenido un crecimiento importante, incluso mucho más alto que el producto interno bruto, en ambos casos casi se triplicaron. En materia de exportaciones se tuvo un desempeño creciente de las ventas de petróleo, una fuerte recuperación de las exportaciones tradicionales como banano y camarones. En el primer caso, las exportaciones bananeras pasaron de 821 millones a 1,213 millones de dólares en menos de 7 años; igualmente, las ventas de camarón pasaron de 285 millones en el 2000 a 588 millones de dólares en el 2006. También se presentó un crecimiento acelerado de los productos no tradicionales como flores, vehículos, café elaborado, jugos, conservas, etc.⁷³

En el ámbito de las importaciones, tanto las compras de bienes de consumo, que compiten con la producción local, como aquellas relacionadas con materias primas fueron las más significativas. Aproximadamente una cuarta parte del total de compras en el exterior están relacionadas con la adquisición de bienes de capital, es decir, máquinas, equipos para la industria, etc.⁷⁴

1.2.3.5 El Modelo del Actual Gobierno a partir del Año 2007

A partir de ser electo, en el discurso de posesión de mandato, Rafael Correa afirma que una de sus principales motivaciones es revertir las consecuencias sociales y económicas derivados del modelo económico neoliberal imperante en el continente durante las dos últimas décadas.

⁷² Ídem

⁷³ <http://www.revistacapital.com.ec/?p=20>

⁷⁴ Ídem

Algunas décadas atrás, en el mundo se creía que aumentar las barreras arancelarias anualmente fomentaría mejores tasas de crecimiento económico, incrementaría las exportaciones de bienes primarios y fomentaría la exportación de bienes manufacturados. Estas ideas son antiguas, pero son ciertas según la historia y la acción de algunos países en América Latina. En efecto se dice que los aranceles son los que fomentan la producción nacional.⁷⁵

A pesar de esto, el modelo económico impulsado por el gobierno tiende a retomar las características del sistema de sustitución de importaciones, caracterizado por crear barreras impositivas para defender al aparato productivo interno y, al mismo tiempo, por restringir las importaciones de bienes considerados innecesarios o, a su vez, competitivos con la producción nacional.

La política de sustitución de importaciones fomentó en tiempos pasados a los sectores de la economía ineficientes y adversos a la competencia, y limitó el acceso de bienes a los consumidores y los potenciales exportadores de bienes manufacturados. Como los consumidores quieren acceder a esos bienes, quieren tener la libertad de adquirir lo que satisface sus necesidades, encontraron mecanismos para acceder a estos productos y agentes del mercado satisficieron su demanda. El contrabando fue y sigue siendo la respuesta a esas barreras comerciales.⁷⁶

Como un mecanismo para equilibrar la balanza de pagos, que no es más que la relación entre la cantidad de dinero que un país gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones, el actual gobierno decidió restringir las importaciones, vía aumento de aranceles e imposición de cuotas. El objetivo es aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones, traer más divisas al país y frenar la salida del circulante del Ecuador.

Lo que busca el actual régimen es que al restringir las importaciones, lo que se obliga es a desarrollar una industria local que pueda ofrecer los mismos productos que antes se

⁷⁵ <http://www.revistaperspectiva.com/blog/?p=268>

⁷⁶ Ídem

importaban, pero a precios más razonables y a su vez vender más barato también al extranjero.

Por lo pronto lo que ha ocasionado esta medida es que la mayoría de productos que tienen aranceles muy altos se han vuelto casi inaccesibles para el consumidor, la industria local no ha visto los beneficios, porque sencillamente no está en capacidad de desarrollar una industria competitiva en los segmentos en los que se han restringido las importaciones.

Por el contrario, el Banco Central del Ecuador se ha manifestado diciendo que esto va a generar una contracción tanto en el ítem de las importaciones como de las exportaciones. Es decir, de nada nos sirve comprar menos, cuando en realidad no estamos en capacidad de vender más al extranjero, y peor aún cuando los efectos pueden ser más desastrosos, y los países a los que se les está cerrando la entrada comienzan a aplicar medidas similares.⁷⁷

Como ejemplo se diría que Nexsys del Ecuador es una empresa que se vio muy perjudicada con el nuevo modelo de protección arancelaria desarrollada en el Ecuador a partir del año 2007, ya que inicialmente se importaba los medios físicos de software con un arancel del 5%, incrementándose en el año 2008 al 15% y en el 2009 al 25%, y no obstante con eso se le aplicó una salvaguardia del 30% para protección a la balanza comercial.

Es de esta forma como Nexsys se vio obligado a reducir notablemente sus importaciones, ya que el costo que generaba el ingreso al país de estos productos era demasiado alto. Lastimosamente en el Ecuador no existen empresas que desarrollen un software sofisticado que permita hacer competencia a fabricantes de fama mundial con los cuales nuestra empresa trabaja.

⁷⁷ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/restriccion-a-las-importaciones-339886.html>

Como resumen en general podemos decir que desde el año 1970 hasta el presente se han desarrollado muchas políticas arancelarias, estas han variado de acuerdo a cómo se ha encontrado económicamente hablando el país en ese momento, podemos decir que cuando se desarrolló el Boom Petrolero, el país protegía sus productos en base a un modelo de sustitución de importaciones, siguiendo este proceso en la década de los 80 mientras existió una base sólida de exportaciones de petróleo, el gobierno estuvo con el mismo esquema de restricciones y políticas arancelarias en beneficio de la producción nacional, a finales de esta misma década se implementó el libre comercio, el mismo que funcionó en el país hasta el año 2007.

En este año el nuevo gobierno vuelve a implementar las restricciones en las importaciones con elevaciones de aranceles, prohibiciones en el ingreso de productos que el país produce y con salvaguardias, esto con el objetivo de proteger la balanza comercial, que en estos últimos años ha sido muy negativa.

1.2.4 Evolución de la Balanza Comercial en el Ecuador

Para iniciar este tema es necesario exponer el significado de balanza comercial, el mismo que dice lo siguiente: “Es la cuenta que registra sistemáticamente las transacciones comerciales de un país, es el saldo del valor de las exportaciones menos las importaciones de bienes en un periodo determinado, generalmente un año. Si las exportaciones son mayores que las importaciones se habla de superávit; de lo contrario, de un déficit comercial”.⁷⁸

A continuación presentamos un cuadro donde se muestra cómo ha evolucionado la balanza comercial desde el boom petrolero en los años 70 hasta el año 2005, los datos son en millones de dólares:

⁷⁸ <http://www.fes.ec/old/estadisticas/estadisticasdiez.htm>

Cuadro N. 4: Evolución de la Balanza Comercial desde el Año 1970 hasta el Año 2005.

Años	Balanza comercial
1970	-17,00
1971	-28,00
1972	39,00
1973	154,00
1974	459,00
1975	7,00
1976	259,00
1977	40,00
1978	175,00
1979	54,00
1980	278,00
1981	174,00
1982	140,00
1983	927,00
1984	1.054,00
1985	1.294,00
1986	543,00
1987	-33,00
1988	623,00
1989	662,00
1990	1.009,00
1991	643,00
1992	1.018,00
1993	592,00
1994	561,00
1995	324,00
1996	1.193,00
1997	598,00
1998	-995,00
1999	1.665,18
2000	1.458,00
2001	-302,12
2002	-969,47
2003	99,25
2004	444,91

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE, Boletines Anuales (varios números), Cuentas Nacionales del Ecuador No. 15, e Información Estadística Mensual (varios números).
Elaborado por: Jorge Bonilla.

Para seguir con el análisis vamos a enfocarnos en la balanza comercial de los últimos 5 años, partiendo desde el año 2005:

1.2.4.1 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2005

Durante el año 2005 se registró un superávit comercial de USD 911.9 millones, lo que implica el haber duplicado el superávit alcanzado en el año 2004 (USD 444.9 millones), registrando un aumento de USD 467.0 millones. Este resultado es fruto de un crecimiento de las exportaciones para el año 2005 de 26.7% en valor, las que alcanzaron un nivel FOB de USD 9824.7 millones; y de las importaciones que registraron un valor FOB de USD 8912.8 millones, mostrando una tasa anual de crecimiento de 22.0% para el mismo periodo.

La balanza comercial petrolera en el 2005, ubicada en USD 4804.8 millones, en términos de valor presentó un crecimiento importante de 36.8% frente al año 2004 como consecuencia principalmente del elevado precio del petróleo registrado en el año 2005.

El déficit comercial no petrolero ascendió a USD 3892.8 millones, registrando un aumento de 27.0% frente al año 2004.

Por el lado de las exportaciones, el grupo las no petroleras presentó un aumento de 12.4% en valor y 3.9% en volumen; las tradicionales de 11.4% en valor y 3.6% en volumen; y, las no tradicionales de 13.3% en valor y 4.8% en volumen. Por otro lado, las importaciones, en general registraron incrementos relevantes en su valor unitario de 16.9% para el año 2005, debido, entre otros factores, a que se caracterizan por contar con un mayor componente tecnológico, diferenciación, y valor agregado, pero también a que los combustibles y lubricantes presentaron incrementos de 29.8%. Otro factor para la evolución positiva de los precios de las importaciones, es que al caracterizarse por ser

su producción más intensiva en capital, requieren para su fabricación mayor componente energético, el cual durante el año 2005 registró incrementos importantes en su precio, aumentando el costo de fabricación de este tipo de bienes.

Debido a esta situación, la balanza comercial no petrolera presenta limitaciones estructurales para reducir su déficit, la cual se mantendrá hasta que el país logre incorporar mayor tecnología, diferenciación, valor agregado, y en general, mejorar la calidad en los productos que se comercian a nivel mundial.⁷⁹

1.2.4.1.1 Principales Socios Comerciales Año 2005

Es bien conocido que nuestro principal socio comercial son los Estados Unidos y que solamente ese mercado representó para los ecuatorianos, en 2005, la venta de un total de \$4,910 millones y una balanza comercial positiva de \$3,174 millones. Sin embargo debemos reconocer el peso de otros socios que por su cercanía geográfica y por tratados de libre comercio como el de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) son importantes en nuestro contexto comercial y económico.

El problema de mercado en los bienes y servicios producidos por nuestros socios de la CAN (Colombia, Venezuela, Bolivia y Perú) es que son competitivos con respecto a nuestros productos y no complementarios; al contrario de lo que sucede con países como los Estados Unidos, lo que significa que con los países andinos tenemos una producción similar que dificulta el crecimiento natural del comercio.

Aun así, el Ecuador ha tenido un buen desempeño de sus exportaciones hacia los socios de la Comunidad Andina; en el mercado intracomunitario, sus exportaciones han crecido durante 2005 a un ritmo del 56% con un valor de \$1,357 millones, revirtiendo la tendencia negativa que había mantenido en años anteriores.

⁷⁹<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200512.pdf>

El despunte de las ventas ecuatorianas se debe básicamente al importante crecimiento de sus exportaciones hacia Colombia, a un ritmo del 75% que representa \$345 millones y al Perú al 57%, con \$911 millones en ventas. Con Venezuela, la dinámica de mercado es distinta ya que lamentablemente no tenemos un crecimiento importante de nuestras ventas hacia ese país y mantenemos una abultada balanza comercial negativa anual de aproximadamente \$300 millones. Con Bolivia, el comercio es prácticamente inexistente.

La producción de conservas de alimentos, plásticos, manufacturas y automóviles ha sido el motor del crecimiento exportador a Colombia sumado al incremento de las ventas petroleras al mercado peruano.

Es claro que, sin pretender desmerecer a Venezuela ni a Bolivia, nuestros socios principales en la Comunidad Andina son Colombia y el Perú, y son precisamente ellos con los que debemos ir hacia un tratado comercial con nuestro común principal comprador, representando un bloque de naciones que asume un trascendental reto comercial y que, a su vez, le da la oportunidad de un crecimiento exponencial.⁸⁰

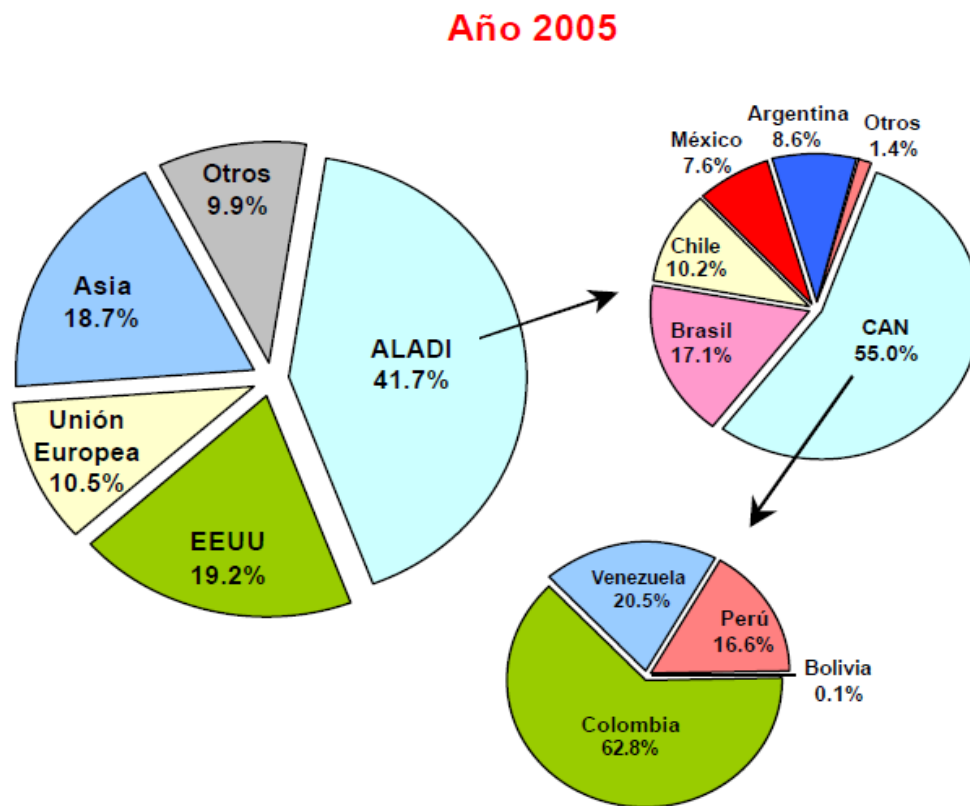
En lo que se refiere a Importaciones, se muestra que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 41% del total de las importaciones, tendencia que se ha mantenido desde hace varios años. Una de las razones de la importancia de esta región para las importaciones de nuestro país, es la depreciación del tipo de cambio real del Ecuador frente a países que conforman este mercado.

Para ser más detallado la ALADI, fue el que más contribuyó al registrar 8.2% de un total de 22.1%, valor que fue el crecimiento registrado por el total de importaciones. En segundo lugar de contribución se ubicó el mercado asiático con 7.2%. Las importaciones desde esta región se incrementaron en 46.1%, y representan el 15.6% del total de importaciones mundiales. En tercer lugar se ubica el mercado de la CAN, con un aporte al crecimiento de las importaciones de 3.5%; este origen registró para el año 2005 un incremento en las importaciones desde el Ecuador de 14.1%. Cabe resaltar que dentro de

⁸⁰ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/principales-socios-comerciales-233597-233597.html>

las regiones que están aumentando su participación en el mercado ecuatoriano se encuentra la Unión Europea, la cual aumentó sus ventas hacia nuestro país en 24.4%, respecto del año 2004. Para mejor visibilidad se va a exponer un cuadro donde se observa el porcentaje de cada país en las importaciones del año 2005.⁸¹

Gráfico N. 1: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2005.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla.

⁸¹<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200512.pdf>

1.2.4.2 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2006

La balanza comercial del año 2006 alcanzó USD 1,147.8 millones, duplicando el superávit registrado durante el año 2005 (USD 531.7 millones), fruto de un aumento del superávit de la balanza petrolera de 25.3% y de un aumento del déficit de la balanza no petrolera de 12.1%. Este superávit se explica por la mayor dinámica de las exportaciones, pues durante el año 2006 crecieron 22.4% en relación a 2005. Por su parte las importaciones crecieron 17.2%.

El crecimiento de las exportaciones, 6.5% en volumen y 15.0% en precio; estuvo liderado por el aumento de las exportaciones petroleras (3.8% en volumen y 23.5% en precio) y por la evolución de las exportaciones no tradicionales (10.3% en volumen y 6.8% en valor unitario).

El crecimiento de las importaciones, 13.2% en volumen y 4.2% en precio; estuvo liderado por el incremento de las compras externas de combustibles y lubricantes (6.4% en volumen y 27.0% en precio) y de materias primas (17.5% en volumen).

Durante el año 2006 no se registró mayores variaciones en el volumen de producción de crudo de petróleo (0.76% de incremento) con respecto al año 2005; mientras que el volumen de exportación registró un incremento de 3.5%. El precio del barril de petróleo ecuatoriano exportado durante el 2006 fue de USD 50.8, superior en 23.7% respecto del registrado en 2005 (USD 41.0). Por su parte, las exportaciones de derivados de petróleo aumentaron el volumen exportado en 6.4% (816 mil barriles adicionales).

Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron los productos químicos y farmacéuticos, las manufacturas de metal (que incluye vehículos), y alimentos industrializados, con crecimientos en valor de 45.4%, 33.8% y 25.6%, respectivamente.

Los EEUU es el principal destino de las exportaciones del país (54.0%), y es el que más incrementó su participación (4.0 puntos porcentuales) respecto del año 2005. Otro mercado que aumentó su importancia como mercado de destino fue Asia y Chile (1.6 y 1.4 puntos porcentuales, respectivamente).

Para el periodo de comparación, las importaciones de bienes realizadas por EEUU a nivel mundial crecieron en términos reales en 5.9%, variación inferior a la registrada por sus exportaciones, 10.5%.

El índice de precios de las exportaciones de EEUU se incrementó en 4.4% en diciembre de 2006, respecto de igual mes del año 2005, liderado por las variaciones anuales de Alimentos y bebidas (12.4%), Productos industriales (8.1%), Bienes de capital (2.4%) y Bienes de consumo (2.4%); lo cual explicaría el incremento del precio de las importaciones ecuatorianas desde dicho país.⁸²

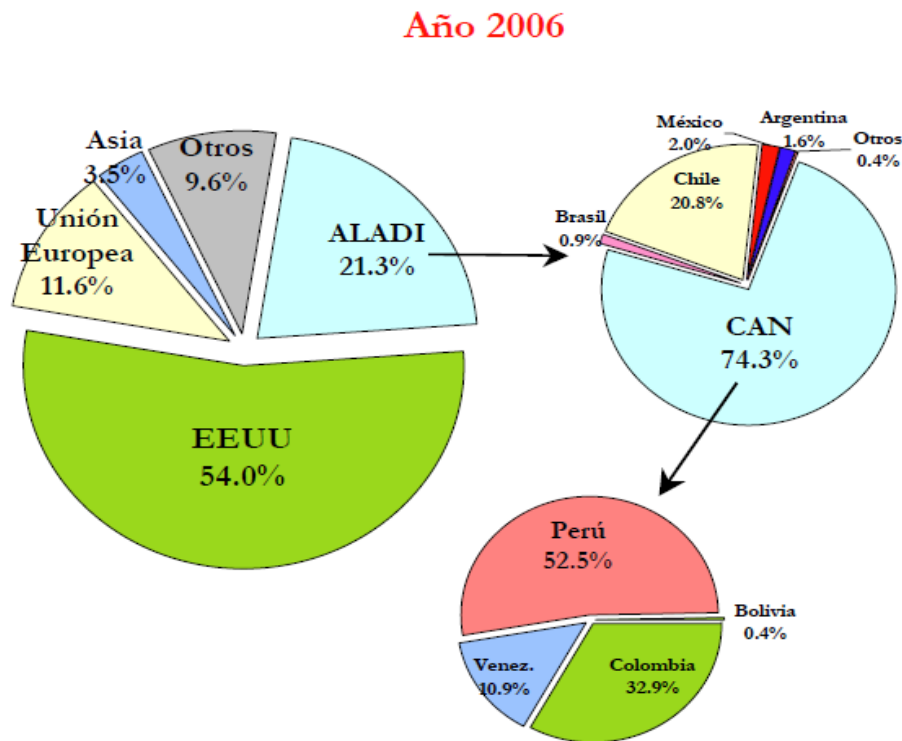
1.2.4.2.1 Principales Socios Comerciales Año 2006

Las exportaciones ecuatorianas se caracterizan por tener un mercado de destino elevadamente concentrado, es así como las cifras a diciembre del 2006 muestran que el 75.2% de sus exportaciones se concentran en cinco países, que son: EEUU (54.0%), Perú (8.3%), Colombia (5.2%), Chile (4.4%) e Italia (3.3%). Agrupando los países en los principales mercados internacionales, luego de EEUU, el mayor mercado de destino de nuestras exportaciones es la Comunidad Andina de Naciones, a donde se dirige el 15.8% del total de exportaciones, posteriormente se ubica la Unión Europea que participa con el 11.6%. Otros países que aumentaron su importancia como mercados de destino de nuestros productos fueron Chile y Venezuela, los cuales aumentaron su participación en 1.4% y 0.9%, respectivamente.⁸³

⁸²<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200612.pdf>

⁸³ Ídem

Gráfico N. 2: Principales Socios Comerciales (Exportaciones) Año 2006.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

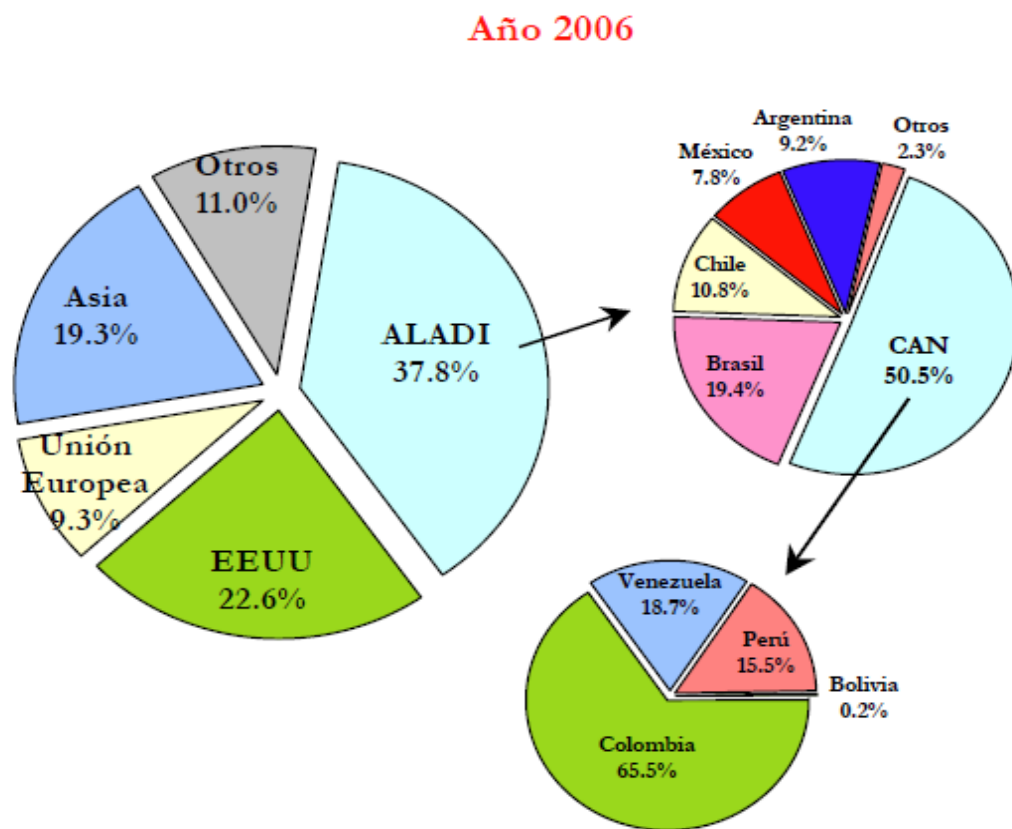
Para el año 2006 se muestra que el gran mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 37.8% del total de las importaciones.

Una de las razones de la importancia de esta región son los acuerdos comerciales que se tiene con los países que conforman este gran mercado, en los que se ha reducido los aranceles al comercio en el marco de la negociación del Ecuador con el Mercosur y en especial como miembro de la Comunidad Andina, de donde durante el 2006, provinieron importaciones por USD 2,301.6 millones, es decir 19.1% del total de importaciones realizadas, constituyéndose en el tercer mercado más importante desde el punto de vista de nuestras importaciones.

El segundo principal proveedor de importaciones hacia el Ecuador, lo constituye EEUU con el 22.6% del total de nuestras compras al exterior (USD 2,721.4 millones CIF), el que además es uno de los de mayor crecimiento ya que para el periodo de comparación las importaciones que tienen como origen los EEUU aumentaron de forma importante en 33.9%.

Otros mercados que han aumentado en forma importante sus exportaciones hacia el Ecuador son Italia, Brasil y Japón, con crecimientos en valor de 47.3%, 29.0% y 27.0%, respectivamente.⁸⁴

Gráfico N. 3: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2006.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

⁸⁴ Ídem

1.2.4.3 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2007

Durante el año 2007 se registró un superávit comercial de USD 1,250.4 millones; resultado inferior al del 2006, cuando se registró un saldo de USD 1,448.8 millones, esto se explica por el aumento del déficit de la balanza no petrolera en 19.1%.

Para el año 2007, las exportaciones totales presentaron una variación anual de 8.8%; mientras que las importaciones totales registraron un mayor ritmo de crecimiento, 11.7%.

El dinamismo de las exportaciones (8.8%), se explica debido a mayores precios de exportación (12.5%), ya que los volúmenes enviados al exterior se redujeron en -3.2%.

En el caso de las exportaciones petroleras, éstas experimentaron un aumento en valor de 9.7% (reducción en el volumen exportado de -7.3% y un aumento de 18.4% en el precio.). Por su parte, las exportaciones no petroleras aumentaron en valor en 7.5% (5.5% en el volumen exportado y 1.9% en mejores precios de venta al exterior).

El crecimiento del valor de las importaciones para este periodo fue de 11.7% (10.6% en volumen y 1.0% en valor unitario), estuvo liderado por el incremento del valor de las compras externas de materias primas (16.2%) y de bienes de capital (11.7%).

Durante el año 2007 se registró una reducción en el volumen de exportación de petróleo crudo en - 9.2%, mientras que el valor unitario de este rubro presentó un importante crecimiento, 18.0%.

El precio del barril de petróleo ecuatoriano exportado fue de USD 59.9, superior al registrado en el año 2006 (USD 50.8). Por su parte, las exportaciones estatales de derivados de petróleo aumentaron su volumen exportado en 11.3% (1.5 millones de barriles más), además los precios de venta fueron mayores 26.7% a los del año anterior.

Los productos de exportación no petroleros de mayor dinamismo fueron: cacao y elaborados, café y elaborados, y alimentos industrializados, con crecimientos en valor de 33.8%, 21.5% y 19.2%, respectivamente.⁸⁵

1.2.4.3.1 Principales Socios Comerciales Año 2007

Las exportaciones en nuestro país se caracterizan por tener un mercado de destino elevadamente concentrado, es así como las cifras a diciembre del año 2007 muestran que las dos terceras partes del total de exportaciones se concentran en cinco países, que son: EEUU (43.5%), Perú (10.8%), Colombia (4.7%), Chile (4.8%), e Italia (3.2%).

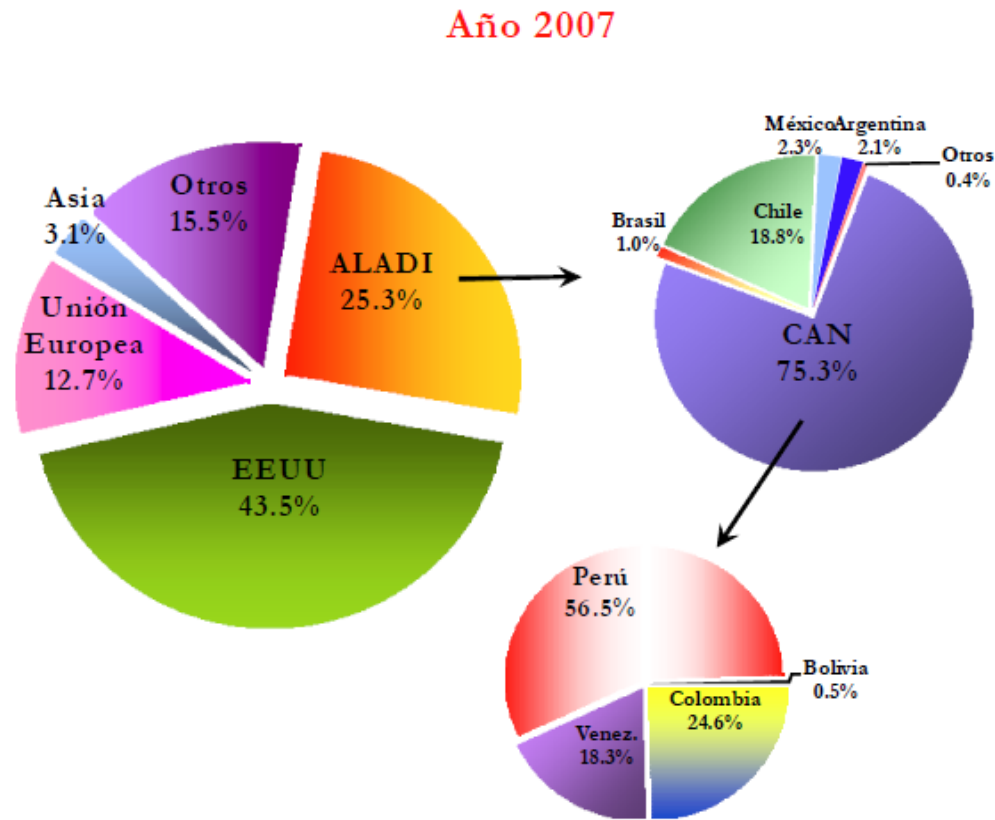
Agrupando los países en los principales mercados internacionales, luego de EEUU, el mayor mercado de destino de nuestras exportaciones es la ALADI, a donde se dirige cerca de un cuarto del total; vale señalar que dentro de la ALADI, se ubica también la CAN, la cual participa con el 15.6% del total de exportaciones del país.

Otro mercado de destino de relevancia es la Unión Europea que participa con el 12.7%, en los que se destaca el mayoritario aporte de EEUU que se mantiene como el primer mercado de nuestras exportaciones (43.5%); sin embargo es el país que más redujo su participación de las exportaciones ecuatorianas. Los mercados que más incrementaron su participación fueron Perú, Mercado Común Centroamericano, Unión Europea y Venezuela, en 2.6%, 1.1%, 1.0% y 1.0%, respectivamente.⁸⁶

⁸⁵<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200712.pdf>

⁸⁶ Ídem

Gráfico N. 4: Principales Socios Comerciales (Exportaciones) Año 2007.



Fuente: Banco Central del Ecuador

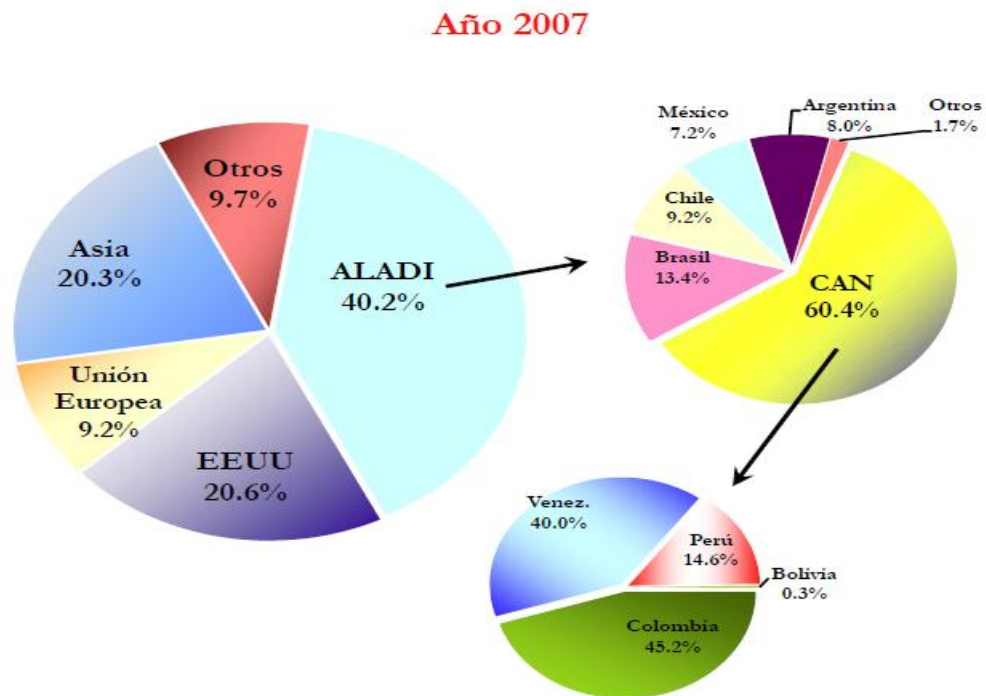
Elaborado por: Jorge Bonilla

En lo que corresponde a las importaciones a diciembre del año 2007, los resultados nos muestran que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 40.2% del total de las importaciones. Una de las razones de la importancia de esta región son los acuerdos comerciales negociados por los países miembros de este gran mercado, que principalmente otorgan aranceles preferenciales para el comercio entre regiones. El segundo proveedor de las importaciones del Ecuador es EEUU, de donde se originan el 20.6% de todas nuestras compras externas.

Sin embargo, Venezuela y China son los mercados que, para el periodo de comparación, más han aumentado su participación como proveedores externos de productos para el Ecuador, en 6.3 y 1.4 puntos porcentuales respectivamente. Durante el año 2007 el país

importó desde Venezuela el 9.8% (USD 1,236 millones FOB) del total de las importaciones del periodo; de igual forma, desde China, el país importó el 7.9% (USD 989.3 millones FOB) del total de las importaciones del año 2007.⁸⁷

Gráfico N. 5: Principales Socios Comerciales (Importaciones) Año 2007.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

1.2.4.4 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2008

Para el año 2008, la balanza comercial total registró un superávit de USD 880.83 millones, este resultado sin embargo es inferior en un -37.72% al registrado en el año 2007, cuando se alcanzó un saldo favorable de USD 1,414.20 millones.

⁸⁷ Ídem

La balanza comercial petrolera a diciembre de 2008 fue de USD 8,446.56 millones, presentando un incremento en su saldo del 46.89%, esto comparado con el año 2007. Al decir de la balanza comercial no petrolera en cambio aumentó su déficit en un 74.48%, al pasar de USD -4,336.03 a USD -7,565.72 millones.

La evolución de las exportaciones totales, está explicada en mayor medida por un aumento del 40.15% en el valor de las exportaciones petroleras, al pasar de USD 8,328.56 millones en el año 2007 a USD 11,672.81 millones en el año 2008.

Las exportaciones no petroleras alcanzaron un valor de USD 6,816.96 millones, siendo superior en un 13.75% al valor registrado por estos rubros en el año 2007 que fue de 5,992.75 millones. Esto se da básicamente por el resultado de los aumentos en los precios de los productos vendidos al extranjero, ya que realmente el volumen exportado decreció.

