

**IDENTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO  
ECUATORIANO PARA LA PARTIDA ARANCELARIA 27.10.19.34.00 GRASA  
LUBRICANTE FABRICADAS POR LA EMPRESA MULTIFILTROS LTDA. DE  
BUCARAMANGA, SANTANDER**



**ESTUDIANTE  
JUAN FELIPE MESA BOHORQUEZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BUCARAMANGA  
2020**

**IDENTIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO  
ECUATORIANO PARA LA PARTIDA ARANCELARIA 27.10.19.34.00 GRASA  
LUBRICANTE FABRICADAS POR LA EMPRESA MULTIFILTROS LTDA. DE  
BUCARAMANGA, SANTANDER**



**ESTUDIANTE  
JUAN FELIPE MESA BOHORQUEZ**

**INFORME DE PRÁCTICA PARA OPTAR AL TÍTULO DE:  
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TUTOR PEDAGÓGICO  
MG. SERGIO PEÑARANDA GARCÍA  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BUCARAMANGA  
2020**

## Índice de Contenido

Introducción .....	8
Capítulo I .....	9
El Problema.....	9
Planteamiento del Problema.....	9
Descripción del Problema .....	10
Informe de Gestión .....	11
Breve Historia de Multifiltros, LTDA .....	11
Estructura Organizativa .....	11
Gestión .....	12
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	13
Delimitación.....	13
Justificación .....	13
Capítulo II .....	15
Marco Teórico Referencial .....	15
Estado del Arte.....	15
Marco contextual .....	22
Marco Teórico.....	26
Teorías de las Ventajas Competitivas .....	26
Teoría del valor .....	29

Teoría de Gestión de Calidad y la Optimización de los Procesos Internos en el Marco de las Exportaciones.....	32
Teoría de la Integración Económica .....	35
Teoría del Crecimiento Económico.....	38
Marco Legal .....	41
Capítulo III.....	43
Metodología.....	43
Diseño, Nivel, Tipo de Investigación y Enfoque .....	43
Técnicas e Instrumentos de Investigación .....	45
Procedimiento .....	45
Capítulo IV.....	48
Resultados de la Investigación.....	48
Objetivo Específico 1. Análisis de la Economía Ecuatoriana.....	48
Aspectos Políticos.....	48
Aspectos económicos.....	49
Aspectos sociales .....	55
Protocolo de Negociación con Ecuador.....	56
Aspectos Tecnológicos .....	57
Aspectos Ambientales.....	58
Objetivo Específico 2. Diagnóstico de Multifiltros, LTDA .....	59
Generalidades.....	59
Matriz DOFA .....	60
Proceso Productivo .....	62

Características del Producto.....	63
Objetivo Específico 3. Requisitos para el Acceso al Mercado Ecuatoriano de la Partida	
Arancelaria 27.10.19.34.00, Grasa Lubricante. ....	64
Marcación .....	64
Rutas de Acceso.....	65
Clasificación y Tarifas Arancelarias.....	67
Requisitos de Exportación .....	67
Permisos y vistos buenos .....	71
Acuerdos Comerciales .....	72
Normativa aduanera.....	73
Conclusiones.....	76
Recomendaciones .....	78
Bibliografía .....	80
Anexo 1: Modelo de Factura Comercial.....	89
Anexo 2. Modelo de Carta de Porte (Transporte Terrestre) .....	90
Anexo 3. Modelo de Conocimiento de Embarque, B.L. (Transporte Marítimo).....	91
Anexo 4: Modelo de Guía de Embarque (Transporte Aéreo).....	92
Anexo 5. Modelo de Certificado de Origen.....	93
Anexo 6: Modelo de Declaración de Aduanas .....	95
Anexo 7: Modelo de planilla de Registro Único Tributario .....	99

## Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Estado del Arte organizado por grado de vinculación el estudio</i> .....	21
Tabla 2 <i>Resumen de la Legislación Aplicable</i> .....	41
Tabla 3 <i>Índice de Desempeño Logístico de Ecuador 2016</i> .....	54
Tabla 4 <i>Formas de Presentación de la Grasa Lubricante MOTORLUB</i> .....	64
Tabla 5 <i>Tarifas Arancelarias Aplicables</i> .....	67
Tabla 6 <i>Requisitos para exportar según el artículo 10 del Decreto 1165 del 2019.</i> .....	68
Tabla 7 <i>Permisología y Vistos Buenos Vigentes en Ecuador sobre Grasas Lubricantes</i> .....	71
Tabla 8 <i>Resumen de los Acuerdos Comerciales Internacionales Vigentes en Ecuador</i> .....	73

## Índice de Figuras

Figura 1 <i>Organigrama de Multifiltros, LTDA.</i> .....	12
Figura 2 <i>Valor de las Exportaciones de Colombia hacia Ecuador 2016/17</i> .....	23
Figura 3 <i>Determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional</i> .....	28
Figura 4 <i>Aspectos relevantes en la determinación del valor</i> .....	31
Figura 5 <i>Aristas de la Gestión de Calidad</i> .....	34
Figura 6 <i>Etapas de los procesos de integración Económica</i> .....	38
Figura 7 <i>Principales Modelos y Teorías de Crecimiento Económico</i> .....	40
Figura 8 <i>Análisis PESTAL</i> .....	46
Figura 9 <i>Gráfico de distribución porcentual del PIB ecuatoriano para 2019</i> .....	51
Figura 10 <i>Principales Socios Comerciales de Ecuador</i> .....	53
Figura 11 <i>Principales ciudades de Ecuador</i> .....	55
Figura 12 <i>Negociación en Ecuador</i> .....	57
Figura 13 <i>Matriz Dofa de Multifiltros, LTDA.</i> .....	61
Figura 14 <i>Formulación Básica de la Grasa Lubricante</i> .....	62
Figura 15 <i>Marcación Internacional de Productos</i> .....	64
Figura 16 <i>Rutas de Acceso a Ecuador</i> .....	65
Figura 17 <i>Requisitos para Exportar</i> .....	67

## **Introducción**

La comercialización internacional de sus productos debería ser la meta de todas las empresas, especialmente, para aquellos que cuentan con la aceptación de sus clientes y buen posicionamiento de mercado y elementos de competitividad. Tal es el caso de Multifiltros, LTDA, una empresa colombiana dedicada a la producción y comercialización de filtros y lubricantes para vehículos automotores, quienes se están planteando incursionar en la conquista de los mercados foráneos, iniciando con Ecuador.

Ecuador al ser un destino geográficamente muy próximo, pertenecer a la CAN, Mercosur y ALADI y ser uno de los principales socios comerciales de Colombia con una amplia trayectoria import/export, pareciera ser el candidato ideal para iniciar operaciones extranjeras. Por ello, la presente investigación se plantea identificar las condiciones de acceso al mercado ecuatoriano para la partida arancelaria 27.10.19.34.00, grasa lubricante fabricadas por la empresa Multifiltros LTDA., ubicada en Bucaramanga, Santander.

Para llevar a cabo esta investigación se desarrollaron cuatro capítulos. El primer capítulo llamado el problema, describe de manera secuencial la naturaleza de la problemática que dio origen a investigación y enuncia cuales son los objetivos que se pretenden alcanzar con la misma.

El Capítulo II presenta un breve recorrido por los elementos teóricos referenciales de la investigación, los cuales le sirven de base y sustento. El Capítulo III por su parte, presenta los aspectos metodológicos relacionados con la investigación, así como los instrumentos utilizados para recolectar la información. Para finalizar se presenta el Capítulo IV, el cual muestra de manera esquemática el cumplimiento de los objetivos de investigación y, luego, se desemboca en las conclusiones y recomendaciones que dejan constancia que se alcanzó el objetivo general



## **Capítulo I**

### **El Problema**

#### **Planteamiento del Problema**

Una de las formas en que las economías fortalecen sus aparatos productivos es a través de la apertura comercial hacia terceros países, específicamente a través de las exportaciones; ya que ello, les permite mejorar los saldos de balanza comercial con el consecuente incremento de sus reservas internacionales netas, así como, ampliar el mercado de sus productos, favoreciendo sus indicadores nacionales como el producto interno bruto, el ingreso nacional y el empleo.

En este sentido Colombia, como país emergente de América Latina, lleva años fomentando las exportaciones no tradicionales como un mecanismo para mantener un flujo continuo de divisas legítimas hacia el país. Asimismo, el reducido tamaño del mercado colombiano ha limitado por mucho tiempo el crecimiento de las empresas nacionales, por ello, la alternativa de colocar los productos colombianos en los países vecinos, se presenta como una opción válida para el aprovechamiento de las economías de escala que ofrece la producción en grandes volúmenes.

Bajo este contexto, el gobierno colombiano ha suscrito diversos acuerdos internacionales orientados a facilitar las actividades comerciales con el exterior. En este sentido, para 2019 estaban vigentes 16 acuerdos comerciales internacionales (incluyendo los tratados de libre comercio y los acuerdos de alcance parcial. Cronológicamente estos acuerdos son: Comunidad Andina de Naciones (1973), Panamá y Chile (1993), CARICOM y México (1995), Cuba (2001), MERCOSUR (2005), Triángulo Norte (2009), EFTA y Canadá (2011), EE.EU y Venezuela (2012), Unión Europea y Corea (2013), Costa Rica y Alianza Pacífico (2016) (Mincomercio, 2019).

A este respecto el Mincomercio (2019) señala que los sistemas de preferencia unilaterales establecidos por EEUU y la UE producen incertidumbre en los exportadores colombianos debido a su variabilidad y discrecionalidad, por lo que existe una cierta preferencia hacia las exportaciones dentro de la región, que ofrece acuerdos mucho más equitativos y ventajosos.

Dentro de este panorama, la empresa Multifiltros LTDA., ubicada en Bucaramanga, Santander, ha buscado expandir sus mercados mediante la exportación de uno de sus productos de mayor calidad y aceptación como lo es la grasa lubricante MOTORLUB. En este sentido, ante la proximidad geográfica y las relativas facilidades comerciales existentes entre Colombia y Ecuador, se ha propuesto inicial el proceso de internacionalización de la empresa con ese mercado. Sin embargo, dado que Multifiltros no cuenta con experiencia en exportaciones, por lo que se hace necesario conocer las condiciones de acceso a este mercado.

A tenor de lo expuesto se presenta la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son las condiciones de acceso al mercado ecuatoriano para la partida arancelaria 27.10.19.34.00, de manera de comercializar el producto MOTORLUB de Multifiltros, LTDA.?

### **Descripción del Problema**

Como se ha mencionado Multifiltros LTDA. No cuenta con experiencia en los mercados internacionales y no conoce el mercado ecuatoriano, lo cual podría suponer una dificultad inicial para realizar exitosamente las exportaciones. Para ello, debe conocer no solo las condiciones de acceso al mercado ecuatoriano de su producto MOTORLUB. Entre los elementos que deberá conocer son las condiciones y características de mercado de lubricantes en Ecuador, establecer quienes serían sus compradores, cuál sería el precio de venta, que tipo de distribución realizaría, cómo se llevaría a cabo la comercialización del producto en Ecuador. Asimismo, deberá tener

una plena comprensión de toda la legislación y pasos que debe cumplir ante las adunas colombiana y ecuatoriana para materializar la venta.,

## **Informe de Gestión**

### ***Breve Historia de Multifiltros, LTDA***

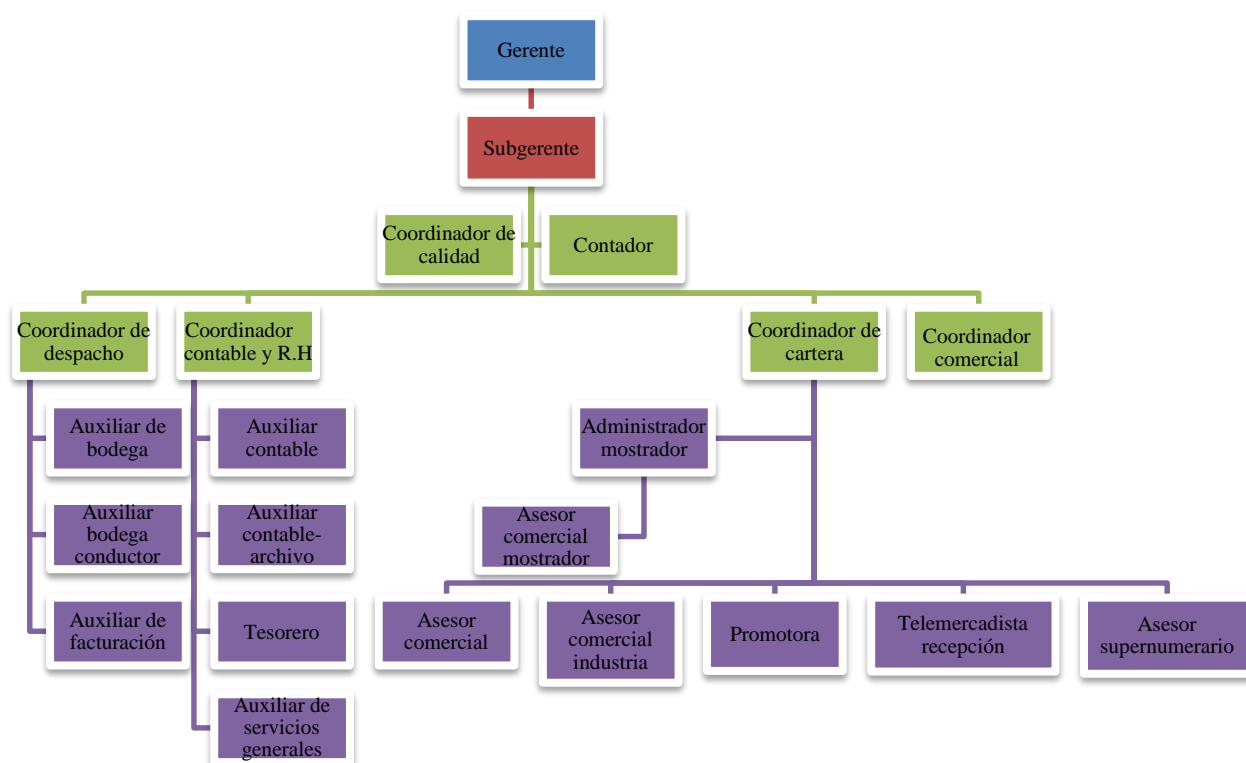
La empresa Multifiltros nace como una sociedad limitada en 1995, con el objeto de producir y comercializar filtros, lubricantes ya afines para vehículos automotores. El 25 de junio de 197 se matricula ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Desde entonces, la empresa se ha ido expandiendo por todo el territorio nacional. Actualmente cuenta con dos emplazamientos importantes en el departamento de Santander. El primero se utiliza para realizar la venta directa, y el segundo funge como galpón industrial y sede principal de las oficinas administrativas. Actualmente, tiene una plantilla de 25 trabajadores quienes se encargan de todo el proceso productivo, logístico, de comercialización y de apoyo de la empresa (MF, 2020).

### ***Estructura Organizativa***

La empresa cuenta con una estructura organizativa moderna y funcional que permite la comunicación directa entre las áreas de apoyo y medular de la empresa. Tal como se muestra en el organigrama presente en la Figura 1.

**Figura 1**

*Organigrama de Multifiltros, LTDA.*



Nota: organigrama elaborado por el autor con datos suministrados por la empresa.

### ***Gestión***

De acuerdo con la información suministrada por la empresa la gestión internacional se lleva a cabo a través del Coordinador de Negocios Internacionales quien es el responsable de investigar y seleccionar los mercados adecuados para la internacionalización de la organización. Asimismo, debe comprender y orientar a la empresa sobre los tratados internacionales que regirán los futuros acuerdos logrados. Y, Finalmente, se encarga de documentar e instruir a la empresa en los pasos y procedimientos a seguir del proceso de exportación a países objetivos

## **Objetivo General**

Identificar las condiciones de acceso al mercado ecuatoriano para la partida arancelaria 27.10.19.34.00, grasa lubricante fabricadas por la empresa Multifiltros LTDA., ubicada en Bucaramanga, Santander.

## **Objetivos Específicos**

- Analizar la economía ecuatoriana en cuanto a sus principales indicadores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales.
- Realizar un diagnóstico de Multifiltros, LTDA de Bucaramanga, Santander en cuanto a su capacidad productiva y recursos disponibles, mediante el uso de matrices DOFA y
- Describir los requisitos para el acceso al mercado ecuatoriano del producto grasas lubricantes 27.10.19.34.00, fabricadas por la empresa Multifiltros LTDA. de Bucaramanga, Santander.

## **Delimitación**

La presente investigación busca estudiar las condiciones de acceso al mercado ecuatoriano de los lubricantes MOTORLUB, fabricados y comercializados por la empresa colombiana Multifiltros, LTDAS, ubicada en Bucaramanga, Santander.

## **Justificación**

La apertura comercial hacia mercados foráneos, va a significar para la empresa Multifiltros, LTDA., una oportunidad para expandir su producción con el consecuente efecto en la generación de empleos directos e indirectos, pues el crecimiento de la empresa se acompaña de mayores contrataciones de mano de obra e incremento de la inversión en activos fijos. Asimismo, esta incursión en Ecuador, puede significar la posterior conquista de otros mercados de América Latina y el Caribe, así como la diversificación de la producción, ya que el flujo de

divisas podrá financiar la inversión en innovación y tecnología para el desarrollo de nuevos productos y la mejora de los existentes.

Por otra parte, la experiencia de Multifiltros, LTDA, puede servir de ejemplo para otras empresas colombianas con potencial exportador, quienes hasta la fecha lo consideran como un sueño inalcanzable. Los resultados de la presente investigación servirán de guía para realizar exitosamente exportaciones desde Colombia hasta Ecuador, lo cual no solo favorecerá la economía colombiana, sino que además fortalecerá los lazos de amistad y solidaridad entre ambas naciones andinas y bolivarianas.

Desde el punto de vista macroeconómico, el efecto puede ser muy favorable ya que la expansión y diversificación de la oferta exportadora colombiana tendrá un efecto positivo en la balanza de pagos, el PIB y el empleo. Asimismo, gracias al efecto multiplicador del gasto iniciado por el saldo positivo de comercio exterior, se propulsará el empleo y la inversión y consecuentemente habrá mayor consumo y ahorro interno. Tomando en consideración que los resultados positivos de esta iniciativa individual y privada, pueden fungir como elemento motivador para que otros emprendimientos sigan los pasos de Multifiltros, LTDA, sobre todo porque significaría la ruptura del paradigma que solo los grandes pueden exportar y/o que Colombia sólo tiene para ofrecer al mundo los productos tradicionalmente exportables.

## Capítulo II

### Marco Teórico Referencial

#### Estado del Arte

En 2011, se realizó un estudio cuyo objetivo general era mejorar el proceso de distribución de una empresa de aceite y grasa lubricantes; para ello realizaron una investigación documental que les permitió concluir que los productos de la empresa estudiada tenían buena posición en el mercado, sin embargo, las fallas en el proceso de distribución estaban asociados al desaprovechamiento de los recursos de la empresa, por lo que por, una parte hay un incremento innecesario de los costos operativos y, por la otra, no se atiende oportunamente a los clientes. Por lo tanto, si se incorporan técnicas de calidad y adelgazamiento de procesos (LEAN), se podrá tener una distribución más eficiente (Ortecho, 2011). Este estudio es importante porque explora las dificultades que se presentan en una productora y comercializadora de aceites y lubricantes, cuya experiencia puede ser asimilable para Multifiltros, LTDA.

Para este mismo año, se presentó una investigación cuyo objetivo general era “Diseñar un plan de merchandising para la exhibición de filtro y lubricantes de la empresa Inverneg S.A en la ciudad de Quito” (Encaldas, 2011, p. 4). Metodológicamente, utilizaron una investigación de campo a nivel descriptivo bajo un enfoque cuantitativo con el método analíticoinductivo. Utilizaron observación directa, entrevista y una encuesta a 206 lubricadoras y almacenes de repuestos de la ciudad de Quito. Concluyeron que el uso de *merchandising* contribuye a posicionar y garantizar la presencia de la marca, sobre todo porque la competencia no lo hace. Este estudio es relevante para la presente investigación, porque ofrece un claro panorama del comportamiento del mercado de lubricantes en una de las ciudades más importantes de Ecuador.