En el año 2008, las importaciones totales fueron de USD 17,423.99 millones, lo que significó un crecimiento del 35.12% en relación al año 2007 donde fueron USD 12,895.24 millones. Este crecimiento responde a un mayor nivel de los precios unitarios en los productos que se compraron en el exterior.

Las importaciones durante el año 2008 están compuestas en valores de la siguiente manera: materias primas 33.47%, bienes de capital 25.83%, bienes de consumo 21.11%, combustibles y lubricantes 18.52% y productos diversos con un 0.07%, mientras que por volumen de carga están en el siguiente orden: materias primas 54.59%, combustibles y lubricantes 31.85%, bienes de consumo 9.42%, bienes de capital 4.12% y productos diversos 0.02%.⁸⁸

⁸⁸<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200812.pdf>

1.2.4.4.1 Principales Socios Comerciales Año 2008

El principal destino de las exportaciones no petroleras visto por bloques comerciales es la Unión Europea, ya en el año 2008 se envió a este mercado aproximadamente 2,085 millones de dólares que equivalen al 30.49% de estas exportaciones. Este valor fue superior al exportado a los Estados Unidos que es el principal mercado de destino del Ecuador. ALADI es el segundo mayor destino de las exportaciones ecuatorianas no petroleras pues capta el 28.91% y le sigue a este bloque la Comunidad Andina (CAN, incluyendo aún a Venezuela) que capta el 23.39%. En el año 2008, los bloques económicos que tuvieron mayor crecimiento, si se compara con las exportaciones realizadas en el año 2007, fueron el MERCOSUR y la Unión Europea con el 16.87% y 16.63%, respectivamente.

Al referirnos a países, tenemos a Estados Unidos como el principal destino de las exportaciones ecuatorianas. En el año 2008 demandó el 22.97% de las exportaciones no petroleras (con un valor de 1,571 millones de dólares), seguido de Colombia con el 11.28%, Venezuela 8.37%, Rusia 8.02% e Italia 7.46%. Los 10 países principales de destino concentran aproximadamente el 79% de las exportaciones no petroleras y los 20 países principales el 92%.

Los países que registraron un mayor crecimiento en el año 2008, comparado con el año anterior, fueron: Reino Unido 55%, Polonia 50% y China 41%.⁸⁹

A nivel de bloques económicos la ALADI es el mercado de mayor importancia para las exportaciones no tradicionales, en el año 2008 captó el 42% de estas, que equivalen a 1,667 millones de dólares.

El bloque comercial que tuvo el mayor crecimiento, si se compara con las exportaciones realizadas en el año 2007, fue Europa Central y Oriental con una tasa del 34.78%.

⁸⁹ http://www.cna-ecuador.com/docu/Reporte_de_la_evolucion_de_la_%20exportaciones_2008-.pdf

Estados Unidos es el principal país de destino de las exportaciones no tradicionales, en el año 2008 Ecuador le exportó 832 millones de dólares, este valor es bastante inferior, aproximadamente la mitad de lo que se exporta a la ALADI; en porcentajes, este país concentra el 21% de estas ventas externas. Destinos importantes también lo son Colombia con el 18% y Venezuela con el 13% de participación.

Los principales 10 países destino de las exportaciones no tradicionales representan el 72% del total y los principales 20 países representan el 86%.

Los países hacia donde las exportaciones no tradicionales crecieron en mayor medida porcentual en comparación a 2007 fueron: Reino Unido 69%, China 36% y Chile 35%.⁹⁰

1.2.4.5 Balanza Comercial Enero – Diciembre 2009

Con respecto a las exportaciones petroleras y no petroleras en el año 2009, tenemos que en valores FOB, los países a los que más se vendieron los productos petroleros fueron: EEUU (42.86%); Panamá (27.83%); Chile (10.68%); Perú (10.42%); Guatemala (3.08%); El Salvador (2.16%); China (1.14%); Honduras (0.66%); Nicaragua (0.60%); y, Colombia (0.03%), mientras que las exportaciones no petroleras se destinaron a EEUU (23.84%); Colombia (9.87%); Rusia (9.02%); Italia (8.46%); Venezuela (7.87%); Alemania (4.75%); España (4.65%); Holanda (4.39%); Perú (3.04%); y, Bélgica (2.78%).

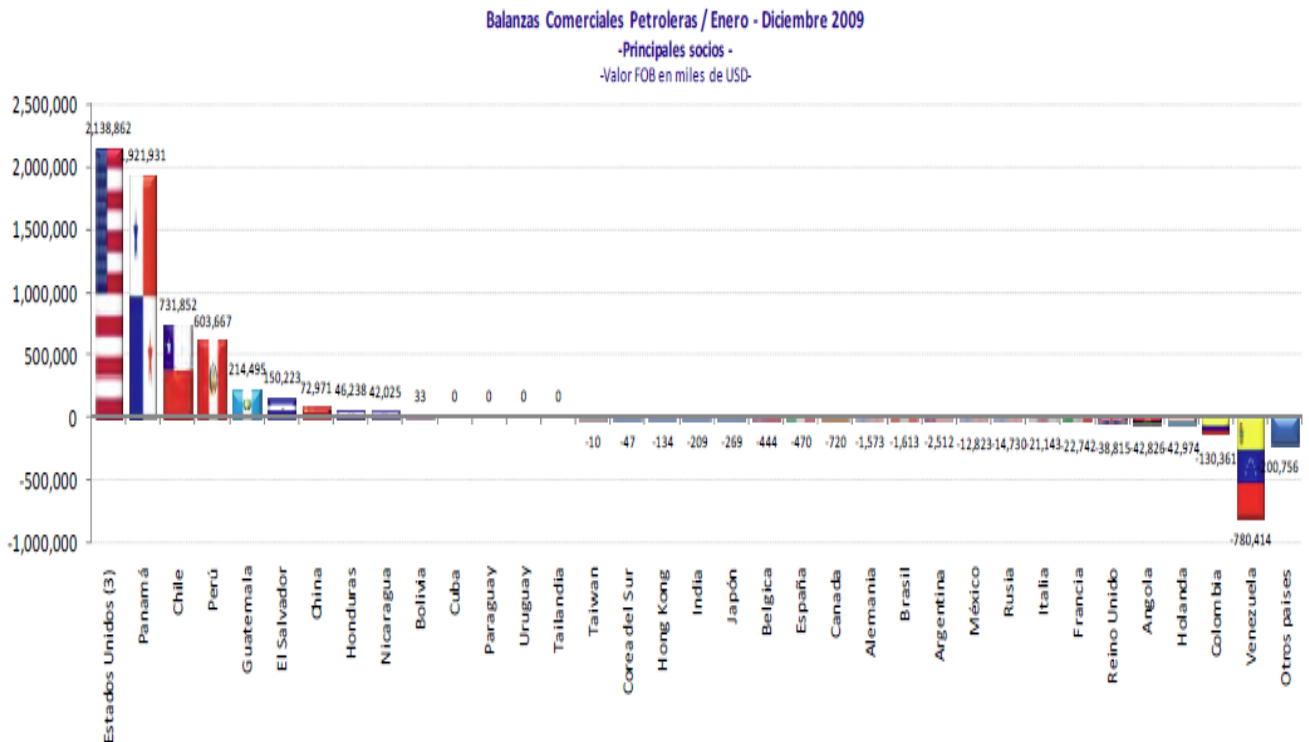
Al revisar las importaciones petroleras y no petroleras, de igual manera, en valores FOB, durante el año 2009, tenemos que las importaciones petroleras proceden principalmente de los siguientes países: EEUU (35.87%); Venezuela (33.11%); Colombia (5.63%); Perú (5.17%); Holanda (1.82%); Angola (1.81%); Reino Unido (1.65%); Francia (0.96%); Italia (0.90%); y, Panamá (0.70%). Por su parte, las compras externas no petroleras proceden de: EEUU (23.34%); Colombia (11.54%), China (8.63%); Brasil (5.38%);

⁹⁰ Ídem

Japón (4.46%); México (4.42%); Perú (4.32%); Argentina (3.92%); Corea del Sur (3.91%); y, Chile (3.90%).

La balanza comercial petrolera en millones de dólares son favorables con: EEUU (USD 2,138.86); Panamá (1,921.93); Chile (USD 731.85); Perú (USD 603.66); Guatemala (USD 214.49); El Salvador (USD 150.22); China (USD 72.97); Honduras (USD 46.23); Nicaragua (USD 42.02); y, Bolivia (USD 0.03), de la misma forma con un saldo desfavorable con: Venezuela (USD -780.41); Colombia (USD -130.36); Holanda (USD -42.97); Angola (USD -42.82); Reino Unido (USD -38.81); Francia (USD -22.74); Italia (USD 21 14); Rusia (USD 14 73); -21.14); -14.73); México (USD -12.82); y, Argentina (USD -2.51).

Gráfico N. 6: Balanza Comercial Petrolera Año 2009.

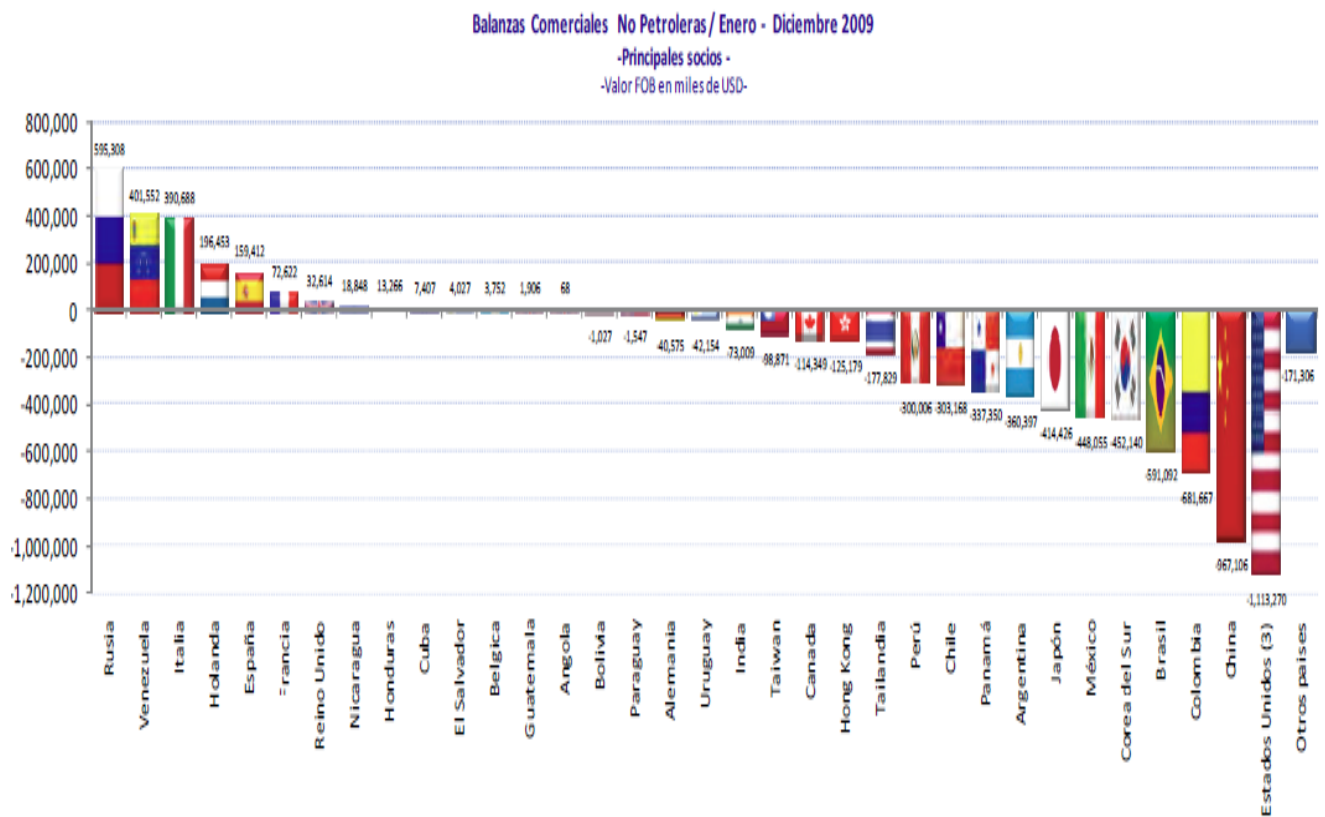


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

La balanza comercial no petrolera en millones de dólares son favorables con: Rusia (USD 595.30); Venezuela (USD 401.55); Italia (USD 390.68); Holanda (USD 196.45); España (USD 159.41); Francia (USD 72.62); Reino Unido (USD 32.61); Nicaragua (USD 18.84); Honduras (USD 13.26); y, Cuba (USD 7.40), de la misma forma tiene un saldo desfavorable con: EEUU (USD -1,113.27); China (USD -967.10); Colombia (USD -681.66); Brasil (USD -591.09); Corea del Sur (USD -452.14); México (USD -448.05); Japón (USD -414.42); Argentina (USD -360.39); Panamá (USD -337.35); y, Chile (USD -303.16).

Gráfico N. 7: Balanza Comercial No Petrolera Año 2009.



Fuente: Banco Central del Ecuador

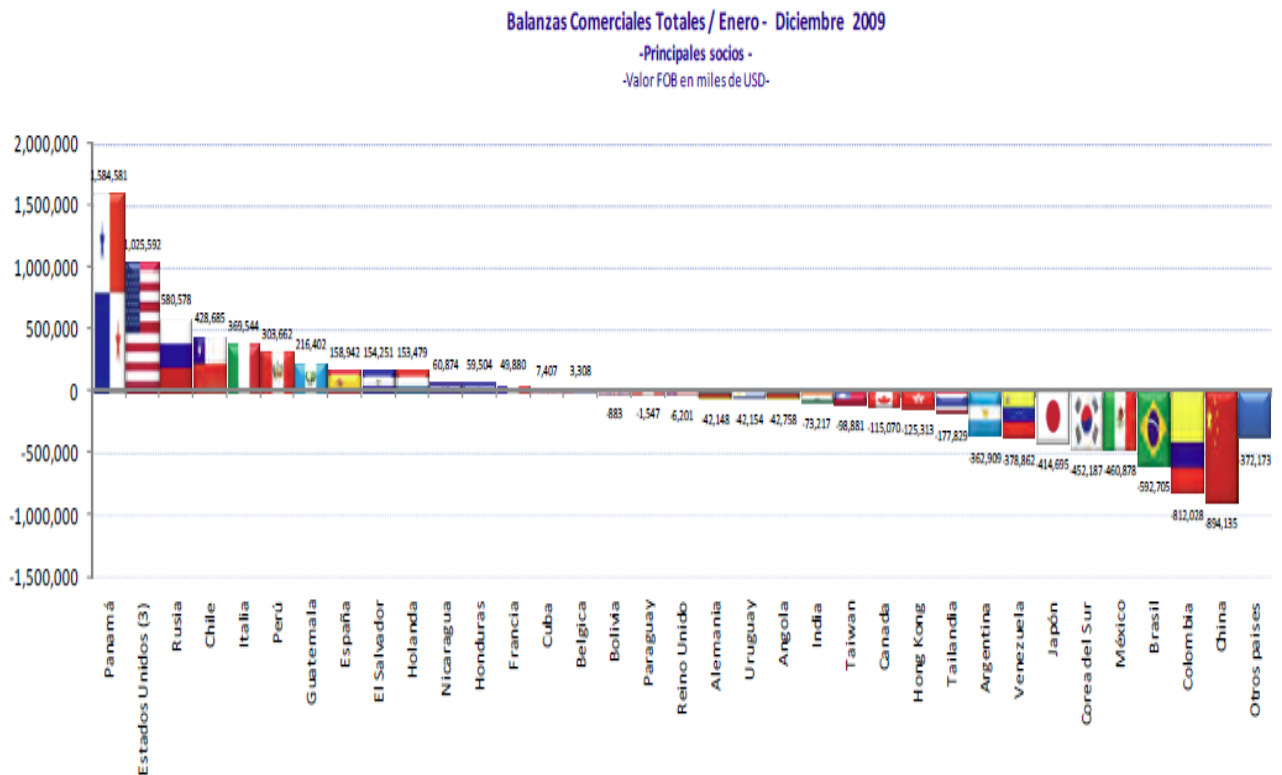
Elaborado por: Jorge Bonilla

En el año 2009, el Ecuador registró balanzas comerciales totales favorables en millones de dólares con: Panamá (USD 1,584.58); EEUU (USD 1,025.59); Rusia (USD 580.57);

Chile (USD 428.68); Italia (USD 369.54); Perú (USD 303.66); Guatemala (USD 216.40); España (USD 158.94); El Salvador (USD 154.25) y Holanda (USD 153.47).

Los saldos comerciales fueron negativos en millones de dólares con: China (USD -894.13); Colombia (USD -812.02); Brasil (USD -592.70); México (USD -460.878); Corea del Sur (USD -452.18); Japón (USD -414.69); Venezuela (USD -378.86); Argentina (USD -362.90); Tailandia (USD -177.82); y, Hong Kong (USD -125.31).⁹¹

Gráfico N. 8: Balanza Comercial Total Año 2009.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

⁹¹<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201002.pdf>

1.2.4.5.1 Principales Socios Comerciales Año 2009

En el año 2009, el 76.15% del total de las ventas externas del país se comercializaron en América; EEUU fue el primer mercado para las exportaciones ecuatorianas con el 33.46% de participación, seguido por el grupo de países que conforman la ALADI con el 23.80%; y dentro de este la CAN con el 11.74%; mientras que al resto de países de América se vendió el 18.89%. A Europa se destinó el 20.44% de las exportaciones, ocupando el tercer lugar de importancia como mercado; porcentaje dentro del cual la Unión Europea tiene el 15.00% de participación, el resto de países de Europa contabilizaron el 5.43%; Asia participó con el 2.44%; África, Oceanía y otros sumaron 0.97%.

Los mercados que más incrementaron su participación, al comparar con el año 2008 fueron: el resto de países de América 9.48% y, la Unión Europea 3.74%, mientras que redujeron su participación: EEUU -11.81%; ALADI -2.92%, de la cual corresponde a los países miembros de la CAN el -1.76%; y, Asia -0.94%.

Las compras del exterior registradas en el año 2009 muestran que el mercado común de la ALADI es el principal proveedor del Ecuador, aportando con el 36.82% del total, la CAN participa con el 14.95%. El segundo proveedor de las importaciones del país son los Estados Unidos de Norteamérica con el 24.75%, Asia ocupa el tercer lugar con 19.49%.⁹²

1.2.5 Relación con la reactivación económica del sistema productivo

1.2.5.1 Análisis del Sector Externo y la Inversión Extranjera

La política de comercio exterior abarca la totalidad de las transacciones económicas. Esto significa que el comercio exterior comprende la transferencia de bienes (todos los bienes, agrícolas, manufacturados, primarios, elaborados, etc.), la transferencia de

⁹² Ídem

servicios, independiente de la modalidad de prestación de los mismos y la transferencia de otros factores de la producción que el país realiza con el extranjero.

La política de comercio exterior involucra a todos los sujetos económicos, sea en mayor o menor grado, dependiendo de las circunstancias, al Estado, al sector privado, a productores y a consumidores, por ello, puede afectar a todos de manera específica y todos deben ser considerados al momento de tomar decisiones que dirijan a la política en una dirección u otra. En consecuencia se ha de considerar que el bienestar de los miembros de la sociedad depende en gran escala del desempeño del comercio exterior del país.

La política de comercio exterior es y debe ser siempre parte integral de la política económica del Estado, y por ello debe guardar coherencia con objetivos más amplios que se los que se proponen o se persiguen en el manejo de la economía del país.

La política de comercio exterior de hecho se sustenta en los objetivos generales de la política económica y por lo tanto busca también desarrollo y crecimiento económico, disminución de la pobreza, incremento en el bienestar de los ecuatorianos a través de acciones específicas como el aumento del comercio exterior, el mejor flujo de bienes y servicios y la mejor utilización de recursos en la producción.

La política de comercio exterior debe reconocer la coyuntura actual y el contexto internacional de una manera realista y pragmática. El Ecuador es un país cuya relevancia en el contexto mundial es relativa al tamaño de su economía, su posición geográfica y grado de desarrollo. Las condiciones específicas que mantiene el Ecuador en relación a sus contrapartes comerciales no son estáticas y varían de acuerdo a diferentes factores.

El comercio exterior, de acuerdo a amplia evidencia de contenida en las cuentas nacionales, desempeña cada vez un papel más importante en la economía del país.

SECTOR EXTERNO:

El nivel de liquidez de una economía dolarizada como la ecuatoriana está determinada básicamente por el sector externo, por lo que es fundamental el monitoreo permanente de este sector para contar con alertas que permitan utilizar oportunamente las escasas herramientas de política económica con las que aún contamos, para contrarrestar los efectos de choques externos que afecten los niveles de liquidez de la economía.

CUENTA CORRIENTE:

La evolución de la cuenta corriente de balanza de pagos ha venido presentando un deterioro a partir del cuarto trimestre de 2008. Sin embargo, en el segundo trimestre de 2009 registró una recuperación con un superávit de USD 87.4 millones que refleja una paulatina reversión de la crisis internacional así como el efecto de las medidas arancelarias adoptadas a fines de enero de 2009.

El resultado del II trimestre de 2009 muestra básicamente:

1. Recuperación de las exportaciones (25%) respecto al trimestre anterior, principalmente petroleras (65.8%);
2. Disminución de las importaciones (24.8% respecto al II trimestre 2008 y 7.4% en relación al I trimestre 2009);
3. Caída en las remesas de 14% con respecto al II trimestre 2008 y una recuperación del 9.9% comparado con el I trimestre 2009.⁹³

El resultado de la cuenta corriente está determinado por la evolución de la balanza comercial y de las transferencias corrientes.

⁹³ www.bce.fin.ec

La balanza comercial pasó de un superávit de USD 1,406 millones en el segundo trimestre de 2008 a uno de USD 194 millones en igual período 2009, evidenciando una reducción del 86% como resultado básicamente de aspectos asociados a la crisis mundial, los mismos que han afectado tanto a la balanza comercial petrolera como a la no petrolera.

En el II trimestre 2009, la balanza comercial petrolera presenta un superávit de USD 3,208 millones, mientras el de similar período 2008 fue de USD 7,603 millones. La causa de esta contracción de 57.8%, constituye la caída del precio de exportación del petróleo (50.7%). Por su parte, la balanza comercial no petrolera redujo el déficit en 2.9%, toda vez que recoge los efectos contrapuestos de dos frentes:

1. La crisis mundial, que en general implica una contracción de la demanda internacional y menores precio, que influye en la disminución del valor de las exportaciones ecuatorianas en el orden de USD 291 millones; y,
2. La salvaguardia temporal aplicada a las importaciones y aprobada por la CAN, para precautelar la posición externa del país y la liquidez del sistema, que redujo las importaciones en alrededor de USD 1,605 en el período de análisis.

En cuanto a las transferencias, éstas también recogen los efectos de la crisis mundial. Así, en el segundo trimestre de 2009, las remesas llegaron a USD 610 millones, mientras que en similar período de 2008 alcanzaron USD 712 millones. En esta caída de USD 102 millones (14.3%), influye el desempleo registrado principalmente en Estados Unidos (9.5%), España (18.1%) e Italia (7.4%), países en los que se origina la mayor parte de las remesas enviadas por los trabajadores ecuatorianos al país, y en los que el desempleo entre los migrantes es mayor al del resto de la población.

1.2.5.2 Cuenta de Capital y Financiera

Esta cuenta incluye la inversión directa, inversión de cartera y otras inversiones, que a su vez contienen los movimientos de la deuda externa pública y privada. En este sentido, el incremento de la Inversión Extranjera Directa en el II. Trimestre 2009 contiene el efecto de una mayor inversión destinada al sector agrícola y de transportes. En cuanto al movimiento de la deuda pública, el Sector Público No Financiero recibió desembolsos por USD 137 millones mientras las amortizaciones totalizaron 150 millones. El sector privado por su parte, registró un nivel de desembolsos de USD 1859 millones frente a USD 2010 millones de amortizaciones.

Balanza Comercial en enero - octubre 2009 presentó un déficit de USD 451 millones, contrastando con los superávits observados en igual periodo de los últimos años. Este déficit está asociado a un menor resultado de la balanza petrolera. Si bien la balanza comercial petrolera presenta un superávit de USD 3,655 millones, éste es inferior en USD 4,374 millones al observado a octubre de 2008. Tal reducción refleja la contracción del precio del crudo (47%) y del volumen de exportación (6%). En enero - octubre 2009, el precio promedio del crudo se ubicó en USD 49.26, frente a USD 92.65 por barril para igual periodo de 2008.

A octubre de 2009, las exportaciones petroleras alcanzaron USD 5,478 millones, 49.6% menos que lo registrado a octubre 2008. En cambio, el déficit de la balanza no petrolera se redujo en USD 2,050 millones con respecto al período enero-octubre de 2008 como resultado de una disminución en las importaciones básicamente de bienes de consumo como las bebidas, entre otros. Las exportaciones no petroleras a octubre de 2009 se redujeron en 3.8% con respecto a similar período 2008, debido al comportamiento de las exportaciones no tradicionales (-15.6%), que contrasta con el aumento en el valor de las exportaciones tradicionales (12.1%).

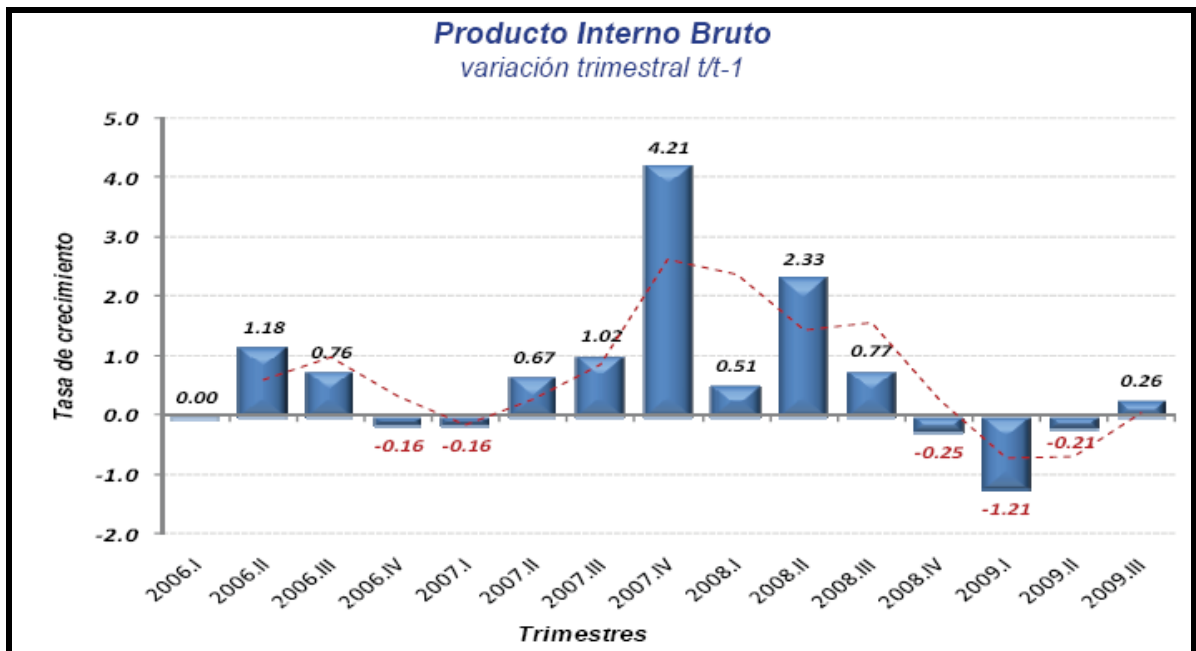
En enero - octubre 2009, las importaciones totales en términos FOB alcanzaron USD 11,409 millones. De éstas, las importaciones no petroleras registraron USD 9,586

millones, 19.1% menos que lo registrado en igual período de 2008. Se observa una reducción generalizada de las importaciones en los siguientes productos:

1. Consumo no duradero (-19.2%) dentro de los cuales se destacan menores importaciones de bebidas (-40.6%) y productos alimenticios (-12.3%);
2. Consumo duradero (-22.2%); materias primas (-21.9%); y bienes de capital (-11.7%). Cabe indicar que el COMEXI ha venido desmontando parcialmente la salvaguardia cambiaria temporal aplicada a Colombia que es el segundo socio comercial de Ecuador, para corregir la alteración de las condiciones normales de competencia causadas por la devaluación monetaria adoptada por ese país.

El crecimiento del PIB al III. Trimestre de 2009 presenta un crecimiento de 0.26%. El incremento obedeció a la recuperación de las Exportaciones de bienes y servicios.

Gráfico N. 9: Crecimiento del Producto Interno Bruto Año 2009.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

La cuenta corriente del III trimestre 2009 registra nuevamente un superávit como resultado de la incipiente recuperación de la economía internacional, y del impacto positivo de las medidas arancelarias adoptadas a fines de enero de 2009.

El Superávit en Cuenta Corriente (USD 351 millones) excede en USD 246 millones al del II trimestre 2009 y en USD 286 millones al del III trimestre 2008. Las exportaciones, básicamente las petroleras, se recuperan con respecto a los dos primeros trimestres 2009.

En el III trimestre de 2009, el superávit de la cuenta corriente estuvo determinado principalmente por:

1. Una reducción del saldo deficitario de la balanza de servicios y renta, debido a menores pagos por intereses de la deuda externa derivados de la renegociación de los bonos Global, y de una reducción de los niveles de endeudamiento;
2. Resultado positivo de la balanza comercial sustentada en el incremento del precio del crudo y los efectos de las salvaguardias arancelarias; y,
3. Mayores ingresos por concepto de remesas.

Gráfico N. 10: Cuenta Corriente Año 2009.

<i>Oferta y utilización final de Bienes y Servicios</i>							
<i>Tasa de variación trimestral t/t-1</i>							
Variable/Años	2008.I	2008.II	2008.III	2008.IV	2009.I	2009.II	2009.III
P.I.B.	0.51	2.33	0.77	-0.25	-1.21	-0.21	0.26
Importaciones (cif)	-2.11	4.54	7.08	-0.44	-13.33	-7.10	2.41
Oferta final	-0.33	3.02	2.78	-0.31	-5.23	-2.30	0.88
Demanda interna	-1.09	3.36	5.38	-0.11	-5.70	-2.89	1.04
Consumo final Hogares	1.04	1.54	2.25	0.85	-2.46	-1.91	0.48
Consumo final Gobierno	1.79	2.68	2.97	2.75	-0.57	0.14	0.14
FBKF	-1.80	6.48	5.43	0.98	-7.58	-2.46	1.00
Exportaciones (fob)	1.72	2.16	-4.07	-0.91	-3.86	-0.60	0.43
Utilización final	-0.33	3.02	2.78	-0.31	-5.23	-2.30	0.88

Fuente: Banco Central del Ecuador

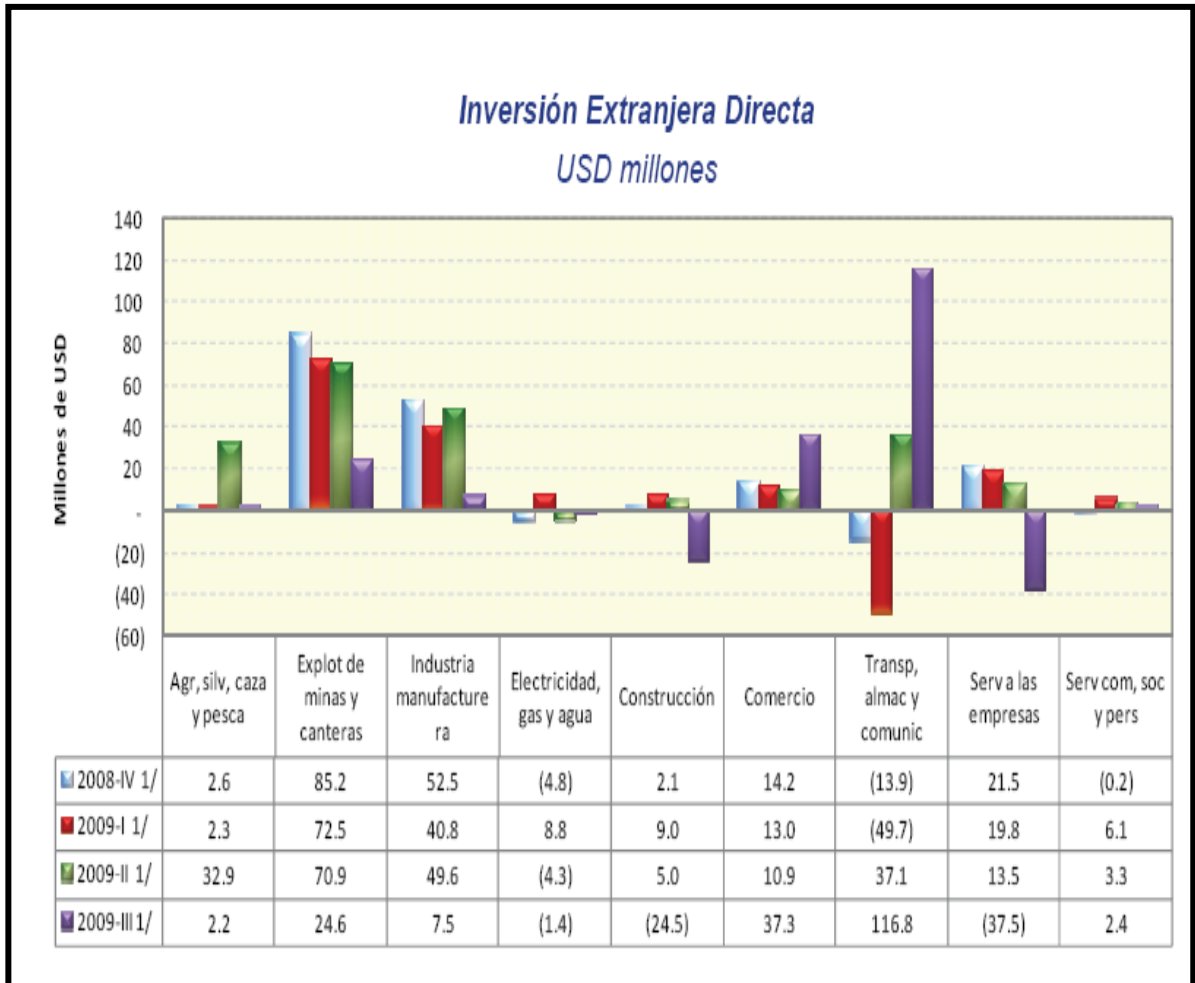
Elaborado por: Jorge Bonilla

1.2.5.3 Remesas

En el III trimestre 2009 alcanzaron USD 656 millones y constituyeron el 13.3% de los ingresos de la cuenta corriente. La evolución de este rubro incide directamente en el resultado de la cuenta corriente pues constituye el segundo ítem generador de divisas. En el III trimestre 2009 las remesas provenientes de España superaron a las enviadas desde Estados Unidos (históricamente principal origen de estos ingresos) explicado en parte por la apreciación del Euro con respecto al Dólar.