En 2011, también se presentó la tesina “Relaciones Comerciales de Ecuador con Colombia”, el cual señaló que:

El presente trabajo pretende abordar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia haciendo un breve recorrido histórico por los aspectos del marco legal interno en lo que dice relación con las exportaciones e importaciones, luego dar una mirada al comercio ecuatoriano y, finalmente, pasando por la relación comercial bilateral en general, llegar a abordar las cifras del comercio ecuatoriano---colombiano en particular, dando cuenta de la constante profundización de los vínculos binacionales y el marco regulatorio de dichos vínculos; especialmente dentro del ámbito de la Comunidad Andina de Naciones (Vega, 2011, p. 5).

Para lograr estos propósitos realizaron una investigación cualitativa de tipo documental, la cual llegó a la conclusión que la balanza comercial colombo ecuatoriana es significativamente favorable a Colombia, lo cual ocurre por la mejor y mayor diversificación de la oferta exportable colombiana frente a la ecuatoriana. Esta investigación es relevante porque ofrece un panorama general sobre las relaciones comerciales entre los dos países objeto del presente estudio.

En 2013, se presenta el estudio de factibilidad para la exportación de aceite de palma hacia la India, cuyo objetivo general era “Analizar la viabilidad de exportación de aceite de palma africana hacia el mercado de la India, mediante la cadena asociativa de pequeños agricultores de la provincia Las Esmeraldas” (Yanez y Armijo, 2013, p. 4). Para ello, metodológicamente realizaron una investigación documental, que les permitió describir la economía y el mercado indio.

Concluyeron que no es factible la exportación de aceite de palma hacia la India, ya que la distancia entre los países les resta competitividad frente a Indonesia y Malasia, que son grandes



productores y son mucho más próximos; por otra parte, las diferencias culturales presentes en los productores de las Esmeraldas no permite que se asocien como forma para producir lo que demandaría un mercado como la India, por lo que la mejor opción será crear una empresa a la que los productores locales arrimarían su materia prima, para que la misma sea transformada en biodiesel y exportarlo como producto terminado. Esta investigación es relevante, porque muestra como es la mentalidad del ecuatoriano y su forma de negociación.

Para 2013, también se presentó el estudio llamado “Las exportaciones y el crecimiento económico en Colombia 1994-2010”. Este trabajo parte de la premisa que existe una relación directa entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico de los países. Para ello, realizaron la revisión documental de los principales modelos de crecimiento económico de corte clásico, neoclásico y de la nueva macroeconomía clásica. Asimismo, se revisó la correlación entre el crecimiento económico colombiano y el comportamiento de sus exportaciones tradicionales y no tradicionales durante el periodo de estudio, lo cual derivó en la construcción de un modelo de regresión lineal múltiple de doble Ln

El estudio concluye que para los países en vías de desarrollo como lo es Colombia, los resultados sobre la relación exportaciones/crecimiento económico no son concluyentes, lo cual probablemente esté relacionado con los fallos estructurales internos de estas economías emergentes, así como a la naturaleza errática de las exportaciones y la alta vulnerabilidad externa de estas economías. Asimismo, observó que los índices de participación de las exportaciones sobre el PIB y el índice de apertura comercial internacional siguen siendo muy bajos, por lo que de momento, no se puede considerar que las exportaciones son un elemento dinamizador de la economía colombiana. Esta investigación es importante porque presenta de

forma resumida las principales teorías de crecimiento económico que se apoyan en el comercio internacional como factor impulsor (Cáseres, 2013).

En este mismo año se presenta el trabajo de grado titulado “Comercialización de granadilla importada de Colombia y la demanda del mercado de Quito”, cuyo objetivo general era “Determinar la demanda de granadilla en el mercado mayorista de Quito para la comercialización desde Guatavilla, Colombia” (Hernández, 2013, p.5). Para lograrlo realizaron una investigación documental de tipo mixta que permitió cumplir sus objetivos. Entre las conclusiones alcanzadas, la más relevante vinculada a la presente investigación es que Colombia es un excelente proveedor para atender las insuficiencias de oferta del mercado ecuatoriano, es decir, que las demandas insatisfechas son perfectamente atendibles por las empresas colombianas (Hernández M. , 2013).

Para 2014, se realizó una investigación cuyo objetivo general era “Analizar la factibilidad de introducir en el mercado local una nueva marca de lubricantes, su distribución, su cadena de suministros, su estrategia de introducción en el mercado y detalle de la rentabilidad del negocio” (Egas, 2014, p. 6). Para ello, se utilizó la metodología de investigación de mercados, mediante un enfoque cuantitativo a través de una encuesta de opinión (Survey) aplicada a 384 personas mayores de 18 años que realizan cambio de aceite a sus vehículos.

Este estudio llegó a la conclusión que dado al crecimiento del sector automotriz ecuatoriano, aunado al deseo de los propietarios de salir del circuito de los concesionarios por el alto precio que cobran por el servicio, resulta muy factible introducir un nuevo lubricante en el mercado, pues además hay una demanda insatisfecha. Este estudio es relevante porque muestra el comportamiento del mercado de lubricantes en el Ecuador, el cual es el país destino de la presente investigación.

Durante este mismo año se presentó la investigación titulada “Relaciones bilaterales Colombia-Ecuador. Transporte internacional de mercancías por carreteras. Analisis de caso: Frantera el municipio Ipiales y el cañón Tulcan”. Este estudio analiza las relaciones comerciales colomboecuatorianas durante el periodo 2004-2012, enfatizando en el traslado terrestre de los productos , específicamente en el Puente Rumichaca (Ipiales/Tulcán). Para ello se realizó una investigación documental que realizó un recorrido por la legislación internacional que regula la actividad comercial entre ambos países, así como el comportamiento de dicha actividad durante el periodo de estudio. El objetivo general de la investigación fue “Describir y evaluar la aplicabilidad de la Decisión 399 en la zona fronteriza colombo-ecuatoriana en el periodo 2004-2012” (Orbes, 2014, p. 15).

Esta investigación concluye que la Decisión 399 de la CAN para el transporte terrestre de mercancías entre Colombia y Ecuador no es viable porque muy pocos funcionarios de las fronteras están familiarizados con la misma, pero además, la existencia de piratería en carretera, especialmente en los sectores de Cauca y Nariño, dificulta y entorpece la actividad. Lo cual aunado a las refriegas que se producen en la zona motivado por los conflictos armados entre militares, paramilitares y la guerrilla y al narcotráfico, hacen la actividad prácticamente inviable, hasta tanto no se corrijan las dificultades mencionadas. Este estudio es muy importante porque pone de manifiesto que las vías marítimas y/o aéreas son por el momento, las únicas opciones válidas para realizar exportaciones hacia Ecuador (Orbes, 2014).

Para 2015 se presentó la investigación “La transformación de la matriz productiva y el intercambio comercial de neumáticos entre Ecuador y Colombia” cuyo objetivo general fue “Determinar cómo contribuirá la transformación de la matriz productiva en el intercambio de neumáticos y llantas entre Ecuador y Colombia” (Imbacuán, 2015, p. 6). Para lograrlo, se

utilizó una investigación de campo bajo un enfoque mixto a nivel exploratorio, descriptivo y analítico. Entre las conclusiones alcanzadas las más relevantes con respecto a la presente investigación es que la forma en que Ecuador podrá mejorar los resultados de su balanza comercial con respecto a Colombia (y al resto del mundo) es a través de la transformación de su matriz productiva, pues la actual estructura de su sector productivo, le confiere alta vulnerabilidad externa y lo hace altamente dependiente de las importaciones y, para ello, es fundamental que se genere un proceso de transformación tecnológica que permita fomentar la diversificación productiva (Imbacuán, 2015).

En 2019, se llevó a cabo un estudio con el objetivo general de “Determinar la conveniencia de la producción de biodisel en Colombia , desde la perspectiva del desarrollo sostenible” (Ramírez y Rodríguez, 2019, p. 6). Para alcanzar su objetivo realizaron una consulta de Web of Science de la ecuación de búsqueda *biofuels and sustainability and development*, obteniendo 292 artículos a los que se les aplicó el algoritmo de análisis inteligente y se organizaron con el aplicativo Mendeley. El estudio concluyó que Colombia cuenta con la suficiente materia prima para realizar la producción del biodisel, pues es el primer productor de aceite de palma de América Latina y el cuarto del mundo. Además, el biodisel contribuye a disminuir el calentamiento global porque genera menos emanaciones tóxicas a la atmosfera. A tenor de los resultados, es conveniente fabricar biodisel. Esta investigación es relevante porque muestra como los emprendimientos colombianos pueden ser exitosos. La

Tabla 1 se presentan estas investigaciones organizadas con base en su vinculación con el tema aquí tratado.

**Tabla 1***Estado del Arte organizado por grado de vinculación el estudio*

<b>Fuente</b>	<b>Título</b>	<b>Año</b>	<b>Universidad</b>
1 (Egas, 2014)	Análisis de factibilidad de introducir en el mercador ecuatoriano una marca nueva de lubricantes automotrices fabricada localmente	2014	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
2 (Ortecho, 2011)	Propuesta de mejora en el proceso de distribución de una empresa de aceites y grasas lubricantes	2011	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
3 (Encaldas, 2011)	Diseño de un plan de <i>merchandising</i> para la exhibición de filtros y lubricantes de la empresa Inverneg S.A	2011	Universidad Tecnológica Equinoccial
4 (Orbes, 2014)	Relaciones bilaterales Colombia-Ecuador. Transporte internacional de mercancías por carreteras. Análisis de caso: Frantera el municipio Ipiales y el cañón Tulcan.	2014	Universidad Andina Simón Bolívar
5 (Vega, 2011)	Relaciones comerciales de Ecuador con Colombia	2011	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. FLACSO-Sede Ecuador
6 (Cáseres, 2013)	Las exportaciones y el crecimiento económico en Colombia 1994-2010	2013	Universidad Nacional de Colombia
7 (Yanez y Armijo, 2013)	Estudio de factibilidad para la exportación de aceite de palma a India	2013	Universidad Espíritu Santo
8 (Ramírez y Rodríguez, 2019)	Conveniencia de la producción de biodiesel en Colombia desde la perspectiva del desarrollo sostenible	2019	Universidad Católica de Colombia
9 (Imbacuán, 2015)	La transformación de la matriz productiva y el intercambio comercial de neumáticos entre Ecuador y Colombia	2015	Universidad Politécnica Estatal del Carchi
10 (Hernández M. , 2013)	Comercialización de granadilla importada de Colombia y la demanda del mercado de Quito	2013	Universidad Politécnica Estatal del Carchi

## **Marco contextual**

La producción de grasa lubricante es un mercado emergente, ya que cada vez hay mayor cantidad de vehículos y de maquinaria pesada que requiere de lubricantes y aditivos para garantizar su óptimo funcionamiento. De acuerdo con los estudios de mercado realizados por Egas (2014) y por Encaldas (2011), Ecuador es un mercado potencialmente viable para exportar la marca colombiana de grasa lubricante MOTORLUB, fabricada y comercializada por Multifiltros, LTDA. Estos estudios demuestran que existe una demanda insatisfecha, que puede ser atendida por Colombia, mediante exportación. En este contexto, conviene revisar la tradición comercial entre Colombia y Ecuador.

De acuerdo con la Consultoría de Comercio Exterior de la Universidad ICESI:

Las relaciones comerciales de Colombia con Ecuador, están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que lo que busca es facilitar el comercio en esta región, creando una zona, que entró a funcionar plenamente en 1993. Además, cabe mencionar que Colombia y Ecuador crearon en 1989 la “Comisión de Vecindad e Integración Colombo-Ecuatoriana” encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos países; y la existencia de Cámaras de Comercio Binacionales, que brindan herramientas a los empresarios para mejorar las relaciones comerciales entre los dos países (ICESI, 2009).

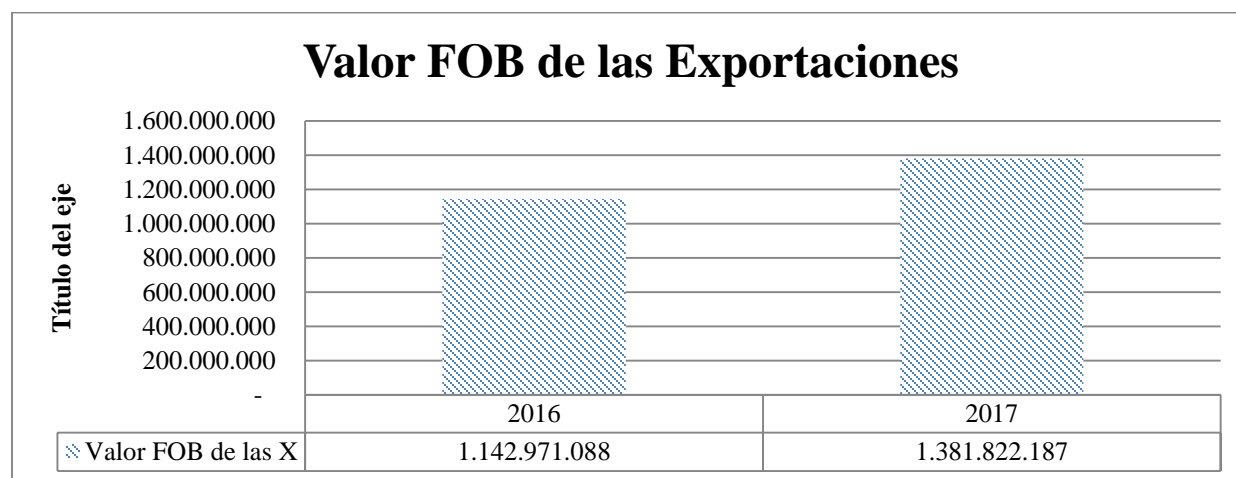
Más recientemente la Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria, Comercio e Integración indica que la balanza comercial entre Colombia y Ecuador ha tenido un saldo positivo para Colombia a lo largo de su historia. Esto se explica por el alto nivel de importaciones y bajo nivel de exportaciones de Ecuador con respecto a Colombia. Para Colombia, Ecuador es el segundo destino de sus exportaciones y para Ecuador, Colombia es el tercer proveedor.

En sentido contrario, Ecuador es el octavo proveedor de mercancías internacionales para Colombia, lo cual se manifiesta fundamentalmente en preparaciones y conservas de pescado, aceite de palma, energía eléctrica, crustáceo, azúcar de caña o de remolacha, tubos y perfiles de acero y aluminio, aceites de petróleo o mineral bituminoso, neumáticos, arroz y tabaco en rama (Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria Comercio e Integración, 2020).

Las exportaciones no tradicionales de Colombia hacia Ecuador durante los años 2016 y 2017 se pueden observar en la Figura 2.

**Figura 2**

*Valor de las Exportaciones de Colombia hacia Ecuador 2016/17*



Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Procolombia, 2020a.

Se puede observar que existe una tendencia hacia el crecimiento de las exportaciones no adicionales hacia Ecuador. Cabe destacar que el 40,1% de estas exportaciones se corresponden al sector químico que incluye grasas y lubricantes orgánicos e inorgánicos (Procolombia, 2020a).

Ahora bien, el 2020 se ha convertido en un año muy particular a nivel mundial, debido a la pandemia originada por el COVID-19, lo cual ha limitado toda la actividad económica y comercial a nivel mundial. A este particular desde la Organización Mundial del Comercio



(OMC), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de Naciones Unidas (ONU), se han instado a los países a mantener la calma y garantizar el máximo el cumplimiento de los protocolos de salud, para evitar lo más posible la propagación del contagio de esta terrible enfermedad que de momento no tiene vacuna, y ha afectado a más de dos millones de personas en el mundo.

De acuerdo con la OMC (2020), en Colombia se han tomado las siguientes medidas directas con respecto a las relaciones comerciales internacionales:

- Prohibición temporal de la exportación de artículos de protección personal (Decretos 410 y 463 de 2020 citados por OMC2020a).
- Eliminación temporal de aranceles de importación de maíz; sorgo de grano; habas de soja; y tortas de aceite y otros residuos sólidos, molidos o en forma de gránulos, resultantes de la extracción de aceite de soja (sorgo y torta de soya), bajo ciertas cuotas de importación (Decreto 523 de 2020 citado por OMC, 2020a).
- El gobierno colombiano ha adoptado medidas económicas, sociales y ecológicas de emergencia para prevenir y abordar una situación de grave preocupación pública, que incluye poner a toda la población bajo llave. Esta situación ha llevado a una disminución significativa en la demanda interna de combustibles y el alcohol combustible (etanol) requerido para su oxigenación. Debido al aumento resultante en las reservas de etanol, la capacidad de almacenamiento limitada de etanol y los efectos de esta situación en la producción general de azúcar, se han establecido límites a las importaciones de alcohol combustible, sujeto a ciertas condiciones y exenciones, por un período de dos meses (Decreto 527 de 2020 citado por OMC, 2020a).

Con respecto a Ecuador, la OMC (2020b), señala que han implementado una mesa técnica de facilitación para asegurar que se mantenga el comercio de la manera más normal que sea posible, manteniendo estrictos protocolos sanitarios. Para ello, han implementado procesos aduaneros breves sobre todo para el ingreso de productos básicos y de salud. En este sentido, han habilitado un servicio de atención totalmente en línea, de manera de no detener los intercambios comerciales.

También han establecido las siguientes medidas: eliminación de tarifas arancelarias para los productos e insumos relacionados con la salud y la emergencia sanitaria, así como restricciones a la exportación de este tipo de productos; ampliación de los periodos de pago de 20 a 40 días de los operadores internacionales calificados con el beneficio de despacho con pago garantizado. De acuerdo con la referida organización internacional, otras medidas aduanales de Ecuador en emergencia sanitaria han sido:

- Restauración de oficio de las cuotas.
- Reducción de las inspecciones de productos mediante el fortalecimiento de los sistemas de riesgo.
- Implementación de sistemas de inspección sin presencia del operador de comercio.
- Ampliación de la vigencia de los operadores así como de los plazos de autorización.
- Eliminación transitoria de los plazos para abandono aduanal.

## **Marco Teórico**

### ***Teorías de las Ventajas Competitivas***

Desde una perspectiva microeconómica, las teorías de las ventajas competitivas pueden ser de dos tipos: las estructuralistas que son aquellas que parten de la premisa que una empresa dispondrá de una ventaja competitiva cuando es capaz de imprimir a su producto algún elemento diferenciador que lo hace único a los ojos del consumidor, quien está dispuesto a pagar un sobre precio. Este sobre precio se constituye en un beneficio adicional por encima del promedio de la industria, que obtendrá el productor de ese bien y es lo que le confiere la ventaja competitiva (Fong, 2017).

El segundo modelo de teorías de ventajas competitivas, son las llamadas teorías de recursos y capacidades, según las cuales, los beneficios extraordinarios que obtienen las empresas surgen de los recursos que son capaces de controlar (Fong, 2017). Sin embargo, desde la perspectiva macroeconómica, la teoría de las ventajas competitivas no se enfoca en el éxito o fracaso individual de los emprendimientos, sino más bien en la forma en que los países pueden alcanzar el crecimiento o el desarrollo económico, según se trate de países desarrollados o en vías de desarrollo, respectivamente.

Hacia finales del siglo XX, se observó que la teoría clásica del comercio internacional basada primero en el modelo de ventajas absolutas de Adam Smith y luego en el modelo de ventajas comparativa de David Ricardo había quedado obsoleto, cuando se incorporó la globalización y el desarrollo tecnológico a la ecuación básica de tierra trabajo y capital como factores productivos (Buendía, 2013).