En el III trimestre de 2009, el país recibió en términos netos USD 128 millones por concepto de Inversión Extranjera Directa. El 79.7% de estos recursos provino de México y se canalizaron hacia el sector de comunicaciones.

Gráfico N. 11: Inversión Extranjera Directa Año 2009.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Gráfico N. 12: Principales Indicadores Macroeconómicos Años 2006 – 2010.

Principales Indicadores Macroeconómicos 2006 - 2010																		
Variables	2006	2007	2008	2009												2010		
	(sd)	(p)	(p)	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	agos	sept	oct	nov	dic	Ene-Dic	ene	feb
A. SECTOR REAL																		
Inflación (promedio del período)*	3.3%	2.3%	8.4%	0.7%	0.4%	1.1%	0.7%	0.0%	-0.08%	-0.07%	-0.30%	0.63%	0.24%	0.34%	0.58%	5.16%	0.8%	
Inflación (fin del período)*	2.9%	3.3%	8.8%	0.7%	1.1%	2.3%	2.9%	2.9%	2.9%	2.8%	2.5%	3.1%	3.4%	3.7%	4.3%	4.3%	0.8%	
Crecimiento real PIB (t/t-1)	3.9%	2.5%	6.3%			-1.2%			-0.2%			0.3%						
Crecimiento real PIB no petrolero	6.3%	4.0%	7.9%			-0.9%			0.2%			0.4%						
Crecimiento real PIB petrolero	-5.0%	-10.1%	-5.2%			-1.8%			-0.3%			-1.3%						
PIB nominal (millones dólares)	41,763	45,789	54,686															
B. SECTOR PETROLERO																		
Vol. prod. fiscalizada de petróleo (mill. barriles)	189.8	182.1	181.2	15.4	13.8	15.3	14.7	15.0	14.5	14.7	14.5	14.1	14.5	14.1	14.4	175.0		
Vol. Export. petróleo (millones de barriles)	136.6	124.1	127.4	10.8	9.5	9.6	10.6	10.2	9.1	10.1	11.4	8.9	9.4	8.6	11.5	119.6		
Vol. Export. derivados (millones de barriles)	15.6	18.1	16.9													13.7		
Precio de export. de crudo (USD por barril)	50.8	59.9	63.0	26.8	26.6	36.3	40.0	49.6	62.8	56.4	63.6	64.1	69.1	70.4	67.8	52.6		
Precio de export. derivados (USD por barril)	44.6	55.8	75.5													49.6		
C. SECTOR EXTERNO																		
En millones de USD																		
Cuenta Corriente	1618	1650	1194			-884			106			351						
Balanza Comercial (comercio registrado) 1/	1449	1415	910	-403	-223	-134	6	-9	121	65	267	-45	84	-54	-8	-332		
Saldo de RILD	2,023	3,521	4,473	4,272	3,997	3,244	3,142	2,584	2,675	3,152	3,927	4,625	4,605	5,237	3,792	3,792	3,918	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

1.2.5.4 Medida de Salvaguardia

La Salvaguardia es una medida temporal de regulación de las importaciones que un país puede adoptar por dos razones:

1. Importación inusitada de un producto,
2. Importaciones que causan daño a una rama de la producción Nacional.

El período permitido por la Organización Mundial del Comercio es de dos años con una extensión renovable de dos años más. El Ecuador informó que la salvaguarda adoptada por el Gobierno será hasta diciembre del 2009.

A finales del año 2008 el Ecuador consideró la posibilidad de aplicar una restricción en las importaciones mediante la salvaguardia; este análisis se inicio por las siguientes razones:

- Balanza de pagos negativa,
- Protección de la industria nacional.

Una vez analizada la posibilidad; en el mes de Enero del 2009 se tomo la resolución gubernamental que se aplicará la salvaguardia a 627 partidas; entre las principales tenemos:

Efectos internos de la Salvaguardia:

El principal efecto positivo que debería causar la salvaguarda es:

1. Fortalecimiento de la industria ecuatoriana.

Pero, como vamos a ver a continuación han existido en este periodo de implementación más efectos negativos que positivos, por lo que podemos mencionar los siguientes:

1. La balanza comercial no se ha visto beneficiada, ya que el Ecuador ha disminuido su superávit con sus principales socios comerciales como lo es Estados Unidos.
2. Con los países que mantenía mayor importaciones que exportaciones ha dado como resultado la disminución de exportaciones; un ejemplo importante ocurrió con Estados Unidos y China donde las exportaciones disminuyeron en un 98% y 93% respectivamente y las importaciones en 28% y 9% respectivamente.

3. El desempleo y contrabando se ha incrementado, principalmente afectando el comercio legal.
4. El consumidor final ha sido el principal afectado, ya que ha tenido que consumir productos con precios elevados, esto debido a que el Ecuador no posee industrias competitivas y no satisface la demanda.

1.2.6 Ventajas y Desventajas del Modelo de Sustitución de Importaciones

VENTAJAS:

El Gobierno del Ecuador con la implementación del Modelo de Sustitución de Importaciones busca mejorar lo siguiente:

1. El aumento del empleo local.
2. Baja dependencia de los mercados extranjeros.
3. Mejoramiento de los términos de intercambio con socios comerciales.
4. Nacimiento de sectores industriales nacionales.

DESVENTAJAS:

Al hacer la revisión de las desventajas, vamos a observar que éstas tienen un mayor número frente a las ventajas, por lo que el Modelo de Sustitución de Importaciones debe buscar más alternativas a los siguientes aspectos:

1. Elevados precios de bienes manufacturados.
2. Ineficiente asignación de recursos.
3. Pérdida de oportunidades de exportaciones.
4. Monopolios estatales ineficientes.
5. Saldos comerciales negativos.
6. Endeudamiento externo.

7. Desaliento a las exportaciones.
8. Alta inflación.

1.2.7 Tendencia del Modelo de Sustitución de Importaciones

“El origen de este modelo responde a la corriente de pensamiento económico denominada estructuralismo o desarrollismo y a la teoría de la dependencia, ambos pensamientos infieren que los países ricos explotan a los pobres y que, en consecuencia, las relaciones económicas internacionales perjudican a éstos últimos”.⁹⁴

Se pueden nombrar tres pilares fundamentales de este modelo:

1. Política industrial activa: subsidios y dirección del estado para la producción de sustitutos.
2. Barreras al libre comercio (Proteccionismo): altos aranceles a la importación.
3. Política cambiaria o monetaria: tipo de cambio elevado.

Ecuador ha experimentado importantes cambios en políticas de comercio internacional en los últimos 15 años. A diferencia de las décadas anteriores, en los años 1990s empezaron a ponerse en práctica políticas comerciales tendientes a reducir barreras al comercio exterior y a estimular las exportaciones.

Estos cambios en políticas comerciales incluyeron reformas arancelarias, reducciones en las restricciones a las importaciones, leyes para promover exportaciones, modernización de instituciones ligadas al comercio exterior y simplificación de sus procedimientos.⁹⁵

La estrategia de política comercial se ha basado revertir la tendencia de una economía dependiente de la demanda internacional hacia un país con un desarrollo sostenible y de pasar de una economía primario exportadora a una terciaria de bienes industriales y

⁹⁴ <http://www.eclac.org/>

⁹⁵ http://mpr.a.ub.uni-muenchen.de/306/1/MPRA_paper_306.pdf

servicios de alto valor agregado. Las estrategias de política comercial aplicadas se han basado en:

1. Promoción de los tratados de comercio para el desarrollo como instrumentos para incentivar la complementariedad y la solidaridad entre los países.
2. Definición de lineamientos estatales estratégicos sobre la comercialización de productos ecuatorianos en el exterior (apuestas productivas y de exportación). Una inserción inteligente en los mercados internacionales.
3. Diversificación de las exportaciones ecuatorianas al mundo, a través de la apertura de nuevas oficinas de comercio exterior en países donde el Ecuador no las tenía.
4. Incorporación de nuevos actores en el comercio exterior, particularmente provenientes de la micro, pequeña y mediana producción y del sector artesanal.
5. Fortalecimiento institucional de los servicios aduaneros para lograr eficiencia y transparencia, y facilitar el comercio internacional.
6. Mecanismos de protección arancelaria a la industria nacional.
7. Para el mercado interno, se ha dado un cambio de enfoque a las compras públicas con preferencia a productores y proveedores nacionales, en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.3. SUSTENTACIÓN TEÓRICA DE COMERCIO EXTERIOR

1.3.1 Normativa Legal a ser aplicada en al Área de Comercio Exterior

1.3.1.1 Ley Orgánica de Aduanas

Esta ley es la que reglamenta las relaciones legales entre el Estado y las personas naturales y jurídicas que se encuentran inmersas en las Operaciones del Comercio Exterior, por lo que a continuación se cita algunos de los artículos que servirán para la elaboración de este tema propuesto.

Art. 4.- Aduanas.- La aduana es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras. Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercancías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.⁹⁶

Art. 5.- Potestad Aduanera.- La potestad aduanera es el conjunto de derechos y atribuciones que la Ley y el Reglamento otorgan de manera privativa a la Aduana para el cumplimiento de sus fines. Los servicios aduaneros serán administrados por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, sea directamente o mediante concesión.⁹⁷

Nexsys del Ecuador para tener claro el procedimiento de Importación, debe tomar en cuenta los siguientes artículos de la Ley Orgánica de Aduanas:

⁹⁶ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/loa.html>

⁹⁷ Ídem

Art. 9.- Tributos al Comercio Exterior.- Los tributos al comercio exterior son:

- a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles;
- b) Los impuestos establecidos en leyes especiales; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.⁹⁸

Art.- 43.- Obligatoriedad y Plazo.- El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

En las importaciones, la declaración se presentará en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías.

En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

⁹⁸ Ídem

El Gerente Distrital podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento y previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el mismo.⁹⁹

Art. 44.- Documentos de Acompañamiento.- A la declaración aduanera se acompañarán los siguientes documentos:

a) Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte;

b) Factura comercial y póliza de seguro expedida de conformidad con la Ley;

c) Certificado de origen cuando proceda;

d) Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – Comexi – y/o por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en el ámbito de sus competencias.¹⁰⁰

Art. 46.- Aforo.- Aforo.- Es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

Los aforos se realizarán por parte de la Administración Aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuará en destino, conforme a las disposiciones que dicte para el efecto la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador en los términos previstos en los contratos de concesión que estuvieren vigentes.

El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

⁹⁹ Ídem

¹⁰⁰ Ídem

- a) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
- b) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;
- c) Cuando el Gerente Distrital conociere o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;
- d) En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;
- e) Cuando lo solicite el declarante; y,
- f) En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Procede el aforo documental cuando la importación venga con certificado de inspección en origen y no se active el mecanismo selectivo aleatorio.

Toda importación, cuyo valor sea superior a 4.000 dólares de los Estados Unidos de América, deberá contar con el correspondiente certificado de verificación en origen, excepto las importaciones destinadas al sector diplomático y consular.

Toda mercadería proveniente de zonas francas, puertos libres, puertos de transferencia y, en general de los denominados paraísos fiscales, ingresados vía terrestre, marítima, fluvial o aérea, será obligatoriamente sometida a aforo físico en destino.

Los certificados de inspección en origen emitidos por las compañías verificadoras tienen la categoría de instrumento público.¹⁰¹

¹⁰¹ Ídem

Art. 51.- Abandono Tácito.- El Gerente Distrital declarará de oficio y notificará al propietario, consignatario o consignante el abandono tácito de las mercancías, por las siguientes causas:

a) La falta de presentación de la declaración dentro de los quince días hábiles de ingresada la mercancía a las bodegas de almacenamiento temporal;

b) La ausencia del declarante para el aforo físico transcurridos cinco días hábiles desde la fecha de recepción de la notificación de la fecha fijada para el efecto;

c) La falta de pago de tributos aduaneros en los dos días hábiles siguientes desde que la declaración quedó firme o desde que se practicó el aforo; y,

d) Cuando se hubiere vencido el plazo de permanencia de la mercancía en los depósitos aduaneros.¹⁰²

1.3.1.1.1 Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas

Siguiendo con el procedimiento de importaciones, es también un requisito saber el trabajo del agente de aduana, para lo cual hablan los siguientes artículos:

Art. 168.- Participación obligatoria.- Es obligatoria la intervención del Agente de Aduana en los siguientes casos:

a) Para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público excepto las importaciones y exportaciones a consumo de material bélico calificado por la Honorable Junta de Defensa Nacional, el Ministerio de Defensa Nacional, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y las Comandancias Generales de las Fuerzas Terrestre, Naval y Aérea; y, repuestos para la Policía Nacional;

¹⁰² Ídem

b) En los despachos de las importaciones y exportaciones de las mercancías cuyo valor sobrepase los dos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2.000); y,

c) Para los regímenes especiales.¹⁰³

Art. 178.- Derogatorias.- Derogase todos los decretos, reglamentos, acuerdos ministeriales y más normas de aplicación que se opongan al presente reglamento.

Disposiciones Transitorias

PRIMERA.- El sistema de información deberá estar interconectado electrónicamente entre las dependencias de los distritos aduaneros y de éstos con los agentes de aduana, agencias de transporte, bancos corresponsales que recaudan los tributos, concesionarios para el almacenamiento temporal y para depósitos aduaneros y otros operadores de comercio exterior, en el curso de los 180 días siguientes a la puesta en vigencia de este reglamento.

SEGUNDA.- El Directorio de la CAE expedirá reglamentos específicos para los procedimientos que los requieran.¹⁰⁴

1.3.1.1.1 Resoluciones

A continuación vamos a citar las resoluciones donde se pone en marcha la Salvaguardia de la Balanza de Pagos, las mismas que son las siguientes:

Resolución 466.- Establecer una salvaguardia por balanza de pagos, de aplicación general y no discriminatoria a las importaciones provenientes de todos los países, incluyendo aquellos con los que Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que reconocen preferencias arancelarias, con el carácter de temporal y por el período de un (1) año, en los siguientes términos:

¹⁰³ <http://www.aeade.net/ReglamentoGeneralLeyOrganicaAduanas.pdf>

¹⁰⁴ Ídem

- a) Aplicar un recargo ad-valorem, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías.
- b) Aplicar un recargo específico, adicional al arancel nacional para las importaciones de mercancías.
- c) Establecer cuotas, limitando el valor de las importaciones de mercancías.

La aplicación de esta salvaguardia por balanza de pagos incluye el establecimiento de una excepción de la aplicación del programa de liberación vigente en el marco de la Comunidad Andina, así como de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en los acuerdos de Complementación Económica y de Alcance Parcial, suscritos por el Ecuador. Por lo tanto, a estas importaciones se aplicará no sólo esta salvaguardia, sino también el arancel nacional vigente.

Le corresponderá a la Corporación Aduanera Ecuatoriana incorporar esta salvaguardia al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICE).¹⁰⁵

¹⁰⁵ http://www.comexi.gov.ec/reso_docs/registro512salvaguardiaraanceles.pdf

2. CAPÍTULO SEGUNDO

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1 Historia

Nexsys es el primer mayorista de valor agregado de Software y Hardware especializado en América Latina con presencia en México, Centro América y Caribe, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Argentina. Establecida en el Ecuador desde el año 2000, y apartir de ese momento se ha convertido en uno de los primeros distribuidores de tecnología en el país.

Actualmente Nexsys del Ecuador comercializa los productos de más de 10 fabricantes líderes mundiales del mercado de Tecnología, y se ha convertido en un socio estratégico para fabricantes y canales de distribución, gracias a su conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y esquema de desarrollo de canales. Con más de 40 profesionales en el país, Nexsys es una compañía organizada en torno a procesos y calidad, siendo sus pilares el desarrollo de talentos internos y su relación con fabricantes y clientes.

2.1.2 Misión

Establecer y mantener una relación de negocios de beneficio mutuo, con los fabricantes líderes a nivel mundial.

Apoyar y facilitar la focalización, desarrollo y crecimiento de los canales de distribución, proporcionándoles un servicio integral y diferenciado.

Soportar nuestras operaciones y la relación con el mercado, apoyados en personal competente, tecnología de punta y procesos de negocios eficaces y eficientes.

2.1.3 Visión

Ser reconocidos como el distribuidor mayorista de software y hardware especializado más importante de Latinoamérica:

- Por nuestro valor agregado en Generación de Demanda, Apoyo y Desarrollo de Canal.
- Por la estructura y alcance de nuestros canales de distribución.
- Por el uso de la más avanzada tecnología en nuestra infraestructura y operaciones.

2.1.4 Valores y Principios

1.- La equidad, la transparencia y la responsabilidad enmarcan las relaciones con nuestros socios de negocios.

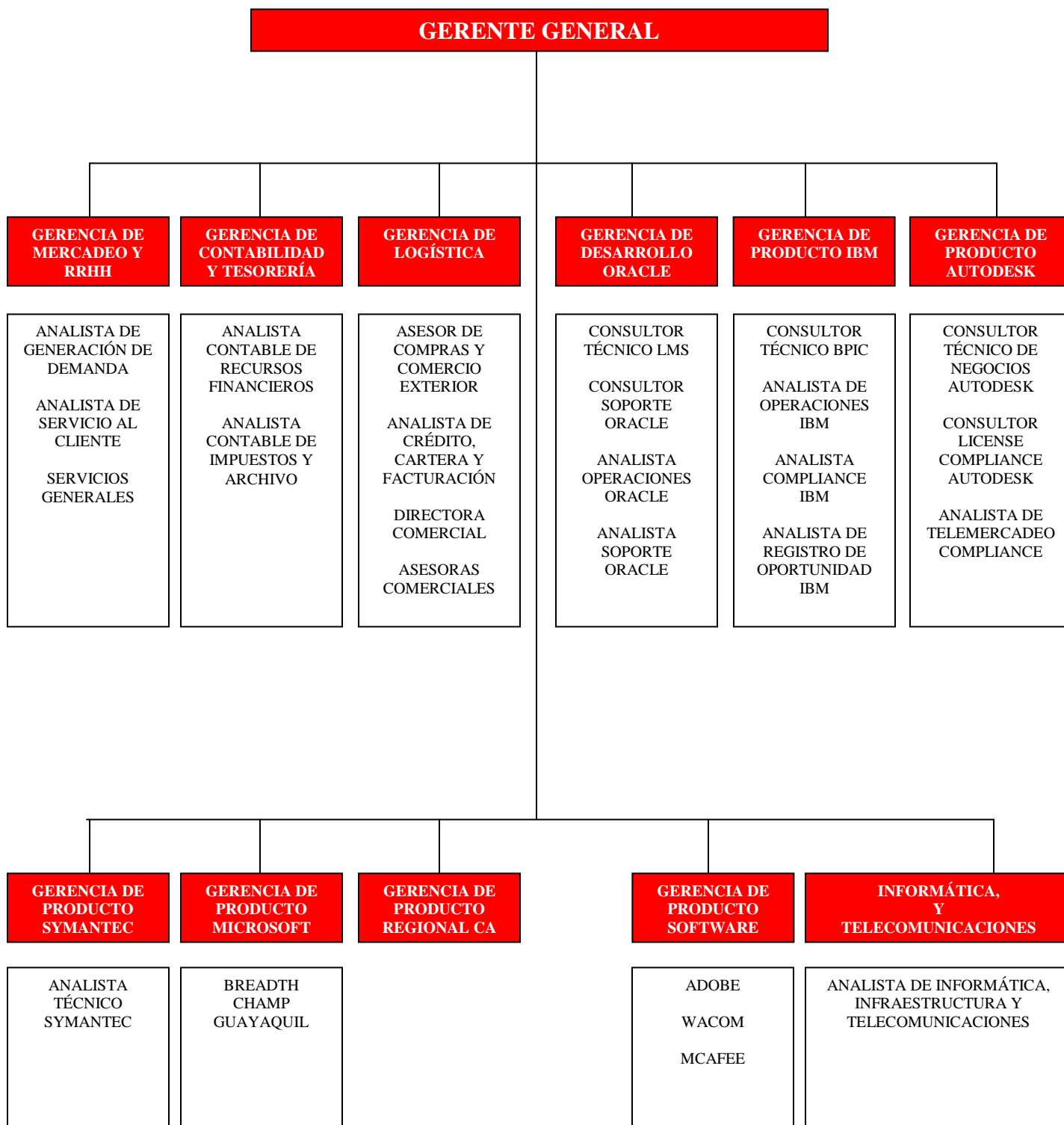
2.- El conocimiento es la base de desarrollo de nuestros empleados.

3.- Facilitar el acceso a tecnologías líderes que permitan mejorar la educación y la competitividad del país.

4.- Obtener una rentabilidad, anteponiendo el respeto a las leyes del país y la ética.

2.1.5 Estructura Organizacional

Gráfico N. 13: Organigrama Propuesto.



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

2.1.6 Breve Descripción del Producto

Nexsys del Ecuador es una empresa que a partir de su constitución en el Ecuador en el año 2000, ha generado incrementos anuales en sus ventas, es por esta razón que ha llegado a constituirse en la actualidad como una de las grandes empresas ecuatorianas en la comercialización de hardware y software.

Es por este motivo que el presente trabajo es una iniciativa para fortalecer la optimización de recursos, en busca de disminuir los tiempos de reproceso y minimizar los tiempos de entrega de productos al Distribuidor, es este último uno de los principales motivos a tomar en cuenta, ya que ha sido el principal problema para la baja en las ventas de medios físicos de Software en los últimos años.

Las estrategias que se van a desarrollar, nos ayudarán a fortalecer las compras y el manejo de las importaciones de mercaderías, que han sido un factor decisivo en las operaciones de Nexsys del Ecuador, ya que constantemente la empresa incurre en desabastecimientos, especialmente en productos de alta rotación.

Mediante este tema trataremos de tomar las acciones necesarias, básicamente con la delegación de funciones específicas al personal responsable de cada una de las actividades dentro de la operación.

2.2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

Como paso previo al Diagnóstico Situacional, se ha realizado un análisis de los procesos de comercio exterior con los cuales Nexsys del Ecuador desarrolla sus actividades de importación de medios físicos de software.

Este análisis nos permite delinear el alcance de Nexsys y su accionar dentro de un marco jurídico legal, así como, sus problemas críticos y las acciones necesarias a tomar para el

cumplimiento o no de las metas propuestas en el proceso de importación, identificando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, mismo que se desarrolla a continuación tomando en cuenta lo siguiente:

- Ambiente Externo
- Ambiente interno

2.2.1 Análisis Ambiental

2.2.1.1 Ambiente Externo

2.2.1.1.1 Factor Legal

Nexsys del Ecuador es una Sociedad Civil, se encuentra regido por las leyes, reglamentos y normativa ecuatoriana, amparada por los mismos parámetros por encontrarse ubicado físicamente dentro del Ecuador.

La empresa es una sociedad jurídica obligada a llevar contabilidad, por lo que se encuentra regida en el aspecto legal por:

1. Carta de Constitución política del Estado Ecuatoriano,
2. Ley de Régimen Tributario Interno,
3. Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno,
4. Reglamento a los Comprobantes de Venta,
5. Código de Trabajo,
6. Ley de Seguridad Social,
7. Disposiciones Municipales,
8. Ley Orgánica de Aduanas.

Nexsys del Ecuador es una empresa que puede participar del comercio exterior ecuatoriano, ya que se encuentra calificado dentro de los siguientes organismos:

1. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Ecuador.
2. Banco Central del Ecuador como importadores frecuentes.

2.2.1.1.2 Factor Económico

La economía en general dentro del estado ecuatoriano es compleja, la inversión con capital extranjero y propio es realmente escasa pese a correr el décimo año de dolarización, esto ha hecho que los costos de los productos se incrementen de manera constante y el poder adquisitivo y presupuestado de empresas que desean adquirir tecnología con software avanzado para sus negocios no se los realice, más aún con el último incremento en el arancel para la importación de estos medios, que lo ubicó con el 55% de impuesto al arancel integrado.

A pesar de este problema, Nexsys del Ecuador se adaptó fácilmente a esta nueva tendencia en el mercado, fijando líneas de software y estrategias muy bien definidas en función de la demanda interna y externa de nuestro país, por las cuales encarece los costos y precios, que dan como resultado un fuerte ingreso económico por ventas mensuales.

2.2.1.1.3 Factor Social

Desde la vista del ámbito social vamos a ver que el uso ilegal, contrabando y piratería son hechos que afectan obviamente a la distribución legal de software en el Ecuador. La BSA (Business Software Alliance) nos da el siguiente concepto de piratería de software: “La piratería del software es la copia o la distribución no autorizada de software con derecho de autor. Esto puede llevarse a cabo al copiar, descargar, compartir, vender o instalar múltiples copias en equipos personales o laborales. Lo que muchas personas no pueden ver o no piensan es que cuando compran software, en realidad está comprando una licencia para usarlo, y no el software en sí. Esa licencia es lo que le permitirá instalar el software un determinado número de veces, por lo que es importante que la lea.

Si hace más copias del software de lo que la licencia le permite, usted está cometiendo el delito de piratería”.¹⁰⁶

Una cantidad de factores contribuye con las diferencias regionales de la piratería, las mismas que empezarían por la fortaleza de la protección de la propiedad intelectual, la disponibilidad de software pirata y las diferencias culturales. Además, la piratería no es uniforme dentro de un mismo país, sino que varía según la ciudad, la industria y el área demográfica. Mientras que los esfuerzos para reducir la piratería en los grandes comercios pueden resultar fructíferos, la piratería puede aumentar como resultado de nuevos usuarios de pequeños negocios que ingresan al mercado por primera vez.

2.2.1.1.4 Factor Cultural

La Cultura en el Ecuador ha sido marcada a lo largo de la historia como un país sin identidad cultural propia y profunda, generalmente son pocas personas los que manejan los hilos políticos dentro del país, y son esas pocas personas las que manejan también a las masas, pudiendo determinar el poder popular en las urnas o en una revolución total.

El ecuatoriano constantemente exige beneficios y el estado se lo demuestra con subsidios, como es el caso del Gas Licuado de Petróleo, pero al no ser el Software un bien de primera necesidad, este no es controlado por el estado, por lo que es muy fácil trabajar simplemente con copias de productos en pequeñas empresas y en el hogar, de esta manera perjudicando a empresas que se dedican a la venta de tecnología original y de igual manera beneficiando al informalismo y la piratería.

2.2.1.1.5 Factor Geográfico

La comercialización y distribución del Software por parte de Nexsys del Ecuador se encuentra segmentada geográficamente en las 3 principales ciudades del país, como lo son: Quito, Guayaquil y Cuenca, lo que ha obligado a los distribuidores también a

¹⁰⁶ http://www.bsa.org/country.aspx?sc_lang=es-EC

segmentar su área de trabajo y sus clientes, tratando como tal de satisfacer al sector y a las ciudades más cercanas.

Es por eso que Nexsys del Ecuador cuenta con 2 oficinas, la primera y la principal se encuentra ubicada en el sector norte de la ciudad de Quito, que es desde donde se manejan los negocios de las provincias de Carchi, Imbabura, Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo.

La segunda oficina se encuentra ubicada en el sector norte de Guayaquil, y es desde aquí que se maneja el resto de provincias.

Cabe resaltar que tanto Guayas como Pichincha son los principales ejes generadores de oportunidades de negocio del software, ya que son localidades donde se concentran los principales negocios en el país.

2.2.1.1.6 Factor Tecnológico

La tecnología ha sido, es y será un aspecto que marca la diferencia dentro de muchos segmentos comerciales dentro de la economía de cada país, los equipos electrónicos y el software deben ser los componentes infaltables dentro de una empresa, ya que gracias al avance de la tecnología se pueden contar con sistemas que controlen adecuadamente cada parte importante del negocio, como puede ser las bases de datos de clientes, proveedores, además de un control adecuado de inventarios, contabilidad y personal.

En los últimos años instituciones públicas como el Servicio de Rentas Internas, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, la Corporación Aduanera Ecuatoriana, el Ministerio de Finanzas y Economía, entre otras, han invertido mucho dinero en la compra de Software avanzado, lo que ha generado un avance muy importante en sus procesos, al tener toda la información inmediata y en línea, lo que ha beneficiado al usuario, ya que en muchos casos trámites que tomaba horas realizarlo en ventanillas, ahora se lo realiza por medio de una página web.

2.2.1.1.7 Factor Ambiental

Quizá pocas veces se piense en cómo la computación puede afectar el medio ambiente. Pero es un hecho que, como todo proceso de manufactura, la fabricación de equipos de computación genera desechos, algunos de los cuales son tóxicos.

En la actualidad un sistema de cómputo tiene un periodo de utilidad que va desde un año y medio a no más de dos años. Después de este tiempo, el equipo suele ser inapropiado y se considera obsoleto. Aún durante este periodo de vida útil, es muy probable que se necesite hacer actualizaciones de componentes en las máquinas que pueden incluir hardware como memoria, baterías (en computadoras portátiles) o software. Es posible apreciar claramente el efecto adicional sobre el ambiente al contrastar la computadora con equipos que ha reemplazado en algún sentido, como una máquina de escribir por ejemplo, que podía ser usada por lapsos de más de diez años, durante los cuales tal vez requiriesen mantenimientos ocasionales y de algunos cambios de cinta.

El surgimiento de software nuevo y de actualizaciones del mismo, se ha vuelto muy frecuente. Cada nuevo software involucra la producción de más discos, manuales, libros, folletos de ventas y publicidad relacionados. Por este motivo, los discos, manuales y demás material de versiones anteriores muy probablemente quedan en desuso, volviéndose obsoletos y convirtiéndose en un material para ser desechado.

Las innovaciones alcanzadas en las computadoras, son cada vez más comunes y continuas, generando la producción inmediata de software, que aproveche las ventajas de las mejoras en el potencial. Pero la introducción de este nuevo software, por ejemplo, un sistema operativo inédito, tiene un efecto notable en el hardware y software que pasarán a ser desechados, motivado a la sustitución de partes o componentes de equipos que puedan soportar efectivamente las mejoras introducidas por el sistema operativo, además de sustituir las versiones de software que corrientemente se usen por otras nuevas que se suponen mejor adaptadas.¹⁰⁷

¹⁰⁷ <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/Informatica/Tema16.html>

2.2.1.1.8 Factor Competitividad

Cuando se habla de las Tecnologías de la Información, más de uno nos habremos impresionado sobre su espectacular impacto en el desarrollo de los países y de las empresas, los casos de éxito a nivel mundial son presentados a diario en todos los medios de comunicación y ya no es posible concebir un ambiente en la que la Tecnología no haya generado una influencia directa en la eficiencia de los negocios.

Esta realidad no debe quedarse únicamente en un discurso internacional, todos los presentes somos parte de esta industria y lejos de ser elementos pasivos somos responsables de aplicar estas herramientas en las instituciones y empresas que formamos parte.¹⁰⁸

El Software es la industria para todas las industrias, es una herramienta para generar competitividad en todos los sectores.

Los sistemas de información computacionales son un arma estratégica, capaz de cambiar la forma en que la compañía compite en el mercado, en consecuencia, estos sistemas mejoran la organización y la ayudan a ganar "ventaja competitiva", sin embargo, si los competidores de la compañía tienen capacidades más avanzadas para el procesamiento de información, entonces los sistemas de información pueden convertirse en una "desventaja competitiva".¹⁰⁹

Una organización puede ganar ventaja competitiva a través de sus sistemas de información de diferentes formas, entre ellas tenemos:

- Asegurar clientes:

¹⁰⁸ http://www.aesoft.com.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=15&Itemid=27

¹⁰⁹ <http://www.monografias.com/trabajos5/inso/inso.shtml#compe>

Como los clientes es lo más importante para una organización, siempre se busca diferentes formas para conseguir nuevos socios estratégicos y de igual manera mantener los que tienen. Para eso las empresas proporcionan:

- 1- Precios competitivos.
- 2- Servicios exclusivos.
- 3- Productos diferentes.

Para la alta competitividad en la venta de software en el país, Nexsys del Ecuador aplica el principio ARM'S LENGTH que consiste en lo siguiente:

“La aplicación del principio de plena competencia se basa generalmente en la comparación de las condiciones de una operación vinculada con las condiciones de las operaciones entre empresas independientes. Para que estas comparaciones sean útiles, las características económicas relevantes de las situaciones que se comparan deben ser lo suficientemente semejantes. Ser comparable significa que ninguna de las diferencias (si las hay) entre las situaciones que se comparan pueda afectar materialmente a las condiciones analizadas en la metodología (por ejemplo, el precio o el margen) o que se pueden realizar ajustes suficientemente precisos para eliminar los efectos de dichas diferencias”.¹¹⁰

- Mejores acuerdos con los proveedores:

En los negocios, los proveedores también tienen importancia estratégica. Una manera de utilizar los sistemas de información para favorecer arreglos con los proveedores es ofreciendo un mejor precio. Disminuyendo los costos.

¹¹⁰ http://www.strible.net/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=49

2.2.1.1.9 Factor Globalización

Un aspecto importante a tomar en cuenta el momento de describir el ambiente externo es el de la globalización, que por el hecho de ser un producto internacional de una u otra manera afecta nuestras actividades, especialmente las relacionadas con: economía, cultura y política.

El desarrollo de software hoy ya no tiene límites geográficos, vemos software producido en cualquier parte del mundo, las 24 horas, los 7 días de cada semana del año. La dinámica del comercio mundial de software en términos de flujo de trabajo, movimiento de productos y movilidad de profesionales es indudablemente global.

Con el objeto de adaptarse a este nuevo escenario, las empresas pioneras están usando su conocimiento de la economía global del software y las tecnologías de la información para:

- Configurar alianzas estratégicas de escala transnacional,
- Realizar inversiones offshore (centros de producción) en países subdesarrollados, y,
- Calibrar cuidadosamente los parámetros de costos y performance involucrados en estos movimientos.

Así, el trabajo en la forma de desarrollo y mantenimiento de software puede fluir libremente desde el proveedor más eficiente y con el mecanismo más efectivo independientemente de la zona horaria o frontera nacional del país origen.

Si consideramos que la ingeniería del software es una competencia central de la era de la información, desde un punto de vista nacional o global, el mismo tipo de información es crítico para mantener o avanzar en el posicionamiento competitivo.

Como conclusión se puede decir que el software es, innegablemente, una industria global. Debemos estar sumamente atentos a la evolución de los diferentes parámetros que influyen en la asignación y distribución de los recursos para llevar a cabo su desarrollo.¹¹¹

2.2.1.2 Ambiente Interno

2.2.1.2.1 Breve Descripción de la Empresa

La empresa Nexsys del Ecuador está radicada en la ciudad de Quito y se encuentra ubicada en la Calle Juan Ramírez N35-20 y Germán Alemán. La principal actividad de la empresa es la importación, comercialización y distribución de todo tipo de sistemas de información, programas para computador “Software”.

Esta empresa inicio sus actividades en el Ecuador un jueves 13 de enero del año 2000, al momento cuenta con 41 empleados que trabajan en distintas áreas, pero todas básicamente relacionadas entre sí para el buen funcionamiento del negocio. El principal segmento de la población que atiende está ocupado por grandes, medianas y pequeñas empresas dedicadas a la distribución e instalación de programas de software a Usuarios Finales.