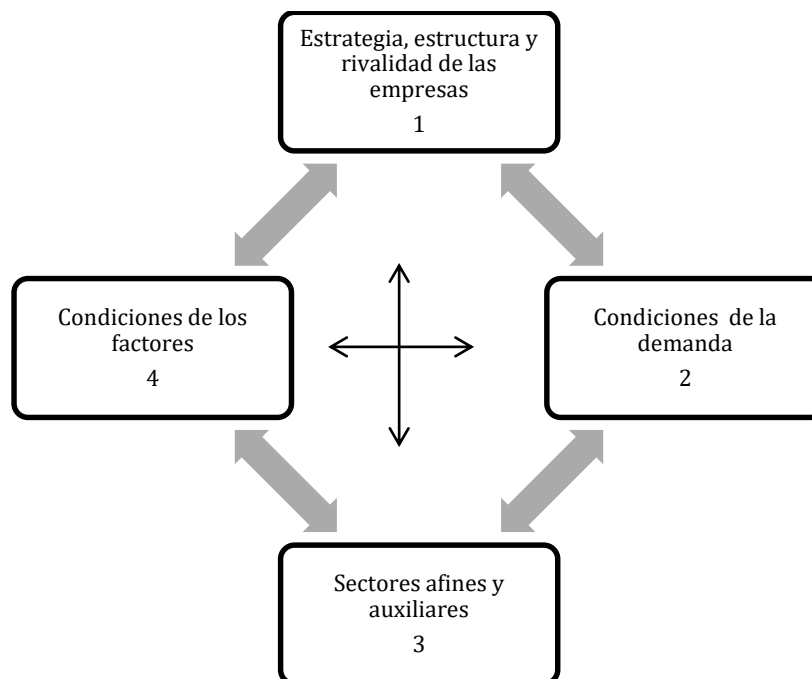
De acuerdo con Buendía:

Michael Porter desarrolló una teoría de la competitividad nacional basada en las causas de la productividad, porque sólo es ésta la única variable que puede explicar la competitividad de una nación, en lugar de lo que explicaba la teoría clásica (ventajas comparativas tradicionales); de ahí que una frase importante desprendida de esta teoría es que la prosperidad nacional no se hereda, sino que es creada por las oportunidades que brinda un país a sus empresas, porque son las únicas responsables de crear ventaja competitiva a través de actos de innovación. (2013, p. 61)

Esto significa que una vez que las empresas son capaces de innovar, es capaz de alcanzar la ventaja competitiva la cual podrá mantener si mantiene su capacidad para innovar. Lo cual de alguna manera se vincula con las corrientes postkeynesiana y la teoría de catching up y el modelo shumpeteriano de ciclo económico de onda larga, que tanta repercusión tuvieron a comienzos del siglo XXI.

Ahora bien, para alcanzar esa competitividad nacional que va catapultar a los países desde la pobreza hacia la riqueza, se debe cumplir lo que Porter denominó el Modelo del Diamante, que se muestra en la

Figura 3.

**Figura 3***Determinantes de la Ventaja Competitiva Nacional*

Nota: ilustración elaborada por el autor con base al Diagrama propuesto por Porter citado por Buendía, 2013.

1. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: se refiere a que ningún sistema de gestión administrativa es universalmente exitoso, pues cada empresa deberá buscar el que mejor le acomode o simplemente desarrollar uno propio. Cuando hay un entorno interno de sana rivalidad entre empresas, éstas se verán forzadas hacia la eficiencia y eficacia de manera natural, si es que quieren permanecer en el mercado.
2. Condiciones de la demanda de acuerdo al comportamiento del consumidor interno el empresario va perfeccionando su competitividad, lo que le va a permitir abordar los mercados foráneos y aprovechar la expansión del mercado.

3. Sectores afines y auxiliares: tiene que ver con la disponibilidad de proveedores competitivos internacionalmente de modo que siempre haya acceso a las materias primas e insumos a precios y condiciones ventajosas.
4. Condiciones de los factores: se trata de disponer de mano de obra especializada y capacitada, de infraestructura física y de servicios y todo aquello que favorezca la innovación y productividad de las empresas.

En síntesis, el modelo, refleja que no se trata de tener abundantes recursos sino de ser capaces de explotarlos eficientemente. La iteración de los elementos determinantes de la ventaja competitiva nacional, promueve el nacimiento de empresas competitivas, que accederán a los mercados internacionales, generando un torrente de divisas al país, con el respectivo efecto multiplicador que ello supone en cuanto a la generación de empleo, expansión de la demanda y mejora en la calidad de vida de los residentes.

### ***Teoría del valor***

Toda nación genera una cierta cantidad de bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades, para ello, se organiza de manera que todos los individuos económicamente activos de una sociedad, acudan a un “lugar” en el que puedan presentar los frutos de su trabajo e intercambiar entre ellos, aquellos bienes que no les son útiles o necesario (Mochón F. , 2015). Esta visión simplista, presenta de manera muy resumida, el comportamiento del mercado y permite hacerse una visión somera de cómo interactúan en el mercado los distintos agentes económicos. No obstante, no resuelve el problema subyacente del intercambio, el cual tiene que ver con el valor asignado a las mercaderías y servicios que serían intercambiados.

Entonces, la primera consideración que se debe hacer es cómo realizarán el intercambio los agentes económicos, habida cuenta que cada quien va a procurar obtener la mayor cantidad

posible de satisfactores de necesidades. De esta consideración, surge la primera premisa en la determinación del valor: el valor de uso. Este concepto está referido a la capacidad de un bien para satisfacer una necesidad concreta. Cuanto más satisfactorio sea un bien, mayor valor tendrá para el usuario, lo cual estará condicionado por la escasez del producto objeto de intercambio, pues cuanto más escaso sea un producto y mayor capacidad de satisfacción, más valorado será a los ojos de los consumidores y estarán dispuestos a ceder mayor cantidad de sus bienes para obtenerlo.

Lo anterior, conduce a la segunda consideración, que es la susceptibilidad de los bienes de ser intercambiados, dando lugar a la segunda premisa en la determinación del valor: el valor de cambio; que se refiere a la capacidad de los bienes de ser intercambiados, cuanto más intercambiables sean (sustituibles entre sí), mayor valor de cambio poseerán (Valenzuela, 2012).

En este sentido, Medina (2011) señala que el valor es inherente al ser humano porque, en palabras del autor "...el valor es una relación de conveniencia entre lo material y las necesidades y objetivos humanos" (p. 38). Esto significa, que la valoración de los bienes se expresa a través de la conducta humana. "Para que exista la valoración, es necesario que exista un sujeto que valore el objeto" (Medina, 2011, p. 38).

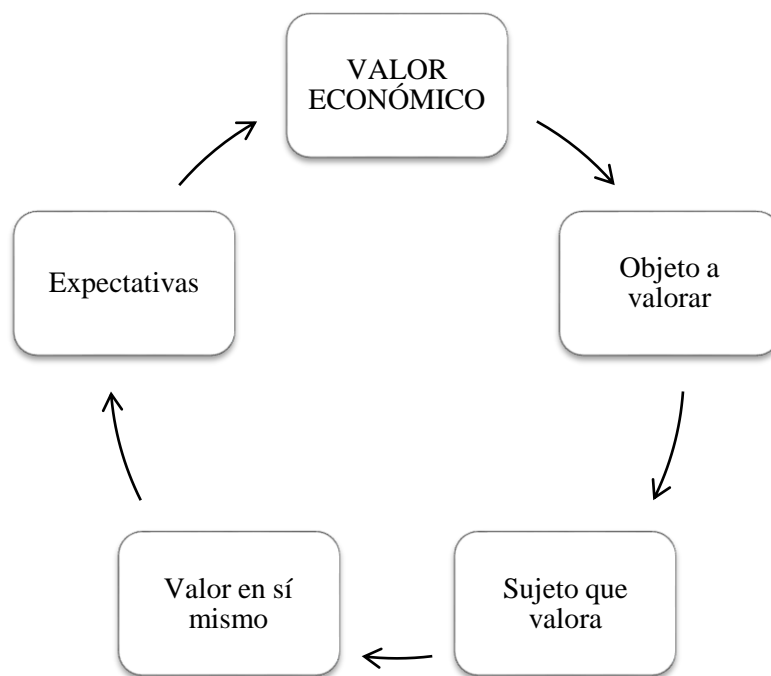
Ahora bien, en una sociedad primitiva y cerrada, resultaría relativamente sencillo determinar el valor de los bienes, pues estos son limitados en cantidad y diversidad. Sin embargo, el entorno globalizado en el que se desenvuelven los países actualmente, hace impensable tal situación, lo cual conlleva a una complejización en la determinación del valor de los bienes (Ver



Figura 4).

### Figura 4

*Aspectos relevantes en la determinación del valor*



Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Medina, 2011.

La figura 4 muestra todos los aspectos que se deben considerar para valorar un bien. En primer lugar, debe existir algo a lo cual se le quiere asignar valor (objeto), lo cual constituye la base material de la valoración. En segundo lugar y tercer lugar, debe haber un sujeto valorador, que se refiere a la persona quien va asignar el valor al objeto, esto da lugar a la parte subjetiva de la valoración, pues la misma estará condicionada por las expectativas del sujeto en cuanto a la valoración futura del bien. En cuarto lugar, debe existir un valor en dinero del bien, es decir que el valor se expresará en términos monetarios.

El valor económico es entonces, la pretensión que cierto individuo muestra sobre determinado bien expresado en términos monetarios. A este respecto, Gallegos y Lara (2011) señalan que en el caso de la empresas solo tiene sentido la valoración subjetiva, porque el valor

puede ser diferente para cada una de las partes de la negociación “...el valor subjetivo del vendedor representa el valor mínimo de la negociación y el valor subjetivo del comprador el valor máximo de negociación, utilizándose como punto de acuerdo un subrogado de valor: El precio” (p. 39).

Esto quiere decir, que el valor económico de los bienes se determina básicamente como consecuencia de la negociación entre comprador y vendedor, quienes utilizan como denominador común el precio de mercado, el cual, a su vez está condicionado por las expectativas de ambas partes.

### ***Teoría de Gestión de Calidad y la Optimización de los Procesos Internos en el Marco de las Exportaciones***

La globalización y la limitación de las barreras de entrada de bienes a los mercados nacionales, hace que para los empresarios sea cada vez más difícil mantener sus cuotas de mercado. Los consumidores con patrones de gustos y preferencias cambiantes, se enfrentan a una gran variedad de productos de características similares, mientras que los productores se manejan en un mercado en el que los precios tienden a igualarse (unicidad de precio), las empresas individualmente tienen pocos efectos sobre su comportamiento (atomización), los consumidores perciben los productos como iguales (homogeneidad) y los recursos para la producción están disponibles libremente, por lo que todas las empresas de un mismo ramo se enfrentan a estructuras de costos similares (Mochón F. , 2016).

En este entorno, la competitividad y productividad de las empresas solo es posible a través de la optimización de los procesos y el uso de las mejores estrategias de producción y de gestión interna.

La estrechez de los mercados nacionales y las dificultades políticas, económicas y sociales de los países latinoamericanos para consolidar espacios supranacionales de comercialización de sus productos, ocasiona que, para las empresas, resulte cada vez más difícil la conquista de nuevos mercados, por lo que dedican una parte importante de sus esfuerzos a mantener y consolidar sus posiciones de mercado y clientes actuales (Kotler, Kortajaya y Setiawan, 2018).

Para las empresas modernas es fundamental establecer normas de calidad en el proceso productivo, así como en los procesos administrativos en general, para mantenerse en el mercado. En este sentido, Ruiz, Ayala, Alomoto y Acero (2015), señalan que la gestión de la calidad se ha convertido en uno de los pilares de la gestión empresarial a partir de la octava década del siglo pasado. Para estos autores, los trabajos de Deming, Juran, Ishicawa, Crosby y Feingenbaum, cambiaron irremisiblemente el paradigma de la gestión empresarial, pues ofrecían una nueva mirada a la forma de manejar y controlar los recursos dentro de la organizaciones para elevar la competitividad y productividad.

Para Cabezón (2014), con independencia del sistema de gestión de calidad que adopte una empresa, éste debe contener tres aristas principales: enfoque hacia el cliente, potenciación de los sistemas y del recurso humano y la utilización de datos estadísticos e indicadores para la toma de decisiones. Estos tres elementos, entonces constituyen la base de todo buen sistema de gestión de calidad y es lo que se conoce como la cultura de calidad, sin la cual no es posible establecer un sistema de gestión de calidad. Se trata que en todos los niveles y áreas de la organización se comprenda que la calidad viene dada por las necesidades y expectativas de los clientes y no por los caprichos de uno u otro departamento.

Asimismo, es fundamental que se establezcan indicadores objetivos, que permitan la medición periódica del cumplimiento de los estándares para poder introducir los ajustes necesarios de manera oportuna; todo lo cual, debe estar acompañado de un fortalecimiento continuo del recurso humano de la empresa, así como de los sistemas y procedimientos internos, a los efectos de garantizar la innovación y mejora de los procesos (Ver Figura 5).

### **Figura 5**

#### *Aristas de la Gestión de Calidad*



Nota: la imagen muestra los elementos que integran la gestión de calidad.

De acuerdo con Rojas (2014) la Organización Internacional de Normalización (ISO) define sistema de gestión como “el mecanismo a través del cual las organizaciones establecen la política y los objetivos para el logro de las metas” (p. 137). Esto significa, que las empresas deben incorporar mecanismos que les permitan controlar y gestionar todas las áreas operativas y de apoyo, para garantizar la máxima eficiencia y eficacia. ISO es una organización que ha logrado formular una serie de principios, directrices y estándares que deben conformarse para establecer un sistema de gestión de calidad.

En definitiva, la incorporación de sistemas de gestión de calidad puede garantizar la permanencia de una empresa en el mercado y debe ser el norte de toda empresa que desee incursionar en nuevos mercados, especialmente los de exportación. Asimismo, el establecimiento de este tipo de sistemas, va a significar disminución de los costos operativos y, consecuentemente, mayor productividad y competitividad, lo cual le permitirá ampliar su cartera de clientes en el futuro.

### ***Teoría de la Integración Económica***

El estudio y comprensión de los procesos de integración económica ha sido materia de profundos debates en los foros académicos durante gran parte del siglo XX y las primeras dos décadas del siglo XXI. El origen de tan acaloradas discusiones proviene de las dos posturas yuxtapuestas que hay al respecto. Por un lado, quienes consideran que la integración resta autonomía y refuerza la dependencia de los países y por el otro quienes consideran que la integración favorece el fortalecimiento de la economías nacionales al ofrecer un espacio seguro para la comercialización e intercambio de bienes y factores libremente.

En este sentido, Malamud (2011) señala que:

El Estado contemporáneo está sujeto a dos tipos de tensiones: de fragmentación y de integración. Las primeras tienen causas fundamentalmente políticas y se relacionan con el resurgimiento de los nacionalismos subestatales; las segundas reconocen motivaciones principalmente económicas vinculadas con el proceso de globalización (Malamud, 2011, p. 219).

En este contexto, Petit (2014), considera que la teoría de la integración ha cobrado fuerza en los últimos años, sobre todo porque los políticos la perciben como una forma del alcanzar mayores niveles de riqueza, bienestar, desarrollo y crecimiento para los países. Para este autor,

la integración económica no es un fenómeno nuevo, ya que para el siglo XVIII ya se documentan experiencias de acuerdos aduaneros entre países para flexibilizar el libre tránsito de personas y mercancías.

A este respecto, Mendoza (2014), señala que desde una visión clásica la integración busca la liberación del comercio mundial por lo que pretende la supresión de los obstáculos que dificultan la división del trabajo. Asimismo, afirma que quienes apoyan esta concepción de la integración, se basan en el modelo del segundo óptimo, el cual parte del Modelo Óptimo de Pareto:

Según el cual existe un óptimo cuando se cumplen todas las condiciones, ya que al añadir una restricción, la solución deja de ser óptima. En esas circunstancias, según estos autores, no se logra el óptimo paretiano, pero es posible alcanzar un segundo mejor óptimo, aunque ello implique violar alguna de las otras condiciones (Mendoza, 2014, p. 27).

Esto significa que para este enfoque la integración puede ser entendida como una forma de suprimir las exclusiones y segregaciones existentes entre los países, para favorecer el intercambio. Sin embargo, esta concepción clásica de la integración ha recibido severas críticas, sobre todo por parte de los países en vías de desarrollo, pues los esquemas de integración no son adaptables a la heterogeneidad y disimilitud de estas economías con respecto a la homogeneidad relativa de los países desarrollados.

El estructuralismo, por su parte, bajo el supuesto que la economía es un conjunto de asimetrías donde conviven actores con diferentes niveles de influencia y dimensiones, conciben la integración desde dos puntos de vista. El primero, regionalista o continental, quien postula que las naciones próximas geográficamente, deberán promover el intercambio y la

complementariedad económica. La otra postura conocida como mundialista, considera que se deben establecer polos de crecimiento a nivel mundial, en torno a los cuales se gesten el desarrollo económico (Mendoza, 2014).

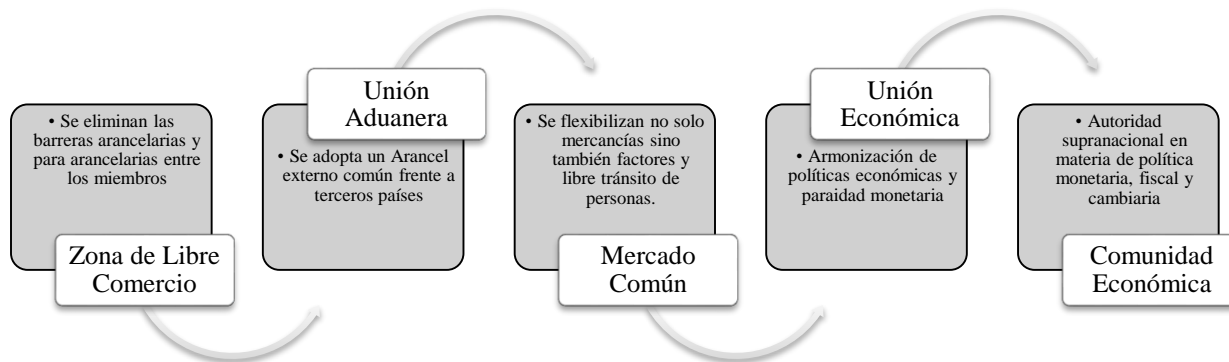
En el caso de América Latina, la integración económica fue concebida inicialmente como parte de una estrategia de desarrollo complementaria al modelo de sustitución de importaciones propuesto por la CEPAL y, difundido en casi todos los países de la región durante la segunda mitad del siglo XX. No obstante, este modelo fracasó estrepitosamente. Actualmente, en la región se han adoptado modelos de corte neoliberal, neoestructural y socialistas, sin que ninguno haya favorecido especialmente el desarrollo de los países latinoamericanos y del caribe. Sin embargo, la experiencia más exitosa de la región es la Comunidad Andina de Naciones, cuyas estructuras y condiciones han facilitado y fortalecido los vínculos comerciales entre los países miembros, aun cuando todavía hay mucho camino que recorrer (Malamud, 2011).

Ahora bien, de acuerdo con Petit (2014) una de las definiciones más completas es la que dice que la integración “es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión idónea” (Tamames, citado por Petit, 2014, p. 140)

Los procesos de integración económica siguen una serie de etapas tal como se muestra en la



Figura 6, es de hacer notar que estas etapas son incluyentes, es decir, no se puede alcanzar la siguiente si no se ha alcanzado la anterior.

**Figura 6***Etapas de los procesos de integración Económica*

Nota: elaborado por el autor sobre información tomada de Petit, 2014, pp. 141-143.

***Teoría del Crecimiento Económico.***

El estudio del crecimiento económico ha sido materia de debate en el seno de la ciencia económica casi desde su nacimiento. Durante siglos los economistas han tratado, sin éxito, de dar respuesta al cuestionamiento de por qué crece la economía. Sin embargo, en torno a ello se han diseñado teorías y modelos de aproximación los cuales desde diversos enfoques y con diferentes variables han intentado explicar el fenómeno, como una base para formular políticas económicas orientadas a fomentar el crecimiento económico.

En este contexto, el crecimiento económico puede ser definido como un fenómeno económico caracterizado por el incremento del ingreso nacional por un periodo de tiempo

determinado y, medido a través de la tasa de crecimiento del PIB a precios constantes, para limitar el impacto de la inflación (Mochón, 2016).

Para Enríquez, (2016), el crecimiento económico tiene “como idea implícita la prosperidad, la promesa de abundancia y la generación de expectativas sociales relacionadas con el pleno empleo, el aumento del consumo masivo y las mayores cantidades de bienes y servicios” (p. 76). A este respecto, se debe tomar en cuenta que la dinámica del crecimiento económico generalmente está acompañada de un incremento del nivel general de los precios (inflación).

La noción de crecimiento económico no se limita a esta consideración técnica sino que “se trata de un fenómeno multicausal y multifactorial que no responde a una sola dimensión de la realidad” (Enríquez, 2016, p. 77). Sino por el contrario, involucra a todas las variables macroeconómicas como el ahorro, la inversión, el consumo, el saldo de comercio exterior, así como la estructura del aparato productivo, las condiciones y características de la mano de obra y del mercado de trabajo, el estado de la tecnología y el capital humano.

Ahora bien, cuando la economía está creciendo y la tasa de inflación supera los 5 puntos, puede estar indicando que la economía está creciendo a un ritmo demasiado rápido, por lo tanto, se está **sobrecalentando** y, consecuentemente, corre el riesgo de quemarse pues compromete la propensión a invertir y la acumulación de capital (Samuelson, 2019). Esto significa que el problema del crecimiento no es solo conocer qué es lo que hace que la economía crezca, sino saber a qué tasa debe crecer sin comprometer la propia economía.