La empresa es una Sociedad Civil y pertenece al ramo de la Tecnología, está conformada por la Junta General de accionistas y no rinden informes a la Superintendencia de Compañías. En términos tributarios, Nexsys del Ecuador consta en el Servicio de Rentas Internas con un Registro Único de Contribuyentes (RUC) número 1791726537001, que le incluye dentro de los Contribuyentes Especiales, habilitadas para la comercialización de software y hardware, cuyo representante legal es el Ingeniero Daniel Cerón Santamaría.

¹¹¹ <http://www.gestiopolis.com/canales8/ger/conocimiento-economia-global-software-y-tecnologia.htm>

Por el momento esta empresa distribuye sus productos a lo largo de todo el territorio ecuatoriano, basa su negocio en las principales ciudades del país como lo son Quito, Guayaquil y Cuenca, con un volumen promedio de ventas de 7 cifras bajas de dólares mensuales, ventas que a lo largo de los 10 años que tiene la empresa ha tenido un crecimiento regular.

Aunque este tipo de empresas tiene una fuerte competencia, la principal ventaja es el servicio al cliente y la calidad, son estos valores agregados la principal oferta de mercado, con lo cual los resultados han sido un crecimiento en ventas de Nexsys del Ecuador, el mismo que ya ha llevado a esta empresa a ubicarse entre los principales desarrolladores de negocios del país.

Orlando Sandoval, en su libro “Calidad y Participación “dice:

“Esto es lo que está cambiando en el mundo. Se están terminando los monopolios de toda clase, por la presión internacional, que rompe todas las fronteras y sus protecciones.

La competencia no es ya la tienda del frente; la competencia viene de Corea, Japón..... y llega a través de las fronteras de México, Colombia, Perú.... Por intermediarios de distribución legales o menos legales. El mundo se ha unificado y es como un enorme supermercado competitivo y dinámico. Sobrevive el que logra ganar confianza de sus clientes. En otros términos, sobrevive quien ofrece calidad.”¹¹²

2.2.1.2.2 Valores Empresariales

Calidad del servicio.- Entrega de Software dentro de los acuerdos pactados con cada cliente y realizar el despacho del producto desde sus oficinas, priorizando siempre a los clientes fijos y fieles con la empresa.

¹¹² SANDOVAL, Orlando, “CALIDAD Y PARTICIPACIÓN”, Editorial Edi-Abaco Ecuador, Capítulo 1, Página 22

Sinergia Empresarial.- Cualquier empresa siempre basará sus resultados más óptimos en el trabajo en equipo que se realice dentro de cada departamento y de departamentos entre sí, Nexsys del Ecuador si bien no cuenta con su estructura formalmente diseñada, el trabajo en equipo se nota a diario dentro de sus instalaciones. Cada persona conoce de su tarea y al momento de poner en práctica sus conocimientos cada uno aporta al proceso dicha experiencia, resolviendo y desarrollando tareas de manera adecuada sin llegar aún a ser óptimas.

2.2.1.2.3 Principios Empresariales

Resultados Económicos: Los criterios para tomar decisiones, adquisiciones y relaciones comerciales, incluyen aspectos sociales y económicos. Todo esto encaminado a la obtención de buenos resultados económicos medidos obviamente en términos monetarios.

Comportamiento Empresarial: Apoyar y reconocer el trabajo que desempeña cada empleado, incentivando la creatividad y el compromiso con la empresa, con el afán de crear valores agregados para la misma a través de medios éticos.

El Cliente: Trabajar en forma constante y de manera personalizada para comprender y anticipar las necesidades de nuestros clientes, quienes son vitales para nuestra permanencia en el mercado y el mejoramiento de nuestro negocio.

Conducta Individual: Esperar e incentivar los niveles más altos de comportamiento adecuado de todos nuestros colaboradores, sin importar el puesto que ocupen dentro o fuera de la organización.

Socios Comerciales, Proveedores y Terceras Partes: Trataremos de promover la aplicación de estos Principios Empresariales en todas nuestras relaciones comerciales.

2.2.1.2.4 MARKETING:

Nexsys del Ecuador maneja sus promociones mediante el uso de correos masivos a toda la base de clientes, o en el mejor de los casos en las portadas de la página web (www.nexsysla.com).

Con lo concerniente a publicidad la empresa realiza anuncios en la revista Computerworld, que es la que tiene mayor acogida en el mercado tecnológico.

2.2.1.2.5 Recurso Humano:

Nexsys del Ecuador cuenta con un personal altamente especializado en cada una de las líneas de software en la rama de la tecnología, la habilidad y la rapidez son una garantía para trabajar, a parte de las ganas de colaborar con la empresa cuando esta así lo requiera, ya que el trabajo se basa en el cumplimiento de objetivos.

La capacidad que tiene la empresa para contratar el talento humano se basa en todas las fortalezas y debilidades relacionadas con los Recursos Humanos que tenga el entrevistado que incluye: Nivel Académico, Experiencia Laboral, Estabilidad en anteriores empleos, Nivel de Remuneración, Capacitación, Programas de Desarrollo, Motivación, etc.

Por otro lado la estabilidad laboral está en estrecha relación con el desenvolvimiento que éstas tienen al desempeñar su trabajo, así como del espíritu de colaboración y de amistad que se inculca en todo el personal.

Es importante recalcar que los trabajadores con los que cuenta la empresa son poli funcionales, lo que significa que si uno de ellos falta, la otra compañera (o) está en plenas condiciones para reemplazarla (o) con eficiencia y responsabilidad, todo esto se ha impuesto por costumbre, con la finalidad de que el proceso nunca se detenga, por lo tanto es obligación de cada empleado aprender bien los procesos con los que se realice las labores diarias.

De esta manera el tiempo y los recursos invertidos en una persona que no brinda ninguna estabilidad, pasaría a formar parte de un gasto que la empresa asume como tal y deriva en consecuencias negativas para la empresa y que son de fácil observación en el problema logístico y temporal por el cual se atraviesa cuando un empleado abandona su trabajo.

2.2.2 Análisis A.E-F.O.D.A Nexsys del Ecuador

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Filtrados los datos sólo nos queda clasificarlos. Aplicando el sentido común, podemos construir una matriz con dos dimensiones (dentro/fuera, bueno/malo):

	Positivas	Negativas
Exterior	Oportunidades	Amenazas
Interior	Fortalezas	Debilidades

Quien haya inventado el Análisis FODA eligió para cada intersección una palabra: así la intersección de “bueno” y “exterior” es una oportunidad, mientras que las cuestiones “positivas” del “interior” de nuestra empresa son una fortaleza, y así sucesivamente.

Sólo nos queda la dimensión positivo/negativo, que aparentemente no debería ofrecer dificultad, pero hay que tener cuidado. El competitivo ambiente de los negocios está lleno de maniobras, engaños, etc.

La sagacidad del empresario debe convertir las Amenazas en Oportunidades y las Debilidades en Fortalezas. Ejemplos: Asociarnos con nuestra competencia de toda la vida para enfrentar a un enemigo más pesado; pasar a un empleado desestructurado y extrovertido de una tarea organizativa que hace mal, a la línea de fuego de atención al público. Las posibilidades son muchas.¹¹³

FODA, es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

¹¹³ GLAGOVSKY, Hugo E., <http://www.monografias.com>, Análisis FODA.

El análisis FODA determina la capacidad de la empresa para desempeñarse con éxito en el mercado, permitiéndole aprovechar las oportunidades expuestas en el ambiente externo y las fortalezas del ambiente interno, con el fin de superar problemas e imprevistos, además de anticiparse y prevenir las amenazas del mercado siempre teniendo en cuenta las debilidades internas de la empresa, esto nos da la oportunidad de proponer las estrategias más recomendables y adecuadas para la organización.

De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

A partir de este punto vamos a proceder a estructurar un Análisis AE-FODA acorde con la realidad que vive actualmente Nexsys del Ecuador:

Fortalezas:

F1.- Contar con personal calificado dentro del Área comercial y de ventas de soluciones.

F2.- Alcanzar la excelencia con procesos logísticos de cada una de las áreas.

F3.- Contar con el área de recursos humanos que realiza una evaluación del personal y de clima organizacional.

F4.- Capacitación continua a su equipo de ventas y de operaciones.

F5.- Tecnología en procesos operativos con el uso de recursos web y eficientes procesos transaccionales.

F6.- Tiempos de entrega efectivos dentro de los estándares del mercado.

F7.- Ser una multinacional con presencia en varios países de Latinoamérica, conociendo mercados externos.

Debilidades:

D1.- Estar presentes a nivel nacional en Quito y Guayaquil, sin presencia física en las otras provincias.

D2.- No tener presencia local en el país alguno de los fabricantes, de las líneas de negocios que distribuimos.

D3.- Falta de liquidez por negociaciones de apoyo a clientes.

Oportunidades:

O1.- Medio tecnológico cada vez más creciente en el país.

O2.- Tendencia a la regulación del uso de software contando con políticas específicas para la misma.

O3.- Búsqueda de soluciones de software de última tecnología para solventar problemas en la prestación de servicios de los clientes.

O4.- Tener un área de mercadeo orientando a ver las necesidades del mercado, estudios de mercado.

O5.- Realizar evaluaciones de satisfacción al cliente para una correcta proyección enfocándose al mejoramiento continuo.

O6.- Exclusividad en ciertas líneas de producto, logrando competitividad.

O7.- Estudio de Crédito a Clientes con beneficios notables.

Amenazas:

A1.- Competencia de otras líneas similares de software.

A2.- Tendencia gubernamental de software libre a nivel de entidades del estado.

A3.- Nuevas soluciones de hardware que pueden sustituir en algunos casos al software.

A4.- Poca definición para compras de software por la situación económica del país.

2.3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

2.3.1 Lista de Factores AE-FODA

Cuadro N. 5: Factores AE-FODA Establecidos.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con personal calificado dentro del Área comercial y de ventas de soluciones 2. Alcanzar la excelencia con procesos logísticos de cada una de las áreas. 3. Contar con el área de recursos humanos que realiza una evaluación del personal y de clima organizacional 4. Capacitación continua a su equipo de ventas y de operaciones. 5. Tecnología en procesos operativos con el uso de recursos web y eficientes procesos transaccionales. 6. Tiempos de entrega efectivos dentro de los estándares del mercado. 7. Ser una multinacional con presencia en varios países de Latinoamérica, conociendo mercados externos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estar presentes a nivel nacional en Quito y Guayaquil, sin presencia física en las otras provincias. 2. No tener presencia local en el país alguno de los fabricantes de las líneas de negocios que distribuimos. 3. Falta de liquidez por negociaciones de apoyo a clientes.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Medio tecnológico cada vez más creciente en el país. 2. Tendencia a la regulación del uso de software contando con políticas específicas para la misma. 3. Búsqueda de soluciones de software de última tecnología para solventar problemas en la prestación de servicios de los clientes. 4. Tener un área de mercadeo orientando a ver las necesidades del mercado, estudios de mercado. 5. Realizar evaluaciones de satisfacción al cliente para una correcta proyección enfocándose al mejoramiento continuo. 6. Exclusividad en ciertas líneas de producto, logrando competitividad 7. Estudio de Crédito a Clientes con beneficios notables. 	<ol style="list-style-type: none"> 2.4 Utilizar personal capacitado para regular y hacer correctas auditorias. 6.6 Al tener buenos tiempos de entrega y exclusividad se pueden manejar estrategias de posicionamiento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1 Medio Tecnológico está concentrado en la capital por lo que la presencia en provincias no influencia. 7.3 El crédito a los clientes se muestra como una ventaja para el manejo de valor agregado con los clientes. Se establecerán políticas de pronto pago, o de ser un canal autorizado de tarjeta de crédito.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia de otras líneas similares de software. 2. Tendencia gubernamental de software libre a nivel de entidades del estado. 3. Nuevas soluciones de hardware que pueden sustituir en algunos casos al software. 4. Poca definición para compras de software por la situación económica del país. 	<ol style="list-style-type: none"> 2.7 Las tendencias gubernamentales pueden ser referenciales para la relación en Latinoamérica y ver casos de éxito con tendencias similares. 	<ol style="list-style-type: none"> 4.2 Al no tener la definición de compras y la no presencia de fabricantes en el país, se puede planificar estrategias de descuentos en alianza con los fabricantes para solventar la ausencia del mismo.

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

2.3.2 Objetivos Estratégicos

Nexsys del Ecuador trabaja con más de 300 canales de distribución en todo el país, ofreciendo servicios de valor agregado a sus canales, como:

Apoyo a canales de distribución en:

- Relaciones públicas, realizando documentación de casos de éxito, comunicados de prensa y videos testimoniales.
- Asesoría personalizada en mercadeo, en desarrollo de planes de negocios ó planes de mercadeo, y capacitación en telemercadeo.
- Desarrollo y suministro de material publicitario, como pendones, brochures, catálogos e invitaciones.
- Soporte financiero en negocios especiales, estando en capacidad de ofrecer condiciones de excepción en cuanto al periodo y cupo de crédito, de acuerdo a las características del negocio. Atención personalizada, mediante la asignación de un asesor comercial, permitiendo una mayor capacidad de respuesta logrando así un mejor relacionamiento de beneficio mutuo.

Generación de demanda mediante:

- Asignación de prospectos y oportunidades a los socios de negocios.
- Eventos a usuarios finales, apoyando a los socios de negocios en la contratación de hoteles, diseño de invitaciones, labor de convocatoria, entrega de reportes diarios de confirmados y diseño de pendones.

- Acompañamiento a cuentas estratégicas, de acuerdo a las características de negocio y por solicitud de nuestros socios de negocios, con el propósito de apoyar el cierre de negocios.
- Levantamiento de bases de datos segmentadas, con la posibilidad de apoyar al canal en el levantamiento de bases de datos de usuarios finales segmentados, según requerimiento y con un razonable nivel de actualización.
- Continuo Desarrollo del Canal de distribución a través de capacitaciones comerciales, técnicas y certificaciones según la línea de negocio a la que pertenezca la empresa.

Enfocándonos en las perspectivas de los objetivos estratégicos podemos definirlos en base a:

Clientes:

- Servicio y atención
- Capacitación y certificaciones
- Mercadeo y generación de demanda
- Seguimiento de oportunidades
- Esquemas de financiamiento

Accionistas:

- Obtener la mejor rentabilidad en la venta, con márgenes y volúmenes considerables que signifiquen un revenue considerable por parte de los fabricantes.

Empleados:

- Establecerse en un clima organizacional satisfactorio
- Enfocarse a una eficiencia en las responsabilidades para un mejoramiento del servicio.

Clientes Internos:

- Empleados
- Gerencia General
- Gerencias de Producto
- Gerencia Financiera y Contable
- Asesoras comerciales
- Asistentes de Oficina
- Personal de Sucursales en Latinoamérica

Clientes Externos:

- Canales de Distribución
- Accionistas Pasivos
- Cliente Final

Servicio:

- Comercialización de licencias de software de respaldo.

3. CAPÍTULO TERCERO

PROPUESTA DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

3.1. PROPUESTA DE ESTRUCTURACIÓN ORGANIZACIONAL PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.

“La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de los objetivos.”¹¹⁴

3.1.1 Políticas de Importación y Compras

Política de Entrada o Aprovisionamiento.-

El abastecimiento o aprovisionamiento es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. Su concepto es sinónimo de provisión o suministro. Las actividades incluidas dentro de este proceso son las siguientes:

- **Cálculo de necesidades:** Es una actividad propia del planeamiento logístico. Las necesidades de abastecimiento involucran todo aquello que se requiere para el funcionamiento de la empresa, en cantidades específicas para un determinado período de tiempo, para una fecha señalada, o para completar un determinado proyecto.

El cálculo de las necesidades se materializa con los pedidos o la requisición. Las necesidades de abastecimiento para una empresa determinada pueden ser por

¹¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/estructura-organizacional/estructura-organizacional.pdf>

consumo, reemplazo, reserva o seguridad, necesidades iniciales y necesidades para proyecto. Dentro de esta actividad se debe considerar al factor tiempo.

- Compra o adquisición: Esta actividad tiene por objetivo realizar las adquisiciones de materiales en las cantidades necesarias y económicas en la calidad adecuada al uso al que se va a destinar, en el momento oportuno y al precio total más conveniente.

Los principales objetivos específicos de esta actividad son:

- Mantener la continuidad del abastecimiento,
 - Pagar precios justos, pero razonablemente bajos por la calidad adecuada,
 - Mantener existencias económicas compatibles con la seguridad y sin prejuicios para la empresa, evitar deterioros, duplicidades, desperdicios, etc., buscando calidad adecuada,
 - Buscar fuentes de suministros, alternativas y localizar nuevos productos y materiales,
 - Mantener costos bajos en el departamento, sin desmejorar la actuación,
 - Estudiar e investigar nuevos procedimientos continuamente; preocuparse por la permanente capacitación del personal; y, mantener informado al gerente de logística o gerente general acerca de la marcha del departamento.
- Obtención: La obtención empieza con el pedido y tiene por finalidad contribuir a la continuidad de las actividades, evitando demoras y paralizaciones, verificando la exactitud y calidad de lo que se recibe.

- Almacenamiento: Este implica la ubicación o disposición, así como, la custodia de todos los artículos del almacén, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan o entregan.

Los principales aspectos de esta actividad son:

- Control de la exactitud de sus existencias.
 - Mantenimiento de la seguridad.
 - Conservación de los materiales.
 - Reposición oportuna.
- Despacho o distribución: Consiste en atender los requerimientos del usuario, encargándose de la distribución o entrega de la mercadería solicitada.

Para que los requerimientos de los usuarios sean atendidos con prontitud, es necesario contar con el embalaje o empaque para asegurarnos que las cantidades y calidades de los artículos o materiales sean correctas. Es igualmente importante en esta función asegurar el control de la exactitud de los artículos que se despachan, así como la rapidez de su ejecución para cumplir con los plazos solicitados.

- Control de stocks: Como objetivo de esta actividad debemos plantear el asegurar una cantidad exacta en abastecimiento en el lugar y tiempo oportuno, sin sobrepasar la capacidad de instalación.
- Con un control preciso y exacto se garantiza un control efectivo de todos los artículos de abastecimiento.
- Utilización de desperdicios: Esto con el fin de tomar las medidas más ventajosas para la empresa.

Importancia:

La función de aprovisionamiento existe a partir del momento en que un objeto o servicio debe ser buscado fuera de la empresa. Dentro de los principales objetivos tenemos los siguientes:

- Proporcionar un flujo interrumpido de materiales, suministros, servicios necesarios para el funcionamiento de la organización.
- Mantener las inversiones en existencias y reducir las pérdidas de éstos a un nivel mínimo.
- Mantener unas normas de calidad adecuadas.
- Buscar y mantener proveedores competentes.
- Normalizar los elementos que se adquieren.
- Comprar los elementos y los servicios necesarios al precio más bajo posible.
- Mantener la posición competitiva de la organización.
- Conseguir los objetivos del aprovisionamiento procurando que los costos administrativos sean los más bajos posibles.

Manejo de las Compras Nexsys del Ecuador.-

Organizar a las empresas para conseguir estos objetivos es difícil porque no sólo hay que tener en cuenta las necesidades internas, sino también las del mundo exterior.

Tanto el departamento de aprovisionamiento como el tráfico de materiales tienen un contacto directo en el mercado y han de responder a su solución.

La tarea fundamental del gerente de logística consiste en localizar fuentes confiables y progresivas de suministros, asegurar y mantener su cooperación e interés.

El aprovisionamiento considera dos puntos importantes:

- Las previsiones en un plan general.
- Los plazos en los casos particulares. Ambos se reducen a un sólo factor, el tiempo.

En la mayor parte de las organizaciones los aprovisionamientos consumen aproximadamente entre el 20% y 50% de los ingresos totales de la compañía en mercadería y servicios. Cuando una organización gasta cantidades tan grandes de sus ingresos en una sola área es importante que se reciba una buena compensación por los fondos comprometidos.

El efecto de apalancamiento de los beneficios que consiguen las compras, actúa como un poderoso estímulo para racionalizar el abastecimiento.

El gerente de logística enfoca su labor hacia el desarrollo de estrategias, dirigidas hacia las compras, el desarrollo de los proveedores y de las negociaciones, que concuerden los objetivos y estrategias de la organización, tanto a corto plazo como a largo plazo.

En el área de aprovisionamiento el gerente es responsable de la planificación y del control de los materiales, así como, de la programación de la producción o de la investigación de los materiales y de la programación de las compras, del tráfico de entrada y salida de los almacenes, y de la eliminación de los desperdicios, la chatarra o los residuos sobrantes, de manera que permita el funcionamiento de la empresa, de

acuerdo a los objetivos trazados. La labor del gerente de abastecimiento debe orientarse a buscar la máxima utilización y conservación de los abastecimientos. Estas se obtienen mediante el entrenamiento y la aplicación continua de una serie de normas hasta la conservación, el mantenimiento, la recuperación y la correcta distribución y empleo de todos los artículos utilizados por la empresa.

Las Necesidades.-

En lo que se refiere al cálculo de necesidades, el gerente de abastecimiento debe considerar la política de la empresa para definir sobre los siguientes puntos:

- Emplear en la producción materiales extranjeros o nacionales;
- Aplicar un sistema de compra exclusivamente al contado o crédito.

También debe considerar la capacidad económica o financiera de la empresa para determinar mayores o menores niveles de abastecimiento, de consumo o reserva, la capacidad instalada de la empresa y el nivel de utilización de la misma, la mano de obra disponible y el nivel de instalación.

Para determinar las necesidades, el gerente de abastecimiento debe coordinar con diferentes niveles, debido principalmente a que esta necesidad tiene su origen en otras dependencias de la empresa:

Con el Gerente de Logística para determinar:

- Cantidad de artículos que se encuentran con mucho stock.
- Capacidad de almacenaje total y disponible para cada artículo.
- Nuevas necesidades o nuevas formas de almacenaje de los productos.
- Equipo y material necesario para el mantenimiento.
- Capacidad de equipo y material para el transporte.
- Nuevo equipo y material para operar en los almacenes.

Con el Asesor de Compras para definir:

- Forma de mantener la continuidad de abastecimiento.
- La calidad adecuada de los artículos a adquirirse.
- Localización de nuevos productos, materiales y fuentes de suministros.

Con el Gerente de Ventas o Comercialización para:

- Proporcionar datos sobre planificación de los artículos terminados.
- Fechas necesarias de cada uno de ellos.

Con Contabilidad con el propósito de conocer:

- Los registros de inventarios que se realiza, para determinar los activos de la empresa.
- La conciliación que se efectúa en los inventarios.
- Las facilidades que necesite cada vez que se realicen inventarios.

El gerente de Abastecimiento debe de determinar la responsabilidad que le compete al elemento comprador, así como la forma de llevar a cabo las adquisiciones en lo que se refiere a:

- La fabricación durante un determinado período.
- El cumplimiento de un determinado programa de adquisición de materiales.
- Una orden de compra específica.
- La adquisición de determinado material que debe de tenerse en existencia.
- Determinado volumen de dinero a gastar en una sola compra.

Forma de Calcular los pedidos.-

Nexsys del Ecuador actualmente posee tres formas de comprar:

- Compra bajo pedido específico del cliente
- Compra para stock de medios
- Compra de otros insumos indirectos

Las dos primeras clases de compras se relacionan específicamente a la fuente de gestión de la empresa, mientras la tercera se relaciona a todos los insumos necesarios para el funcionamiento de la misma.

Con relación al primer tipo de compras: Las compras bajo pedido, se lo realiza a través de un proceso tecnificado que se muestra a continuación; dicho proceso está respaldado por un sistema de información que canaliza los pedidos de los clientes y los enrumba a la compra dentro de las primeras veinte y cuatro horas de recibida la orden de compra, después de lo cual, y bajo los estándares de tiempo de pedido por tipo de producto, se le comunica al cliente el tiempo de entrega del producto que compró. Después de dicho tiempo el producto llega a las bodegas de la empresa y se factura el mismo día; lo cual hace que el tiempo que duren en inventario es casi cero. Dicha gestión enmarca a la empresa en un proceso de compras y entrega ajustado a JUST IT TIME.

Con relación al segundo tipo de compra: Compra para stock de medios. El proceso actual para realizar los pedidos se enmarca en las siguientes restricciones:

- El grado de consolidación de la mercadería en USA debe ser mayor a 8000 dólares.
- La consolidación de pedido de las 10 líneas de productos que maneja la empresa debe intersecarse en una fecha determinada cada 1,8 meses.
- Es necesario aprovechar las compras de un determinado número de productos por precio menor.
- Aprovechamiento de las promociones por temporada.

- El pedido debe estar directamente relacionado con el histórico de ventas y la proyección de las mismas.
- El tiempo de despacho de cada producto desde cada fabricante hacia el embarcador en los Estados Unidos:

Todos estos parámetros se consideran en un modelo que tiene la empresa, en el cual se alimentan los datos respectivos y el modelo arroja el valor a pedir considerando el stock de seguridad para cada tipo de producto.

Bajo este sistema el inventario ha tenido los siguientes resultados en los últimos años:

Cuadro N. 6: Crecimiento con Respecto al Promedio de Inventario.

AÑO	PROMEDIO INVENTARIO POR Q	CRECIMIENTO VENTAS
2007	337K	14,34%
2008	295K	29,01%
2009	286K	30%

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

- Optimización sobre promedio = 15%
- Optimización real (sobre promedio y sobre crecimientos) = 88,35%

Estos resultados han sido alentadores en la gestión financiera del inventario; ya que ha sido apoyado con una negociación agresiva con los fabricantes en cuanto a plazo y monto de crédito. Llegando a niveles de más de 60 días de plazo y montos acordes a la necesidad actual.

Con relación al tercer tipo de compra: Compra de otros insumos indirectos. Este tipo de proceso no está tan normado como los anteriores, en parte, porque no lo maneja directamente la Gerencia de Logística sino la Gerencia de Mercadeo; y no se encuentra instaurado bajo ningún sistema tecnológico como tal, sino a través, de un manejo manual.

El proceso inicia con el requerimiento de un insumo (artículos de limpieza, impresiones de boletos o material POP, servicios hoteleros, etc). Este requerimiento llega a Gerencia de Mercadeo y el proceso inicia. Dicho proceso toma el requerimiento y escoge un proveedor con el cual se esté trabajando o si no se busca uno; después de lo cual se lo contacta se pacta el producto o servicio y se pone en marcha.

Una vez que el proveedor entregue el producto o servicio, éste deja la factura con un plazo; cumplido el plazo el proveedor recibe el pago debido.

Al ser tan manual el proceso no se puede disponer de bases de datos actualizadas de las compras por valores ni fuentes, sino que se tienen las carpetas de archivo de las facturas.

Mejora en la Logística de aprovisionamiento de Nexsys del Ecuador.-

Tal y como se explicó, el proceso de mejora continua en el que se encuentran los dos primeros tipos de compras los hacen procesos óptimos en constante perfeccionamiento. Dichos resultados se encuentran amparados en los resultados arriba presentados:

- Tiempo casi cero en inventario de la mercadería bajo pedido
- Optimización de cerca del 88% en tres años

Por esta razón considero que los procesos están siendo optimizados constantemente, refiriéndome a los dos primeros tipos de compras.

Haciendo referencia al tercer tipo de compras si considero que se debe optimizar su gestión. Propongo que se incluya en el proceso que posee actualmente las compras bajo pedido. Es decir que cuando cualquier persona tenga un requerimiento de insumos, éste se rutee, y llegue a una persona responsable de las compras. Dicha persona se deberá encargar de buscar proveedores y calificarlos bajo las normas que ya existen en la empresa; después de lo cual, ésta persona conjuntamente con el Gerente de Logística reunirse con cada proveedor y organizar un plan a largo plazo de compras, de tal manera de incluirlo en el proceso respectivo.

Este cambio permitirá:

- Establecer un plan a largo plazo con los proveedores de insumos, de tal manera de conseguir beneficios mutuos en costo y servicio.
- Negociar con cada proveedor una política de plazos y montos acordes con la disponibilidad de liquidez de la empresa.
- Tener un proceso claro y óptimo que enrute los requerimientos puntuales, los cuales serán atendidos de forma ágil y oportuna.
- Mantener información de los grados de servicio de cada proveedor, lo que permitirá tener argumentos de negociación.

En suma, la logística de entrada de Nexsys del Ecuador se enmarca:

- Administración logística y control de inventarios.
- Compras nacionales e importadas.
- Importaciones.
- Nacionalización de la mercadería.

La Logística de Entrada enmarca las actividades necesarias para cumplir con el abastecimiento de sus productos, dejándolos disponibles para su venta. Esto implica actividades de Gestión de Inventarios, Planificación y Compras, Políticas de Stocks, Niveles de Rotación, y la correcta planificación de sus necesidades de abastecimiento de insumos y/o productos terminados.

Logística Inversa Nexsys del Ecuador.-

La logística inversa gestiona el retorno de las mercancías en la cadena de suministro, de la forma más efectiva y económica posible.

La Logística Inversa se encarga de la recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos; así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto, con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.

Las causas que generan la necesidad de una logística inversa son:

- Mercancía en estado defectuoso
- Retorno de exceso de inventario
- Devoluciones de clientes
- Productos obsoletos
- Inventarios estacionales

En el caso de Nexsys del Ecuador, la logística inversa se basa en los procesos de RMA para con cada fabricante. RMA (Return Merchandise Authoritation) es una autorización de devolución de mercancías compuesto de un código alfanumérico. La inmensa mayoría de las empresas de venta por correo poseen una política de este tipo. Este código es suministrado al cliente cuando el personal del centro de llamadas así determine que se trata de una devolución válida. Los RMA son importantes para ambos, clientes y

proveedores, ya que le dirá al proveedor que un producto está siendo devuelto protegiéndolo a la vez de posibles devoluciones fraudulentas. Por su parte, el cliente podrá utilizar este código para consultar el progreso de su devolución con solo llamar y especificarlo en el centro de atención al cliente. Dentro de este proceso se involucran los temas de devolución física que se realizan en la mayoría de casos por un proceso de destrucción del producto devuelto en el lugar geográfico donde se encuentren; una vez hecha la devolución documental en el RMA se procede a la destrucción física de los productos avalada por un notario. Esto facilita el proceso de devolución ya que no es necesario realizar una reexportación.

3.1.2 Políticas de Desaduanización

Es primordial para empezar con las políticas, explicando que la Aduana es un organismo eminentemente de control, por lo tanto las facilidades no implica evitar el control, sino la agilidad de los procesos.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana es un servicio público, se rige por la Ley Orgánica No. 99 y tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de:

- Entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República del Ecuador.¹¹⁵

Una parte del trabajo fundamental que realiza la Corporación Aduanera Ecuatoriana es la verificación de mercaderías fraudulentas, el mismo que parte con el proceso de Aforo Físico a todos los productos que van a ingresar al país.

A continuación presentamos las políticas establecidas por la CAE para iniciar un Aforo Físico:

¹¹⁵ <http://www.aduana.gov.ecarchivosAduanas%20y%20procesos,%20para%20estudiantes.pdf>

1. Los perfiles de riesgo serán determinados por la CAE, en base al historial que presente el Importador, Agente de Aduana, medios de transporte, y demás operadores de comercio exterior relacionadas con la desaduanización de mercancía.
2. Establecidos e ingresados los perfiles de riesgo en el sistema SICE, este automáticamente, de manera aleatoria, al momento de la presentación de una declaración aduanera determinará el canal de Aforo que le corresponde, canal de Aforo Documental o canal de Aforo Físico.
3. El funcionario asignado para realizar el aforo, será responsable del mismo y de registrar las novedades encontradas. Si no han sido ingresadas las novedades presentadas en el aforo en el plazo de 24 horas posteriores a la realización de este, el personal de la Corporación Aduanera Ecuatoriana se sujetará a las sanciones que dictamine la Gerencia General de la CAE.
4. Las inconsistencias detectadas entre la declaración aduanera aceptada electrónicamente y los documentos de acompañamiento presentados; serán reportados por el funcionario aduanero al Importador / Agente de Aduana, las mismas que serán atendidas con la diligencia del caso por parte de estos de acuerdo a la observación realizada.
5. La carta de corrección de errores, cuando fuere procedente, debe estar firmada, sellada por el Importador / Agente de Aduana y además debe contener el numero de refrendo de la declaración aduanera a la cual afecta.
6. Las Declaraciones Aduaneras recibidas en el día por el Distrito serán atendidas en su totalidad dentro de la jornada laboral, conforme los horarios de atención definidos por la respectiva autoridad de cada distrito, con la finalidad de agilizar el flujo de trámites y su atención.

7. El Supervisor de Aforo determinará los recursos necesarios para atender ágilmente las Declaraciones Aduaneras, presentadas.

8. El Funcionario de aforo universal atenderá cada una de las declaraciones aduaneras asignadas en un día, dentro de su día de trabajo en forma ágil y oportuna.

9. Las declaraciones aduaneras con canal de aforo físico, serán atendidas tanto en su revisión documental como física por un mismo aforador universal dentro del mismo día de recepción.

10. Dentro del proceso de despacho el aforador universal, emitirá una observación luego de haber revisado documental y físicamente el DUI, en donde detallará todas las observaciones encontradas en su aforo.

11. Las declaraciones aduaneras cuyo canal haya sido asignado como aforo físico serán comunicadas electrónicamente al almacén temporal que las custodia al momento de la recepción del DUI, dando a conocer el detalle de las mercancías a inspeccionar.

12. El Agente de Aduana, Importador – Exportados deberá coordinar por su cuenta, con el Almacén Temporal el posicionamiento de la carga para ser aforada el mismo día en que presenta el DUI, al distrito respectivo.

13. Las declaraciones aduaneras que se encuentren observadas, no serán liquidadas hasta que el funcionario aduanero corrobore las dudas o inquietudes registradas en las observaciones en coordinación entre el Agente de Aduanas, Importador – Exportador.

14. las novedades encontradas en el aforo deben ser registradas en el sistema y comunicadas al Supervisor de Aforo

PROCEDIMIENTO.-

El procedimiento a seguir es el siguiente:

Agente de Aduana / Importador

1. Recibe los documentos proporcionados por el importador que amparan la importación de una mercancía, según la normativa y procedimientos vigentes.
2. Coteja la información y envía electrónicamente la Declaración Única de Importación (DUI), y los documentos de acompañamiento, en los formatos establecidos por la CAE, de acuerdo con lo indicado en la Guía para la Transmisión Electrónica de la Declaración Única de Importación (DUI).
3. Una vez que transmite la declaración aduanera electrónicamente se la acepta y se imprime los documentos correspondientes para dicha declaración aduanera..
4. Posteriormente entrega los documentos en las ventanillas de recepción del distrito aduanero para iniciar el proceso de desaduanización de la mercancía importada.

Corporación Aduanera Ecuatoriana

Responsable de Recepción Física de Documentos:

1. Recibe la Declaración Aduanera presentada por el usuario (Agente de Aduanas – Importador) y toda la documentación de soporte, previamente aceptada electrónicamente y el sistema se encarga de la asignación aleatoria de los trámites recibidos entre los aforadores universales habilitados en el distrito.

2. Clasifica la Declaración Única de Importación (DUI) impresa y los Documentos de Acompañamiento, de acuerdo al Aforador Universal asignado por el sistema; y, archiva temporalmente la documentación hasta su entrega al respectivo aforador.