Entonces, identificar los determinantes del crecimiento económico así como la tasa a la que debe crecer la economía se constituyen en las dos premisas básicas de las teorías y/o modelos de crecimiento económicos que hasta ahora se han elaborado. En este sentido Enríquez (2016) señala que a grandes rasgos la teoría del crecimiento “estudia el comportamiento de la

economía y las posibilidades de expansión en su tamaño y, un componente importante de su estructura son los modelos de crecimiento formados por hipótesis y ecuaciones que tienden a la formulación matemática” (p. 78). Las teorías del crecimiento económico se pueden simplificar en la **Figura 7**

*Principales Modelos y Teorías de Crecimiento Económico* Figura 7.

### **Figura 7**

*Principales Modelos y Teorías de Crecimiento Económico*

Pensamiento Clásico y preeminencia del estado estacionario (siglo XXVII-1940)	Modelo Harrod-Domar: la ampliación y dinamización de la macroeconomía keynesiana y la imposibilidad del equilibrio con pleno empleo
Modelo Solow-Swan: el retorno del equilibrio neoclásico y la relevancia de la acumulación de conocimiento ajeno a la intervención de los agentes económicos	Nicolas Kaldor: la distribución de la renta y la estrategia de industrialización como pilar del crecimiento
Joan Robinsos: la acumulación de capital como proceso contradictorio y regido por la incertidumbre	Luigui Pasinetti y Michal Kalecki: entre el crecimiento con equilibrio y el ciclo económico
Modelo de crecimiento endógeno y el conocimiento como factor acumulable que propicia una expansión económica indefinida	Teorías evolucionistas del crecimiento económico y la preeminencia de la demanda
Pensamiento latinoamericano: del modelo centro/periferia al estructuralismo endógeno	

Nota: elaborado por el autor sobre información de Enríquez, 2016.

## Marco Legal

**Tabla 2**

*Resumen de la Legislación Aplicable*

<b>Fuente</b>	<b>Norma</b>	<b>Descripción</b>
(Diario Oficial, 1980)	Ley 67 de 1979	Por la cual se dictan las normas generales a las que deberá sujetarse el Presidente de la República, para fomentar las exportaciones a través de las Sociedades de Comercialización internacional, y se dictan otras disposiciones para el fomento del comercio exterior
(Diario Oficial, 1991)	Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones
(Diario Oficial, 1994)	Ley 170 de 1994	Aprueba el Acuerdo por el que se establece la “Organización Mundial del Comercio (OMC)”, suscrito en Marrakech (Marruecos) el 15 de abril de 1994, sus acuerdos multilaterales anexos y el Acuerdo Plurilateral anexo sobre la carne de bovino
(Diario Oficial, 2004)	Decreto 4149 de 2004	Se dispone que todas las tramitaciones, autorizaciones, permisos y vistos buenos se realicen a través de la ventanilla única de comercio exterior VUCE, la cual se crea bajo la administración del Ministerios de Comercio, Industria y Turismo.
(Diario Oficial, 2005)	Ley 1000 de 2005	Por el cual se aprueba el Acuerdo de Complementación Económica número 59 suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercosur y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina
(Diario Oficial, 2013)	Ley 1609 de 2013	Se establecen las normas generales para el cambio de aranceles, tarifas y demás disposiciones vinculadas al régimen aduanal.
(Diario Oficial, 2016)	Decreto 390 de 2016	Regulación aduanera armonizada con los convenios internacionales (CAN y Convenio de Kyoto OMA)
(Diario Oficial, 2019)	Decreto 1165 de 2019	Regula la entrada y salida de mercancías en todo el territorio nacional, así como los principios rectores del régimen aduanal colombiano y la definición de los principales conceptos vinculados a las operaciones internacionales de intercambio comercial.

Fuente: Elaboración propia

Las exportaciones en Colombia se rigen fundamentalmente por la disposiciones establecidas por el Decreto 1165, el cual desarrolla y complementa los contenidos de varias leyes como la Ley 390 sobre la armonización del arancel de aduanas a la CAN y OMA, así como lo

dispuesto en la Ley 1609, pero sobre todo, este decreto pasa a aglutinar en un solo documento la información que se encontraba dispersa en gran cantidad de decretos y normas previas como los Decretos 2685 de 1999, 390 de 2016, 2147 de 2016, 349 de 2018 y 659 de 2018. Este decreto es una herramienta fácil de manejar para quien va a realizar operaciones de comercio internacional tanto para el ingreso como para la salida de mercancía. El documento no solo establece los requisitos aduanales para realizar operaciones comerciales internacionales, sino que regula las actuaciones de todos los sujetos que intervienen en el proceso y, establece los principios rectores que rigen el régimen aduanal colombiano, como lo son:

- Eficiencia.
- Favorabilidad.
- Justicia.
- Prohibición de doble sanción.
- Seguridad y facilitación.
- Prohibición de Analogía.
- Prevalencia de lo sustancial.

## **Capítulo III**

### **Metodología**

Cada proceso de investigación es único e individual, sin embargo, guarda ciertos rasgos generales comunes con otras investigaciones en cuanto al diseño de la misma, a continuación, se describen los principales elementos que se consideraron para llevar a cabo la presente investigación.

#### **Diseño, Nivel, Tipo de Investigación y Enfoque**

Esta investigación ha sido diseñada como una investigación documental pues la principal fuente de información es secundaria. En este sentido Bernal (2010) señala que “la investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio” (p. 111). Esto significa, que para el desarrollo de la presente investigación se realizó la revisión de material bibliográfico impreso y digital, para obtener los resultados.

En cuanto al nivel de la investigación, esta se considera descriptiva pues, por una parte, se trata de abordar la situación particular de una empresa sobre la cual no se había realizado este tipo de estudio y por la otra lo que se pretende es describir o caracterizar los hallazgos encontrados.

Para Hernández, Fernández y Baptista, (2014) las investigaciones descriptivas, son aquellas que abordan temas que sido poco investigados. En esta misma línea de pensamiento, definen los estudios descriptivos como los que buscan recopilar información con respecto a un fenómeno, para resaltar sus principales características sin establecer relaciones de causa y efecto.

Para llevar cabo el registro de la información recopilada se utilizará en método sintético, ya que se pretende presentar una serie de generalizaciones para satisfacer los objetivos de investigación. En este sentido Cid, Mendez y Sandoval señalan que:

En una investigación practicamos el método sintético cuando nos preguntamos qué conclusiones podemos sacar del estudio, cuando queremos condensar en unas pocas, pero importantes ideas todo el esfuerzo realizado. También es sintético preguntarse qué podemos recomendar a la institución que auspició el estudio. Al realizar un ejercicio de síntesis practicamos lo que se denomina formular generalizaciones (2016, p. 21).

Esto significa que los resultados de la investigación ofrecerán a la empresa una serie de recomendaciones generales que le servirán de guía para materializar su proyecto de realizar exportaciones hacia Ecuador.

Finalmente, el enfoque de la investigación es cualitativo, ya que busca obtener la información apoyándose en métodos de recolección no estandarizados ni determinados con anterioridad (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). En este sentido, se puede decir que la investigación con enfoque cualitativo:

Es una vía de investigar sin mediciones numéricas, tomando encuestas, entrevistas, descripciones, puntos de vista de los investigadores, reconstrucciones los hechos, no tomando en general la prueba de hipótesis como algo necesario... Con herramientas cualitativas intentan afinar las preguntas de investigación. En este enfoque se pueden desarrollar las preguntas de investigación a lo largo de todo el proceso, antes, durante y después. El proceso es más dinámico mediante la interpretación de los hechos, su alcance es más bien el de entender las variables que intervienen en el proceso más que medirlas y acotarlas. Este enfoque es más bien utilizado en procesos sociales (Cortés e Iglesias, 2014, p. 10).



## **Técnicas e Instrumentos de Investigación**

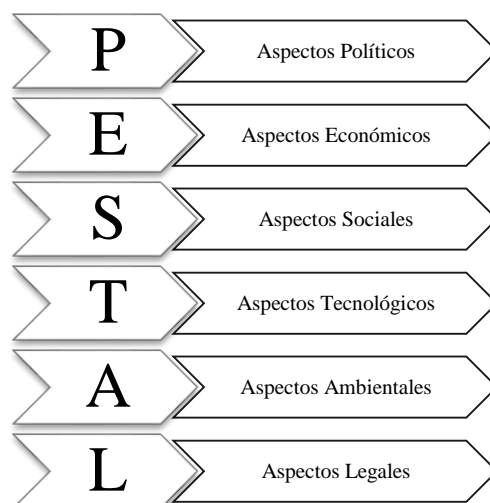
Para obtener la información necesaria se utilizarán las siguientes técnicas e instrumentos:

- **Revisión bibliográfica/documental:** Consiste en realizar una revisión de la documentación y/o bibliografía del tema, que permita, por una parte, construir la base teórica y por la otra, conocer aspectos relevantes del fenómeno en estudio. Para ello, se realiza una búsqueda intencionada través de las principales bases de datos de investigación científica como Dialnet, Scielo, Realiyc, Elsevier, entre otros. En este mismo sentido se realiza visita a sitios web de instituciones y organizaciones de reconocido prestigio como CEPAL, CAN, OMC para obtener información con respecto al mercado ecuatoriano. Asimismo, se revisa la documentación interna de la empresa para conocer los aspectos relacionados con su funcionamiento, estructura interna, producción y ventas.
- **Entrevista:** se realizan entrevistas informales con los empleados de Multifiltros, LTDA. para reforzar la información obtenida documentalmente y elaborar el diagnóstico de la empresa.

## **Procedimiento**

Para obtener la información necesaria para satisfacer el objetivo 1, se recurrió al análisis PESTAL, el cual es una herramienta de planificación estratégica que busca categorizar todos los aspectos del entorno del fenómeno investigado. La categorización se realiza tal como muestra la

Figura 8.

**Figura 8***Análisis PESTAL*

Nota: la figura muestra el significado de las siglas del método PESTAL.

La data para realizar este análisis se obtuvo de distintas bases de datos científicas para obtener material indexado y fuentes confiables de información y se procesó utilizando las técnicas de la investigación documental como el resumen analítico, el análisis crítico y los mapas mentales y conceptuales.

Para obtener la información relacionada con la empresa (objetivo específico 2) se recudió a las entrevistas informales, las cuales se realizaron de forma libre tomando notas en una guía de entrevista, ya que no se formularon preguntas prediseñadas a través de un cuestionario, sino bajo la forma de una plática libre. La información así obtenida se procesó mediante análisis DOFA.

La matriz o análisis DOFA permite de manera sencilla y sistemática organizar las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas que enfrentan las organizaciones (Serna, 2014), lo cual resulta de vital importancia, pues es una manera de conocer de forma rápida la situación en la que se encuentra la empresa.

Para la construcción de la matriz DOFA, se recurrió a una entrevista grupal con la participación de empleados de todas las áreas, a quienes se les explicó en que consiste la matriz DOFA y luego se realizó una tormenta de ideas para establecer las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas presentes en la empresa.

## Capítulo IV

### Resultados de la Investigación

#### Objetivo Específico 1. Análisis de la Economía Ecuatoriana

##### *Aspectos Políticos*

Políticamente, el Estado ecuatoriano está organizado en cinco poderes que abarcan los tres tradicionales (ejecutivo, legislativo y judicial) y el poder electoral y el poder social. El poder ejecutivo lo ejerce el gobierno en tres niveles, nacional, regional y municipal a través del jefe de estado y de gobierno, los ministerios, agencias y demás instituciones y órganos públicos. El poder legislativo se ejerce a través de la Asamblea Nacional. El poder judicial se ejerce a través de las cortes en manos de los jueces y magistrados. Mientras que el poder electoral y el poder social son ejercidos por el Concejo nacional Electoral y el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, respectivamente. (Pachano, 2010)

Actualmente, se evidencia un debilitamiento del liderazgo político del presidente de Ecuador, lo cual han tratado de paliar mediante la creación de una Ley humanitaria que ayude a la nación a luchar contra la crisis económica y sanitaria que atraviesa el país a raíz de la pandemia y por el desplome de los precios del petróleo. La idea es gestionar recursos adicionales que financien las políticas sociales. Asimismo, se ha aprovechado la coyuntura para simplificar el tamaño del Estado a través de la fusión de algunas secretarías y órganos del gobierno (Correa, Izquierdo y García, 2020).

Un elemento que produjo mucho malestar entre los ecuatorianos fue la decisión de recortar el presupuesto de las universidades. No obstante la Corte Constitucional declaró la medida inconstitucional, por lo que tuvo que ser suspendida. El gobierno, también está intentando hacer una reforma fiscal que no fue bien acogida por la población y se expuso

mediante serias manifestaciones sociales a fines de 2019, sobre todo por el subsidio a los combustibles. Ecuador se encuentra en el peor de los escenarios ante una severa crisis económica y sanitaria y además, una gran descontento social, por lo que los desafíos de gobiernos pasan por buscar el respaldo mayoritario de la Asamblea para legitimar las políticas y poder gobernar, lo cual se agudiza ante la proximidad en 2021 de nuevas elecciones presidenciales (Correa, Izquierdo y García, 2020).

### *Aspectos económicos*

Para 2017 la CEPAL se mostraba optimista con respecto a la recuperación de la economía ecuatoriana, luego de la crisis producida a consecuencia del terremoto de 2016. Al cierre de 2017 el PIB había crecido en 3,0%, gracias, por una parte, a la expansión del gasto público y del consumo acompañado por el crecimiento de las importaciones; por la otra, por la contracción de la formación bruta de capital fijo. Asimismo, se observaba el incremento de crédito interno, estabilidad de precios y disminución de la tasa de desempleo del 5,2% a 4,6% (CEPAL, 2018).

Durante 2017 el déficit fiscal no financiero también mostró una mejoría al reducirse en 2 puntos porcentuales, aunque la deuda pública experimento un incremento para ubicarse en 45,1% del PIB. Para ese ejercicio fiscal, también se observó un pequeño superávit en la balanza comercial gracias a que el aumento del valor y volumen de la exportación petrolera sobre compensó el incremento de 21% de las importaciones.

No obstante, para 2020, el panorama económico ecuatoriano es mucho menos optimista debido a que se mantiene los bajos precios del petróleo y por los efectos perversos que la pandemia del COVID-19 ha impreso en la economía mundial. A este respecto Correa, Izquierdo y García (2020) indican que el PIB creció en 0,1% al cierre de 2019 y que el Banco Mundial

(BM) prevé un decrecimiento del 6% para 2020, lo cual significaría la peor crisis económica desde los años sesenta. Asimismo, señalan que de acuerdo con BM si las condiciones externas coyunturales como: precios del petróleo, monto de las exportaciones, remesas y turismo, mejoran, para 2021 y 2022 se podría observar un crecimiento del PIB del 3,2% y 1,5%, respectivamente.

En síntesis el BM señala que debido al COVID-19 y la caída de los precios del crudo son shocks que generaran una contracción económica y el aumento de la pobreza en Ecuador pese a los esfuerzos del ejecutivo ecuatoriano para paliar la situación mediante el re direccionamiento de los recursos externos para ocuparse de los sectores más vulnerables y dar respuesta a la contingencia de salud (BM, 2020).

Para entender el comportamiento de la economía ecuatoriana se realizará una síntesis del comportamiento de las principales variables macroeconómicas

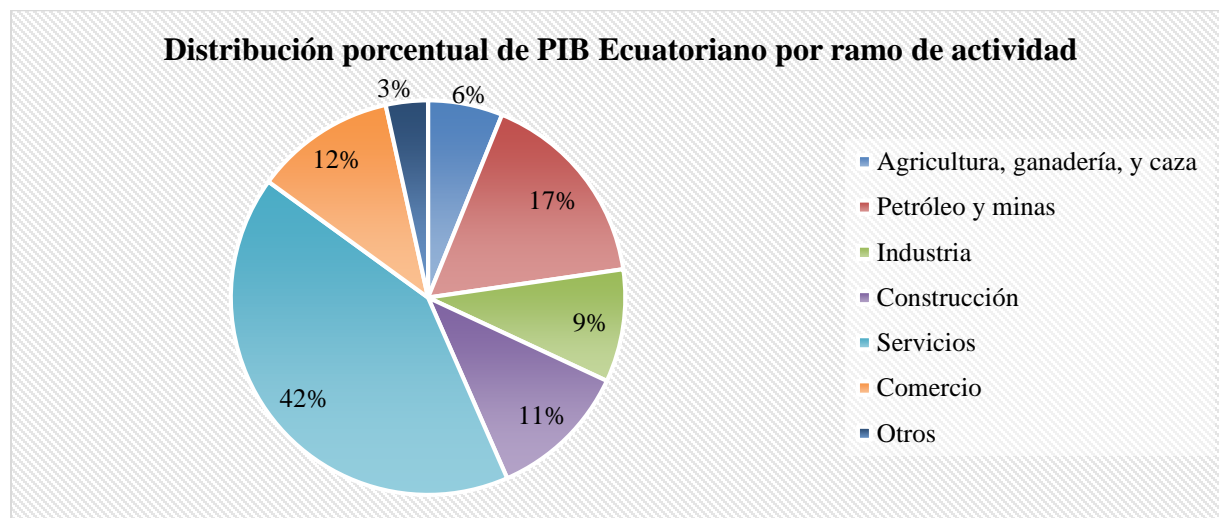
**Producto Interno Bruto (PIB).** De acuerdo con el BCE (2019), el Producto Interno Bruto (PIB) para 2019, tuvo un decrecimiento de 0,1% respecto al período anterior, totalizando un valor de USD 71.814 millones en valores constantes y de USD 107.349 millones en valores corrientes (Ver

Figura 9).



**Figura 9**

*Gráfico de distribución porcentual del PIB ecuatoriano para 2019*



Nota: elaborado por el autor con datos de BCE, 2019.

Como se puede observar, los sectores servicios y comercio absorben más del 50% del PIB, lo cual significa que la economía prácticamente se sostiene en el sector terciario, lo cual es característico de las economías en desarrollo, con poca infraestructura industrial y manufacturera y sectores agropecuarios de baja producción y poco tecnificados.

**Empleo.** De acuerdo con el INEC (2020), para 2019 la tasa de empleo formal se ubicó en 38,8%, frente a una tasa de empleo informal de 56,7% y una tasa de desempleo del 3,8%. Esto significa que la mayoría de la población económicamente activa labora en condiciones de subsistencia recibiendo remuneraciones por debajo del salario mínimo nacional.

**Pobreza.** Durante 2019, la pobreza monetaria se ubicó en 25%, mientras que la pobreza extrema alcanzó el 8,9%. Esto significa que luego de una década de disminución en los indicadores de pobreza, para el periodo 2017-2019 se observa un incremento de 3,5 puntos porcentuales (INEC, 2019).

**Sector Externo.** La balanza comercial petrolera registra un saldo favorable durante el primer trimestre de 2020, sin embargo, muestra un claro descenso con respecto al mismo periodo en 2019, lo cual se explica por la caída del valor FOB de las ventas petroleras. La balanza comercial no petrolera por su parte, muestra una clara disminución del déficit, debido a la contracción de las importaciones por la ralentización de la economía.

Con respecto a las reservas internacionales la asociación de bancos ecuatorianos señala que, al 26 de junio de 2020, éstas presentan una disminución del 10,4 % con respecto a la misma fecha de 2019. Con respecto a las reservas financieras indican que están compuestas en un 69% por las reservas de otras sociedades de depósitos (OSD) mientras que el restante 31% corresponde a CFN y el BIESS (OSF), las cuales en su conjunto disminuyeron 1,4% con respecto al ejercicio anterior. Por otra parte la asociación bancaria, señala que la reservas internacionales apenas cubren el 51% del sistema de canje y reserva financiera (Asobanca, 2020).

De acuerdo con el BM para 2018, los cinco principales rubros de exportación de Ecuador son: bananas o plátanos frescos o secos, camarones, langostinos, quisquillas y gambas congeladas, pescado entero o en trozos, rosas frescas y cacao en grano. Mientas que para el referido año, los cinco principales rubros de importación fueron: tortas y demás residuos sólidos de soya, medicamentos acondicionados para la venta al menor, vehículos de chispa de cilindrada máxima 3.000 cm<sup>3</sup>, teléfonos inteligentes y vehículos de embolo de cilindrada máxima de 1.500 cm<sup>3</sup>. (BM, 2018).

Los principales socios comerciales de Ecuador se reflejan en la

Figura 10.

**Figura 10***Principales Socios Comerciales de Ecuador*

Nota: elaborado por el autor con datos de BM, 2018.