Responsable del Aforo Universal:

3. Recibe la siguiente documentación:

- Declaración Única de Importación (DUI) impresa y firmada por el Importador o su Agente de Aduana.
- Documentos de Acompañamiento sellados y refrendados.
- Carta de corrección de novedades, cuando sea necesario.

4. Compara la información de los documentos presentados contra la información existente en el sistema referente a bases de valor, información de operaciones o valores precedentes, cantidades, descripciones, etc.

5. Valida físicamente la autenticidad de los documentos (integridad y legibilidad), que no tengan borrones, enmendaduras, tachones.

6. Marca o ingresa al sistema el número de refrendo del trámite que está aforando, que consta en la Declaración Única de Importación (DUI) impresa.

7. Verifica la exactitud de la información de la Declaración Única de Importación (DUI) del Sistema con la declaración aduanera y la documentación de soporte recibida.

Los datos a verificar son los siguientes:

- Nombre y RUC del Consignatario.
- Nombre y código del Agente de Aduana.
- Número de Refrendo.

- Valor de autoliquidación.
- Numero del Visto Bueno del Banco Central del Ecuador.
- Fecha de emisión del Visto Bueno.
- Partidas arancelarias amparadas bajo ese Visto Bueno.
- Número del Documento de Transporte (B/L, AWB, carta de porte).

8. Verifica la correcta clasificación arancelaria de la mercancía y la valoración. En el caso excepcional de, de ser necesario confirma el valor con el departamento de Valoración (en este caso el trámite es observado hasta cuando reciba la respuesta del referido departamento).

Determina si existen novedades en el aforo documental.

8.1. Si no hay novedades, registra en el sistema la aceptación del aforo documental, de acuerdo a lo indicado en el instructivo de sistema “Status de Aforo Documental y Cambio a Aforo Físico”, el sistema deriva automáticamente al proceso de “Liquidación”.

8.2. Si hay novedades, en el sistema ingresa las novedades y procede de acuerdo a lo indicado en el procedimiento de “Cambios de Datos en Declaraciones Electrónicas Aceptadas por la CAE”.

Al aceptar el aforo, ingresar las novedades o solicitar el cambio de canal de aforo y/o derivar el trámite al Supervisor de Aforo Documental, el sistema registra la clave del Responsable de Aforo Documental, fecha y hora del ingreso de la información.

9. Clasifica la Declaración Única de Importación (DUI) impresa y los Documentos de Acompañamiento de los trámites aforados con novedades o sin novedades y los archiva temporalmente en el casillero correspondiente.

La Declaración Única de Importación (DUI) impresa y los Documentos de Acompañamiento de los trámites que tienen el status de “Pendiente” por falta de información, quedarán bajo la responsabilidad del Aforador hasta que el Agente de Aduana entregue los documentos de soporte requeridos y culminar con el respectivo trámite.

Supervisor de Aforo:

10. Recibe a través del sistema los trámites que presentan novedades o, donde se presuma delito (diferencia de tributos mayor al 10% de la Liquidación Inicial), novedades que obedecen a criterios de presunción de delito y la sugerencia de "Cambio de Aforo

Agente de Aduana / Importador:

11. Recibe y verifica el mensaje de “Pago Autorizado”, del trámite.

12. Paga los tributos y retira las mercancías:

- Liquidación / Reliquidación de Tributos al Comercio Exterior
- Autorización de Salida de Mercancías de Almacén Temporal
- Autorización de Salida de Mercancías de Zona Primaria

13. Entrega la Declaración Aduanera Única en la ventanilla de la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, de acuerdo a lo indicado en el instructivo de trabajo:

- Recepción física de la Declaración Única de Importación (DUI) y sus Documentos de Acompañamiento.

14. Posteriormente el agente de aduanas realizará las gestiones pertinentes con otros operadores (medios de transporte, Almacén Temporal) para el retiro de las mercancías del almacén temporal y la entrega correspondiente en la bodega de destino.¹¹⁶

Como parte del mejoramiento continuo de Nexsys del Ecuador, siempre se está trabajando en buscar las mejores alternativas para que los procesos fluyan lo más rápido posible, y siendo una parte fundamental del negocio las importaciones de medios de software y al mismo tiempo saber que en muchos casos la mercadería se ha estancado en el proceso de desaduanización o nacionalización de mercaderías en la aduana del Ecuador, nuestro departamento como responsable directo está buscando la forma de que esto no ocurra, para lo cual presentamos la siguiente propuesta:

Despacho Anticipado:

Gracias a esta nueva forma de nacionalización que ha incorporado la Corporación Aduanera Ecuatoriana, el importador puede reducir hasta un 70% el tiempo de tránsito de mercaderías en aduana y además de eso ahorrar costos.

Este mecanismo nos va permitir iniciar el proceso de entrega de documentos y pago de tributos sin esperar que la mercancía llegue al país, disminuyendo los tiempos de desaduanización en aproximadamente 5 días.

Después de haber realizado las averiguaciones respectivas los pasos a seguir son los siguientes:

1.- En primer lugar se debe hacer la transmisión de la información por parte del medio de transporte o agente de carga, a la Corporación Aduanera Ecuatoriana a través del SICE (Sistema Integrado de Comercio Exterior).

¹¹⁶<http://www.aduana.gov.ec/archivos/.pdf>

El SICE como su nombre lo indica es un sistema donde todos los operadores de Comercio Exterior (Banco Central del Ecuador, Almaceneras, Consolidadoras, Navieras, Agentes de Cargas, Agentes de Aduanas, Depósitos Aduaneros) interactúan enviando información independiente al organismo de Control (CAE), a fin de que la misma sea validada y revisada por sus funcionarios con el objetivo de que brinde una mayor agilidad y control en los trámites aduaneros.¹¹⁷

2.- Se procedería a realizar la entrega de documentos de importación por parte de Nexsys del Ecuador al Agente de Aduanas.

3.- El Agente de Aduanas debe enviar la declaración aduanera electrónica a la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

4.- Además de enviar de manera electrónica, el Agente de Aduanas debe presentar la declaración aduanera en las oficinas de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

5.- Finalmente se realizaría el pago por parte de Nexsys del Ecuador de los tributos correspondientes por la importación a la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Esta forma de desaduanización sería muy conveniente para el manejo de las importaciones de Nexsys del Ecuador, ya que el proceso iniciaría antes del arribo de la mercadería a la aduana del Ecuador.

Otra forma para que Nexsys del Ecuador pueda reducir tiempos en el proceso de desaduanización, sería mediante el pago electrónico de la liquidación de aduana, para esto simplemente tenemos que ingresar a la página del banco con el cual se va a realizar el pago.

¹¹⁷ <http://webcache.googleusercontent.com>

Esto significaría una gran ayuda, ya que actualmente el proceso de firmas de cheques y el tiempo de tránsito hasta que llegue a manos del agente de aduana es de aproximadamente 2 días.

3.1.3 Políticas de Almacenamiento y Despacho de Mercaderías

Los conceptos generales que se van a mostrar en este tema son básicamente los principios, planeación y administración de bodegas de almacenamiento de mercaderías. También serán detallados ciertos conceptos y teoría relacionada con las oportunidades de mejora tanto en distribución de espacios y mercadería como en codificación de ubicaciones.

Las bodegas son almacenes diseñados para varios tipos de operaciones industriales y comerciales, como por ejemplo:

- Bodega de partes y piezas,
- Bodega de producto terminado,
- Bodega de materia prima,
- Bodegas de productos de consumo.

Para el caso de Nexsys del Ecuador solo se va a utilizar la bodega principal, la misma que es donde se almacenan todos los productos terminados listos para la distribución y venta a clientes.

Las bodegas y los sistemas de almacenamiento deben de proveer facilidades para mantener los materiales, insumos o productos en:

- Cantidades apropiadas,
- Ambiente adecuado y seguro tanto para mercadería como para los empleados,
- Costo mínimo.

Las bodegas son configuradas para mantener stock o inventario, lo cual es necesario para:

- Cubrir interrupciones no planeadas de los proveedores,
- Cubrir las fluctuaciones de la demanda debido a temporadas,
- Mantener un stock de amortiguamiento entre la oferta y demanda.

Para administrar la bodega principal de Nexsys del Ecuador vamos a efectuar algunas actividades. Estas actividades abarcan desde recibir, inspeccionar y almacenar productos, hasta empacar y remitir los pedidos. A continuación se da una breve descripción de las actividades más comunes a ser realizadas:

1. Recepción: La bodega recibe la mercadería de un fabricante del extranjero y al momento de realizar la compra ya se acepta la responsabilidad sobre los productos. La operación consiste en descargar los materiales de los camiones de despacho puestos por el agente de aduana y en desempacarlos de sus respectivos cartones.

2. Identificación y clasificación: Se identifica el material y a continuación se va a proceder a anotar con etiquetas, códigos u otros medios. Se clasifican los artículos por línea para tratar de encontrar daños y de igual forma se determinen si existen faltantes, comprobando de esta manera lo recibido contra la lista original de pedido. Se tomarán los apuntes para informar al agente de aduana las diferencia que se presenten.

3. Almacenamiento: Los productos se transfieren a los espacios correspondientes para su almacenamiento.

4. Escoger pedido: Los artículos necesarios para un pedido se obtienen del almacén. Esto lo pueden realizar una o más personas, dependiendo de la cantidad de artículos y de su ubicación en la bodega.

5. Empaque: Se empacarán juntas todas las unidades en un pedido y para un solo cliente, con esto se evitará la mezcla de productos y el error al momento de la entrega al cliente.

6. Despacho: Una vez que ya se tengan empacados y separados los productos y documentos, se procede con el envío de los mismos, la entrega local le corresponderá a la persona de mensajería y para la entrega a nivel nacional se utilizará los servicios de un transporte de carga.

7. Mantenimiento de registros: Nexsys del Ecuador cuenta con un sistema en donde cada artículo lleva su propio registro, desde la cantidad recibida, productos en existencia, pedidos recibidos y pedidos procesados.

Después de describir las actividades a ser realizadas por Nexsys del Ecuador en lo concerniente a almacenamiento y despacho, ahora nos toca revisar las políticas a ser utilizadas para que se llegue a obtener el cumplimiento de las mismas.

Las políticas de almacenamiento a ser establecidas son las siguientes:

1. Semejanza física: Los artículos con características físicas parecidas se agruparán en un área. Por ejemplo, los artículos grandes se almacenan en una zona y los pequeños en otra. Esto permite usar equipo similar de manejo de materiales. También se deben concentrar los controles ambientales especiales, como refrigeración, humedad y seguridad contra incendios, en una zona, tal como dicten las necesidades de los artículos.

2. Semejanza funcional: Se podrían guardar juntos todos los artículos relacionados funcionalmente, este sistema sería bastante cómodo en instalaciones operadas manualmente como es el caso de Nexsys del Ecuador, en las que la persona encargada del manejo de la bodega ya se especializa en conocer todos los productos de su inventario.

3. Demanda: Toda bodega y toda empresa tiene artículos que se piden con mayor frecuencia que los demás, este también es el caso de Nexsys del Ecuador, por lo que simplemente a los artículos con movimientos más intensos de inventario se les asignará el área más cercana a la entrada principal de la bodega, y de igual manera a los que tienen movimiento lento se les asignarán los espacios más alejados.

Con este arreglo se tratará de minimizar la distancia recorrida por los trabajadores del almacén cuando despachan pedidos. El teorema de Pareto indica que, en promedio, el 20% de los artículos tienen el 80% del movimiento en una bodega.

4. Separación de las existencias de reserva: Podría resultar beneficioso separar las existencias de reserva, es por eso que Nexsys del Ecuador dentro de su sistema maneja la opción de reservar productos, aún cuando todavía este ni siquiera haya ingresado al inventario.

La forma que se lo realiza es de físico reservado cuando el producto se encuentra en stock o simplemente con un ordenado reservado cuando éste se encuentra en tránsito de importación. Para hacerlo aún mejor se procederá a separar todos los productos reservados y se los mantendrá juntos en un área específica en la bodega, hasta que el cliente solicite el despacho de estos.

5. Almacenamiento aleatorio: En la actualidad con los sistemas modernos de procesamiento de información (sistemas computarizados de control de inventario) ya no es necesario asignar un lugar fijo y único a determinada clase de artículo.

El cambio de un almacenamiento fijo a uno aleatorio podría dar como resultado ahorros considerables en las necesidades de espacio en la bodega. Los artículos se guardarían en espacios que estén disponibles cuando se los necesite, sin reservar espacio alguno para artículos que en la actualidad no se encuentren en el inventario.

6. Almacenamiento de alta seguridad: Dentro del inventario de Nexsys del Ecuador existen artículos muy costosos, para estos productos se podría necesitar un área que esté bajo una llave adicional y/u otras medidas de seguridad.

Otro factor importante que afecta el funcionamiento y la distribución de una bodega es la política que se siga para despachar o surtir un pedido. Entre las principales que podemos utilizar vamos a mencionar las más importantes y son las siguientes:

1. Sistema de área: El personal de la bodega circula a través del área, tomando los artículos requeridos para un pedido, hasta surtir el pedido completo.

2. Sistema modificado de área: El sistema se aplica cuando las existencias de reserva están separadas de las disponibles. Para tomar los pedidos del stock disponible se sigue el sistema de área, mientras que se realizará un cambio en el sistema para reabastecer las existencias de inventario, desde los productos reservados.

3. Sistema de área: La bodega se dividirá en áreas y el pedido lo despachará el encargado de bodega, este tomará las unidades del área asignada. Luego se juntarán todos los productos para consolidar el pedido y su posterior despacho.

4. Sistema de pedidos múltiples, o programados: Se reunirá y analizará un grupo de pedidos, para determinar los artículos totales necesarios de cada área. Esos artículos se toman haciendo un viaje por cada área. Los pedidos se arman en un área común para su despacho posterior.

El sistema de área es el más sencillo y su uso es frecuente cuando la cantidad de artículos en un pedido no es grande. Si la cantidad aumenta, el pedido se toma en forma simultánea o en forma secuencial. El sistema de pedidos múltiples solo es beneficioso cuando hay grandes cantidades de pedidos, y cada uno contiene pocos artículos por procesar.

Principios Básicos para la operación y distribución de la bodega principal:

1. Uso de la mejor unidad de carga: La unidad de carga se la puede definir como un ensamble de ítems individuales o paquetes, usualmente de la misma clase, que permite un movimiento conveniente del compuesto, ya sea mecánico o manual. Un ejemplo de unidad de carga son los pallets.

Las ventajas de usar la más apropiada unidad de carga son las siguientes:

- Movimiento de mayor cantidad de productos por viaje,
- Reduce el número de viajes requeridos,
- Menor tiempo,
- Menor costo de manipuleo,
- Mejor uso del espacio de la bodega,
- Reduce el riesgo de daños y robos, y
- Mayor rapidez de carga y descarga en el transporte

2. Uso del espacio: El 40% del costo de la bodega es por tener y usar los edificios. Es por tal motivo, que el equipo de manejo y almacenamiento de materiales es diseñado para mejorar la utilización de la capacidad cúbica, y no solo el área del piso.

Hay que tomar en cuenta las siguientes consideraciones para una buena utilización del espacio:

- No mantener stock obsoleto o de rotación casi nula,
- Minimizar el stock total (debe ser compatible con el nivel de servicio requerido),
- Minimizar el número y ancho de los pasillos (debe ser compatible con el acceso y movimiento seguro hacia el stock),
- Utilizar el cuarto hasta el tope,
- Ubicar cuidadosamente los servicios, tuberías y demás, y

- Usar donde fuera posible un sistema de ubicación aleatoria de stock en vez de un sistema fijo.

3. Minimizar el movimiento: Algunas de las maneras de alcanzarlo son las siguientes:

- Ubicar cerca, aquellas partes del sistema que entre ellas hay mucho movimiento,
- Ubicar en un lugar determinado y conocido, las más populares líneas de stock (las más rápidas) para minimizar su distancia de viaje,
- Usar una apropiada unidad de carga,
- Usar equipos diseñados para eliminar movimiento del personal,
- Control,

El sistema de la bodega debe controlar:

- El movimiento de los materiales,
- Donde los materiales están localizados en el sistema,
- El estado de los artículos,
- La ubicación de los equipos.

4. Seguridad y medio ambiente: Las operaciones en la bodega envuelven un manejo de materiales tanto mecánico como manual, este movimiento y levantamiento de productos puede poner en riesgo de accidentes a la gente y/o productos. La seguridad del producto se refiere a minimizar en lo posible el daño, la pérdida en el sistema y el robo. Por otro lado, se encuentra la seguridad de las personas para lo cual se incluyen los siguientes factores relevantes:

- Niveles de iluminación y de ruido,
- Ropa de seguridad, cascos, guantes, y otros equipos de protección personal (EPP),
- Demarcación y señalización, y
- Temperatura de trabajo, humedad y ventilación.

5. Costo total mínimo: Como se pudo constatar, la adopción de los cinco puntos anteriores conllevan a la reducción de los costos en:

- Almacenamiento,
- Manejo de material,
- Número personal – horas hombre trabajadas,
- Equipos utilizados,
- Recorridos,
- Control y supervisión,
- Manejo de información.¹¹⁸

Nexsys del Ecuador con la puesta en marcha de las políticas de almacenamiento y despacho, va a mejorar los procesos y la operatividad de la bodega, siempre y cuando se cumpla a cabalidad los cambios analizados y planteados. El beneficio que se obtendrá es el de ordenar y hacer eficiente al sistema de almacenamiento, así como minimizar los costos de operación.

Además de esto, la inversión en este nuevo sistema es baja en comparación con los beneficios que se obtendrían.

3.2. PROPUESTA DE POLÍTICAS INTERNAS PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.

3.2.1 Procesos de Importación y Compras

En primer lugar tomaremos como primordial para ingresar a este tema el concepto de Importación, que es toda introducción legal de mercaderías extranjeras para uso y consumo en el país, dependiendo del régimen para el cual son ingresadas.

¹¹⁸ www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../5597/4/corregidoCAP3.doc

Fases del proceso de importación:

En una importación hay que considerar el cumplimiento de diferentes pasos, que se los define o presenta como fases para una importación, siendo las siguientes:

1. Nota de Pedido
2. Autorizaciones
3. Póliza de seguro
4. Factura Comercial
5. Embarque de la mercadería
6. Manifiesto de Carga
7. Documento Único de Importación (DUI)
8. Declaración Aduanera del Valor (DAV)

Nota de Pedido.- Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada.

La emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador,
- Datos del importador,
- Marcas y números de los bultos,
- Lugar y fecha de emisión,
- Modo de embarque,
- Descripción de la mercadería,
- Cantidades y Precios Unitarios,
- Números de entrada de bodega del embarcador,
- Firma y sello del exportador.¹¹⁹

¹¹⁹ <http://www.comoexportar.argentinaahora.com>

Para la elaboración de este documento, Nexsys del Ecuador lo hace en base a una consolidación de mercadería en el punto de origen, Estados Unidos es la base para las importaciones y la ciudad de Miami es la que se encarga de recibir en un solo embarcador todos los pedidos de los diversos fabricantes que se manejan, entre ellos se encuentran: Microsoft, Symantec, McAfee, Computer Associates, Autodesk, Corel y Wacom.

Una vez consolidada la mercadería, se procede a elaborar el documento denominado Packing List (lista de pedido), el que no es más que el desglose de todos los productos, con los respectivos números de entrada a las bodegas del embarcador.

Terminado este documento es enviado a la persona de contacto para su respectiva revisión e inmediatamente de recibir el aprobado, el mismo es enviado al agente de aduana para el ingreso de los datos en el SICE (Sistema Integrado de Comercio Exterior).

Póliza de seguro.- Toda importación debe estar protegida por una póliza de seguro, la misma que se obtiene dentro del país, para este caso Nexsys del Ecuador solicita a Seguros Colonial la protección de la mercadería, para el tránsito desde el punto de origen hasta la bodega de sus oficinas. Esta póliza es un requisito solicitado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana para la nacionalización de productos que llegan desde el extranjero.

Este documento es solicitado apenas se recibe la aprobación por parte del embarcador, de que la mercadería está correcta en la lista de pedido.

Factura Comercial.- Es emitida por el exportador, y contiene los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

En la Factura Comercial figuran los detalles técnicos de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades que se están facturando, los precios

unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte y se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa.

Nexsys del Ecuador realiza sus importaciones consolidando sus productos en una sola factura emitida por Nexsys Latinoamérica, la misma que tiene su sede en Miami. Esta factura es elaborada de acuerdo a la lista de pedido aprobada por el embarcador.

Embarque de la mercadería.- Después de realizada la factura comercial, esta es enviada al embarcador, con este documento ellos se encargan de realizar los trámites de exportación en origen, de la misma manera localizan el vuelo más próximo, esto ya que todas las importaciones de Nexsys se las realiza vía aérea.

El tránsito para las importaciones de Nexsys del Ecuador, desde el momento que se entrega la factura comercial es de 3 días hábiles.

El embarcador en este proceso se encarga de elaborar el Air Will (Guía Aérea), documento que es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería.

Es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de cargas).

Los datos fundamentales que contiene este documento son:

- Exportador,
- Nombre del destinatario,
- Número de vuelo y destino,
- Aeropuerto de salida y de llegada,
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción,
- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino,

- Importe del flete,
- Número de guía aérea,
- Fecha de emisión.

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list, etc.¹²⁰

Manifiesto de Carga.- Es un documento que el transportista deberá entregar a la CAE vía transferencia electrónica de datos.

Para el caso de medio marítimo y aéreo, antes del arribo del medio de transporte.

El manifiesto de carga deberá contener esencialmente los siguientes datos:

- Nombre del medio de transporte, en caso sea aplicable,
- Nombre de la empresa transportadora,
- Número de registro, matrícula o placa del medio de transporte, según sea el caso y nacionalidad del mismo,
- Nombre de puerto, aeropuerto o lugar de salida y destino,
- Fecha de salida o zarpe,
- Número del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según sea el caso,
- Nombre del remitente y del consignatario,
- Marcas, número de bultos/contenedores, clase de embalaje, peso, descripción de la mercancía y flete aplicado en el transporte,
- Almacén temporal al que se consigna la carga o régimen al que se la declarará,
- Firma de responsabilidad del agente del medio de transporte.

¹²⁰<http://www.comoexportar.argentinaahora.com>

La falta de presentación del manifiesto antes de la llegada del medio de transporte constituye delito aduanero y no se autorizará la libre plática del medio.¹²¹

Documento Único de Importación (DUI).- Es el documento oficial que utilizarán los importadores tanto en la declaración de importación a los Bancos Corresponsales del Banco Central, como en la declaración aduanera para desaduanizar la mercadería.

El DUI consta de tres formularios:

En el formulario A, se consignará la información general respecto de la importación y permite la declaración de una subpartida arancelaria.

El formulario B, es un complemento del DUI-A, en el que el importador declara hasta cuatro subpartidas arancelarias, por tanto se utilizarán varios DUI's-B cuantas subpartidas se necesiten declarar.

En el formulario C, se realiza la liquidación por parte de la aduana por el pago de tributos correspondientes a las partidas arancelarias.

Para la obtención del visto bueno en el Documento Único de Importación, el importador debe presentar al Banco Corresponsal del Banco Central, dos copias de la Nota de Pedido correspondiente a la importación declarada.¹²²

Declaración Aduanera del Valor (DAV).- Según la Ley, el DAV no es otra cosa que un juramento de que el valor consignado es el verdadero, juramento que hacemos como importadores, y sólo nosotros podemos firmarlo. Y esto es muy importante, pues toda declaración juramentada tiene implicaciones legales. Si no es usted, sino el Agente de Aduana quien lo llena, verifique 120% que está correctamente la información antes de firmarlo. Por ejemplo, es en este documento donde debemos declarar si somos

¹²¹ http://www.aduana.gov.ec/contenido/reg_art.asp?art=26

¹²² <http://www.todo1.com>

representantes, si cobramos comisión, si existe vinculación comercial (entre fabricante e importador).

Por cada factura comercial debemos hacer un DAV.¹²³

Liquidación, Cancelación y Retiro de la Mercadería.- Nuestro país a partir del mes de febrero de 1995 aplica el Sistema Andino de Franjas de Precios, como mecanismo de estabilización del costo de importación armonizado en la subregión andina. La franja se aplica a productos provenientes de terceros países que no sean miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

Se realiza el siguiente procedimiento para la liquidación y cancelación de mercancías:

a) Cuando se trate de un trámite con aceptación directa, el sistema comunicará al usuario el Número de Refrendo o Aceptación, y el Desglose de la liquidación para que este pueda acercarse a las instituciones bancarias y efectuar el pago correspondiente o autorizar el débito bancario.

b) Para los casos en que se realice un Aforo Físico o Documental, el sistema realizará el cálculo de los tributos a liquidarse, el mismo que será impreso para su posterior cancelación en bancos autorizados.

c) Cancelados los tributos y confirmado el pago se autoriza la salida de la mercancía.¹²⁴

Nexsys del Ecuador realiza este trámite a través de un Agente Afianzado calificado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Regímenes de Importación.- En nuestro país las importaciones se realizan dependiendo de los diferentes regímenes, que se emiten, rigen y existen en la Ley Orgánica de

¹²³ <http://www.acecarga.net/procesoimportar.htm>

¹²⁴ <http://www.dspace.espol.edu.ec>

Aduanas, que es de obligatoriedad su aplicación y uso para los habitantes del Ecuador que deseen importar o exportar.

Formas de Importar.- Al momento de iniciar el proceso de importación una persona natural o jurídica debe conocer claramente bajo qué régimen lo va a realizar; es decir, debe tener definido bajo qué condiciones va a realizar la importación; ya que conociendo las diferencias que cada uno de estos posee, es que se puede cumplir con la obligación tributaria legal, su exigibilidad, extinción o base imponible.

Los Regímenes de Importación se clasifican en:

1. Regímenes Comunes.- Son Regímenes Comunes las importaciones y exportaciones a consumo, las mismas que tienen el carácter de definitivos.

2. Regímenes Especiales.- Son Regímenes Especiales aquellos que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de los tributos aduaneros, según corresponda.

3. Particulares o de excepción.- Son Regímenes Particulares o también conocidos como de excepción, aquellos que por sus características están sujetos a regulaciones especiales.¹²⁵

Nexsys del Ecuador al realizar sus importaciones las hace bajo el régimen de consumo, debido a que todos sus productos terminan su vida útil dentro del Ecuador, ya que cuando pasan a ser obsoletos, se los destruye en la misma bodega y no se realiza trámites de re-exportación.

Tributos Aduaneros.- Los tributos aduaneros para efectuar el comercio con otros países son los siguientes:

¹²⁵ Ídem

a) Los derechos arancelarios.- Los derechos arancelarios, son los que se encuentran establecidos en los respectivos aranceles y estos se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías, esto es, el costo de las mismas más el pago de seguros y fletes.

Los derechos arancelarios pueden ser ad-valorem (sobre el valor), específicos (sobre unidades de peso, medida o cuenta) o mixtos (combinación de los dos anteriores). En el Ecuador los derechos arancelarios son generalmente ad-valorem y se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías.

b) Los impuestos establecidos en leyes especiales.- Dentro de los tributos aduaneros tenemos:

IVA- Impuesto al Valor Agregado.- La tarifa del IVA es el 12% y la base imponible es el resultado de sumar el valor CIF, los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros que figuren en el DUI.

ICE- Impuesto al Consumo Especial.- Se aplica en el caso de las importaciones de cigarrillos, cerveza, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos distintos a la cerveza, vehículos motorizados para el transporte terrestre de hasta 3,5 toneladas de carga, triceres, cuadrones, aviones, avionetas, helicópteros, motos acuáticas, yates y barcos de recreación. La tarifa varía dependiendo de los bienes.

Nexsys del Ecuador no ingresa al país productos que generen el Impuesto a los Consumos Especiales, por lo que este rubro no ingresa en sus liquidaciones.

FODINFA- Fondo de Desarrollo para la Infancia.- Equivale al 0.50% del valor CIF y se aplica a todas las importaciones, excepto en el caso de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de consumo humano y veterinario.

CORPEI - Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.- Equivale al 0.25 por mil sobre el valor FOB de las importaciones superiores a US\$20.000 y el valor fijo de US \$ 5 en aquellas inferiores o iguales a US\$20.000.

c) Tasas por su uso, las mismas que son: Tasa de control, Tasa de Servicios de Vigilancia Aduanera y Tasa de Laboratorio.¹²⁶

Finalizada las explicaciones del proceso de importación en la Aduana del Ecuador, se va a proceder a elaborar un procedimiento de importaciones para que se aplique en la empresa Nexsys del Ecuador.

Cuadro N. 7: Procedimiento de Importaciones de Mercadería.

N.	DEPARTAMENTO	DESCRIPCION
1	ASESOR DE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR	Realiza el Parking List y Factura Comercial
2		Envía el Parking List al Embarcador
3	EMBARCADOR	Verifica el Parking List con la mercadería física y si esta todo correcto separa la carga.
4	ASESOR DE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR	Después del OK del Embarcador envía el Parking List a Agente Aduanero.
5	ASESOR DE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR	Con la Factura Comercial solicita a la Aseguradora la Póliza de Seguro de Transporte.

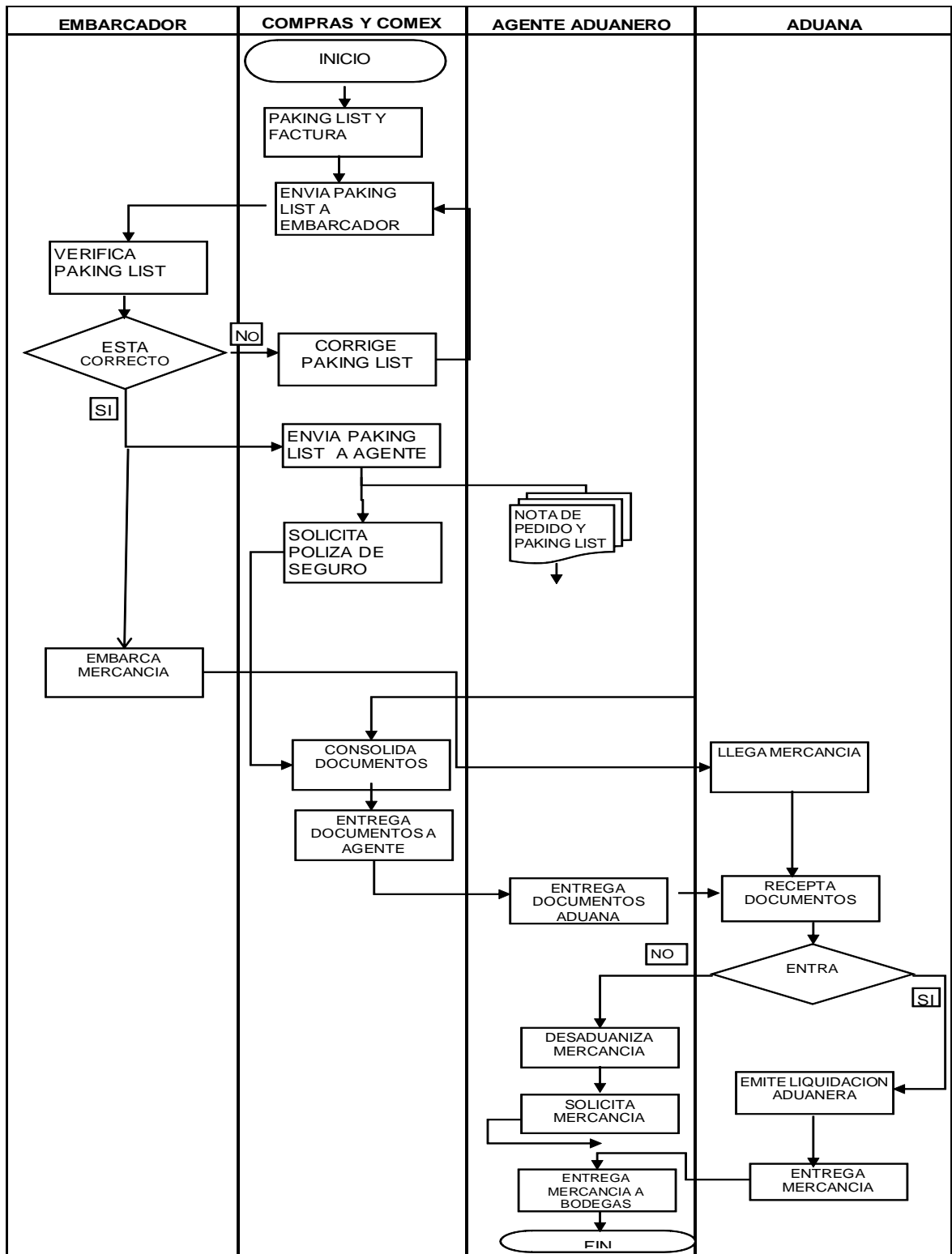
¹²⁶ <http://www.ecamcham.com/infocenter/descargas/Procedimientos>

6	AGENTE ADUANERO	Recibe el Paking List
7	EMBARCADOR	Envía la carga vía aérea a destino
8	ADUANA	Ingresa mercadería a bodegas
9	ASESOR DE COMPRAS Y COMERCIO EXTERIOR	Realiza la consolidación de todos los documentos (póliza de seguro, guía aérea y factura comercial) y entrega al Agente Aduanero.
10	AGENTE ADUANERO	Ingresa todos los documentos a Aduana
11	ADUANA	Recibe todos los documentos, ingresa datos al sistema y comprueba el Aforo que tiene que hacer con la mercadería (físico o documental)
12	ADUANA	Emite liquidación aduanera
13	AGENTE ADUANERO	Desaduaniza la mercadería
14	AGENTE ADUANERO	Solicita en las bodegas de Aduana la mercancía y la entrega en las bodegas del propietario de la mercadería.

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Cuadro N. 8: Flujograma de Proceso de Importaciones de Mercadería de Nexsys del Ecuador



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Cuadro N. 9: Packing List de Importaciones de Mercadería.



EXPORTADOR.....
.....

ENVIADO A.....
.....

FECHA.....

REFERENCIA.....

PACKING LIST

CANTIDAD	CLASE	MARCA	WAREHOUSE	N. ORDEN DE COMPRA	SKU	DESCRIPCION	P/UNITARIO	P/TOTAL
TOTAL UNITS	COMENTARIOS:						SUBTOTAL	
							FLETE	
							TOTAL	

ELABORADO POR.....

REVISADO POR.....

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Después de ver como se puede manejar el proceso de importación de mercaderías, de igual forma me parece algo secuencial asociarlo de cómo se va a proponer que se desarrolle el proceso de compras a fabricantes del exterior, el mismo que será de la siguiente manera:

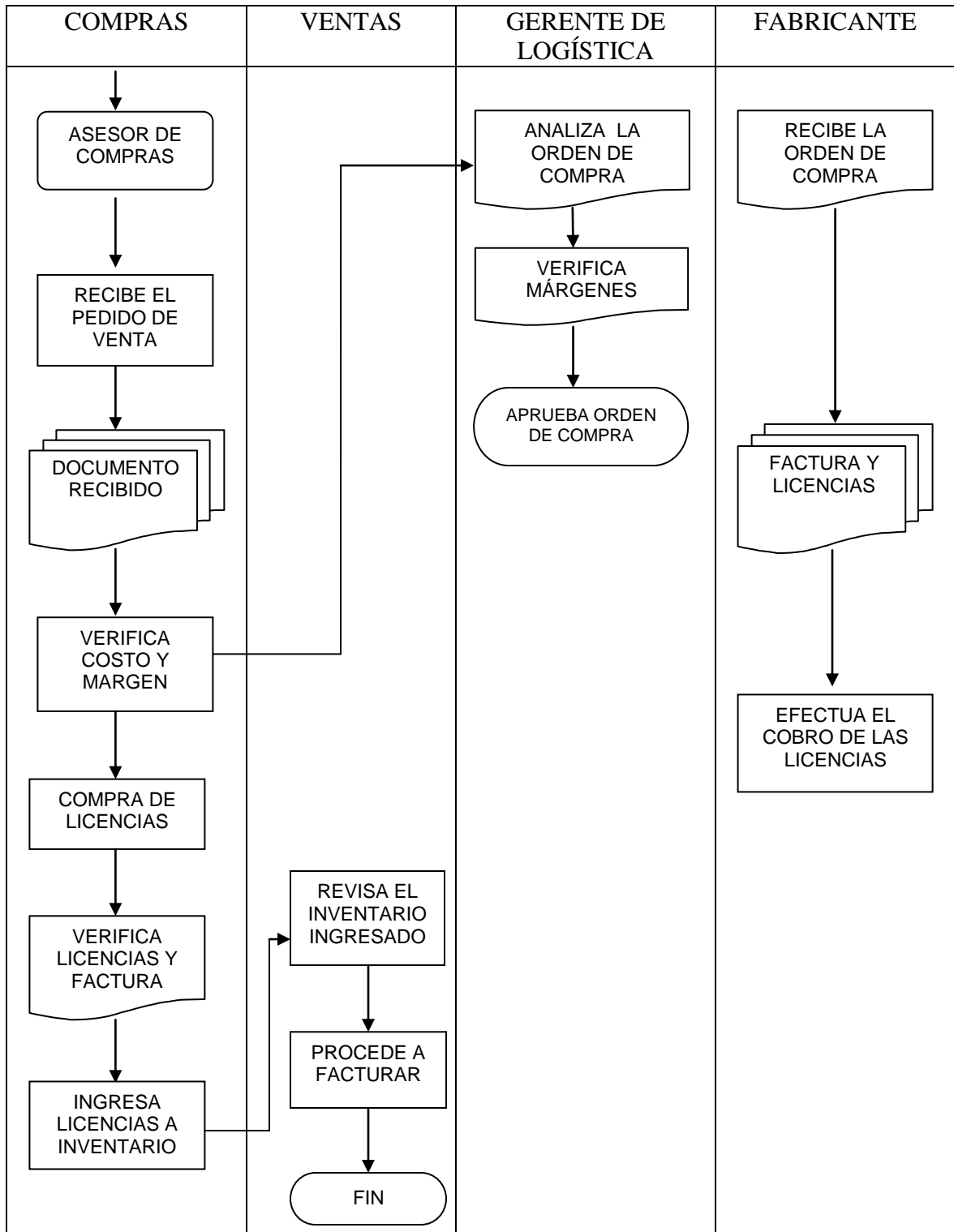
Cuadro N. 10: Procedimiento de Compras de Mercadería.

N.	DEPARTAMENTO	DESCRIPCION
1	COMPRAS	Recibe el pedido de venta para la compra de las licencias al fabricante.
2		Revisa el pedido entregado por ventas, y verifica costo y margen.
3	GERENTE DE LOGÍSTICA	Analiza la orden de compra, y verifica márgenes presupuestados.
4	GERENTE DE LOGÍSTICA	Aprueba orden de compra
5	COMPRAS	Realiza la compra de licencias al fabricante
6	FABRICANTE	Recibe la orden de compra
7	FABRICANTE	Procesa las Licencias y emite la factura
8	COMPRAS	Recibe las licencias vía correo electrónico
9	COMPRAS	Verifica que la factura tenga los mismos elementos de la nota de pedido, cantidad y precio, si está correcto ingresa la mercadería, y procede a generar la cuenta por pagar; de lo contrario devuelve la factura al fabricante.
10	VENTAS	Revisa el ingreso de las licencias y procede a facturar.

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Cuadro N. 11: Flujograma de Proceso de Compras de Mercadería de Nexsys del Ecuador.



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Cuadro N. 12: Formulario de Compra de Mercadería.

NEXSYS

SAP: 5070175131 EPC-0006997

Purchase Order

AUTODESK
111 McInnis Parkway San Rafael, CA
juan.hoyos@autodesk.co
007-58-212-5156148 007-58-212-5156142

DATE: 08/10/2007
P.O.
PAYMENT TERMS: 60
UPS Account: # F5R101 CONDOR OVERSE

Part Number	Description	Qty	Unit Price	Total Price
00128-051462-9000	AUTOCAD 2008 EN COMMERCIAL NEW SLM	20	1.531,56	30.631,20
00128-281462-9000	AUTOCAD 2008 LA COMMERCIAL NEW SLM	20	1.531,56	30.631,20
05728-051452-9000	AUTOCAD LT 2008 EN COMMERCIAL NEW SLM	30	631,64	18.949,20
05728-281452-9000	AUTOCAD LT 2008 LA COMMERCIAL NEW SLM	30	631,64	18.949,20

Reseller: Total: 99.160,80
Usuario Fin:

SHIP TO: _____
CONDOR OVERSEAS
2023 N.W. 84TH AVENUE MIAMI, FLORIDA 33122
Tel. (305) 477 1910 Fax (305) 477 6776

SHIP VIA
CONDOR OVERSEAS

BILL TO: _____
NEXSYS DEL ECUADOR Comentario:
STALIN OLEAS
JUAN RAMIREZ 112 Y GERMAN ALEMAN
Tel: (593-2)244 Fax: (593-2)222
QUITO ECUADOR

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

3.2.2 Procesos de Desaduanización

Este proceso se realiza actualmente en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, previo a la salida de las mercancías importadas, generalmente se basa considerando el siguiente esquema:

1. La llegada del medio de transporte hasta el ingreso de la Mercancía al Almacén Temporal.

Para este caso la Corporación Aduanera Ecuatoriana designa aleatoriamente el almacén temporal, que es desde el cual el agente afianzado tiene que retirar la mercadería importada.

2. El ingreso de la Mercancía al Almacén Temporal hasta el envío electrónico del DUI (Declaración Única de Importación).

3. El envío electrónico del DUI hasta la presentación del mismo en ventanilla de Aduana.

Este documento electrónico es transmitido en línea mediante la página del Sistema Integrado de Comercio Exterior, este documento es aperturado por el Agente afianzado y con esto inicia formalmente el trámite de nacionalización.

4. Aforo Documental

Aleatoriamente aduana designa el tipo de aforo para la mercadería, el documental simplemente quiere decir que se va a revisar los papeles que vienen adjuntos a la carga, este proceso toma un tiempo aproximado de 1 día.

5. Aforo Físico

Toda carga que llega al país inferior a los 4.000 USD automáticamente tiene que ser realizada el aforo físico, y para realizar este proceso personal de Aduana apertura las cajas que vienen en la importación, emitiendo un informe en el cual puede haber sobrevaloración de precios. El tiempo que toma llevar a cabo este proceso es aproximadamente 3 días.

6. Valoración en caso de alguna observación.

El Importador tiene la obligación de entregar la documentación necesaria, o su vez responder a preguntas realizadas por el aforador, ya que esta es la única manera de comprobar que los productos importados estén acordes a lo que se menciona en la factura comercial.

7. La presentación de la DUI en ventanilla de aduana, hasta su posterior liquidación.

Con relación al trámite aduanero, para desaduanizar una mercancía importada a consumo, el procedimiento normal es el siguiente:

El Agente de Aduana presentara en el formulario correspondiente (DUI), la declaración de las mercancías provenientes del extranjero, en la que solicitara el régimen de importación a consumo.

La declaración se presentara en la aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días siguientes a la llegada de las mercancías.

La declaración aduanera debe ir acompañada de los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de parte,
- Factura comercial que servirá de base para la declaración aduanera,
- Certificado de Inspección en origen o precedencia cuando sea del caso,

- Certificado de Origen cuando preceda,
- Visto Bueno del Banco Central del Ecuador o de sus corresponsales, previo al embarque de las mercancías en las importaciones a consumo y,
- Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI¹²⁷

La declaración Aduanera se presenta en el Distrito de Aduana correspondiente, el mismo verificará que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejara con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Sin no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándola un Numero de Validación para continuar su trámite.

Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.

8. La Liquidación del DUI, hasta el pago de los tributos al comercio Exterior.

Luego de realizado el aforo, el Distrito aduanero autorizará el pago de tributos aduaneros, siempre y cuando en el aforo documental o en el aforo físico, no aparecieran observaciones que formular a la declaración. Una vez pagados los tributos al comercio exterior en uno de los bancos autorizados para receptor los pagos, la aduana procederá a la confirmación de los mismo, luego de lo cual, autoriza la entrega de la mercadería.

9. El Pago de los tributos al Comercio Exterior, hasta la salida de la mercancía de la bodega de almacenaje.

En el presente cuadro se encuentra los valores que las bodegas de almacenaje cobran por tener la mercadería mientras se realiza el trámite de nacionalización:

¹²⁷ <http://www.adapaustro.com/preguntas.htm#>

Cuadro N. 13: Tarifas Promedio de Almacenamiento para Carga en General.

PESO EN KILOS		TARIFAS DIARIASIN IVA (US\$)
DESDE	HASTA	(Almacenam. Inferior a 7 días)
1	50	7
51	100	12
101	300	18
301	500	25
501	750	40
751	1.000	70
1.001	2.000	90
2.001	3.000	120
3.001	5.000	180
5.001	10.000	240
10.001	20.000	350
20.001	30.000	450
30.001	40.000	600
40.001	Mas	750

Fuente: Bontempri

Elaborado por: Jorge Bonilla

Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera, son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. La base imponible de los impuestos arancelarios en las importaciones, es el valor CIF (Costo + Seguro + Flete).

Niveles de Tiempo y Eficiencia.- La Corporación Aduanera Ecuatoriana mide su funcionamiento a través del tiempo que se demora el trámite de desaduanización, además de la eficiencia de las recaudaciones.

Los niveles de tiempo demuestran el periodo de duración que un importador tarda para que la mercancía llegue a su poder.

El tiempo de despacho de aduana le corresponde el 17% aproximadamente que es el tiempo transcurrido desde la Recepción de Documentos hasta la liquidación, el 83%

restante corresponde a las etapas que no dependen directamente de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

La administración aduanera en el Ecuador, en la actualidad, está atravesando por procesos vertiginosos de cambios debido a varios factores entre los cuales se destacan: la gran demanda de importaciones, los predominantes volúmenes de mercancías en el comercio internacional y las exigencias por parte de la sociedad hacia las Administraciones Aduaneras por obtener un servicio de eficiencia y eficacia por lo cual son los factores que conllevan a que el control aduanero sea un requisito extraordinariamente ágil, selecto, riguroso para los procesos aduaneros.

Trámite de Desaduanización Interno en la Corporación Aduanera Ecuatoriana:

Al momento que el Agente Afianzado del Importador entrega el DAV y la documentación adjunta: póliza, factura comercial, guía aérea, certificados y autorizaciones, termina la declaración por esta parte.

Ahora pasemos a revisar cuáles son los procesos internos de la Aduana, los mismos que son los siguientes:

1.- Digitalización.- La Aduana digitaliza toda esa documentación para que ingrese al Sistema Informático de Servicio Aduanero. La digitalización y la comprobación toman aproximadamente dos días hábiles. En teoría podemos consultar si ya ha sido ingresada nuestra declaración, sólo con poner nuestro número de declaración en el sitio web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

2.- Comprobación.- El Departamento de comprobación revisa que la declaración esté bien realizada, que la documentación esté acorde con la declaración, con la clasificación arancelaria, con el valor de la mercadería, que tanto el importador como el Agente estén habilitados, y que exista el RUC, es decir, si su Agente es competente al llenar la documentación, si leyó bien y aplicó a conciencia todos nuestros consejos anteriores,

este departamento no va a realizar ninguna observación, y más bien inmediatamente procede a aceptarla (NOTA: una vez aceptada la declaración, ésta tiene carácter definitivo y no puede ser enmendada), a ponerle la “fecha de aceptación”, la cual servirá para determinar la tasa arancelaria (TA) y la cotización monetaria; a fijar la fecha de aprobación, la cual servirá para el aforo futuro; anota el nombre de la verificadora si es el caso del aforo físico; coloca la fecha de aprobación del aforo; nombre y código de quienes digitalizaron y de quienes comprobaron la documentación, y, luego, si no ha habido inconvenientes con el aforo, en el DUI-C procede a la liquidación de tributos.

Veamos con mayor detenimiento algunos pasos internos del procedimiento de comprobación:

2.1.- Aforo y verificación son sinónimos.- Técnicamente hablando el aforo consiste en la revisión documental y/o física de la mercancía. Del aforo resulta una “fecha de aprobación”, la cual es necesaria para luego pagar los tributos en el Banco Corresponsal.

Existen dos tipos de aforos: documental y físico.

Aforo Físico.- Debe realizarse con la presencia de nuestro Agente y la Verificadora. Es la revisión física de la mercadería. Según la Ley, a partir de la fecha de aceptación tenemos 5 días hábiles para presentarnos al aforo físico (de lo contrario, se considerará la mercadería en abandono tácito), y a partir de la fecha de aprobación tenemos 2 días hábiles para pagar los tributos (de lo contrario se considerará la mercadería en abandono tácito).

Si nuestra mercadería cae en abandono tácito durante el aforo físico, debe pagarse un interés sobre el capital, calculando el tiempo (en meses):

$I = T \times t\% \times 1/12$ (I = interés, T = tiempo, t% = tasa de interés, 1/12 = meses).

La Verificadora también chequea que lo declarado sea igual a lo verificado. Si todo está correcto, automáticamente pasa a aforo documental. Si no es igual, verifica que la diferencia esté dentro del margen de tolerancia según la Ley (hasta el 10% de los tributos), y el importador pagará lo mismo sobre la totalidad. Los tributos se pagan sobre lo que realmente llega, si llegó menos, se paga sobre eso y punto; pero si la diferencia sobrepasa el 10%, dicha diferencia se considera un ilícito aduanero.

Cuando el aforo ha salido sin contratiempos se obtiene la fecha de aprobación, la cual junto a la fecha de recepción y la numeración que ha recibido su declaración se origina lo que los señores de Aduanas llaman “obligación tributaria”.

Si la Verificadora ha cambiado la partida arancelaria o el valor, se puede discutir. En este caso, debemos dar pruebas que demuestren que la Verificadora se ha equivocado, y si ésta así lo reconoce, entonces debe cambiar el certificado de verificación; pero si lo niega, podemos impugnar ese criterio de la Verificadora y sacar la mercadería.

2.2.- Situaciones en las que el comprobador pedirá aforo físico.-

- Cuando la mercadería es menor de \$4.000 en valor FOB.
- Cuando en el sorteo le sale aforo físico.
- Cuando el comprobador de nuestra declaración encuentra alguna discrepancia.
- Cuando el bodeguero anuncia que la mercadería llegó en mal estado.
- Cuando el comprobador sospecha de algo.
- Cuando el IVA es cero, es decir, cuando hay exoneración tributaria.
- Cuando el comprobador así lo requiera.

Si el comprobador no solicita el aforo físico de acuerdo a estas situaciones anteriores, entonces, se envía a aforo documental.

Aforo documental.- También es realizado por la Verificadora. Consiste en una verificación sólo en base a que lo declarado coincida con los documentos de

acompañamiento del DUI, confirmando que la mercadería esté bien declarada en lo que se relaciona a la clasificación arancelaria y al valor de la mercadería. Según la ley, a partir de la fecha de aprobación tenemos dos días hábiles para pagar los tributos.

3.- Liquidación.- Cuando el aforo ha terminado y se obtiene la fecha de aprobación se pagan los tributos y el aporte al CORPEI en cualquier banco que integre Banred.

La documentación vuelve al Departamento de Comprobación, en donde declarará lo que ha pagado y lo que ha liquidado.

4.- Entrega de la mercadería.- La Aduana entrega tres copias del DUI-C autorizando la entrega de mercadería. Una vez que se da esta autorización, ninguna mercancía puede ser retenida por autoridad alguna, salvo orden judicial.

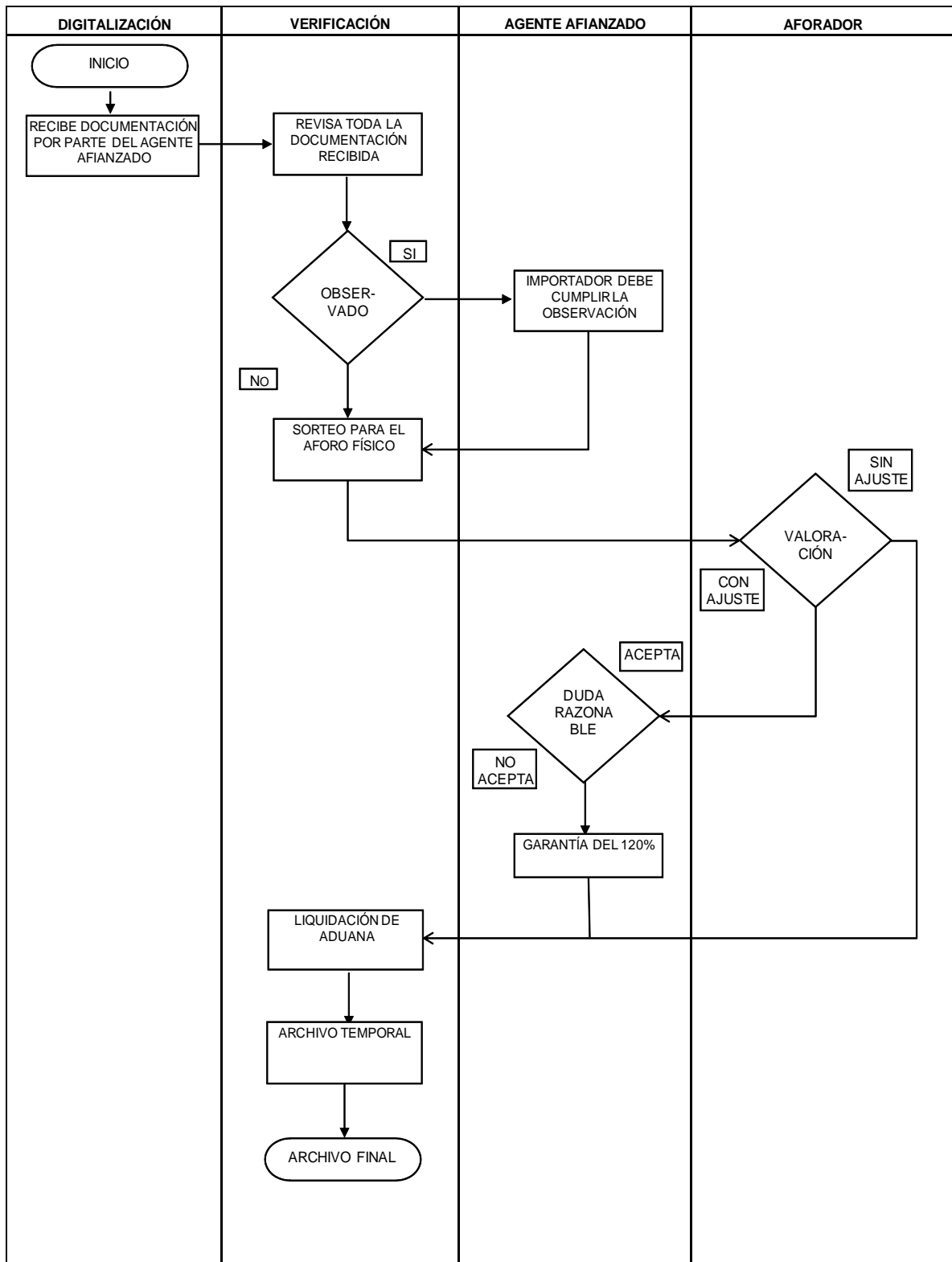
Una copia es para el importador, quien deberá guardarla por 3 años para fines aduaneros, pues en ese periodo la Aduana puede pedirnos una rectificación, luego de esos tres años, ese documento prescribe para la Aduana, para fines de rentas deberá guardarla por 5 años, y si estamos en un ilícito aduanero, deberá guardarla por 15 años.

La segunda copia es para el bodeguero, quien con el DUI en la mano autorizará la salida de la mercadería.

Y la tercera copia es para el Servicio de Vigilancia Aduanera, quien controla que la mercadería que sale sea la verdadera.¹²⁸

¹²⁸ <http://www.acecarga.net/desaduanizacion.htm>

Cuadro N. 14: Flujograma de Proceso de Desaduanización con Aforo Físico de Aduana por Sorteo del Sistema en la CAE.



Fuente: Corporación Aduanera Ecuatoriana

Elaborado por: Jorge Bonilla

3.2.3 Procesos de Almacenamiento

Se define como almacenamiento la disposición que se le da a los materiales en un lugar determinado generalmente llamado “Bodega”.

Nexsys del Ecuador posee un solo espacio físico para la puesta en marcha de este proceso, el cual empieza con la llegada de los productos importados, la verificación y finalmente el ingreso de los productos en la bodega principal.

La bodega de Nexsys del Ecuador es aquel lugar donde se guardan todos los productos que llegan bajo la modalidad de importación, destinados para la venta hacia toda nuestra cadena de distribuidores.

La formulación de un proceso de inventario para un departamento de almacén, depende mucho de la información que mantengamos con respecto a tiempos, disponibilidades, tendencias en los precios y compras.

Mediante la elaboración de este proceso podemos controlar físicamente y mantener todos los artículos inventariados, debemos establecer resguardos físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario, debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos y a robos. Los registros se deben mantener, lo cual facilitan la localización inmediata de los artículos.

Función de la Bodega de Nexsys del Ecuador:

- Mantener los productos a cubierto de incendios, robos y deterioros.
- Permitir el ingreso solo a las personas autorizadas para el control de los inventarios.

- Mantener en constante información al departamento de compras, sobre las existencias reales de los inventarios.
- Llevar en forma minuciosa controles sobre los inventarios (entradas y salidas).
- Vigilar que no se agoten los productos (stocks máximos – mínimos).

Función de los Inventarios:

Garantiza el abastecimiento e invalida los efectos de:

- Retraso en el abastecimiento de materiales,
- Abastecimiento parcial,

Estrategias y cajas o casilleros.- Se puede aumentar mucho la eficiencia total y la flexibilidad de los procedimientos que emplea el almacenamiento mediante el uso de un equipo adecuado.

Dentro de las empresas, la bodega constituye las estanterías, los casilleros, compartimiento, entre otros, que se hacen con madera ordinaria y contra enchapadas. Sin embargo, las estanterías de acero se han hecho ya, de uso general que las de madera y pueden comprarse a los fabricantes especializados del ramo en una gran variedad de modelos y tamaños.

El proceso de almacenamiento que utiliza Nexsys del Ecuador es el siguiente:

1.- Al recibir un envío, en primer lugar el asesor de compras le someterá a verificación, para comprobar si está en orden y en buenas condiciones, si el recipiente está dañado o no se recibió el número de paquetes requeridos.

2.- En presencia de la aseguradora se debe hacer la salvedad correspondiente inmediatamente de ocurrido algún percance con la mercadería, y no se podrá dar recibo

de conformidad por los productos que están por ser ingresados, y de esta manera se podría exigir cualquier reclamo resultante sobre esta importación.

3.- Siguiendo con este proceso si el resultado de la apertura de las cajas es positivo, se procede a firmar el acta positiva de recepción conjuntamente con la persona delegada de la aseguradora.

4.- Inmediatamente se procede a ingresar a las diferentes estanterías de acuerdo a lo manifestado en párrafos anteriores, con productos de alta rotación en primer lugar y seguido con el stock de baja rotación, cabe explicar que esto se lo realiza de acuerdo a la estantería correspondiente a cada línea de producto que importa Nexsys del Ecuador.

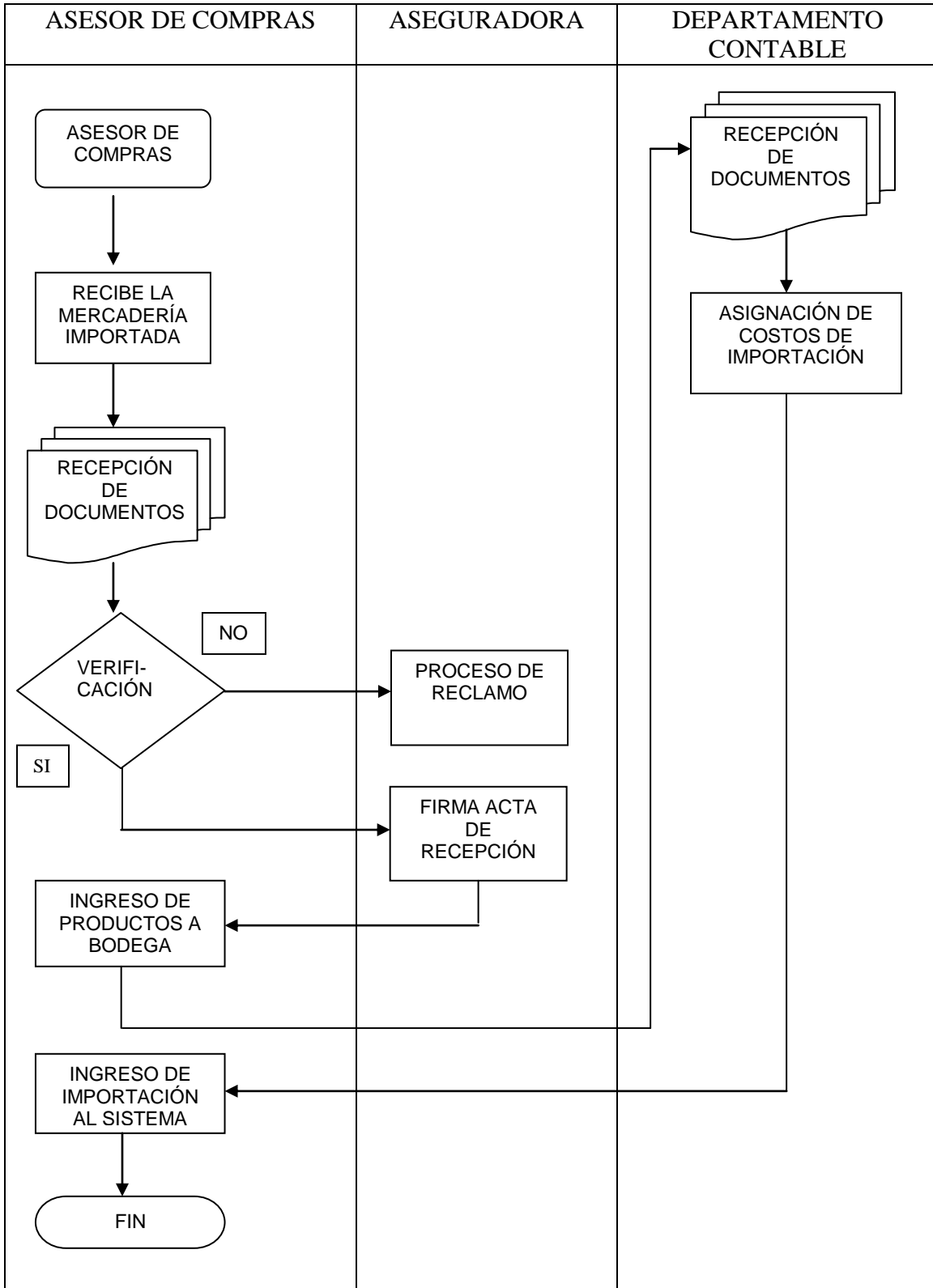
5.- Una vez finalizado el proceso de almacenamiento en la Bodega principal de Nexsys del Ecuador, el encargado de esta área pasa los documentos que vinieron adjuntos a la importación al departamento contable, sumándolos además la factura del agente afianzado, transporte interno, transporte externo, almacenaje, seguros y los documentos de aduana, tales como: Declaración Aduanera Única (DUI) y Declaración Aduanera de Valor.

6.- El departamento contable es el encargado de realizar la asignación de costos de importación a cada uno de los productos ingresados, tomando en cuenta los diferentes aranceles que fueron aplicados en la declaración aduanera. Estas liquidaciones internas se las realiza en un lapso no mayor a un día laborable.

7.- Con las liquidaciones terminadas, el departamento contable transfiere estos documentos a la persona encargada del almacenamiento de los productos, la misma que ingresa en el sistema los datos recibidos.

Con este ingreso finaliza el proceso de almacenamiento de productos, y de esta manera se procede con la venta y facturación.

Cuadro N. 15: Flujograma de Procesos de Almacenamiento de Nexsys del Ecuador.



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

3.3. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS PROPUESTOS PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.

3.3.1 Proceso de Registro de Importaciones

3.3.1.1 Caso Práctico

Para un mejor entendimiento del proceso de registro de importaciones por parte del departamento contable de Nexsys del Ecuador, la mejor alternativa es presentando un caso práctico y real con la asignación de costos a cada producto y su respectiva contabilización.

Ejercicio:

La empresa Nexsys del Ecuador ha importado desde Miami un valor Fob de 4.035,91, corresponde al consecutivo de importaciones 677.

A continuación presentamos el detalle de los productos a ser ingresados a las bodegas de Nexsys del Ecuador según consta en el Packing List:

EXPORTER:

Nexsys International, L.C.

1920 E Hallandale Blvd, Fl 33009
 Tel: (954)457-6733 - Fax: (609)351-3276
 Ctc:
 Mairilyn Gryuntuch / Gilbert Chalem
 (305)798-3133

SHIPPED TO:

NEXSYS DEL ECUADOR

Juan Ramirez, 112 y German Aleman
 Quito, Ecuador
 Tel: 993 2 244 4482
 Fax: 593 2 225 3035
 Ctc: Jorge Bonilla

Date: 07-abr-10

Ref.: EC-1090

[IMP_67Z](#)

Packing List

Qty.	Kind	Mark	Warehouse	P.O. Number	SKU	Description	Unit Price	Total Price
12	HARDWARE	WACOM	75227	EPC-00014202	CTL460	6. BAMBOO, PEN ONLY	47,17	566,04
18	HARDWARE	WACOM	75231	EPC-00014202	CTH460	6. BAMBOO, SMALL, PEN & TOUCH	72,47	1.304,46
101	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	FQC-00750	WIN PRO 7 32-BIT SPANISH 1PK DSP OEI DVD	5,10	515,10
50	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	FQC-00785	WIN PRO 7 64-BIT SPANISH 1PK DSP OEI DVD	5,57	278,50
101	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN32 SPANISH 1PK DSP	2,45	247,45
20	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	P73-04005	WINDOWS SVR STD 2008 32BIT X64 SPA 1PK	14,24	284,80
101	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN32 SPANISH 1PK DSP	2,45	247,45
125	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	9QA-01542	OFFICE SB 2007 WIN32 SPANISH 1PK DSP ORT	2,45	306,25
15	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	12780041	SYMC ENDPOINT PROTECTION 11.0 SL/IE CD MEDIA KIT	2,64	39,60
5	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20052629	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 SERVER WIN ML CD MEDIA	2,24	11,20
5	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20052612	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 DESKTOP WIN ML CD MEDIA	7,06	35,30
15	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20023128	SYMC PROTECTION SUITE ENTERPRISE EDITION 3.0 SL CD MEDIA	5,98	89,70
1	SOFTWARE	AUTODESK	74718	EPC-00014199	710B1-05A23B-1001	AAUTO 2010 EN DVD NFR NW	4,06	4,06
2	SOFTWARE	AUTODESK	74718	EPC-00014199	651B1-05A221-10MG	EMS 2010 EN EDU NW 25PK	46,50	93,00
2	SOFTWARE	AUTODESK	75511	EPC-00014288	712B1-05A11B-1001	ALSDS 2010 EN DVD	5,00	10,00
2	SOFTWARE	AUTODESK	75511	EPC-00014288	262B1-05A111-1001	SHCASE 2010 EN DVD	1,50	3,00
	Total						US\$	4.035,91
	Units						Freight	-
							US\$	4.035,91

Costos de la Importación:

Costo del Flete (\$): 644,96

Air Freight	233,75
Pick Up Moduslink	70,00
Pick Up Wacom	85,86
Pick Up Autodesk	34,94
Pick Up Symantec	50,73
Fumicated Pallets	39,68
Airport Delivery	40,00
In & Out –A	25,00
Forwarding fees – Aéreo	65,00

Costo del Seguro (\$): 268,36

Póliza 1 Global: 29,64

Prima	25,00
Superintendencia de Bancos 3.5%	0,88
Derechos – Emisión 1.8%	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,13
12% IVA	3,18

Póliza 2 Symantec: 29,64

Prima	25,00
Superintendencia de Bancos 3.5%	0,88
Derechos – Emisión	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,13
12% IVA	3,18

Póliza 3 Moduslink:	209,08
Prima	179,06
Superintendencia de Bancos 3.5%	6,27
Derechos – Emisión 1.8%	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,90
12% IVA	22,40
Costo del Afianzado (\$):	112,00
Honorarios	100,00
12% IVA	12,00
Costo del Almacenaje (\$):	35,06
Almacenaje	31,30
12% IVA	3,76
Costo del Transporte (\$):	40,00
Costos Varios (\$):	6,60
Liquidación de Aduana (\$):	1.532,07
Aranceles	534,47
Multas	26,28
Fodinfra	21,49
Salvaguarda	323,45
12% IVA	621,38
Corpei	5,00

Cuadro de Asignación de Costos por Línea:

Columna1	FOB	FLETE	SEGURO	CIF	Columna2	ARANCEL	FODINFA	SALVAGUARD	MULTA	BASE IV	IVA 12%	CORPE	TOTAL
IMPORTACION 677													
WACOM	1.870,50	108,23	11,57	1.990,30			9,95			12,17	2.000,25	2,31	264,46
MODUSLINK	1.879,55	108,75	11,63	1.999,93		457,35	10,00	267,92		12,23	2.735,20	2,33	1.078,04
SYMANTEC	175,80	10,17	1,09	187,06		46,76	0,94	33,67		1,14	268,43	0,22	114,94
AUTODESK	114,12	6,60	0,71	121,43		30,36	0,61	21,86		0,74	174,25	0,14	74,62
	4.039,97	233,75	25,00	4.298,72		534,47	21,49	323,45		26,28	5.178,13	5,00	1.532,07
		233,75	25,00			534,47	21,49	323,45		26,28	5.178,13	5,00	
Columna1	FOB	AFANZADO	TRANSPORTE	GASTOS	BODEGAJE	COLONIAL	COLONIAL LICENCIAS	FLETE TRANS.	OTROS GASTOS FLETES TRANS.	PICKUPS	Columna2		
WACOM	1.870,50	51,91	18,54	3,06	16,25	13,74		108,33		78,64	85,86		272,94
MODUSLINK	1.879,55	52,16	18,63	3,07	16,33	13,80	289,08	108,86		79,02	70,00		257,88
SYMANTEC	175,80	4,88	1,74	0,29	1,53	1,29	29,64	10,18		7,39	50,73		68,30
AUTODESK	110,06	3,05	1,09	0,18	0,96	0,81		6,37		4,63	34,94		45,94
	4.065,91	112,00	40,00	6,60	35,06	29,64	233,75	233,75		169,68	241,53		644,96
		112,00	40,00	6,60	35,06	29,64	233,75	233,75		169,68	241,53		644,96