Con respecto a la política comercial, el BM señala que Ecuador tiene un índice de *Hirschman-Herfindahl* de 0,12. Mientras que la tasa arancelaria promedio aplicada a todos los productos fue de 9,48%. El 51,04% de las importaciones correspondió a productos exentos de pago de aranceles. Por su parte el índice global de restricciones al comercio es de 0,03. En lo tocante a las medidas no arancelarias, Ecuador tiene 62 y los obstáculos temporales al comercio presentaron un promedio simple de 0,02 para 2013 (BM, 2018).

En cuanto al desempeño logístico (IDL), Ecuador para 2016 ocupaba en promedio el puesto 62 con un puntaje promedio de 2,88. Cabe señalar que los valores del IDL oscilan entre 1 y 5, siendo 5 el mejor desempeño (Ver

Tabla 3).

**Tabla 3***Índice de Desempeño Logístico de Ecuador 2016*

<b>IDL</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Puesto</b>
Eficiencia aduanera	2,80	47
Calidad de la infraestructura	2,72	69
Competitividad de transporte internacional de carga	2,75	80
Competitividad y calidad en los servicios logísticos	2,75	70
Capacidad de seguimiento y rastreo de envíos	3,07	55
Puntualidad en el transporte de carga	3,19	75

Nota: elaborado con datos tomados de BM, 2018.

Con respecto al indicador de riesgo país de Ecuador para el 6 de julio de los corrientes este su ubicó en 2.783 puntos, lo que significa una disminución del 15,13% en relación a la última jornada (Tapia, 2020). Esto quiere decir, que Ecuador presenta una ligera mejoría en cuanto a las expectativas de pago de su endeudamiento.

El indicador Doing Business ofrece un ranking sobre las facilidades que ofrecen los países para hacer negocios. Ecuador aparece en el lugar 123 de los 190 que figuran en el ranking, en el último año Ecuador se desplazó del lugar 118, lo cual significa que se ha dificultado el hacer negocios con este país (WBG, 2020).

**Inflación.** El comportamiento del nivel general de los precios ha sido muy inestable, producto de la crisis interna del país. Para abril de 2020 la inflación anual estaba en 1%, pues como consecuencia de la emergencia sanitaria suscitada por el COVID-19, ha habido escasez notable de productos, específicamente los alimentos y bebidas y medicinas y productos vinculados al sector salud (Correa, Izquierdo y García, 2020).

**Política Fiscal.** Para 2020 se preveía un déficit fiscal entorno al 5% del PIB, sin embargo, la actual coyuntura parece indicar que alcanzará el 8% del PIB, debido al descenso de

los ingresos internos por las reformas tributarias temporales que afectan la recaudación fiscal en favor de mayor poder adquisitivo de las familias (Correa, Izquierdo y García, 2020).

### *Aspectos sociales*

Ecuador es una república independiente, democrática y soberana con un territorio de 272.045 Km<sup>2</sup>, dividido políticamente en 24 provincias, su capital es Quito y la ciudad más poblada es Guayaquil, uno de los principales puertos del país (Procolombia, 2020). Cuenta con una población de 17.304.827 habitantes de los cuales el 50,04% son mujeres y el 49,96% son hombres. En cuanto a las edades el 54,1% es menor a 25 años, el 41,2% tiene entre 25 y 64 años, mientras que el 4,7% restante supera los 64 años de edad, con una tasa de crecimiento poblacional estimada del 1,2% anual (INEC, 2019). De acuerdo con la Cámara Española de Comercio del Ecuador las cinco principales ciudades de Ecuador son la que muestra la Figura 11.

**Figura 11**

### *Principales ciudades de Ecuador*

Quito	• Capital del país, con un importante desarrollo comercial e industrial
Guayaquil	• Mayor centro urbano del país, con el principal puerto marítimo y fluvial. Absorbe el 73% de la importaciones y el 47% de las exportaciones.
Manta	• Ciudad portuaria
Machala	• Capital mundial del banano, uno de los principales rubros de exportación de Ecuador
Ambato	• Importante centro urbano por su potencial turístico y comercial

Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Cámara, 2020.

Geográficamente, Ecuador está ubicado a 1°27'06" latitud norte; 5°0'56" latitud sur; entre las longitudes 75°11'49" y 81°0'40" oeste. Limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y, al oeste con el Océano Pacífico (Procolombia, 2020).

Culturalmente, se trata de un país mayoritariamente religioso, donde más del 90% de la población profesa alguna de las religiones derivadas del cristianismo. La educación general básica es obligatoria y gratuita, abarca 10 años de instrucción y una vez culminada los estudiantes acceden al bachillerato que los prepara para la formación profesional o universitaria. El índice de alfabetismo es de 92,83% (UNESCO, 2017)

### ***Protocolo de Negociación con Ecuador***

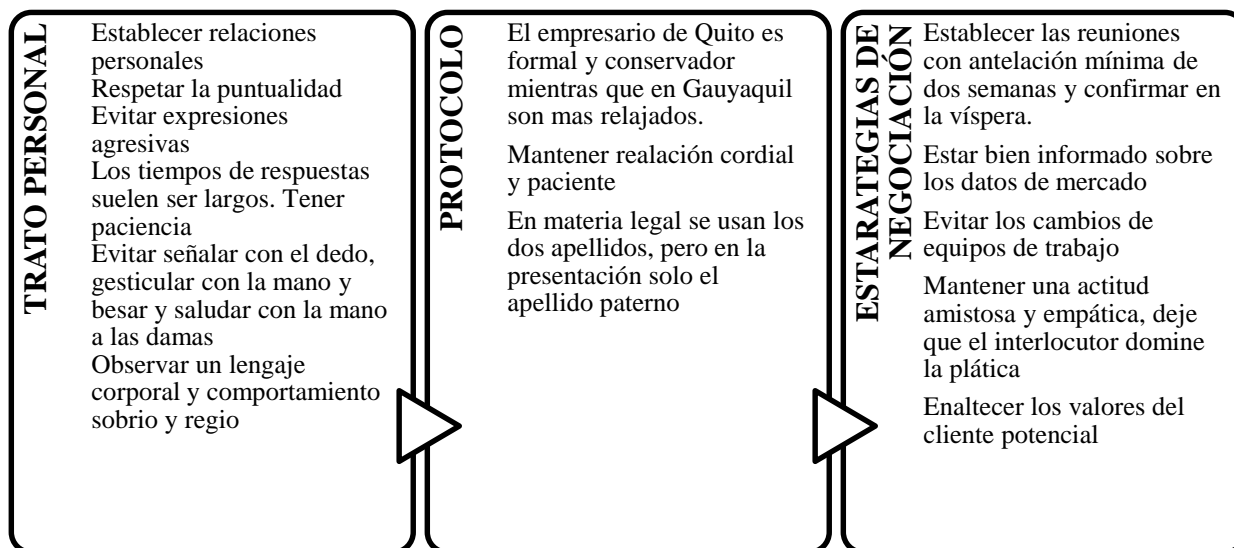
El gobierno peruano a través del Sistema Integrado de Información de Comercio exterior ha publicado una Ficha Técnica para negociar con en Ecuador en la cual se presenta de manera resumida la forma recomendable para abordar las negociaciones con los empresarios ecuatorianos dado su perfil socio cultural. La



Figura 12, sintetiza las premisas de negociación contenidas en este documento.

**Figura 12**

*Negociación en Ecuador*



Nota: elaborado por el autor como síntesis de la información presente en SIICEX, 2018.

**Aspectos Tecnológicos**

De acuerdo con el profesor titular de la Universidad Central de Ecuador Rodríguez, (2012), Ecuador se encuentra entre los últimos lugares de la región en materia de científica-tecnológica e innovación, tal como evidencian el nivel de inversión en I+D. Para este profesor, el mejor reflejo del pobre desempeño en materia tecnológica es la composición de la exportaciones nacionales, ya que eun 75% de la mismas corresponde a materias primas: productos agrícolas y minerales. Asimismo, señala el profesor, que los cambios introducidos por la Constitución del 2008, generan el marco jurídico-político necesario para la creación, difusión y transferencia de tecnología así como la I+D. En este sentido señala que:

Las iniciativas en lo relativo a ciencia tecnología e innovación deben etener el involucramiento de las universidades, tanto en el nivel pregrado como del postgrado, mediante el desarrollo de proyectos de I+D que a través de sus resulñtados tengan un

impacto sobre la calidad y accesibilidad de la mayor parte de la población a la educación, salud, medioambiente, agricultura, biotecnología, médica, farmacéutica, redes de cómputo y telecomunicaciones (Rodríguez, 2012, p. 9).

Lo expuesto, significa que en materia científico tecnológica Ecuador, al igual que el resto de los países de América Latina, debe enfrentar grandes retos para alcanzar un nivel deseable en esta materia y que le permita la diversificación productiva que se proyecte hacia las exportaciones no tradicionales con sustentabilidad.

### *Aspectos Ambientales*

Ecuador es considerado por la ONU como una de los principales reductos de conservación del medio ambiente en América Latina, en este sentido señala:

El rol del Ecuador en materia de sostenibilidad ambiental es crucial en la región y ONU Medio Ambiente valora los esfuerzos que ha realizado el país tanto nacional como internacionalmente para lograr soluciones multilaterales a los grandes problemas ambientales de nuestro tiempo (ONU, 2018, párr. 5).

Ecuador es un país con una amplia conciencia ecológica y medio ambiental, por ello en la Constitución de 2008 se estipula que la naturaleza y sus recursos son clave para el desarrollo del país, sin embargo, establece que este uso se realizará desde una cosmovisión integradora en la que economía sociedad, cultura y medioambiente se conjuguen de manera ordenada y sistémica para garantizar la sustentabilidad, el equilibrio ecológico y la biodiversidad (Puentestar, 2015).

Asimismo, Ecuador ha suscrito muchos acuerdos y tratados internacionales en los que se compromete a la preservación y protección del medio ambiente, lo cual se refleja en la generación de un conjunto de normas legales y paralegales que pretenden regular el uso del

medio ambiente. La más destacada es la Ley de Gestión Ambiental, la cual en conjunto con el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial Descentralizado, establece las directrices generales que rigen la política ambiental del Estado, así como los roles que desempeñan cada una de las autoridades y demás agentes que participan en la materia, donde los ciudadanos conjuntamente con el Estados son los garantes de la protección del medioambiente (Puentestar, 2015).

## **Objetivo Específico 2. Diagnóstico de Multifiltros, LTDA**

### ***Generalidades***

El suministro de la información encontrada a continuación fue brindado por el Sr. Jorge Tayo (Gerente), La Sra. Lina Jaimes (Área de Recursos Humanos), y el sr Iván Rueda (Área de producción) empleados de la empresa. En la actualidad Multifiltros LTDA, es una empresa dedicada a la producción y comercialización de aceites lubricantes, derivados del petróleo. Cuenta con una planta industrial con capacidad instalada de cien mil galones mensuales, mediante un proceso tecnificado, el cual cumple parámetros de seguridad y estándares internacionales, pues ha sido diseñada bajo normas API Y ASTM las cuales provienen de las asociaciones de ingenieros a nivel mundial (Rueda, 2020).

Multifiltros, LTDA., también comercializa los lubricantes producidos por Organización Terpel y los filtros de aires, combustible y aceite producidos por Filtros Partmo de quienes son distribuidores autorizados. La comercialización de estos productos las realiza como mayorista y minorista ya que cuenta con una tienda en la que vende directamente al público. Los principales clientes mayoristas de Multifiltros, LTDA son estaciones de servicio, lubricentros, transportadores, industria y almacenes de diferente índole (Tayo, 2020). Para la empresa es muy importante su consolidación en el mercado, por ello tiene la siguiente misión y visión:

**Misión.** Distribuir productos en el área de la filtración, lubricación y afines, en el Oriente Colombiano contando con talento humano altamente calificado y excelentes procesos logísticos, brindándole al cliente una atención especializada, logrando lazos de fraternidad, fidelidad y compromiso mutuo (MF, 2020, párr. 3).

**Visión.** Multifiltros Ltda., para el año 2020 será el importador y distribuidor más reconocido del Oriente Colombiano de productos en el área de la filtración, lubricación y productos afines, destacándose por el posicionamiento y reconocimiento de sus marcas propias de lubricantes y filtros (MF, 2020, párr. 4).

### ***Matriz DOFA***

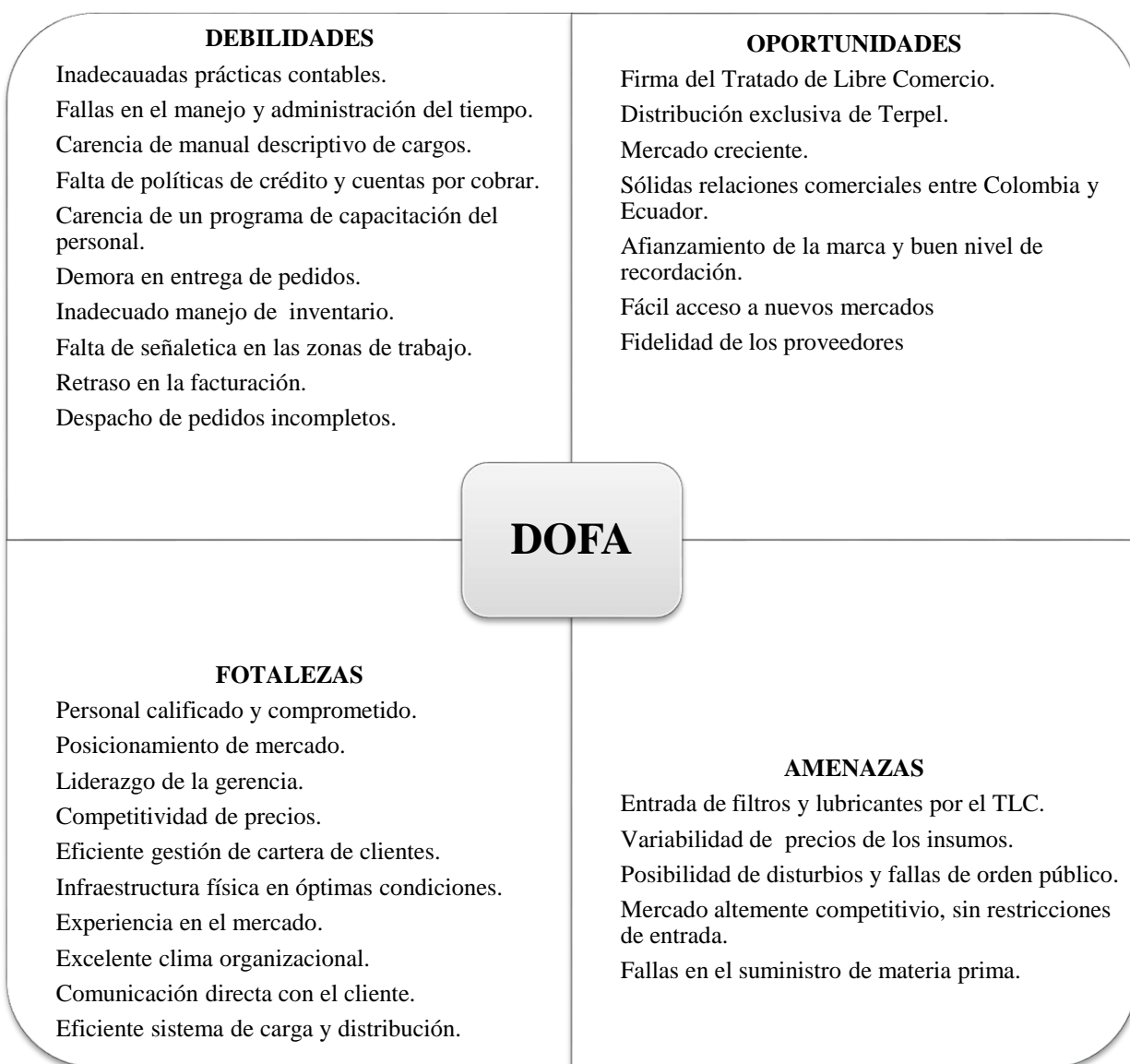
Se realizó una matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas), con el fin de obtener información que permitiera trazar objetivos de calidad acordes a la situación actual de la empresa. Para obtener esta información se quiso involucrar a todos los empleados de la organización, que al trabajar por cierto tiempo en la empresa poseen experiencia, la cual es una fuente de información valiosa para este tipo de ejercicio.

La matriz muestra que la empresa tiene algunos factores que corregir antes de pensar en incursionar en los mercados foráneos, pues una de las bases principales del comercio exterior es que haya continuidad y puntualidad en las entregas; sin embargo, la matriz también muestra que la empresa cuenta con una sólida posición en el mercado colombiano ya que ha establecido una excelente relación con los clientes, quienes tienen una muy buena percepción del servicio recibido, lo cual hace suponer que tal posicionamiento se pudiera alcanzar en los mercados internacionales. La matriz señala que la empresa tiene la madurez y la ganas para afrontar los retos que supone la penetración de nuevos mercados, pero como se ha señalado, deben corregirse algunas de las principales debilidades como las vinculadas a las fallas de facturación y el manejo

del tiempo que son errores que pueden poner en riesgo la credibilidad de la empresa en los mercados externos (Ver Figura 13).

### Figura 13

*Matriz Dofa de Multifiltros, LTDA.*



Nota: elaborado por el autor con base a los resultados de la entrevista grupal

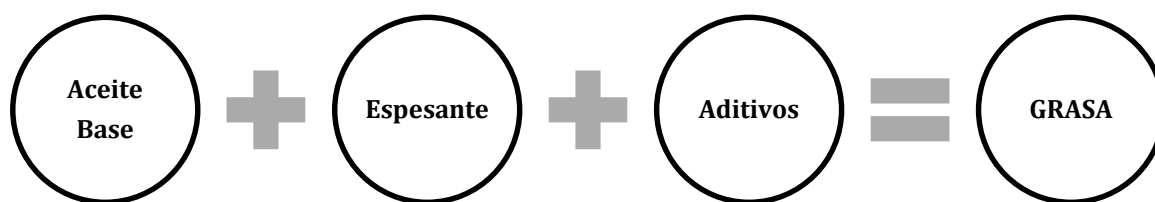
### ***Proceso Productivo***

La producción se desarrolla en un galpón industrial, con una capacidad de 100 mil galones de grasa lubricante. En una jornada de 8 horas días, 22 días al mes. Las materias primas necesarias para la fabricación son las bases y aditivos. Las primeras provienen de ECOPETROL y las segundas de Bogotá y EEUU. Estos insumos son debidamente almacenados en tanques conformes a la norma API 650.

De acuerdo con Rueda (2020) la producción de grasa lubricantes puede ser muy complicada y requiere de tecnología y conocimientos de ingeniería química. Por razones de seguridad industrial, no se puede revelar las especificaciones del proceso productivo, pero si se puede decir que la fórmula básica para la producción de grasa involucra base, espesante y aditivos (Ver Figura 14).

### **Figura 14**

#### *Formulación Básica de la Grasa Lubricante*



Nota: la imagen muestra los componentes de la fórmula de la grasa lubricante.

A este particular Rueda (2020) explica que el aceite base puede ser mineral o sintético. El primero, se formula a base de petróleo (cadenas de hidrocarburos) mientras que el segundo, es a base de poliglicoles, ésteres orgánicos, hidrocarburos sintéticos y siliconas. En el caso de Multifiltros se utiliza base mineral, pues se busca una grasa de aplicación general para todo tipo

de máquinas y vehículos automotores. Con respecto a los espesantes, señala que se utiliza jabón generado por saponificación, lo cual es el resultado de cocinar grasa con agua o un agente alcalino, que permite que el ácido graso y la glicerina presente en la grasa se separen durante el proceso. Luego al neutralizar el ácido se forma el jabón el cual se agrega a al aceite base para formar la grasa. Y finalmente, se añaden los aditivos que le dan la apariencia final al producto antes de ser envasado. Los aditivos de las grasas lubricantes contienen: presión extrema, agentes de pegajosidad, repelentes de agua, herrumbre y corrosión, anti desgaste, y anti oxidación.

A este particular Aranzabe y Málaga (2020) señalan que la mayoría de las grasas lubricantes se formulan un de un 75% a 96% aceite base, de 3 a 25% de espesante y de 0 a 10% aditivos. Asimismo, confirma lo dicho por Rueda en cuanto al origen y características del aceite base, el espesante y los aditivos.