NEXSYS DEL ECUADOR
DIARIO GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

FECHA	DETALLE	REF.	PARCIAL	DEBE	HABER
20-abr	- 1-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		24,43	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		749,82	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		82,73	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		53,71	
	Ivan en compras Wacom	2408-01-02-00		240,03	
	Ivan en compras Moduslink	2408-01-02-00		328,22	
	Ivan en compras Symantec	2408-01-02-00		32,21	
	Ivan en compras Autodesk	2408-01-02-00		20,92	
	a) CAE por pagar	2335-95-09-00			1.532,07
	P/r Pago Liquidación de Aduana # 16486741				
20-abr	- 2-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		46,35	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		46,57	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		4,36	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		2,72	
	Iva en Honorarios Wacom	2408-01-05-00		5,56	
	Iva en Honorarios Moduslink	2408-01-05-00		5,59	
	Iva en Honorarios Symantec	2408-01-05-00		0,52	
	Iva en Honorarios Autodesk	2408-01-05-00		0,33	
	a) Ret. Fte. 8% Honorarios	2365-15-00-00			8,00
	Ret. Iva. 100% Honorarios	2365-45-03-00			12,00
	Mario Ponce Nolivos por pagar	2335-25-00-00			92,00
	P/r Pago Agente Afianzado Factura # 10010004222				
20-abr	- 3-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		14,51	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		14,58	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		1,37	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		0,86	
	Iva en Servicios Wacom	2408-01-03-00		1,74	
	Iva en Servicios Moduslink	2408-01-03-00		1,75	
	Iva en Servicios Symantec	2408-01-03-00		0,16	
	Iva en Servicios Autodesk	2408-01-03-00		0,10	
	a) Ret. Fte. 2% Servicios	2365-25-00-00			0,63
	Ret. Iva. 70% Servicios	2365-45-02-00			2,63
	Frío Export por pagar	2335-75-00-00			31,81
	P/r Pago de Almacenaje Factura # 10010090706				
	Segue....			1.679,14	1.679,14

NEXSYS DEL ECUADOR

DIARIO GENERAL

AL 20 DE ABRIL DE 2010

FECHA	DETALLE	REF.	PARCIAL	DEBE	HABER
	Pasan....			1.679,14	1.679,14
20-abr	- 4-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		18,54	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		18,63	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		1,74	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		1,09	
	a) Mario Ponce Nolivos por pagar	2335-75-00-00			40,00
	P/r Pago Transporte Interno Factura # 10010004222				
20-abr	- 5-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		3,06	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		3,07	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		0,29	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		0,18	
	a) Mario Ponce Nolivos por pagar	2335-75-00-00			6,60
	P/r Pago Formularios y Copias Factura # 10010004222				
20-abr	- 6-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		12,27	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		199,00	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		27,62	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		0,72	
	Iva en Servicios Wacom	2408-01-03-00		1,47	
	Iva en Servicios Moduslink	2408-01-03-00		23,88	
	Iva en Servicios Symantec	2408-01-03-00		3,31	
	Iva en Servicios Autodesk	2408-01-03-00		0,09	
	a) Ret. Fte. 1% Servicios	2365-25-00-00			0,24
	Seguros Colonial por pagar	2335-55-00-00			268,12
	P/r Pago de Pólizas de Seuros Facturas # 10030801852, 0010030801855, 10030801856				
20-abr	- 7-				
	Tránsito Wacom	1465-33-00-00		272,84	
	Tránsito Moduslink	1465-12-00-00		257,88	
	Tránsito Symantec	1465-35-00-00		68,30	
	Tránsito Autodesk	1465-01-00-00		45,94	
	a) Ret. Fte. 1% Servicios	2365-25-00-00			4,11
	Transconan por pagar	2335-45-00-00			640,85
	P/r Pago Transporte Externo Factura # 10010015420				
	Suman....			2.639,06	2.639,06

NEXSYS DEL ECUADOR
DIARIO GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

FECHA	DETALLE	REF.	PARCIAL	DEBE	HABER
	Pasan....			2.639,06	2.639,06
20-abr	- 8-				
	Inventario Wacom	1435-02-27-04		2.262,50	
	a) Tránsito Wacom	1465-33-00-00			392,00
	Wacom por Pagar	2210-15-30-01			1.870,50
	P/r Ingreso a Inventario productos WACOM				
20-abr	- 9-				
	Inventario Moduslink	1435-02-12-01		3.169,10	
	a) Tránsito Moduslink	1465-12-00-00			1.289,55
	Moduslink por Pagar	2210-15-12-01			1.879,55
	P/r Ingreso a Inventario productos MODUSLINK				
20-abr	- 10-				
	Inventario Symantec	1435-02-35-01		362,20	
	a) Tránsito Symantec	1465-35-00-00			186,40
	Symantec por Pagar	2210-15-35-01			175,80
	P/r Ingreso a Inventario productos SYMANTEC				
20-abr	- 11-				
	Inventario Autodesk	1435-02-02-01		215,28	
	a) Tránsito Autodesk	1465-01-00-00			105,22
	Autodesk por Pagar	2210-15-05-01			110,06
	P/r Ingreso a Inventario productos AUTODESK				
	TOTAL			8.648,14	8.648,14

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Tránsito Wacom			CODIGO:	1465-33-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación Wacom	1	24,43		24,43
20-abr	Importación Wacom	2	46,35		70,78
20-abr	Importación Wacom	3	14,51		85,29
20-abr	Importación Wacom	4	18,54		103,83
20-abr	Importación Wacom	5	3,06		106,89
20-abr	Importación Wacom	6	12,27		119,16
20-abr	Importación Wacom	7	272,84		392,00
20-abr	Importación Wacom	8		392,00	0,00
	SUMAN		392,00	392,00	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Tránsito Moduslink			CODIGO:	1465-12-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación Moduslink	1	749,82		749,82
20-abr	Importación Moduslink	2	46,57		796,39
20-abr	Importación Moduslink	3	14,58		810,97
20-abr	Importación Moduslink	4	18,63		829,60
20-abr	Importación Moduslink	5	3,07		832,67
20-abr	Importación Moduslink	6	199,00		1.031,67
20-abr	Importación Moduslink	7	257,88		1.289,55
20-abr	Importación Moduslink	9		1.289,55	0,00
	SUMAN		1.289,55	1.289,55	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Tránsito Symantec			CODIGO:	1465-35-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación Symantec	1	82,73		82,73
20-abr	Importación Symantec	2	4,36		87,09
20-abr	Importación Symantec	3	1,37		88,46
20-abr	Importación Symantec	4	1,74		90,20
20-abr	Importación Symantec	5	0,29		90,49
20-abr	Importación Symantec	6	27,62		118,11
20-abr	Importación Symantec	7	68,30		186,41
20-abr	Importación Symantec	10		186,40	0,01
	SUMAN		186,41	186,40	

NEXSYS DEL ECUADOR
MAYOR GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

CUENTA:	Tránsito Autodesk			CODIGO:	1465-01-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación Autodesk	1	53,71		53,71
20-abr	Importación Autodesk	2	2,72		56,43
20-abr	Importación Autodesk	3	0,86		57,29
20-abr	Importación Autodesk	4	1,09		58,38
20-abr	Importación Autodesk	5	0,18		58,56
20-abr	Importación Autodesk	6	0,72		59,28
20-abr	Importación Autodesk	7	45,94		105,22
20-abr	Importación Autodesk	11		105,22	0,00
	SUMAN		105,22	105,22	

NEXSYS DEL ECUADOR
MAYOR GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

CUENTA:	Iva en Compras			CODIGO:	2408-01-02-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Wacom	1	240,03		240,03
20-abr	Moduslink	1	328,22		568,25
20-abr	Symantec	1	32,21		600,46
20-abr	Autodesk	1	20,92		621,38
	SUMAN		621,38	0,00	

NEXSYS DEL ECUADOR
MAYOR GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

CUENTA:	CAE por Pagar			CODIGO:	2335-95-09-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	1		1.532,07	0,00
	SUMAN		0,00	1.532,07	

NEXSYS DEL ECUADOR
MAYOR GENERAL
AL 20 DE ABRIL DE 2010

CUENTA:	Iva en Honorarios			CODIGO:	2408-01-05-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Wacom	2	5,56		5,56
20-abr	Moduslink	2	5,59		11,15
20-abr	Symantec	2	0,52		11,67
20-abr	Autodesk	2	0,33		12,00
	SUMAN		12,00	0,00	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Ret. Fte. 8% Honorarios			CODIGO:	2365-15-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	2		8,00	8,00
	SUMAN		0,00	8,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Ret. Iva 100% Honorarios			CODIGO:	2365-45-03-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	2		12,00	12,00
	SUMAN		0,00	12,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Mario Ponce por Pagar			CODIGO:	2335-25-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	2		92,00	92,00
	SUMAN		0,00	92,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Servicios por Pagar			CODIGO:	2335-75-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Frío Export	3		31,81	78,41
20-abr	Mario Ponce	4		40,00	40,00
20-abr	Mario Ponce	5		6,60	46,60
	SUMAN		0,00	46,60	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Iva en Servicios			CODIGO:	2408-01-03-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Wacom	3	1,74		1,74
20-abr	Moduslink	3	1,75		3,49
20-abr	Symantec	3	0,16		3,65
20-abr	Autodesk	3	0,10		3,75
20-abr	Wacom	6	1,47		5,22
20-abr	Moduslink	6	23,88		29,10
20-abr	Symantec	6	3,31		32,41
20-abr	Autodesk	6	0,09		32,50
	SUMAN		32,50	0,00	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Ret. Fte. 2% Servicios			CODIGO:	2365-25-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	3		0,63	0,63
20-abr	Importación	6		0,24	0,87
20-abr	Importación	7		4,11	4,98
	SUMAN		0,00	4,98	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Ret. Iva 70% Servicios			CODIGO:	2365-45-02-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	3		2,63	2,63
	SUMAN		0,00	2,63	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Seguros por Pagar			CODIGO:	2335-55-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	6		268,12	268,12
	SUMAN		0,00	268,12	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Transporte por Pagar			CODIGO:	2335-45-00-00
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	7		640,85	640,85
	SUMAN		0,00	640,85	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Inventario Wacom			CODIGO:	1435-02-27-04
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	8	2.262,50		2.262,50
	SUMAN		2.262,50	0,00	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Inventario Moduslink			CODIGO:	1435-02-12-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	9	3.169,10		3.169,10
	SUMAN		3.169,10	0,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Inventario Symantec			CODIGO:	1435-02-35-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	10	362,20		362,20
	SUMAN		362,20	0,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Inventario Autodesk			CODIGO:	1435-02-02-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	11	215,28		215,28
	SUMAN		215,28	0,00	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Wacom por Pagar			CODIGO:	2210-15-30-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	8		1.870,50	1.870,50
	SUMAN		0,00	1.870,50	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Moduslink por Pagar			CODIGO:	2210-15-12-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	9		1.879,55	1.879,55
	SUMAN		0,00	1.879,55	

NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Symantec por Pagar			CODIGO:	2210-15-35-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	9		175,80	175,80
	SUMAN		0,00	175,80	
NEXSYS DEL ECUADOR					
MAYOR GENERAL					
AL 20 DE ABRIL DE 2010					
CUENTA:	Autodesk por Pagar			CODIGO:	2210-15-05-01
FECHA	DETALLE	REF.	DEBE	HABER	SALDO
20-abr	Importación	10		110,06	110,06
	SUMAN		0,00	110,06	

3.3.2 Proceso de Control de Inventarios

NIC 2.- INVENTARIOS

El objetivo de esta Norma es prescribir o señalar el tratamiento contable para inventarios bajo el sistema de costo histórico. Un tema primordial en la contabilidad de inventarios es la cantidad de costo que ha de ser reconocida como un activo y mantenida en los registros hasta que los ingresos relacionados sean reconocidos. Esta Norma proporciona guías prácticas sobre la determinación del costo y su subsecuente reconocimiento como un gasto, incluyendo cualquier disminución a su valor neto de realización.

También brinda lineamientos sobre las fórmulas de costeo que se usan para asignar costos a inventarios.

Nexsys del Ecuador aplicará la presente norma basado en el hecho de que su negocio se basa en la compra y venta de licencias de Software. Lo que obliga a la empresa un control exigente, permanente y adecuado para lo que es el inventario.

La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercaderías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el mayor activo en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de ventas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados.

Nexsys del Ecuador al igual que otras empresas que están dedicadas a la compra y venta de mercaderías, fijan en los inventarios la principal función del negocio, ya que son estos los que darán origen a todas las restantes operaciones.

Esto obliga a Nexsys del Ecuador a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles. Entre estas cuentas podemos nombrar las siguientes:

- Inventario Inicial
- Compras
- Devoluciones en compras
- Ventas
- Devoluciones en ventas
- Mercaderías en tránsito
- Mercaderías en consignación
- Inventario Final

Inventario Inicial.- Representa el valor de las existencias de mercaderías en la fecha que comenzó el período contable.

Compras.- En esta cuenta se incluyen las mercaderías compradas durante el período contable con el objeto de volver a venderlas con fines de lucro y que forman parte del objeto para el cual fue creada la empresa. No se incluyen en esta cuenta la compra de Terrenos, Maquinarias, Edificios, Equipos, Instalaciones, etc. Esta cuenta tiene un saldo deudor, no entra en el balance general de la empresa, y se cierra por Ganancias y Pérdidas o Costo de Ventas.

Devoluciones en compra.- Esta cuenta es creada con el fin de reflejar toda la mercadería comprada, que la empresa devuelve al fabricante por cualquier circunstancia.

Las diferencias que Nexsys del Ecuador tiene que pagar por la devolución de compras a los fabricantes es enviada directamente a una cuenta de gasto, la misma que afecta directamente al Estado de Resultados.

Ventas.- Esta cuenta sirve para controlar todas las ventas de mercaderías realizadas por la Nexsys del Ecuador, y que fueron compradas con este fin.

Devoluciones en Ventas.- En esta cuenta Nexsys del Ecuador reflejar las devoluciones realizadas por los clientes a la empresa.

Mercaderías en Tránsito.- El uso de esta cuenta en Nexsys del Ecuador comienza cuando llegan productos a nuestro embarcador en origen y finaliza cuando existe el ingreso de la importación en la bodega principal.

Mercancía en Consignación.- Esta cuenta es la que nos permite reflejar los productos que han sido entregados por la empresa en "consignación", el cliente no tiene ninguna propiedad sobre estos productos y se los descarga del inventario de manera quincenal cuando emite una liquidación de compra.

Inventario Final.- Es el valor del inventario al finalizar el proceso contable y corresponde al inventario físico de la mercadería de la empresa y su correspondiente valoración.¹²⁹

El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar el abastecimiento de los inventarios siguiendo el respectivo proceso de adquisición.

Nexsys del Ecuador para el control de sus costos de inventarios utiliza el método costo promedio o promedio ponderado, de esta manera determina el costo sobre la base de dividir el importe acumulado entre el número de artículos comprados.

El costo de los artículos disponibles para la venta se divide entre el total de las unidades disponibles también para la venta, el promedio resultante es el que se emplea para valorizar el inventario final.

Los costos determinados por el método de promedio ponderado son afectados por las compras, al principio del periodo y de igual forma al final del mismo.

Cuadro N. 16: Instructivo de la Cuenta Inventarios en Nexsys del Ecuador.

CUENTA: Inventarios
CODIGO (S): 1435-00-00-00
CLASIFICACION: Activo
SUB_ CLASIFICACION: Corriente_ Realizable
DEBITA: Cuando se adquiere el producto, cuando existe una devolución por parte de algún cliente.

¹²⁹ <http://www.monografias.com/trabajos11/conin/conin.shtml>

ACREDITA: Cuando se vende el producto, cuando existen donaciones por parte de la empresa, cuando se da de baja por daños o cuando se devuelve al proveedor por rotación de stocks.
SALDO: Saldo Deudor
REPRESENTA: Mercadería como objeto del negocio de la empresa en este caso particular, Licencias físicas y electrónicas denominadas software.

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Cuadro N. 17: Registro de Inventarios en Nexsys del Ecuador.

NEXSYS DEL ECUADOR

DIARIO GENERAL

AL

FECHA	DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
	- X-			
	Inventario		xxxxxxx	
	a) Retención en la Fuente			xxxxxxx
	Cuentas por pagar			xxxxxxx
	P/r Compra de mercaderías al exterior			
	- X-			
	Costo de Ventas		xxxxxxx	
	Retención en la Fuente		xxxxxxx	
	Cuentas por cobrar		xxxxxxx	
	a) Ventas			xxxxxxx
	12% IVA			xxxxxxx
	Inventario			xxxxxxx
	P/r Venta de mercaderías			
	- X-			
	Ventas		xxxxxxx	
	12% IVA		xxxxxxx	
	Inventario		xxxxxxx	
	a) Costo de Ventas			xxxxxxx
	Cuentas por cobrar			xxxxxxx
	P/r Devolución de mercaderías			
	- X-			
	Gasto baja de Inventario		xxxxxxx	
	a) Inventario			xxxxxxx
	P/r Baja de Inventario por Donación, Producto Obsoleto o Rotación de Stock			
	TOTAL		0,00	0,00

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

La gestión de inventarios es la preocupación en la mayoría de las empresas cualquiera sea su dimensión y el sector de su actividad.

Para gestionar bien los inventarios se debe definir perfectamente:

- La mercadería a pedir,
- La fecha de pedido,
- El lugar de almacenamiento,
- La manera de evaluar el nivel de los stocks,
- El modo de reaprovisionamiento.

Control Sobre los Inventarios en Nexsys del Ecuador:

El control interno sobre los inventarios es importante, ya que los inventarios son el aparato circulatorio de la empresa.

Las compañías exitosas tienen gran cuidado de proteger sus inventarios, y en ese parámetro Nexsys del Ecuador incluye los siguientes elementos para un buen control sobre sus inventarios:

- 1.- Conteo físico de los inventarios en presencia de auditores externos, por lo menos una vez al trimestre.
- 2.- Mantenimiento eficiente de compras, recepción y procedimientos de embarque de mercaderías.
- 3.- Almacenamiento del inventario para protegerlo contra el robo, daño o descomposición.
- 4.- Permitir el acceso al inventario solamente al personal autorizado.

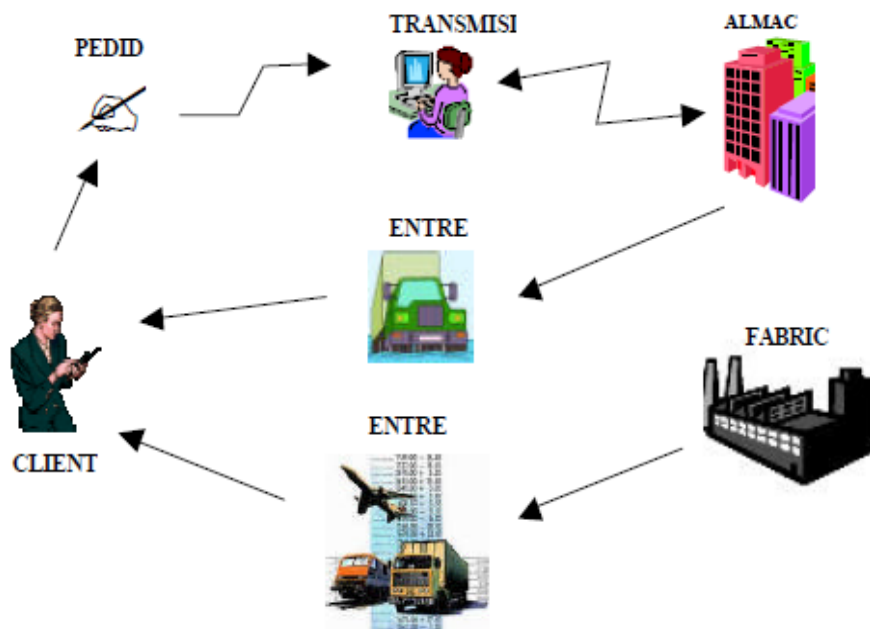
5.- Comprar el inventario en cantidades económicas

6.- Mantener suficiente inventario disponible para prevenir situaciones de déficit, lo cual conduce a pérdidas de ventas.

7.- No mantener un inventario almacenado demasiado tiempo, evitando con eso el gasto de tener dinero restringido en artículos innecesarios, Nexsys del Ecuador realiza rotación de stock cada 6 meses.

A continuación presentamos un gráfico del proceso de compra de Nexsys del Ecuador hasta el despacho al cliente final, pasando por el pedido y la transmisión de datos al almacén para su posterior despacho.

Gráfico N. 14: Proceso de Compra de Nexsys del Ecuador Hasta el Despacho al Cliente Final.



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

4. CAPÍTULO CUARTO

IMPLEMENTACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS EN EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE NEXSYS DEL ECUADOR.

4.1. VALIDACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS PROPUESTOS POR PARTE DE NEXSYS DEL ECUADOR

En base a lo expuesto tanto en el análisis de factores externos e internos, así como en el planteamiento de procedimientos, es de imperiosa necesidad la elaboración de los procesos correspondientes que den el sustento debido a las actividades operacionales, administrativas y de control que se manejan diariamente dentro del departamento de comercio exterior de Nexsys del Ecuador.

Por lo que el primer paso será la composición de un bosquejo de tales procesos primordialmente en el área de Comercio Exterior; para que luego sean sometidas a un análisis y depuración por parte de los involucrados dentro de cada proceso, y proceder a su respectiva aplicación y evaluación; es así que siguen a continuación la propuesta de cada procedimiento:

4.1.1 Procedimiento Propuesto: Compra de Licencias Electrónicas

Cuadro N. 18: Procedimiento de Compras de Licencias Electrónicas a Fabricantes del Exterior.

<u>No</u>	<u>Detalle de la Actividad</u>	<u>Responsable</u>
1	Receptar el Pedido de Venta por parte del Cliente.	Asesora Comercial
2	Revisar el pedido, verificar los precios y confirmar	Asesora Comercial

	al Cliente la aceptación de la orden de compra y el tiempo de entrega.	
3	Generar el número de pedido en el sistema, el mismo que va a ser la referencia hasta la facturación final.	Asesora Comercial
4	Enviar el número del pedido de venta al departamento de compras.	Asesora Comercial
5	Revisar los márgenes de utilidad del negocio, comparativo que lo hace desde el precio de compra, con una lista de precios FOB.	Analista de Compras
6	Realizar la compra al fabricante del exterior, mediante la colocación de una orden de compra vía web o simplemente por un correo electrónico.	Analista de Compras
7	Recibir los productos e ingresarlos a inventario.	Analista de Compras
8	Notificar al departamento de Ventas de la llegada y el ingreso de los productos a inventario.	Analista de Compras
9	Aprobar crédito y facturación del inventario.	Gerente de Logística
10	Enviar a facturar.	Asesora Comercial
11	Facturar y elaborar la guía de remisión.	Facturación
12	Despachar los productos facturados a la persona de mensajería.	Bodega
13	Entregar el producto puerta a puerta a todos los clientes facturados en el día.	Transportista

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Licencias Electrónicas a Fabricantes del Exterior

Número de licencias recibidas en bodega (mensual)

Número de licencias despachadas de bodega

Con este indicador queremos medir el porcentaje de licencias recibidas en bodega y de igual forma el número de licencias que se despachan y en qué tiempo se lo realiza.

El Indicador permitirá evaluar el trabajo de las personas, tanto en el departamento de compras como en el de ventas, ya que son los sitios estratégicos para el desempeño del negocio, tomando en cuenta que cada licencia electrónica es el verdadero inventario de Nexsys del Ecuador.

MARGEN DE ERROR MAXIMO

Error Máximo Aceptable = 1 %

Las licencias electrónicas son compradas bajo pedido en un promedio de 500 semanales, sin embargo existen clientes que después de haber realizado la compra desisten de hacerlo, es por eso que en estos casos algunas licencias se dejan en inventario hasta que se pueda realizar el proceso de devolución al fabricante, es por esta razón que se deja como indicador aceptable el 1 %.

4.1.2 Procedimiento Propuesto: Compra de Hardware

Cuadro N. 19: Procedimiento de Compras de Hardware a Fabricantes del Exterior.

<u>No</u>	<u>Detalle de la Actividad</u>	<u>Responsable</u>
1	Receptar el Pedido de Venta por parte del Cliente.	Asesora Comercial
2	Revisar el pedido, verificar los precios y confirmar al Cliente la aceptación de la orden de compra y el tiempo de entrega.	Asesora Comercial
3	Generar el número de pedido en el sistema, el mismo que va a ser la referencia hasta la facturación final.	Asesora Comercial
4	Enviar el número del pedido de venta al departamento de compras.	Asesora Comercial
5	Revisar los márgenes de utilidad del negocio, comparativo que lo hace desde el precio de compra, con una lista de precios FOB.	Analista de Compras
6	Realizar la compra al fabricante del exterior, mediante la colocación de una orden de compra vía web o simplemente por un correo electrónico.	Analista de Compras
7	Especificar al fabricante el transporte a utilizar, la cuenta a utilizar y principalmente el tiempo de tránsito de la mercadería en el país de origen.	Analista de Compras
8	Despacho de productos bajo los términos acordados.	Fabricante
9	Notificar al departamento de Compras de la llegada de productos al embarcador en el país de origen.	Embarcador
10	Consolidar la mercadería en origen e iniciar con los trámites de importación.	Analista de Compras
11	Ingresar los productos importados al inventario	Analista de Compras
12	Notificar al departamento de ventas los productos ingresados al inventario	Analista de Compras
11	Aprobar crédito y facturación del inventario.	Gerente de Logística

12	Enviar a facturar.	Asesora Comercial
13	Facturar y elaborar la guía de remisión.	Facturación
14	Despachar los productos facturados a la persona de mensajería.	Bodega
15	Entregar el producto puerta a puerta a todos los clientes facturados en el día.	Transportista

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Tablas Electrónicas al Fabricante Wacom

Número de tablas recibidas

Número de tablas solicitadas

Este indicador evalúa el porcentaje de cumplimiento del fabricante Wacom en relación a los pedidos realizados por Nexsys del Ecuador.

Analizaremos el número de tablas que se comercializan de esta marca.

MARGEN DE ERROR MAXIMO

Máximo Aceptable = 3 %

El margen de error aceptable fue establecido en base a la cantidad promedio que solicita trimestralmente Nexsys del Ecuador, que no supera las 100 tablas, y tomando en cuenta la cantidad de tablas que despacha el fabricante, ya que no existe una consolidación de mercadería por su parte, generando a Nexsys incurrir en tres o cuatro embarques en origen hasta tener completo el pedido en la bodega del embarcador.

Al final de este procedimiento siempre va a ser importante la satisfacción del cliente, y esto se va a dar con el despacho de los productos por parte de Nexsys del Ecuador, para lo cual vamos a señalar el siguiente indicador:

Indicador para el Procedimiento: Entrega y Despacho de Licencias a Clientes puerta a puerta

Número de Licencias entregadas a clientes en sus locales (Diario)

Número de Licencias solicitados

Este indicador evalúa el porcentaje de cumplimiento en las entregas a clientes con relación a los pedidos recibidos.

Permite establecer en relación porcentual el nivel de satisfacción de la necesidad del cliente a quien se entrega el producto, de modo que se pueda tomar decisiones respecto del cumplimiento que tiene la empresa con los clientes a quien se les deja los productos.

Número de Licencias entregadas a clientes en sus locales (Diario)

Número de Licencias Disponibles

Además de lo anterior también mide el porcentaje que representa las entregas realizadas respecto del total de licencias disponibles.

Ayuda a la administración a evaluar los niveles de disponibilidad y en que porcentajes se distribuye las licencias que posee la empresa diariamente, analizando las variaciones y tomando las medidas correctivas necesarias para que la distribución sea lo más justa posible entre las ventas de bodega y las entregas que realiza la empresa.

ERROR MÁXIMO ACEPTABLE

El error máximo aceptable en los dos casos debería ser igual a cero; sin embargo en la realidad del negocio no es dable, así que en las actividades que Nexsys del Ecuador realiza, lo ideal será reducir al mínimo el porcentaje de clientes insatisfechos.

Si tomamos en cuenta que al día la demanda es de alrededor de 80 y 100 licencias, sin embargo la oferta alcanzará un número de 150, máximo vamos a tener a partir de ese punto un desfase que a criterio de la administración no debe superar un 5% una vez ordenados y distribuidos entregas y repartos adecuadamente en el día a día.

4.1.3 Procedimiento Propuesto: Importación de Mercaderías

Cuadro N. 20: Procedimiento de Importación de Mercaderías Fabricantes del Exterior.

<u>No</u>	<u>Detalle de la Actividad</u>	<u>Responsable</u>
1	Receptar el Pedido de Venta por parte del Cliente.	Asesora Comercial
2	Revisar el pedido, verificar los precios y confirmar al Cliente la aceptación de la orden de compra y el tiempo de entrega.	Asesora Comercial
3	Generar el número de pedido en el sistema, el mismo que va a ser la referencia hasta la facturación final.	Asesora Comercial
4	Enviar el número del pedido de venta al departamento de compras.	Asesora Comercial
5	Revisar los márgenes de utilidad del negocio, comparativo que lo hace desde el precio de compra, con una lista de precios FOB.	Analista de Compras

6	Realizar la compra al fabricante del exterior, mediante la colocación de una orden de compra vía web o simplemente por un correo electrónico.	Analista de Compras
7	Especificar al fabricante el transporte a utilizar, la cuenta a utilizar y principalmente el tiempo de tránsito de la mercadería en el país de origen.	Analista de Compras
8	Despacho de productos bajo los términos acordados.	Fabricante
9	Notificar al departamento de Compras de la llegada de productos al embarcador en el país de origen.	Embarcador
10	Consolidar la mercadería en origen e iniciar con los trámites de importación. Asignar un número a la Importación.	Analista de Compras
11	Elaborar el Packing List con sus respectivas entradas de almacén del embarcador (WareHouse).	Analista de Compras
12	Solicitar las Pólizas de Seguro respectivas al Broker con el cual se tiene el contrato firmado.	Analista de Compras
13	Notificar al Agente Afianzado y enviar el Packing List vía electrónica para iniciar el trámite de transmisión de datos en el SICE (Sistema Integrado de Comercio Exterior).	Analista de Compras
14	Revisar que el Packing List esté de acuerdo a los productos que se encuentran en la bodega.	Embarcador
15	Elaborar la Factura Comercial con la cual se va a realizar los trámites de Importación.	Analista de Compras
16	Elaborar trámites de exportación en origen y llenar la guía aérea con los pesos y valores establecidos.	Embarcador
17	Elaboración del Manifiesto de Carga	Aerolínea
18	Paletizar y Fumigar la carga en Origen	Embarcador
19	Traslado de la mercadería hacia la aerolínea contratada	Embarcador

20	Llegada de la aerolínea al país de destino.	Aerolínea
21	Recepción y entrega de documentos en el país de destino (factura comercial y guía aérea)	Embarcador
22	Recepción de documentos para iniciar el trámite de nacionalización	Analista de Compras
23	Entrega de documentos para la nacionalización al Agente Afianzado (guía aérea, factura comercial y pólizas de seguro).	Analista de Compras
24	Presentación de documentos en Aduana.	Agente Afianzado
25	Realización de Aforo e Inspección de la mercadería.	Aduana
26	Liquidación de Tributos y Tasas	Aduana
27	Cheque para el pago de Liquidación de Aduana.	Departamento Financiero
28	Pago del cheque en ventanillas de Aduana	Agente Afianzado
29	Pago del Almacenaje de la mercadería según la bodega designada por Aduana	Agente Afianzado
30	Retirar la mercadería de las bodegas	Agente Afianzado
31	Entregar con guía de remisión y los demás documentos los productos en la bodega del Importador (Nexsys del Ecuador).	Agente Afianzado
32	Recibir la mercadería y verificar si el embarque está completo en presencia de un delegado de la Aseguradora.	Analista de Compras
33	Guardar los productos de acuerdo a la línea en la bodega.	Analista de Compras
34	Asignar los costos de importación a los productos ingresados a bodega.	Departamento Financiero
35	Ingresar los productos a inventario.	Analista de Compras
36	Notificar al departamento de ventas los productos ingresados al inventario	Analista de Compras

37	Aprobar crédito y facturación del inventario.	Gerente de Logística
38	Enviar a facturar.	Asesora Comercial
39	Facturar y elaborar la guía de remisión.	Facturación
40	Despachar los productos facturados a la persona de mensajería.	Bodega
41	Entregar el producto puerta a puerta a todos los clientes facturados en el día.	Transportista

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Indicador del Procedimiento Propuesto: Importación de Mercaderías

Valor Ingresado a Inventario

Valor FOB de la mercadería

Este indicador evalúa el porcentaje de margen de utilidad desde el momento que se genera un pedido de compra a precios de lista contra el valor que los productos ingresan al inventario con sus respectivos costos de importación.

MARGEN DE ERROR MAXIMO

Máximo Aceptable = 1 %

El margen de error aceptable fue establecido en base al tiempo que se demora en consolidar la empresa los productos a ser importados desde Miami, ya que por cada día que pase los costos son más elevados.

4.1.4 Procedimiento Propuesto: Toma de Inventario Físico en Bodega

Cuadro N. 21: Procedimiento para la Revisión del Inventario Físico de Nexsys del Ecuador.

<u>No</u>	<u>Detalle de la Actividad</u>	<u>Responsable</u>
1	Realizar cierre de compras y ventas	Departamento Financiero
2	Emitir informe de Inventario Final.	Analista de Compras
3	Sacar tres copias del inventario, la primera para el Gerente de Logística, la segunda para el Auditor Externo y la tercera para su archivo	Analista de Compras
4	Proceder a realizar el inventario físico.	Analista de Compras, Auditor Externo y Gerente de Logística
5	Justificar diferencias si las existieran.	Analista de Compras
6	Si la diferencia es injustificada, establecer responsables en tales diferencia y con aprobación de la administración se carga al descuento en roles	Gerente de Logística
7	Emitir documentos necesarios para tales procedimientos y se archivan una vez firmados.	Analista de Compras
8	Registrar las novedades en el informe de bodega y se archivar los documentos.	Analista de Compras

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Indicador para el Procedimiento Propuesto: Toma de Inventario Físico en bodega

Número de diferencias detectadas en cantidad de licencias (Diario)

Saldo existente de licencias en bodega

Este indicador nos permite detectar posibles diferencias entre el saldo físico y el saldo en libros.

También permitirá determinar posibles responsables de diferencias ya sean estas físicas o de registro.

ERROR MÁXIMO ACEPTABLE

0 % en una toma normal.

No deben existir desfases no detectables de licencias dentro de la bodega ni en los datos contables del inventario.