### ***Características del Producto***

Como se ha mencionado el producto a exportar es la grasa lubricante, la cual es utilizada en aplicaciones en condiciones normales de velocidad y temperatura. Resulta superior al aceite por cuanto su aplicabilidad es más sencilla y protege de la humedad e impurezas. Es ideal para cojinetes de fricción y antifricción, levas, guías, correderas, piñonera abierta algunos rodamientos. La grasa permite formar una capa delgada entre los elementos metálicos y evitar el roce, aunque también se usan capas gruesas cuando se quiere una óptima lubricación ante fuertes cambios de temperatura y la presencia de fuertes vibraciones. Previene el desgaste de las piezas, evita la corrosión e impide la penetración de polvo, suciedad, humedad, agua o cualquier otro líquido (Rueda, 2020).

Esta grasa se comercializará bajo la marca MOTORLUB en presentación de tambor, balde, mini baldes, caja tarrina, caja libra, de acuerdo a las especificaciones de la Tabla 4.



**Tabla 4***Formas de Presentación de la Grasa Lubricante MOTORLUB*

<b>Característica</b>	<b>Tambor</b>	<b>Balde</b>	<b>Mini balde</b>	<b>Caja Tarrina</b>	<b>Caja Libra</b>
Dimensión	Altura: 883 mm +/- 3 mm Diámetro: 583 mm +/- 2 mm	Altura: 375 mm +/- 5 mm Diámetro: 310 mm +/- 5 mm	Altura: 285 mm +/- 5 mm Diámetro: 230 mm +/- 5 mm	Largo: 500 mm; Ancho: 340 mm; Alto: 265 mm	Largo: 416 mm ; Ancho: 416 mm ; alto: 190 mm
Peso Neto	180 Kg.	15 Kg.	6 Kg.	24 Kg.	16 Kg.
Peso Bruto	200 Kg.	16 Kg.	6,5 Kg.	25 Kg.	18 Kg.
Embalaje	1 unidad	3 unidades	4-5 unidades	12 unidades	48 unidades

Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Tayo (2020)

### **Objetivo Específico 3. Requisitos para el Acceso al Mercado Ecuatoriano de la Partida**

#### **Arancelaria 27.10.19.34.00, Grasa Lubricante.**

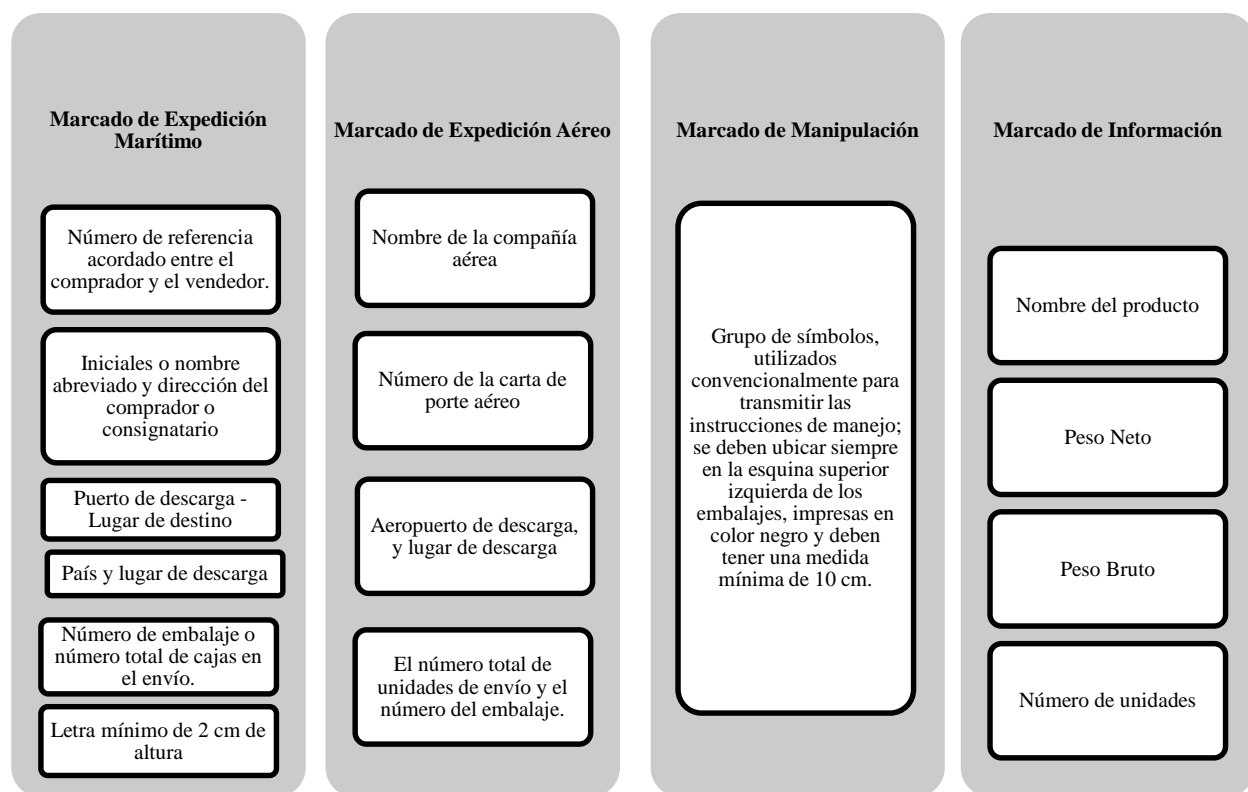
Para acceder al mercado ecuatoriano se debe cumplir con una serie de requisitos vinculados tanto a las regulaciones internacionales como a las específicas del país, las cuales se reseñan a continuación:

#### ***Marcación***

La marcación es un proceso mediante el cual se identifica el producto a comercializar de manera que quede claro su origen y destino, así como las características generales del mismo. La figura presenta de manera sintetizada los tipos de marcación exigibles( Ver Figura 15).

### **Figura 15**

*Marcación Internacional de Productos*

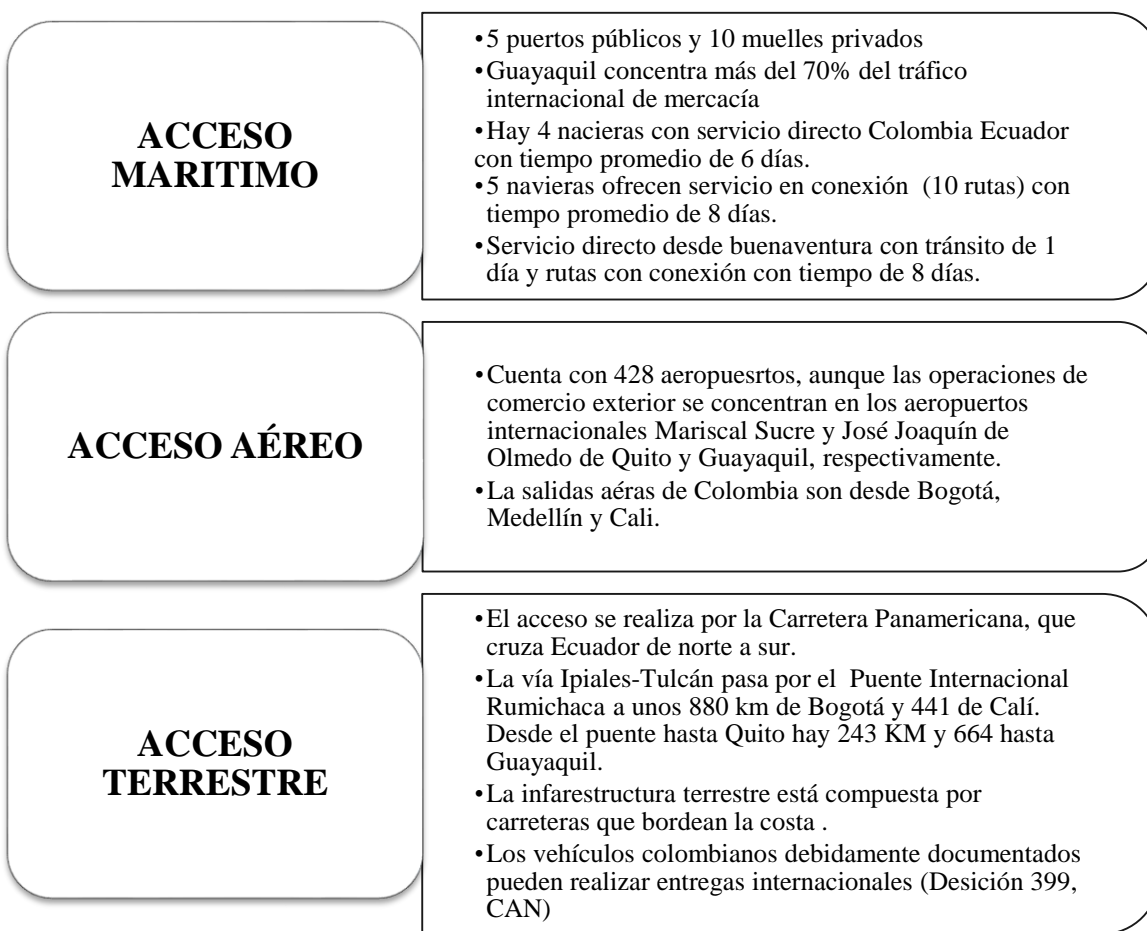


Nota: elaborado por el autor con datos tomado de Procolombia, 2016.

### ***Rutas de Acceso***

Para que las mercancías ingresen a Ecuador desde Colombia, se dispone de tres tipos de rutas, las cuales tiene sus especificaciones técnicas tal como muestra la

**Figura 16.**

**Figura 16***Rutas de Acceso a Ecuador*

Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Procolombia, 2020.

***Clasificación y Tarifas Arancelarias***

De acuerdo a la estructura del Arancel de Aduanas la grasa lubricante se encuentra en la Sección V: Productos Minerales

Capítulo 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materiales bituminosos; ceras minerales.

Sub- capítulo: no aplica

Partida: 27.10 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites

Sub- partida 2710.19 --Los demás Preparaciones a base de aceites pesados

Específica 2710.19.34.00 --Grasas lubricantes

### **Tabla 5**

#### *Tarifas Arancelarias Aplicables*

<b>Partida arancelaria</b>	<b>Arancel</b>	<b>Ad valorem</b>
27.1019.34.00	10%	10%
Tarifa preferencia CAN	0%	0%

Nota: la tabla muestra el Arancel de Aduanas

#### ***Requisitos de Exportación***

El proceso de exportación puede ser un poco abrumador para quienes e inician en este proceso, sin embargo, si se cumplen los pasos que se sintetizan en la Figura 17 se puede realizar exportaciones con éxito.

## Figura 17

### *Requisitos para Exportar*

#### **PASOS PRELIMINARES**

- Registro Unico Tributario como exportador ante DIAN (las operaciones import/export operan bajo régimen común por lo tanto deberá declarar y pagar los impuestos a que den lugar sus operaciones)
- Clasificación presupuestaria, tarifas y demás requisitos para el ingreso en el destino
- Obtención de Vistos Buenos.
- Suscribir el contrato de compra venta internacional conforme a las normas internacionales de negociación

#### **REGISTRO ANTE LA VENTANILLA ÚNICA**

- Aquirir la firma digital
- Obtener el usuario digital
- Completar el Formulario Único de Comercio Exterior
- Tramitar Certificado de Origen

#### **OBTENCIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN**

- Factura Comercial
- Lista de Empaque o Conocimiento de Embarque
- Visto Buenos
- Certificado de Origen
- Otros documentos

#### **PRESENTACIÓN ANTE LA AUTORIDAD ADUANERA**

#### **TRAMITAR LA AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE**

#### **TRASLADO DE LA MERCANCÍA A LA ZONA PRIMARIA**

#### **AFORO ADUANERO**

- Físico: requiere la inspección de la mercancía
- Documental: requiere la revisión de los documentos
- Automático: se emite la declaración de exportación de manera automática

#### **SE RECIBE LA AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE**

Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Procolombia, 2019.

En este mismo sentido el artículo 10 del decreto 1165 de 2019, establece como requisitos para la exportación los que se presentan en la Tabla 6.

**Tabla 6**

*Requisitos para exportar según el artículo 10 del Decreto 1165 del 2019.*

<b>REQUISITOS</b>	<b>EXPLICACIÓN</b>
1. Para persona jurídicas: estar domiciliados y/o representados legalmente en el país	Esto significa que para poder registrarse como exportador las personas jurídicas deben ser contribuyentes dentro del territorio colombiano.
2. Para personas naturales: estar inscritos en el Registro Único Tributario (RUT)	
3. Los exportadores autorizados además deberán: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitar ser exportador autorizado</li> <li>• Manifestar bajo juramento que cumplen con la normativa de origen y todos los requisitos exigidos por los acuerdos comerciales</li> <li>• Haber hecho más de cuatro (4) exportaciones definitivas.</li> <li>• Contar con un concepto favorable con base a la calificación de riesgo.</li> </ul>	Los exportadores autorizados son quienes realizan exportaciones de manera regular en el marco de alguno de los acuerdo comerciales suscritos por Colombia. Los exportadores con calificación de riesgo alto, no podrán ser exportadores autorizados.
4. Tener toda la documentación en regla y cumplir con todos los requisitos aduanales	Significa que antes de materializar la exportación, el exportador debe contar con toda la perisología correspondiente.
5. Elaborar, suscribir y presentar la declaración de aduanas	La declaración de aduanas debe ser presentada directamente por el exportador o quien lo represente debidamente completada en todos sus apartados
6. Cancelar los tributos aduaneros a que diere lugar la exportación	En el caso que fuera necesario cancelar algún tipo de gravamen, los mismos deben ser pagados oportunamente.
7. Presentar la documentación requerida en el momento y plazos requeridos	El exportador o quien lo represente debe tener la documentación relacionada con la exportación ordenada y lista para sus presentación en el momento que la autoridad aduanera se lo solicite.
8. Garantizar que la información proporcionada digitalmente se corresponda con los documentos que los soportan	Toda la información que se presente en los sistemas informáticos dispuestos para tal fin, debe corresponderse directamente con los documentos que los originen.
9. Conservar los soportes originales de los pagos efectuados por un periodo de 5 años	Los exportadores deben guardar los expedientes de exportación con todos sus soportes originales por un periodo de 5 años, luego de los cuales el registro físico de los mismos podrá ser eliminado.
10. Informar a la autoridad aduanera sobre la inspección que se deba realizar y asistir a ella	En el caso que haya que realizar algún tipo de inspección para realizar la exportación, se deberá informar oportunamente a la autoridad aduanera y estar presente en el momento en que esta se realice con toda la documentación relacionada
11. Resolución anticipada y/o ajuste de valor permanente	El exportador o quien lo represente accederá directamente a los sistemas informáticos dispuestos para tal fin.

<b>REQUISITOS</b>	<b>EXPLICACIÓN</b>
12. Respetar los protocolos y procedimientos de seguridad establecidos por el DIAN	El exportador es responsable por la seguridad e integridad del usos del sistema informático dispuesto para tal fin
13. Ante fallos en los sistemas, cumplir manualmente con los requisitos	Cuando el sistema de información dispuesto para tal fin, presente algún tipo de fallo o avería el exportador o quien lo represente deberá hacer la declaración y demás de manera manual.
14. Consignar digitalmente ante DIAN la información que hubiere sido tramitada manualmente	Cuando hubiere realizado una declaración aduanal y demás de manera manual por fallos en el sistema informático dispuesto para tal fin, deberá presentar en el sistema, tan pronto el mismo sea restablecido o corregida la avería.
15. Colaborar en todas las diligencias ordenadas por la autoridad aduanera	El exportados debe estar presto a brindar toda la colaboración y facilitación para que la autoridad aduanera lleve cabo su proceso de la manera más eficiente posible
16. Los exportadores autorizados deberán además: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener vigente la declaración de origen</li> <li>• Cumplir con los requisitos exigidos por la certificación de origen</li> <li>• Conservar los documentos probatorios del origen</li> </ul>	Los exportadores autorizados van a realizar sus operaciones en el marco de algún acuerdo comercial, que le confiere algún tipo de tratamiento especial, sobre la base que los productos exportados desde Colombia son genuinamente de origen colombiano, por ello es fundamental que se cumpla de manera estricta con la certificación de origen en los términos de la ley, pues ello da lugar a una serie de ventajas en el país de destino y en los acuerdos comerciales, es el país quien se compromete a cumplir, por ello los exportadores autorizados deben ser estrictos en el cumplimiento de este requisitos, pues su incumplimiento daría lugar a la desautorización.

Nota: elaborado por el autor información de Diario Oficial (2019).

## *Permisos y vistos buenos*

**Tabla 7**

### *Permisología y Vistos Buenos Vigentes en Ecuador sobre Grasas Lubricantes*

<b>N</b>	<b>Título de la legislación</b>	<b>Resumen de legislación</b>	<b>Autoridad de implementación</b>
1	Resolución N° 001 de 12/I/10. Instituto Ecuatoriano de Normalización.	Séptima Revisión de la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 935. Requisitos que deben cumplir los productos.	Instituto Ecuatoriano de Normalización
2	Acuerdo N° 06380 de 31/10/2006 modificado por Resolución N° 14138/2014 y Resolución N° 17152/2017 Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.	Reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 014 que establece los requisitos técnicos que deben cumplir los productos. Requisitos de rotulado (Nro. 6). Certificado de conformidad expedido por un organismo	Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad
3	Resolución N° 009 de 12/III/2009. Consejo Nacional de la Calidad. Modificada por la Resolución N° 011 de 30/III/2009; N° 014/2010; N° 015/2010.	Listado de productos sujetos a control y cumplimiento obligatorio de Reglamentos Técnicos INEN. Ver al final productos anexados por la Resolución N° 011-2009 (Registro Oficial N° 41 de 6/10/09).	Consejo Nacional de la Calidad
4	Resolución No. 001-002-DIRECTORIO-ARCH-017. Reglamento de autorización de producción y comercialización de lubricantes	Establece los términos para importar lubricantes de origen mineral en el Ecuador y se debe contar con la autorización respectiva	Agencia de Regulación y Control Hidrocarbúfero.

Además, de acuerdo con el artículo 1° del Reglamento de Autorización de Producción y Comercialización de Lubricantes, quienes importen este tipo de producto deberán cumplir con lo siguiente:

- d. Certificación del servicio API de los aceites lubricantes que serán elaborados, y/o comercializados, que cumplan con los niveles de servicio, establecidos en las normas NTE INEN vigentes, para los productos que se oferten en Ecuador (digital);
- e. Certificados del grado NLGI de grasas lubricantes (digital);



- f. Reportes de análisis de calidad actualizados de los productos, emitidos por el fabricante, que cumpla las normas NTE INEN vigentes, para los productos que se oferten en Ecuador (digital);
- g. Especificaciones técnicas y hojas de seguridad de los lubricantes, con el detalle de sus aplicaciones o usos (digital);
- h. Croquis de ubicación de las instalaciones (digital);
- i. Descripción del área para almacenamiento de lubricantes, que incluya detalles civiles y sistemas de seguridad industrial (control de derrames, número de permiso de funcionamiento otorgado por el Cuerpo de Bomberos) (digital);
- j. Original del pago por servicios que presta la ARCH;
- k. Informe descriptivo de la red de distribución que utilizará la solicitante (digital). (RO, 2017)

### ***Acuerdos Comerciales***

En la búsqueda de obtener preferencia arancelaria para sus productos de exportación, Ecuador ha sustentado su política comercial en la suscripción de tratados y acuerdos comerciales internacionales, tanto de manera bilateral como en el seno de los grupos económicos a los que pertenece como la CAN, Mercosur y el TLC. Esta política pretende reducir las trabas comerciales en cuanto a montos y porcentajes de las tarifas, requisitos no arancelarios y procedimientos administrativos a asociados a los procesos de comercio exterior. La

Tabla 8 muestra los principales acuerdos comerciales suscritos por Ecuador.

**Tabla 8***Resumen de los Acuerdos Comerciales Internacionales Vigentes en Ecuador*

<b>Países</b>	<b>Fecha Suscripción</b>
<b>Multilaterales</b>	
Miembro de la OMC	21/01/1966
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	26/05/1969
Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59. Mercosur-CAN	12/05/2005
Sistema Generalizado de Preferencias Plus	01/07/2005
Asociación Latinoamericana de Integración	12/08/1980
<b>Bilaterales</b>	
Acuerdo de alcance Parcial Nro. 29. Ecuador-México	20/11/2007
Acuerdo de Complementación Económica entre Ecuador -Guatemala	15/04/2011
Acuerdo Regional-Apertura de Mercados AR-AM Nro. 2. Ecuador- Panamá	22/02/2012
Acuerdo de Complementación Económica Nro. 46. Ecuador- Cuba	10/03/2010
Acuerdo de Complementación Económica Nro. 65. Ecuador- Chile	10/03/2008
Acuerdo de Complementación Económica Nro. 59. Ecuador- Brasil	10/03/2010
Acuerdo Marco de Cooperación. Ecuador- Venezuela	26/03/2010
Acuerdo de Cooperación Comercial. Ecuador-Turquía	01/12/2010
Comisión Mixta de Cooperación Económica Comercial Ecuador –Belarús	17/10/2011
Cooperación en Comercio de Inversiones. Ecuador- Indonesia	23/06/2012

Nota: elaborado por el autor con datos tomados de Properú, 2015.