4.1.5. Análisis Costo – Beneficio de la Propuesta

Para la implementación de la propuesta en el área de comercio exterior en la empresa NEXSYS DEL ECUADOR, se deberá tomar en cuenta el costo que este representa y los beneficios que la misma obtendrá mediante su correcta aplicación, valores que son estimados en base a los datos relevantes recolectados en el desarrollo de la investigación.

COSTO:

De tal modo que los costos para el desarrollo de la propuesta se desglosarían de la siguiente manera:

Cuadro N. 22: Costo de la Propuesta de Implementación de Procedimientos.

DETALLE	COSTO	OBJETIVO
Inducción y Capacitación	\$ 800,00	Traer una persona de Nexsys Colombia para apoyo en el proceso de inducción y capacitación a la persona de compras de la empresa, en el cumplimiento de los procedimientos sugeridos
		Se realizará en 2 semanas
Material y Papelería	\$ 30,00	Hojas, muestras, formularios para ser llenados, implementos para la inducción y capacitación
Impresión y Copias de Respaldos	\$ 100,00	Copias necesarias de cada parte del área y una copia completa del trabajo como respaldo de la empresa
Refrigerio	\$ 40,00	Compra de bocaditos y atención con el personal y capacitador durante el período de inducción.
SUB TOTAL	\$ 970,00	COSTO ESTIMADO DE LA APLICACIÓN DE LA PROPUESTA

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

BENEFICIO:

El beneficio está basado principalmente en datos estimados que se relacionan directamente con la optimización de los recursos de la empresa, tanto Humano como Económico, mismos que una perspectiva global se resumiría de la siguiente manera:

1. Tratar de reducir el tiempo en el cumplimiento de las tareas y actividades de cada persona. (Como por ejemplo: Si en el proceso de elaborar el Packing List

le toma normalmente de 2 a 3 horas, podemos corregir la aplicación para que eso se elabore paulatinamente con la llegada de productos al embarcador y no se lo haga una vez de forma acumulada).

2. Al encontrarse mejor capacitada la persona de Compras y Comercio Exterior para el cargo, se sentiría más a gusto con su actividad lo que conlleva al mejor desempeño de sus responsabilidades diarias reduciendo el porcentaje de riesgo en abandono o despido del cargo que ocupa dentro de Nexsys del Ecuador.
3. Cada actividad es fundamental dentro del negocio, ya que al encontrarse directamente relacionada con la otra, forma una cadena de valor dentro de la cual cada punto puede ser valorado en forma monetaria como por ejemplo: Al reducir los tiempos de entrega se podría incrementar un despacho más al día.
4. Si la inversión que se piensa realizar, alcanza un valor no muy alto, con la optimización de los recursos se espera que el tiempo de recuperación sea mucho más rápido, debido a los ajustes en horarios, optimización de talento humano y reducción de errores.

Todos estos datos quedan a la expectativa de la aplicación adecuada de los procedimientos sugeridos en el presente trabajo y a la espera de un compromiso total del personal involucrado.

4.2. APLICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS VALIDADOS POR PARTE DE NEXSYS DEL ECUADOR

Aplicación y Evaluación de Resultados de los procedimientos aplicados en Nexsys del Ecuador:

4.2.1. Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Licencias Electrónicas a Proveedores del Exterior

Número de licencias recibidas en bodega (mensual)

Número de licencias despachadas de bodega

APLICACIÓN:

Caso 1:

FECHAS: Semana del 01 de enero de 2009 al 30 de junio de 2009			
No	Fecha	Cantidad Despachada (En número de licencias)	Cantidad Recibida (En número de licencias)
1	31 enero	100	100
2	28 febrero	96	93
3	31 marzo	74	74
4	30 abril	100	99
5	31 mayo	96	96
6	30 junio	100	100
	Sub - Totales	566	562
	Diferencias		4
	Totales	566	566
Indicador:			
$\frac{562}{566} = 0.9929 \times 100 = 99,29 \%$			
El error en estos seis meses se ve valorado en un 1 %. Considerado como aceptable dentro de este parámetro.			

Si consideramos que estas 4 licencias fueron transportados de ida y de regreso por la persona de mensajería, significa que la empresa no solo que no vendió el producto sino que también pagó por su movilización y redujo su disponibilidad para la venta.

Caso 2:

FECHA: Semana del 01 de julio de 2009 al 31 de diciembre de 2009			
No	Fecha	Cantidad Despachada (En número de licencias)	Cantidad Recibida (En número de licencias)
1	31 de julio	96	96
2	31 de agosto	104	104
3	30 de sept.	93	93
4	31 de octubre	85	85
5	30 de nov.	110	110
6	31 de dic.	130	130
	Sub - Totales	618	618
	Diferencias		0
	Totales	618	618

Indicador:

$$\frac{618}{618} = 1 \times 100 = 100 \%$$

El error entre el despacho y la recepción durante estos 6 meses es de 0 en números redondos.

Esto nos da como resultado un departamento eficiente, tanto en la recepción como en el despacho de las licencias al Cliente.

4.2.2. Indicador del Procedimiento Propuesto: Compra de Tablas Electrónicas al Fabricante Wacom

Número de tablas recibidas

Número de tablas solicitadas

APLICACIÓN:

Caso 1:

FECHAS: Semana del 01 de enero de 2009 al 30 de junio de 2009			
No	Fecha	Cantidad Solicitada (En número de tablas)	Cantidad Recibida (En número de tablas)
1	31 enero	50	50
2	28 febrero		
3	31 marzo	60	60
4	30 abril		
5	31 mayo	53	53
6	30 junio	20	20
	Sub - Totales	183	183
	Diferencias		0
	Totales	183	183

Indicador:

$$\frac{183}{183} = 1 \times 100 = 100,00 \%$$

En estos seis meses no han existido diferencias. Lo que a simple vista se consideraría como perfecto debe ser sometido a un análisis un poco más profundo.

Si bien ha entregado todo el pedido dicho producto ha salido de inmediato a la venta, agotando su stock; lo que demuestra que es necesario ampliar la cantidad

disponible de tablas.

Paco es el principal vendedor de estos productos, pero en el año 2009 no fue lo suficientemente buena la venta, ya que como se podrá observar en el cuadro, en dos de los 6 meses no fueron realizadas compras.

Caso 2.-

FECHA: Semana del 01 de julio de 2009 al 31 de diciembre de 2009			
No	Fecha	Cantidad Solicitada (En número de tablas)	Cantidad Recibida (En número de tablas)
1	31 de julio	45	45
2	31 de agosto	50	
3	30 de sept.		50
4	31 de octubre		
5	30 de nov.	30	30
6	31 de dic.		
	Sub - Totales	125	125
	Diferencias		0
	Totales	125	125

Indicador:

$$\frac{125}{125} = 1 \times 100 = 100 \%$$

El error entre lo solicitado y lo recibido durante esta semana es de cero (0), en números redondos.

Sin embargo entre el día 31 de agosto y 30 de septiembre se produce un desfase en cuanto al tiempo de entrega de más o menos 30 días.

La empresa debe regular su tiempo de pedido a pesar que lo hace con anticipación.

4.2.3. Indicador del Procedimiento Propuesto: Entrega y Despacho de Licencias a Clientes puerta a puerta.

Número de Licencias entregadas a clientes en sus locales (Diario)

Número de Licencias solicitados

APLICACIÓN:

Caso 1.-

FECHA: 30 de junio de 2009

NUMERO DE LICENCIAS ENTREGADAS A CLIENTES = 950

NUMERO DE LICENCIAS SOLICITADAS = 1100

Indicador:

$$\frac{950}{1100} = 0,8636 \quad \times \quad 100 = 86,36 \%$$

Se ha cumplido con el 86,36 % de las entregas solicitadas.

Es un porcentaje aceptable sin embargo no el suficiente para la empresa que intenta satisfacer totalmente las necesidades de sus clientes e incluso incrementar su mercado.

Tal desfase se debe a la falta del producto ya que el requerimiento original no fue cumplido.

Caso 2.-

FECHA: 31 de diciembre de 2009

NUMERO DE LICENCIAS ENTREGADOS A CLIENTES = 1.712

NUMERO DE LICENCIAS SOLICITADAS = 1.650

Indicador:

$$\frac{1.712}{1.650} = 1,04 \quad x \quad 100 = 104,00 \%$$

Se cumplió con todas las entregas e incluso con una no programada lo que da como resultado ese porcentaje.

La entrega programada para los pedidos de clientes en sus locales fueron las que se priorizaron por encima de las ventas a clientes en la bodega sin embargo la empresa debe satisfacer las necesidades de todos sus clientes caso que no se presenta actualmente.

Número de Licencias entregadas a clientes en sus locales (Diario)

Número de Licencias Disponibles

APLICACIÓN:

Caso 1.-

FECHA: 30 de junio de 2009

NUMERO DE LICENCIAS ENTREGADAS A CLIENTES = 950

CANTIDAD DE LICENCIAS DISPONIBLES EN BODEGA = 1422

Indicador:

$$\frac{950}{1422} = 0,6680 \quad x \quad 100 = 66,81 \%$$

Las entregas en los locales de los clientes de Nexsys del Ecuador en este día han representado el 66,81% aproximadamente del total disponible en la bodega.

Este es el resultado del cierre del semestre, en donde las ventas se incrementan en un porcentaje bastante razonable.

Caso 2.-

FECHA: 31 de diciembre de 2009

NUMERO DE LICENCIAS ENTREGADAS A CLIENTES = 750

CANTIDAD DE LICENCIAS DISPONIBLES EN BODEGA = 1415

Indicador:

$$\frac{750}{1415} = 0,5300 \quad x \quad 100 = 53,00 \%$$

Las entregas en los locales de los clientes de Nexsys del Ecuador en este día han representado el 53,00% aproximadamente del total disponible en la bodega.

El resultado del cierre del segundo semestre del año no fue tan bueno, ya que hubo muchos negocios que no se pudieron cerrar y quedaron para ser facturados el primer mes del siguiente año.

4.2.4. Indicador del Procedimiento Propuesto: Importación de Mercaderías

Valor Ingresado a Inventario

Valor FOB de la mercadería

FECHA: 31 de diciembre de 2009

VALOR INGRESADO A INVENTARIO = 345.000

VALOR FOB DE LA MERCADERÍA = 300.000

Indicador:

$$\frac{345.000}{300.000} = 1,15$$

Este indicador quiere decir que los costos de importación representaron el 15% del valor FOB de las importaciones.

Eso significa que para que Nexsys del Ecuador obtenga una rentabilidad en estos productos los debe vender con un margen menor o igual al 35% de utilidad.

Cabe mencionar que los costos de importación incluyen lo siguiente:

1. Valor del Flete externo
2. Tributos y Tasas Arancelarias
3. Pólizas de Seguro
4. Agente Afianzado
5. Valor del Flete Interno
6. Almacenaje.

4.2.5. Indicador del Procedimiento Propuesto: Toma de Inventario Físico

Número de diferencias detectadas en cantidad de licencias (Diario)

Saldo existente de licencias en bodega

APLICACIÓN:

Caso 1.-

FECHA: 30 de junio de 2009

DIFERENCIAS DETECTADAS DE LICENCIAS = 2

SALDO FINAL DEL DIA SEGÚN LIBROS = 87

Indicador:

$$\frac{2}{87} = 0,0229 \quad \times \quad 100 = 2,30 \%$$

El número de errores detectados representa un 2,3 % del saldo restante en la bodega de Nexsys del Ecuador.

El Porcentaje es bajo, sin embargo será importante determinar la razón de tal diferencia de modo que se puedan tomar las medidas correctivas y que lo mismo no vuelva a suceder en el futuro.

Después del análisis se determinó que el faltante se encontraba en la bodega de Nexsys Guayaquil, ya que productos que se facturaron de esa bodega fueron enviados desde la bodega principal en Quito.

Caso 2.-

FECHA: 31 de diciembre de 2009

DIFERENCIAS DETECTADAS DE LICENCIAS = 0

SALDO FINAL DEL DIA SEGÚN LIBROS = 94

Indicador:

$$\frac{0}{12} = 0 \times 100 = 0 \%$$

Después de haber realizado la toma física de inventarios, en presencia de al Auditor Externo, el Gerente de Logística y el Analista de Compras, se ha determinado que no existen diferencias entre el inventario físico y el saldo determinado en libros.

4.3. EVALUACIÓN DE RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS APLICADOS EN EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

4.3.1. Evaluación de la reducción en el tiempo de adquisición

Para evaluar la reducción en el tiempo de adquisición, es importante tomar en cuenta el tiempo que transcurre entre que se solicita la compra de un medio físico de software y el despacho de los productos por parte del fabricante, y de igual forma poder medirlo hasta el momento que se ingresa la mercadería a la bodega principal.

Cuadro N. 23: Tiempo de Tránsito en las Importaciones de Nexsys del Ecuador.

	IMPORTACIÓN 677	IMPORTACIÓN 676	IMPORTACIÓN 675	IMPORTACIÓN 674
DIAS DESPACHO FABRICANTE (USA)	7	8	12	11
DIAS INGRESO A BODEGA (ECU)	30	25	15	23
TRÁNSITO	37	33	27	34

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

Nexsys del Ecuador maneja un promedio de llegada de mercaderías por importaciones de 30 días. En el cuadro anterior la empresa ha presentado solamente en una importación una mejora en el tiempo programado, esto equivale al 25% de las importaciones de Nexsys, mientras tanto el 75% es ingresado con un retraso promedio de de 4 días.

4.3.2. Medición de la reducción en el tiempo de entrega y despacho del producto a los clientes

Es necesario realizar una valoración global del comportamiento en los tiempos de entrega hacia el cliente y cómo éstos se relacionan con los tiempos de pagos y la generación de transacciones. Para lo cual, se realizó un análisis estocástico de todas las líneas de transacción dentro de la empresa desde julio de 2009 para ver cuál es la tendencia esperada a raíz de la implantación de las mejoras en Q12010.

Los resultados se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro N. 24: Tiempos de Atrasos en Entrega de Productos de Nexsys del Ecuador.

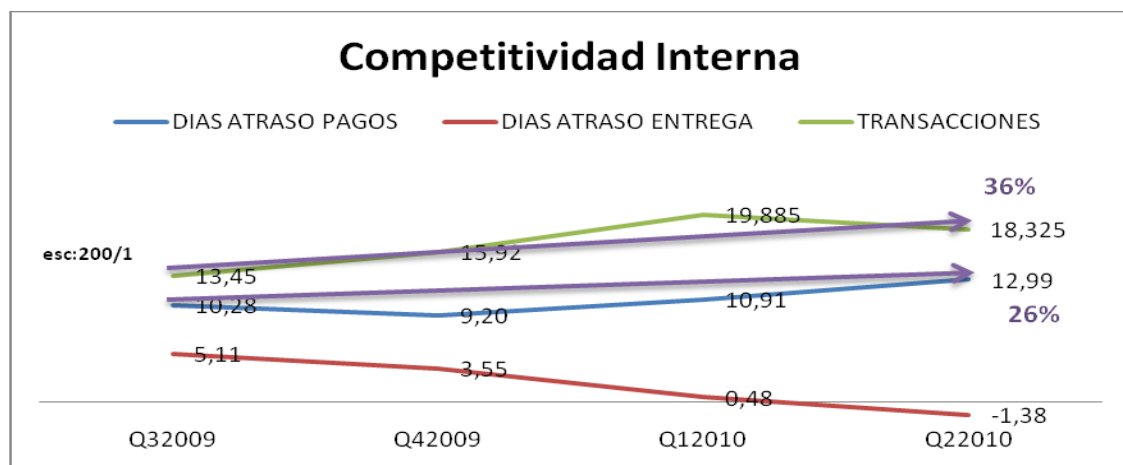
	Q32009	Q42009	Q12010	Q22010
DIAS ATRASO PAGOS	10,28	9,20	10,91	12,99
DIAS ATRASO ENTREGA	5,11	3,55	0,48	-1,38
TRANSACCIONES	13,45	15,92	19,885	18,325

Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

En el cuadro anterior, se evidencia claramente que los tiempos en los 2 escenarios analizados poseen una tendencia descendente con excepción del Q22010 que posee un ligero incremento. Analizando la línea de “días atraso en la entrega” podemos ver que los tiempos descendieron hasta que se volvieron negativos, lo cual quiere decir que se está entregando antes de la finalización del tiempo de compromiso de la empresa con los clientes.

Gráfico N. 14: Tendencia de Cada Línea a Analizar



Fuente: Investigación Directa Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Jorge Bonilla

En suma, la empresa ha presentado una mejora en el número de transacciones con un incremento del 36% en el período analizado, por el lado de los días de cobro, tuvo un incremento del 26% versus un 36% de transacciones, lo cual es favorable. Y finalmente la nueva estrategia de logística ha permitido romper el umbral de 0 días de desfase y situar a Nexsys en valores negativos en tiempos de entrega, lo cual simboliza que estemos entregando antes del tiempo de compromiso.

4.3.3. Evaluación de la reducción de tiempo en el despacho de transportistas y reducción de costos por viaje al por mayor

Los sistemas de flujo logístico se optimizan generalmente para una de varias metas: evitar la escasez de los productos, reducir al mínimo el coste del transporte, obtener un bien en un tiempo mínimo o almacenaje mínimo de bienes (en tiempo y cantidad).

El flujo logístico es particularmente importante en la fabricación just in time en la cual el gran énfasis se pone en reducción al mínimo del stock. Una tendencia reciente en grandes cadenas de distribución es asignar estas metas a los artículos comunes individuales, más que optimizar el sistema entero para un objetivo determinado.

Esto es posible porque los planes describen generalmente las cantidades comunes que se almacenarán en cada localización y éstos varían dependiendo de la estrategia. El método básico de optimizar un sistema estándar de distribución es utilizar un árbol de cobertura mínima de distribución para diseñar la red del transporte, y después situar los nodos de almacenaje dimensionados para gestionar la demanda mínima, media o máxima de artículos. Muy a menudo, la demanda está limitada por la capacidad de transporte existente fuera de la localización del nodo de almacenaje.

Cuando el transporte fuera de un punto del almacenaje excede su almacenaje o capacidad entrante, el almacenaje es útil solamente para igualar la cantidad de transporte por unidad de hora con objeto de reducir picos de carga en el sistema del transporte.

4.3.4. Evaluación de la reducción de costos y gastos en el mejor control del inventario

¿ Por qué el aumentar la rotación y disminuir los costos es tan importante ?

$$\text{Rentabilidad} = \text{Margen} \times \text{Rotación de Inventarios}$$

$$\text{Margen} = \frac{\text{Venta}}{\text{Costo}}$$

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$$

El indicador de la rotación de inventarios habla de la proporción entre las ventas y las existencias, e indica el número de veces que el capital invertido se recupera a través de las ventas.

Para mejorar con la rotación de inventarios Nexsys del Ecuador debe realizar lo siguiente:

1. Reducir la compra de inventarios.
2. Reducir la obsolescencia del inventario.
3. Cumplir con los compromisos comerciales.

La empresa debe concentrar en comprar aquellos productos que generan el 80% de las ventas, porque estos influyen también sobre el 80% de la Rotación del inventario.

Nexsys del Ecuador al finalizar el año 2009 contó con los siguientes resultados:

$$\text{Margen} = \frac{16.000.000}{13.000.000}$$

$$\text{Margen} = 1,2307$$

$$\text{Margen} = 23,07\%$$

El margen obtenido por ventas en el año 2009 con respecto al costo de ventas es del 23,07%

$$\text{Rotación} = \frac{16.000.000}{450.000}$$

$$\text{Rotación} = 35,56$$

El inventario final de Nexsys del Ecuador al año 2009 fue de 450.000, y con respecto a las ventas del año 2009 nos arroja el siguiente resultado:

El capital invertido por Nexsys del Ecuador se ha recuperado 35,56 veces en el año 2009 a través de las ventas.

5. CAPÍTULO QUINTO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- 5.1.1.- La Gerencia de Operaciones y Logística conoce a profundidad el negocio de la compra y venta de software; además de eso maneja correctamente las partes esenciales de la empresa, como lo es por ejemplo el trato con el personal humano, el manejo adecuado de una cartera de clientes y de proveedores, el correcto manejo del dinero y demás recursos pertenecientes al giro del negocio.
- 5.1.2.- Del trabajo realizado se puede concluir que la empresa Nexsys del Ecuador hasta lo que va del año 2010, se encuentra con una tendencia decreciente en lo que se refiere a importaciones, ya que en años anteriores éstas se las realizaban en un promedio de tres mensuales, en los actuales momentos se está realizando un promedio de dos importaciones por trimestre.
- 5.1.3.- Nexsys del Ecuador en los actuales momentos tiene dificultades en lo referente al almacenamiento y despacho de productos, en primer lugar por el tiempo que demora en ingresar y despachar el inventario que llega en una importación, posteriormente la falta de espacio para el almacenamiento, la mala distribución de productos y espacios, y la falta de un sistema de ubicación y localización de mercadería.
- 5.1.4.- No existe una correcta comunicación en el departamento de operaciones, ya que la persona encargada de la bodega no conoce con la debida anticipación las fechas y cantidades de mercadería a recibir, de esa forma planificar las actividades de recepción y preparar las áreas de almacenamiento para la entrada

de dicha mercadería. Actualmente, se conoce el arribo de mercadería con un día de anticipación.

5.1.5.- Se ha determinado en Nexsys del Ecuador la inexistencia de indicadores, los mismos que permitan el establecimiento de datos para su análisis y posteriormente para la toma de decisiones.

5.1.6.- Nexsys del Ecuador cuenta con procedimientos establecidos en el área de Comercio Exterior, pero de una manera empírica y sin ningún respaldo escrito respecto de las actividades diarias que se realizan.

5.2. RECOMENDACIONES

5.2.1.- Se sugiere a Nexsys del Ecuador que enfoque su negocio en la venta de software electrónico, ya que la consolidación de mercadería en el extranjero en los actuales momentos es muy complicada, más aún cuando los clientes no están dispuestos a pagar un precio muy alto por una caja, lo que reduciría el margen de utilidad para productos que llegan a sus bodegas por importación.

5.2.2.- Se recomienda eliminar y deshacerse de los productos obsoletos y de baja rotación de la bodega principal, el mismo que pudiera ser ocupado por artículos de alta y mediana rotación. Lo ideal sería que el 20% del inventario realice el 80% de las ventas.

5.2.3.- Se sugiere implementar políticas internas necesarias para el correcto desarrollo de las actividades diarias en el Área de Comercio Exterior y en el departamento de Compras, tener claro el delineamiento básico respecto del manejo de la empresa, el esquema jerárquico sugerido y adaptado según las necesidades básicas de Nexsys del Ecuador.

- 5.2.4.- Nexsys del Ecuador debe aplicar los indicadores determinados en este trabajo, tanto para el proceso de compras, importaciones y para el despacho de productos, estos deben ser analizados y ejecutados en la empresa para ver sus resultados, de modo que faculten a la administración a obtener datos reales para la oportuna toma de decisiones.
- 5.2.5.- Se recomienda el estudio y aplicación del presente trabajo, el mismo que ha sido desarrollado para corregir el vacío existente en los procesos operativos en el Área de Comercio Exterior de Nexsys del Ecuador, de modo tal, que las actividades diarias que se cumplan en este departamento, estén basadas en un proceso debidamente documentado y al alcance y conocimiento de todo el personal que labora en esta área, reduciendo tiempos de ejecución y optimizando los recursos económicos de la empresa.

6. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- “Comercialización.- Conjunto de actividades encaminadas a posibilitar la venta de un producto. La promoción y la distribución de un producto son fases decisivas de su comercialización”.¹³⁰
- “Comercio Exterior.- Se define como comercio exterior al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países, (uno exportador y otro importador)”.¹³¹
- “Compra.- Adquisición de algo a cambio de dinero”.¹³²
- “Estrategia Competitiva.- La estrategia competitiva tiene como propósito definir qué acciones se deben emprender para obtener mejores resultados en cada uno de los negocios en los que interviene la empresa.

Tema que en esencia nos lleva a plantear qué productos se deben manejar y qué características deben reunir para aspirar el éxito.

En cierto sentido el producto juega un papel de enlace entre oferta y demanda, por lo que el éxito al que se hace referencia está condicionado por la capacidad de la empresa para superar a la competencia y desde luego, por la bondad del producto desde la perspectiva del cliente”.¹³³

- “Hardware.- Son todos los dispositivos y componentes físicos que realizan las tareas de entrada y salida, también se conoce al hardware como la parte dura o física del computador”.¹³⁴.

¹³⁰ <http://www.elmundo.es/diccionarios/>

¹³¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_exterior

¹³² <http://www.elmundo.es/diccionarios/>

¹³³ <http://www.emexico.gob.mx/work/resources/LocalContent/9840/1/temaIV.html>

¹³⁴ <http://fraba.galeon.com/hardware.htm>

- “Importación.- Bajo concepto de importación debe entenderse la acción de ingresar bienes y/o mercaderías procedentes de otros países con distintos fines, (comerciales, particulares, etc.) necesarios para el desarrollo industrial de un país o personal de los ciudadanos de ese país. también con fines comunitarios y de ayuda ante catástrofes naturales o guerras”¹³⁵.
- Medios Físicos de Software.- Son los discos compactos físicos que realizan la tarea de instalación de los programas de Software en el computador.
- “Negocio.- Ocupación, operación o actividad de las que se espera obtener un beneficio económico. Gestión y realización de operaciones comerciales; compra, venta, para obtener beneficios”.¹³⁶
- “Partidas Arancelarias.- Son los impuestos (aranceles) que deben pagar en un país los importadores y exportadores en las aduanas por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que generalmente se encuentran en una Tarifa Aduanera. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador”.¹³⁷
- Proceso.- Es un conjunto de actividades lógicamente interrelacionadas para lograr un objetivo.
- “Proceso de Importación.- El proceso de una importación es un tema complejo, ya que requiere la combinación de una serie de tramitaciones tanto en el ámbito nacional como internacional.

¹³⁵ <http://www.aduana-clearance.com.ar/glosario.php>

¹³⁶ <http://www.elmundo.es/diccionarios/>

¹³⁷ <http://www.gerencie.com/barreras-arancelarias.html>

Desde el contacto con el vendedor del exterior, pasando por toda la logística aplicada según los casos para el arribo de la mercadería al país, el seguimiento correspondiente y la preparación de documentación y declaración aduanera para que ese proceso sea dinámico y fluido”.¹³⁸

- “Operaciones.- Es la gestión de todos aquellos procesos, flujos e información relacionados de forma directa, con la producción y la planificación de la misma, su objetivo, al igual que el resto de la cadena de valor, es la satisfacción de las necesidades y requerimientos del cliente”.¹³⁹
- “Optimización.- Es mejorar el funcionamiento de algo a través de una gestión perfeccionada de los recursos”.¹⁴⁰
- “Software.- Son todos los componentes intangibles de una computadora. Es el conjunto de programas necesarios para hacer posible la realización de una tarea específica”.¹⁴¹
- “Venta.- Cesión de algo a cambio de dinero o de otra forma de pago”.¹⁴²

¹³⁸ <http://www.aduana-clearance.com.ar/glosario.php>

¹³⁹ <http://www.igrescat.com/OPERACIONES.html>

¹⁴⁰ <http://definicion.de/optimizacion/>

¹⁴¹ <http://www.pergaminovirtual.com.ar/definicion/Software.html>

¹⁴² <http://www.elmundo.es/diccionarios/>

7. BIBLIOGRAFÍA

- AFUAH, Allan, “La Dinámica de la Innovación Organizacional: Concepto para Lograr Ventajas Competitivas y Rentabilidad”, Oxford University Press, México, 1999
- AROSEMENA, Guillermo, “El Comercio Exterior del Ecuador: Periodo Republicano, 1821 - 1920”, Impresel Cia. Ltda., Año 1992.
- BERUMEN, Sergio A., “Economía Internacional”, México, Grupo Patria Cultural, 2002
- BLANCO, Juan Manuel, “Introducción a la Economía”, 3ra. Edición, Madrid, McGraw Hill, 2001.
- CASTAÑO TAMAYO, Ramón Abel, “Ideas Económicas Mínimas”, Ecoe Ediciones, Bogotá D.C. – Colombia, Pag. 81
- CHANDUVI CORNEJO, Hugo, “El Comerciante y los Actos de Comercio”. Empresa Editora Nuevo Norte. S. A. Trujillo, Perú, 2003
- CHRISTOPHER, Martín, “Logística: Aspectos Estratégicos”, Editorial Limusa S.A., México, 1999
- ESTEFANIA, Joaquín. “La nueva economía, la globalización”. Primera edición. Ediciones Debolsillo. España. 2001
- ESTUPIÑAN, Eduardo. “La infraestructura logística y de transporte en el Ecuador”, Consejo Nacional de Competitividad, Agenda de competitividad, Factor infraestructuras. 2002

- EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES DEL ECUADOR, Informe de la Secretaría, Organización Mundial del Comercio, Pag 7, Documento WT/TPR/S/148, 11 de mayo de 2005.
- GUAYASAMIN, Fabián, “Aplicación de la Legislación Aduanera en el Comercio Exterior Ecuatoriano: Proceso para Desaduanamiento de Mercancías”, Impresel Cia. Ltda., Año 2002
- HILL, Charles W. L., “Negocios Internacionales: Competencia en un Mercado Global”, 3ra. Edición, México, McGraw Hill, 2001
- JÁCOME PEREZ, Cristina Maricela, *Optimización de procesos habilitantes y definición de indicadores de gestión caso : Administradora de Fondos del Pichincha*, Escuela Politécnica del Ejército, Sangolquí, 2000
- KRUGMAN, Paúl R, “Economía Internacional: Teoría y Política”, 5ta. Edición, Pearson Educación, Madrid, 2001
- MARTINEZ PAEZ, Oswaldo Xavier, *Plan Estratégico para la Empresa Comercial “Muñoz Hermanos S.A.”*, Escuela Politécnica del Ejército, Sangolquí, 2000
- MONTEVERDE A., Agustín, “Estrategias para la Competitividad Internacional”, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1992
- ORTIZ GOMEZ, A., “Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico”, 2da. Edición, Bogotá, McGraw Hill, 2005
- PALACIOS BUSTAMANTE, Juan Francisco, *Diseño de un sistema de gestión financiera, implementación de procesos de control, interno y definición de estrategias competitivas de largo plazo de la Florícola Veraflowes CIA. LTDA.*

(Parroquia Pifo Cantón Quito - Provincia de Pichincha, Escuela Politécnica del Ejército, Sangolquí, 2007

- PORTER, Michael E, “Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia”, Editorial México, Patio Cultural / 2000.
- SANDOVAL, Orlando, “CALIDAD Y PARTICIPACIÓN”, Editorial Edi-Abaco Ecuador, Capítulo 1, Página 22
- SOLANO CORONEL, Adrian Vinicio, *Manual de Procedimientos para el Departamento de Importaciones, Gerencia de Oleoducto Petroecuador*, Escuela Politécnica del Ejército, Sangolquí, 2000

PAGINAS WEB

- <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>
- <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>
- <http://www.agroterra.com/profesionales/articulos.asp?Idarticulo=579>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-ingreso-a-la-omc-79480-79480.html>
- <http://www.comerciointernacional.com.mx/comercio08/home.php?art=10&d=5>
- <http://www.scribd.com/doc/3043046/Transporte-Internacional>

- <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_internacional#Regulaci.C3.B3n_del_comercio_internacional
- <http://ar.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090330185259AA5VNaG>
- <http://html.rincondelvago.com/globalizacion-empresarial.html>
- <http://www.monografias.com/trabajos28/posicionamiento/posicionamiento.shtml>
- <http://html.rincondelvago.com/globalizacion-empresarial.html>
- <http://es.answers.yahoo.com/question>
- <http://www.zonaeconomica.com/economias-de-escala>
- <http://www.cronista.com/notas/205259-cuales-son-las-variables-criticas-determinar-la-rentabilidad-una-empresa>
- <http://www.econlink.com.ar/rendimientos-escala>
- <http://www.eumed.net/libros/2006a/ah-prod/2o.htm>
- http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior-definico_del_comercio_exterior/27151-5
- <http://www.fao.org/docrep/003/w2612s/w2612sMap17-s.pdf>
- <http://www.soloeconomia.com/comercio/funcion.html>
- <http://ingrid-valverdecondori-com18.nireblog.com/post/2008/04/17/importancia-del-comercio-internacional>

- <http://www.tareaescolar.net/tareaescolar/democracia/APERTURA%20ECONOMICA.htm>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad115.pdf>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Aranceles>
- <http://www.encolombia.com/economia/historiadelsistemamundialdecomercio.htm>
- <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/405297.smoot-hawley.html>
- <http://www.encolombia.com/economia/historiadelsistemamundialdecomercio.htm>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Organizaci%C3%B3n_Mundial_del_Comercio
- <http://www.encolombia.com/economia/historiadelsistemamundialdecomercio.htm>
- www.comexi.gov.ec/docs/Final_PolComEx_15_V_06.doc
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota20.pdf>
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/lavm-petr.htm>
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/doi.htm>

- <http://www.sica.gov.ec/cadenas/flores/docs/La%20Floricultura%20en%20el%20Ecuador.htm>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota48.pdf>
- <http://www.bccr.fi.cr/documentos/metas/archivos/EC-05-1996.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Apuntes/ae30.pdf>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Dolarizaci%C3%B3n>
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/doi.htm>
- http://www.comexi.gov.ec/docs/Elementos_para_la_definicion_de_politica_de_Comercio_Exterior_del_Ecuador.pdf
- <http://www.revistacapital.com.ec/?p=20>
- <http://www.revistaperspectiva.com/blog/?p=268>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/restriccion-a-las-importaciones-339886.html>
- <http://www.fes.ec/old/estadisticas/estadisticasdiez.htm>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200512.pdf>

- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/principales-socios-comerciales-233597-233597.html>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200512.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200612.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200712.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc200812.pdf>
- <http://www.cnaecuador.com/docu/Reporte de la evolucion de la %20exportaciones 2008-.pdf>
- <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201002.pdf>
- http://www.bsa.org/country.aspx?sc_lang=es-EC
- <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/Informatica/Tema16.html>
- http://www.aesoft.com.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=15&Itemid=27
- <http://www.monografias.com/trabajos5/inso/inso.shtml#compe>

- http://www.strible.net/index.php?option=com_content&view=article&id=44&Itemid=49
- <http://www.gestiopolis.com/canales8/ger/conocimiento-economia-global-software-y-tecnologia.htm>
- [GLAGOVSKY, Hugo E., http://www.monografias.com, Análisis FODA,](http://www.monografias.com)
- <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/estructura-organizacional/estructura-organizacional.pdf>
- <http://www.aduana.gov.ec/archivosAduanas%20y%20procesos,%20para%20estudiantes.pdf>
- <http://www.aduana.gov.ec/archivos/.pdf>
- <http://webcache.googleusercontent.com>
- www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../5597/4/corregidoCAP3.doc
- <http://www.comoexportar.argentinaahora.com>
- http://www.aduana.gov.ec/contenido/reg_art.asp?art=26
- <http://www.todo1.com>
- <http://www.acecarga.net/procesoimportar.htm>
- <http://www.dspace.espol.edu.ec>
- <http://www.ecamcham.com/infocenter/descargas/Procedimientos>
- <http://www.adapaustro.com/preguntas.htm#>

- <http://www.acecarga.net/desaduanizacion.htm>