***Normativa aduanera***

La legislación aduanal vigente en Ecuador que aplica para la importación de la grasa lubricante es un régimen de no transformación conocido como régimen 10 que incluye la importación para el consumo y regula aquellas mercancías que van a permanecer en el país una vez ingresen. El procedimiento para su ingreso al país es determinado por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. “Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera. (Art. 120 del Reglamento al Copci)” (SENAE, 2017).

De acuerdo a lo expuesto a continuación se menciona la documentación exigida para nacionalizar la mercancía.

1. Tramitación de la Declaración Aduanal de Importación (DAI) con los siguientes documentos:

- Documento de Transporte
  - Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
  - Certificado de Origen (cuando proceda)
  - Documentos que el SENA E o el Organismo Regulador de Comercio Exterior consideren necesarios.
2. Con el número de validación obtenido al tramitar la DAI se procede al aforo aduanal que puede ser:
- Canal de Aforo Automático;
  - Canal de Aforo Automático No Intrusivo;
  - Canal de Aforo Documental; o
  - Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Dependerá del riesgo que presuma la autoridad aduanal cuando se haga la solicitud. No obstante, cuando la mercancía requiere ser revisada por otras instancias que incluya reconocimiento físico, el SENA E hace las coordinaciones respectivas
3. Una vez que se ha cumplido lo anterior se procede a realizar la liquidación de los impuestos respectivos para que se autorice la desaduanización de la mercancía. En este caso los impuestos aplicables son:
- AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).
  - FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.

- ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), link: Impuestos).
- IVA (Impuesto al Valor Agregado) Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

## Conclusiones

- La situación económico política de Ecuador no está pasando por su mejor momento, los indicadores económicos revisados indican que para este año habrá un marcado decrecimiento de la economía, lo cual lógicamente va a castigar las importaciones de productos no indispensables o de primera necesidad.
- Las relaciones entre Colombia y Ecuador han sido muy satisfactorias a lo largo de su historia comercial. Actualmente, y durante la última década los saldos comerciales siempre han sido favorables a Colombia, lo que indica que Ecuador más es lo que le compra que lo que le vende a Colombia.
- Multifiltros, LTDA, es una empresa plenamente consolidada en el mercado colombiano de los filtros y lubricantes, especialmente en el sector oriental del país. Cuenta con una saludable cartera de clientes, leales y consecuentes que los preconiza como un ícono del sector.
- Multifiltros LTDA, cuenta con una plantilla de trabajadores leales y comprometidos quienes han contribuido de manera significativa al afianzamiento de la empresa en el mercado. Asimismo, dispone de una infraestructura muy favorable a la expansión y cuenta con los recursos financieros suficientes para financiar el posible crecimiento.
- Colombia ofrece a los exportadores una serie de ventajas para realizar los trámites aduanales respectivos, como lo es el establecimiento de la ventanilla única, a través de la cual no solo se pueden realizar todas las operaciones aduanales sino que, además, se puede enlazar para efectuar aquellos otros trámites vinculados a la exportación que no necesariamente tienen carácter aduanal como lo son los certificados de origen u otro tipo

de documentación y/o permisología exigible para salir del país o para el posterior ingreso en el destino.

- Ecuador ha apoyado su política comercial en la suscripción de acuerdos y convenios internacionales bi y multilaterales, pues ha comprendido que a través de la apertura comercial puede contribuir a expandir la economía interna.
- Ecuador dispone de un conjunto de mecanismos para facilitar la comercialización internacional, lo cual incluye la dinamización de los procesos de declaración y pago aduanales para garantizar que el proceso de nacionalización no demore más de 4 o 5 días. Asimismo, cuenta con un importante conjunto de puertos y aeropuertos para facilitar la actividad comercial, e incluso cuenta con una buena infraestructura terrestre que permite la circulación de vehículos colombianos (debidamente autorizados) para el transporte de mercancías de importación/exportación, habida cuenta que la Multifiltros LTDA dispone de una buena flotilla de equipos de reparto y puede ser una oportunidad a considerar.

### Recomendaciones

- Las condiciones económicas de Ecuador en 2019, así como las perspectivas para el presente ejercicio fiscal, hacen suponer que no es oportuno en este momento, intentar establecer relaciones comerciales con aquel país. En este caso se recomienda, esperar los resultados económicos de Ecuador para los próximos dos o tres años, antes de considerar expandir las operaciones de Multifiltros LTDA hacia aquel país.
- En virtud de la situación económica de Ecuador, la empresa puede comenzar a evaluar otros posibles mercados internacionales, tanto dentro como fuera de la CAN. No obstante, no debe perder de vista su meta de conquistar otras latitudes, ya que cuenta con un producto sólido y con las debidas garantías de calidad que lo pueden posicionar rápidamente en cualquier mercado.
- Los resultados de la matriz DOFA, sugieren que la empresa antes de pensar en incursionar en los mercados foráneos, tiene algunos problemas que solucionar internamente, por lo que se recomienda elaborar los manuales de normas y procedimiento, así como los manuales descriptivos de cargos. En esta misma línea de pensamiento, sería recomendable elaborar planes de corto, mediano y largo plazo, en los que se establezcan metas y objetivos claros que permitan orientar la toma de decisiones, con miras al crecimiento futuro.
- Para Multifiltros, LTDA, también será importante implementar un plan de capacitación, que permita que los trabajadores no solo se actualicen en nuevas técnicas y procedimientos que permitan la optimización de los recursos y mejorar en aquellas áreas en las que existe visibles falencias como la facturación, contabilidad y despacho, sino que se podría buscar la incorporación de la metodología LEAN como una herramienta que



permita eliminar todo aquello que no añada valor al proceso de producción y ventas, mejorando de esta manera los márgenes de beneficio de la empresa para financiar la expansión prevista.

- Con independencia del país al que se quiera exportar, es conveniente que la empresa se familiarice con el proceso de exportación y que vaya adelantando parte de los requisitos que se exigen para la exportación de los productos, así como lo relativo a la actualización del RUT como exportador, pues actualmente solo figura como importador.
- La proximidad geográfica que ofrece Ecuador, así como la larga trayectoria comercial entre ambos países y la legislación aduanal vigente en Ecuador lo siguen presentando como un destino elegible para vender los productos de Multifiltros, LTDA, por lo que no se debe perder de vista como posible socio comercial.

## Bibliografía

- Aranzabe, E., & Málaga, A. (2020). *Grasas lubricantes*. Obtenido de Lubrication Management: [https://lubrication-management.com/wp-content/uploads/sites/3/2014/07/Principios\\_basicos\\_grasas\\_lubricantes\\_ES.pdf](https://lubrication-management.com/wp-content/uploads/sites/3/2014/07/Principios_basicos_grasas_lubricantes_ES.pdf)
- Asobanca. (2020). *Reservas internacionales. Reporte semanal*. Obtenido de Asociación de Bancos del Ecuador: <https://www.asobanca.org.ec/publicaciones/reservas-internacionales/reservas-internacionales-26-de-junio-de-2020>
- BCE. (2019). *Boletín de Cuentas Nacionales*. Obtenido de Banco Central de Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/cntrimestral/CNTrimestral.jsp>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson Educación. Prentice Hall.
- Besley, S. y. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera*. México, D. F.: Mc Graw-Hill.
- BM. (2018). *Ecuador. Datos comerciales básicos: valor más reciente*. Obtenido de Banco Mundial: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/ECU/textview>
- BM. (2020). *El Banco Mundial en Ecuador*. Obtenido de Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Buendía, E. (2013). El papel de la ventaja competitiva en el desarrollo económico de los países. *Revista Análisis Económico*, XXVIII(69), 55-78.
- Cabezón, S. (2014). *Control de calidad en la producción industrial*. Tesis de grado, Universidad de Valladolid, Escuela de Ingenierías Industriales, Valladolid.
- Cámara. (2020). *Principales ciudades*. Obtenido de Cámara Oficial Española de Comercio del Ecuador: <https://www.camaraofespanola.org/principales-ciudades-de-ecuador/>

- Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria Comercio e Integración. (2020). *Informe macroeconómico Colombo Ecuatoriano 2019*. Obtenido de Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria, Comercio e Integración:  
<http://www.camaracolomboecuatorialiana.com/noticias/>
- Cáseres, W. (2013). Las exportaciones y el crecimiento económico en Colombia. 1994-2010. *Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Magister en Ciencias Económicas*. Universidad Nacional de Colombia.
- CEPAL. (2018). Ecuador. En CEPAL, *Estudio económico de América Latina y El Caribe* (págs. 1-8). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y El Caribe.
- Cid, A., Mendez, R., & Sandoval, F. (2016). *Investigación, Fundamentos y Metodología*. México, D.F.: Prentice Hall.
- Correa, R., Izquierdo, L., & García, D. (2020). *Impacto del COVID-19 en Ecuador*. Madrid: CESLA. com. Círculo de Estudios Latinoamericano de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Cortés, M., & Iglesias, M. (2014). *Generalidades sobre Metodología de Investigación*. Campeche, México: Universidad Autónoma del Carmen.
- Diario Oficial. (1980). Ley 67 de 1979. *Normas generales de fomento de exportaciones*. Diario Oficial Número 35.443.
- Diario Oficial. (1991). Ley 07 de 1991. *Ley Marco del Comercio Exterior*. Bogotá: Diario Oficial Número 39.631.
- Diario Oficial. (1991a). Decreto 2505 de 1991. Bogotá.
- Diario Oficial. (1994). Ley 170 de 1994. *Suscripción a l OMC*. Diario Oficial Número 41.637.

- Diario Oficial. (2004). Ley 4149 de 2004. *Creación de la Ventanilla Unica de Comercio Exterior VUCE*. Diario Oficial Número.
- Diario Oficial. (2005). Ley 1000 de 2005. *Suscripción del Acuerdo de Complementación Económica ente países miembros de Mercosur y la CAN* . Diario Oficial Número 46.137.
- Diario Oficial. (2013). Ley 1609 de 2013. *Cambios del Régimen Aduanal*. Diario Oficial Número 48.661.
- Diario Oficial. (2016). Decreto 390 de 2016. *Armonización del regimen aduanertoa con CAN y Convenio de KYOTO (OMA)*. Diario Oficial Número 49.808.
- Diario Oficial. (2019). Decreto 1165 de 2019. *Disposiciones relativas al Régimen de Aduanas de la Ley 1609 de 2013*. Diario Oficial Número 51.002.
- Egas, J. (2014). Análisis de factibilidad de introducir una nueva marca de lubricantes automotrices fabricada localmente. *Tesis Final para el Magister en Administración de Empresas*. Ecuador: Universidad Católica de Guayaquil.
- Encaldas, R. (2011). Diseño de un plan de merchandising para la exhibición de filtros y lubricantes de la empresa Iverneg, S.A. en la ciudad de Quito. *Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en Marketing*. Ecuador: Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Enríquez, I. (2016). Las teorías del crecimiento económico: Notas críticas para un debate inconcluso. *LAJED*, 25, 73-125.
- Fong, C. (2017). *Las teorías de las ventajas competitivas*. Obtenido de ResearchGate: at: <https://www.researchgate.net/publication/317267799>
- Gitman, L. (2016). *Principios de Administración Financiera*. México D. F.: Mc Graw Hill.
- Goodstein, N. y. (1998). *Planeación Etrategica Aplibada*. Santafe de Bogotá. Colombia: Mc Graw-Hill.

- Hernández, M. (2013). Comercialización de granadilla importada de Colombia y la demanda del mercado de Quito. *Tesis de grado presentada previa a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional*. Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGraw-Hill/Interamerica.
- ICESI. (2009). *Relaciones comerciales Colombia Ecuador*. Obtenido de Consultoría de Comercio Exterior de la Universidad ICESI:  
<https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2009/02/13/relaciones-comerciales-colombia-ecuador/>
- Imbacuán, V. (2015). La transformación de la matriz productiva y el intercambio comercial de neumáticos entre Ecuador y Colombia. *Trabajo de titulación previo a la obtención del título en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional*. Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- INEC. (2019). *Cifras y estadísticas*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos:  
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Kotler, P., Kortajaya, H., & Setiawan, I. (2018). *Marketing 4.0*. Madrid, España: LID Editores.
- Malamud, A. (2011). Conceptos, Teorías y debates sobre integración regional. *Revista Norteamérica*, 6(2), 219-249.
- Medina, A. (2011). Valor económico de las empresas: alcances y consideraciones. *Revista Contabilidad y Negocios*, 6(12), 36-49.
- Mendoza, C. (2014). Revisión crítica de las teorías de la integración económica regional. *Revista TEACS*, 7(15), 25-39.

MF. (2020). *¿Quiénes somos?* Obtenido de Multifiltros, LTDA:

<http://multifiltroslda.com/newweb/index.php/quienes-somos>

Mincomercio. (2019). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes en Colombia*. Obtenido

de Ministerio de Comercio: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>

Mochón, F. (2015). *Fundamentos de Macroeconomía*. Madrid, España: Mc Graw Hill.

Mochón, F. (2016). *Economía*. Madrid: M-Graw-Hill.

OMC. (2020). *Medidas tomadas por las aduana de la región contra el COVID-19*. Obtenido de

Organización Mundial del Comercio: [http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid\\_19/20200401-buenas-practicas-de-las-aduanas-de-las-americas-y-el-caribe-por-pais\\_es.pdf?la=en](http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid_19/20200401-buenas-practicas-de-las-aduanas-de-las-americas-y-el-caribe-por-pais_es.pdf?la=en)

OMC. (2020a). *Covid- 19. Medidas tomadas que afectan el comenrcia de mercacías*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:

[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/covid19\\_s/trade\\_related\\_goods\\_measure\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/trade_related_goods_measure_s.htm)

OMC. (2020b). *Medida tomadas por las aduana de la región americanaribe contra el covid-19*.

Obtenido de Organización Mundial del Comercio: [http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid\\_19/20200401-buenas-practicas-de-las-aduanas-de-las-americas-y-el-caribe-por-pais\\_es.pdf?la=en](http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/es/pdf/topics/facilitation/activities-and-programmes/natural-disaster/covid_19/20200401-buenas-practicas-de-las-aduanas-de-las-americas-y-el-caribe-por-pais_es.pdf?la=en)

ONU. (2018). *Ecuador y ONU Medioambiente lanzan un llamado a terminar con la contaminación por plásticos*. Obtenido de ONU Media Ambiente: El rol del Ecuador en materia de sostenibilidad ambiental es crucial en la región y ONU Medio Ambiente

valora los esfuerzos que ha realizado el país tanto nacional como internacionalmente para lograr soluciones multilaterales a los grandes problemas ambientales

- Orbes, B. (2014). Relaciones bilaterales Colombia-Ecuador. Transporte internacional de mercancías por carreteras. Análisis de caso: Frontera del municipio Ipiales y el cañón Tulcán. *Programa de Maestría en Relaciones Internacionales. Mención Negocios Internacionales y Manejo de Conflictos*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.
- Ortecho, K. (2011). Propuesta de mejora de distribución de una empresa de aceite y grasas lubricantes. *Proyecto Profesional para optar al título de Ingeniero Industrial*. Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Pachano, S. (2010). Ecuador: El nuevo sistema político en funcionamiento. *Revista de Ciencia Política*, 30(2), 297-317.
- Petit, J. (2014). Teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XX(1), 137-162.
- Procolombia. (2016). *Manual de empaque y embalaje para exportación*. Obtenido de Procolombia:  
[https://procolombia.co/sites/default/files/manual\\_de\\_empaque\\_y\\_embalaje\\_para\\_exportacion.pdf](https://procolombia.co/sites/default/files/manual_de_empaque_y_embalaje_para_exportacion.pdf)
- Procolombia. (2019). *Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes*. Obtenido de Procolombia: <https://www.colombiatrader.com.co/por-que-exportar/guia-para-exportar-bienes>
- Procolombia. (2020). *Perfil de logística desde Colombia hacia Ecuador*. Obtenido de Herramientas y servicios para el exportador:

<https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-ecuador>

Procolombia. (2020a). *Exportaciones Colombianas*. Obtenido de Herramientas y Servicios para el Exportador: <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/estadisticas-de-comercio-exterior/exportaciones-por-cadena-productiva>

Properú. (2015). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a Ecuador*. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/230774758radF557D.pdf>

Puentestar, W. (2015). La problemática ambiental y el deterioro de los recursos naturales en el Ecuador. Una perspectiva desde la geografía. *Requisito de examen complejo según la unidad de titulación especial en la carrera de Ingeniería en Ciencias Geográficas y Desarrollo Sustentable con mención en Ordenamiento Territorial*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Ramírez, J., & Rodríguez, S. (2019). Conveniencia de la producción de biodiesel en Colombia desde la perspectiva de desarrollo sostenible. *Trabajo de Grado para obtener el Título de Economista*. Colombia: Universidad Católica de Colombia.

RO. (2017). *Reglamento de autorización de producción y comercialización de lubricantes*.

Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018->

10/Documento\_REGLAMENTO-AUTORIZACION-ELABORACION-COMERCIALIZACION-LUBRICANTES.pdf

Rodríguez, N. (2012). Situación de la ciencia, la tecnología e innovación en Ecuador. *Revista La Técnica*(enero/junio), 8-9.



- Rojas, J. (2014). Elementos para la integración de sistemas de gestión y su importancia en la cadena productiva de transporte de carga terrestre en Colombia. *Revista Suma de Negocios*, 4(12), 136-142.
- Rueda, I. (2020). La fabricación de lubricantes en Miltifiltros, LTDA. (J. Mesa, Entrevistador)
- Ruiz, A., Ayala, J., Alomoto, N., & Acero, J. (2015). Revisión de la literatura sobre gestión de la calidad : caso de las revistas publicadas en Hispanoamérica y España. *Revista de Estudios Gerenciales*, 31(2015), 319-334.
- Samuelson, P. y. (2019). *Economía*. Madrid: Mc Graw-Hill.
- SENAE. (2017). *Régimen Aduanero Vigente*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Serna, H. (2014). *Gerencia Estratégica*. Bogotá, Colombia: Global, Ediciones.
- SIICEX. (2018). *Ficha técnica para negociar con Ecuador*. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior: <http://www.siicex.gob.pe>
- Tapia, E. (2020). *El Riesgo país cayó 15,3% tras el anuncio del plan de reestructuración de deuda a bonos*. Obtenido de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/riesgo-pais-reestructuracion-deuda-bonos.html>
- Tayo, J. (2020). Trayectoria y funcionamiento de Multifiltros, LTDA. (J. Mesa, Entrevistador)
- UNESCO. (2017). *Estadísticas*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura: <https://es.unesco.org/>
- Valenzuela, J. (2012). *Teoría General dela Economías de Mercado*. Caracas, Venezuela: Banco Central de Venezuela.

Vega, G. (2011). Relaciones comerciales de Ecuador con Colombia. *Especialización en relaciones internacionales y negociación* . Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. FLACSO- Sede Ecuador.

WBG. (2020). *Doing Business 2020. Economy profile Ecuador*. Obtenido de World Bank Group: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/e/ecuador/ECU.pdf>

## Anexo 1: Modelo de Factura Comercial

La factura comercial debe ser utilizada por las empresas para la exportación de envíos con valor comercial (para venta) y/o envíos sin valor comercial cuando el valor del contenido y transporte sea superior a 1000 USD. Debe ser original e impresa en papel con membrete de la empresa en la que se refleje la dirección fiscal de la empresa remitente

**Todos los campos en gris son obligatorios**

### COMMERCIAL INVOICE

**Invoice N°** Introducir número de factura

**Date** Introducir fecha de la factura

<p><b><u>Invoice Address (no private individuals):</u></b>          Proporcionar dirección fiscal válida y nombre del destinatario.          Proporcionar VAT del destinatario</p>	<p><b><u>Delivery terms (Incoterms)</u></b>          Reflejar condiciones de entrega (incoterms) de acuerdo a las mismas condiciones que en el contrato de venta</p>
<p><b><u>Ship to (no private individuals):</u></b>          Indicar dirección de la entrega</p> <p><b><u>Contact person:</u></b>          Indicar nombre y apellidos de la persona de contacto a quien hacer la entrega</p> <p><b><u>Phone:</u></b>          Indicar el número de teléfono de la persona de contacto</p>	<p><b><u>Delivered under:</u></b>          Indicar número y fecha del contrato de la venta</p> <p><b><u>Payment terms</u></b>          Señalar las condiciones de pago, según lo recogido en el contrato de venta.</p>

No item	Description	Country of origin	Net weight/kg	HS Code	Qty (pieces)	Unit price, USD	Total price, USD
1.	DESCRIPCION DETALLADA DEL CONTENIDO  MOTIVO DEL ENVIO  MATERIAL;  MARCA  MODELO, NUMERO DE SERIE,, NUMERO DE PIEZA, DETALLE TECNICOS, COMPOSICION QUIMICA	PAIS DE ORIGEN  NOMBRE DEL FABRICANTE	PESO NETO	APORTAR PARTIDA ARANCELARIA	NUMERO DE UNIDADES	INDICAR EL VALOR UNITARIO DE LA MERCANCIA  ADJUNTAR FACTURA O TICKET DE COMPRA	VALOR TOTAL DEL CONTENIDO
2.							
<b>Total, USD</b>							<b>VALOR TOTAL DEL CONTENIDO (A)</b>

Insurance cost, USD:	Indicar el coste del seguro, en caso que el envío haya sido asegurado (B)
Freight cost, USD:	Indicar el coste de transporte en USD (para incoterms DDU, CPT, CIP, CIF) (C)
Total for payment, USD:	Indicar coste total: (A) + (B) + (C) para los incoterms DDU, CPT, CIP y CIF

Gross Weight, kg (total) :	Indicar peso bruto total, el mismo que se ha indicado en el AWB
----------------------------	---

Signed by:	Firma autorizada y sello de la empresa
------------	--

## Anexo 2. Modelo de Carta de Porte (Transporte Terrestre)

**1** Ejemplar para el remitente - Exempleaire de l'expéditeur  
Copy for sender

<b>1</b> Remitente (nombre, domicilio, país) Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)  <b>Rendistyle S.L.</b> <b>C/ Liaron nº33</b> <b>12006 Castellón, Cuidad de transporte</b> <b>España</b>		<b>CARTA DE PORTE INTERNACIONAL</b> <b>LETTRE DE VOTURE INTERNATIONALE</b> <b>INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</b>  <div style="text-align: center;"><b>CMR</b></div> <p>Este transporte queda sometido, no obstante toda cláusula contraria, al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (CMR).</p> <p>Ce transport est soumis, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).</p>																						
<b>2</b> Consignatario (nombre, domicilio, país) Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)  <b>Matroscá "000"</b> <b>Rostov no dunu nº 22 Bataisk</b> <b>121069 Moscú</b> <b>Rusia</b>		<b>16</b> Porteador (nombre, domicilio, país) Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)  <b>Pedro Garcia Sanchez</b> <b>C/ Sagrada familia, 12 BJ</b> <b>12007 Castellón</b> <b>España</b>																						
<b>3</b> Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país) Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)  <b>25/03/12 Biala Podlaska, Polonia</b>		<b>17</b> Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)																						
<b>4</b> Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha) Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)  <b>Ciudad del Transporte, Castellón</b> <b>España 20/03/12</b>		<b>18</b> Reservas y observaciones del porteador Reserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations																						
<b>5</b> Documentos añeidos Documents annexés Documents attached																								
<b>6</b> Marcas y números Marques et numéros Marks and Nos  <b>A0022</b>  <b>A0025</b>  <b>A0030</b>		<b>7</b> Número de bultos Nombre des colis Number of packages  <b>2</b>  <b>1</b>  <b>1</b>	<b>8</b> Clase de embalaje Mode d'emballage Method of packing  <b>Palets</b>  <b>Palet</b>  <b>Palet</b>	<b>9</b> Naturaleza de la mercancía Nature de la marchandise Nature of the goods  <b>Bolsos textiles</b>  <b>Bolsos textiles</b>  <b>Bolsos textiles</b>	<b>10</b> N° estadístico No. statistique Statistical number  <b>4202.12.19.00</b>	<b>11</b> Peso bruto, Kg Poids brut, Kg Gross weight in Kg  <b>85 kg</b>	<b>12</b> Volumen m <sup>3</sup> Cubage m <sup>3</sup> Volume in m <sup>3</sup>  <b>6 m2</b>																	
<b>13</b> Instrucciones del remitente Instructions de l'expéditeur Sender's instructions  <b>CPT Biala Podlaska</b>		<b>19</b> Especificaciones particulares/Conventions particulières/Special agreements																						
<b>14</b> Forma de pago Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage <input checked="" type="checkbox"/> Porte pagado / Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Porte debido / Non franco / Carriage forward		<b>20</b> A pagar por / To be paid by <table border="1"> <thead> <tr> <th>Remiteinte Senders</th> <th>Moneda Currency</th> <th>Consignatario Consignee</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Precio del transporte: Carriage charges:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Desueros: Deductions:</td> <td><b>1500</b></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Líquido / Balance</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suplementos: Supplém. charges:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos adiccionales: Other charges:</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>TOTAL:</b></td> <td><b>1500</b></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Remiteinte Senders	Moneda Currency	Consignatario Consignee	Precio del transporte: Carriage charges:			Desueros: Deductions:	<b>1500</b>		Líquido / Balance			Suplementos: Supplém. charges:			Gastos adiccionales: Other charges:			<b>TOTAL:</b>	<b>1500</b>	
Remiteinte Senders	Moneda Currency	Consignatario Consignee																						
Precio del transporte: Carriage charges:																								
Desueros: Deductions:	<b>1500</b>																							
Líquido / Balance																								
Suplementos: Supplém. charges:																								
Gastos adiccionales: Other charges:																								
<b>TOTAL:</b>	<b>1500</b>																							
<b>21</b> Formalizado en Établi à Established in  <b>Castellón</b>		<b>15</b> Reembolso / Remboursement / Cash on delivery																						
<b>22</b>		<b>23</b>																						
<b>24</b> Recibo de la mercancía / Merchandise received Goods received  Lugar Lieu Place		a le on																						

011901

**Anexo 3. Modelo de Conocimiento de Embarque, B.L. (Transporte Marítimo)**

<b>BILL OF LADING</b> <b>ORIGINAL</b> PORT-TO-PORT OR MULTIMODAL TRANSPORT <i>NOT NEGOCIABLE UNLESS CONSIGNED          TO ORDER</i>		<h1>MXC</h1>		
SHIPPER/EXPORTER (Name and full address)		BOOKING No	BL No	
		Application of delivery must be made to		
CONSIGNEE (Name and full address)				
NOTIFY PARTY/ADDRESS		ALSO NOTIFY PARTY AND INLAND ROUTING INSTRUCTIONS		
VESSEL AND VOYAGE No		INITIAL CARRIAGE BY (MODE)		
PORT OF LOADING		PLACE OF RECEIPT		
PORT OF DISCHARGE		PLACE OF DELIVERY		
Marks and Numbers	No pkgs	Description of Packages and Goods	Gross Weight (kg)	Measur.
FREIGHT AND CHARGES		PREPAID (CURRENCY)	COLLECT (CURRENCY)	
Number of Original Bill Of Lading		Movement	Received in apparent good order and condition for carriage on the terms and conditions hereof including the terms and conditions on the reverse side hereof. In witness it have been signed three originals Bill of Lading, all of them delivered to the Shipper, one of which being accomplished, the others to stand null and void. <div style="text-align: right;">MXC As Carrier</div>	
BL Number		Place and Date of Issue		
		Agent, As Agent ONLY		
		Signature		

### Anexo 4: Modelo de Guía de Embarque (Transporte Aéreo)

HMB N° 819635

NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR Nombre y direccion <b>AVIANCA</b>		N° DE CTA. DEL EXPEDIDOR Expeditor's account Number	NO NEGOCIABLE Not negotiable <b>AIR WAYBILL</b> CARTA DE PORTE AEREO <b>ALEMANIA</b> EMITIDA POR / Issued by
NOMBRE Y DIRECCION DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address <b>BERLIN ALEMANIA BODEGA 55</b>		N° DE CTA. DEL DESTINATARIO Consignee's account Number	LE LLEVAREMOS LA MERCADEA QUE LE PEDIREMOS EN EL MOMENTO DE EMITIRSE Y LE GUARDAREMOS EN SU BODEGA PARA SU FOMENTO ALAS OPERACIONES DEL COMERCIO AEREO... WE WILL DELIVER THE MERCHANDISE YOU ORDER AT THE TIME OF ISSUANCE AND WE WILL STORE IT IN YOUR WAREHOUSE FOR YOUR AIR CARRIER OPERATIONS... WE WILL DELIVER THE MERCHANDISE YOU ORDER AT THE TIME OF ISSUANCE AND WE WILL STORE IT IN YOUR WAREHOUSE FOR YOUR AIR CARRIER OPERATIONS...
DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO (S) EN LA EMISORA, NOMBRE Y CIUDAD Exclusive Distributor's Agent Name and City <b>BOGOTA COLOMBIA/ COLOMBIAN BREAD S.A.S</b>		DISTRIBUIDOR CONTENDIBLE / Account by destination <b>BOGOTA COLOMBIA/ COLOMBIAN BREAD S.A.S</b>	
COLUMBIA PER DEL PASAJERO / Agente de Viaje <b>ALEMANIA</b>		N° DE IDENTIFICACION Identification No. <b>123456789 - 1</b>	<b>BOGOTA COLOMBIA/ COLOMBIAN BREAD S.A.S</b>
AEROPUERTO DE SALIDA (ORIGEN) DEL TIPO TRANSPORTADORA Y RUTA SELECCIONADA Origin Airport, Airline and Selected Route <b>AEROPUERTO EL DORADO BOGOTA</b>		<b>BOGOTA COLOMBIA/ COLOMBIAN BREAD S.A.S</b>	
A/T MND	CARRIER AVIANCA	OPERATIONS CUN	PORT/FLY RGT/300
AEROPUERTO DE DESTINO / Destination <b>ALEMANIA</b>		CARGO / CARGO NVD	
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANEJO DE CARGA / Handling Information			
800			
No. de Bultos No. of Pieces <b>1</b>	Peso Bruto Gross Weight <b>56,00 KG</b>	Peso A-COMUN Common Weight <b>56,00</b>	Pondero Rate <b>0,00</b>
TOTAL <b>134,40</b>			DESCRIPCION Y CANTIDAD DE LA MERCADEA (ver especificaciones en el reverso) Description and Quantity of the Merchandise (see specifications on the reverse) <b>MASA DE PAN CONGELADO</b>
1 56,00 KG 56,00 0,00 134,40			
Fletes (Weight) <b>134,40</b>		OTROS CARGOS / Other Charges BASTOS FOB 178,00 FUEL 78,40 WMB 20,00	
Seguro (Insurance) <b>178,00</b>		FIRMADO POR EL EXPEDIDOR O SU AGENTE / Signed by Issuer or its Agent <b>08/12/2015 GUSTAVO MEDINA</b>	
Otros (Other) <b>98,40</b>		FIRMADO POR EL DESTINATARIO / Signed by Consignee	
TOTAL PAGO / Total Payment <b>410,80</b>		FORMALIZADO EL / Formalized on <b>08/12/2015</b>	
MONEDA DEL PAGAMIENTO / Payment Currency <b>USD</b>		FIRMADO POR EL TRANSPORTADORA / Signed by Air Carrier	

### Anexo 5. Modelo de Certificado de Origen

#### CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO COLOMBIA-MERCOSUR-CAN

No. del Certificado:
----------------------

PAÍS EXPORTADOR:

PAÍS IMPORTADOR:

No. DE ORDEN	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCANCÍAS	PESO O CANTIDAD	VALOR FOB EN (U\$S)

#### DECLARACIÓN DE ORIGEN

Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondiente a la Factura Comercial No. \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ cumplen con lo establecido en las normas de origen del presente Acuerdo \_\_\_\_\_ de conformidad con el siguiente desglose.

N°. de Orden	NORMAS (2)

#### EXPORTADOR O PRODUCTOR

Razón social:

Dirección:

Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_/

Sello y firma del Exportador o Productor

#### IMPORTADOR

Razón Social:

Dirección:

Medio de transporte:

Puerto o lugar de embarque:

Observaciones:

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN	Sello y firma de la Entidad Certificadora
<p>Certifico la veracidad de la presente declaración, en la ciudad de:</p> <p>A los: _____/_____/_____/</p> <p>Nombre de la Entidad Certificadora:</p>	

Referencias:

(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercancías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente el espacio, se continuará la numeración de las mercancías en otro ejemplar.

(2) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercancía individualizada por su número de orden.

Notas:

(a) El formulario no podrá presentar, raspaduras, tachaduras o enmiendas

(b) El formulario sólo será válido si todos sus campos, excepto el de “Observaciones”, estuvieron debidamente llenos.

(c) Podrá aceptarse la intervención de terceros operadores, siempre que sean atendidas todas las disposiciones previstas en el Art. 13 del Anexo IV.



## Anexo 6: Modelo de Declaración de Aduanas

REPUBLICA DE COLOMBIA <b>DIAN</b> <small>DIAGRAMA DE INGRESOS Y MANEJO TRIBUTARIO</small>		Declaración de Exportación				<b>MUSICA</b> <small>Modelo Único de Ingresos, Servicios y Control Automatizado</small>		<b>600</b>		
Espacio reservado para la DIAN					1. Año	4. Número de formulario				
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV.		11. Apellidos y nombres o razón social						
13. Dirección					15. Teléfono		12. Cód. Admón.	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/ Municipio	
24. Número de identificación tributaria (NIT)		25. DV.		26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado				27. Tipo de usuario	28. Código usuario	
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento								
31. Clase de exportador	32. Nombre o razón social importador o consignatario									
33. Dirección país de destino				34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino	36. Autorización de embarque			37. Año Mes Día	
38. Tipo declaración			39. Cód.	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior			43. Año Mes Día	
44. Adhesivo declaración de importación anterior				45. Año Mes Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte	
51. Código bandera	52. Peso bruto kgs		53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque	58. Consolidación	59. Cantidad de embarques	60. Código datos
Embalajes:		62. Cantidad.		63. Marcas y números						
61. Código:	64. Certificado de origen	65. Cuál?	66. Sistemas especiales	67. Nos. Programas:	68.	69.	70.	71.	72.	73. Reposición
74. Visto bueno entidad		75. No.	76. AAAA MM DD	77. Visto bueno entidad		78. No.	79. AAAA MM DD	80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía
Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cial. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación casilla 66
93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.										
Totales o pasaje	94. Cantidad de subpartidas declaradas		95. Hojas anexas números			96. Total peso neto kgs.	97. Total valor FOB USD	98. Total valor agregado Nal. USD	99. Cantidad hojas anexas	
100. Valor fletes USD		101. Valor seguros USD		102. Valor otros gastos USD		103. Valor total de la exportación USD		104. Valor a reintegrar USD		
105. Procede el embarque?	106. Año Mes Día			Certificación de embarque			117. Declaración de exportación definitiva			118. Fecha
107. Auto y acta No.	110. No. Manifiesto de carga	111. Año Mes Día	112. Cód. Admon.	113. No. Bultos	114. Peso (kgs.)	Firma	119. Nombre	120. C.C.		
Firma y sello del inspector			115. Identificación del medio de transporte	116. Observaciones						
108. Nombre										
109. C.C.										
Firma declarante autorizado										

Original: Dirección Seccional UAE - DIAN

2006410



**DATOS DE CABECERA**

**Espacio reservado para la DIAN:** Espacio para la etiqueta identificativa

1.  **Año:** Diligencie el año de la presentación de la declaración en la Administración correspondiente. Está conformado por cuatro dígitos
  4.  **Número de formulario:** Espacio determinado para el número único asignado por la DIAN a cada uno de los formularios.
  5.  **Número de Identificación Tributaria (NIT):** Diligencie el Número de Identificación Tributaria asignado al exportador por la DIAN, sin el dígito de verificación. En ningún caso escriba puntos, guiones o letras. Si es extranjero no residente, diplomático, misioneros diplomáticos, consulares o técnicos o sujetos a la modalidad de menajes o viajeros que carezcan de NIT, indique el número de documento de identidad, pasaporte o número que acredite la misión.
 

**Nota:** Para quienes no están inscritos en el RUT, indique en las casillas 13 y 15 la información correspondiente al domicilio que tenga en Colombia, o en su defecto indique los datos de su domicilio en el exterior no diligenciando en este caso las casillas 16 y 17.
  6.  **Dígito de verificación (DV):** Registre el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT no diligencie esta casilla.
  11. **Apellidos y nombres o razón social:** Indique los apellidos y nombres o razón social del exportador tal como la registró en el RUT.
  13. **Dirección:** Señale la dirección del domicilio fiscal del exportador tal como la registró en el RUT. No es suficiente el apartado aéreo.
  15. **Teléfono:** Señale el número de teléfono o fax del domicilio fiscal del exportador tal como se registró en el RUT.
  12. **Código administración:** Señale el código de la administración de aduanas en cuya jurisdicción se presenta la "Solicitud de Autorización de Embarque". (Consulte los códigos en la cartilla de instrucciones declaración de importación, adina de valor y declaración de exportación).
  16. **Código departamento:** En esta casilla indique el código del departamento al cual pertenece el municipio del domicilio fiscal del exportador, correspondiente al sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, DANE. (Consulte los códigos en la cartilla de instrucciones declaración de importación, adina de valor y declaración de exportación).
  17. **Código municipio:** Indique el código del municipio del domicilio fiscal del exportador de acuerdo con el sistema de codificación para departamentos y municipios del territorio nacional generado por el DANE. El código del municipio está conformado por tres dígitos. (Consulte los códigos en la parte final de la cartilla de instrucciones declaración de importación, adina de valor y declaración de exportación).
- DATOS DEL CUERPO:**
24. **Número de Identificación Tributaria (NIT):** Identifique el NIT del declarante asignado previamente por la DIAN. Si es extranjero no residente, diplomático, misioneros diplomáticos, consulares o técnicos o sujetos a la modalidad de menajes o viajeros que carezcan de NIT, indique el número de documento de identidad, pasaporte o número que acredite la misión.
  25. **Dígito de verificación (DV):** Registre el dígito de verificación del NIT asignado previamente por la DIAN. Si carece de NIT, no diligencie esta casilla.
  26. **Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado:** Indique la razón social o denominación social del Usuario Aduanero Permanente (UAP) o del Usuario Altamente Exportador (ALTEX) o de la Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA) o del apoderado según corresponda, o el apellido y nombre o razón social del exportador cuando realiza la operación directamente. En caso de estar registrado en el RUT, inclúyalo de la misma forma.
  27. **Tipo de usuario:** Relacione el número que corresponda a la identificación del tipo de usuario registrado en la casilla 54 del RUT. En caso de haberse registrado con más de un código señale el que corresponda a la calidad con que actúa en esta declaración (Ver tabla que se encuentra en la casilla 27 de la declaración de importación).
  28. **Código usuario:** Diligencie el código asignado por la DIAN como UAP, SIA o ALTEX. Cuando el UAP actúe a través de una SIA, se deberá registrar el código de la SIA.
 

**Nota:** A partir de la pérdida de vigencia del registro de los usuarios aduaneros autorizados por la DIAN, no diligencie esta casilla.
  29. **No. Documento de identificación:** Indique el número de documento de identificación de quien suscribe la declaración.
  30. **Apellidos y nombres de quien suscribe el documento:** Indicar apellidos y nombres de la persona que actúa directamente o en representación de una persona natural o jurídica y suscribe la declaración. En caso de SIAS, UAPS o ALTEX deberá señalarse los apellidos y nombres de quien actúa como representante.
  31. **Clase de exportador:** Registre "01" si el exportador es empresa mixta, "02" si es empresa privada y "03" si el exportador es empresa pública.
  32. **Nombre o razón social importador o consignatario:** Indique el nombre o razón social de todos los importadores, compradores o destinatarios finales de la mercancía. Si el espacio no es suficiente, se registrará "Sigue en la casilla 93" (Descripción de las mercancías), y en esta se incluirá la información restante.
  33. **Dirección país de destino:** Indique la dirección del importador, comprador o del consignatario.
  34. **Código país destino:** Indique el código del país de destino (Ver códigos casilla 54 cartilla instrucciones declaración importación).
  35. **Ciudad del país de destino:** Indique el nombre de la ciudad de domicilio del importador, comprador o consignatario señalada en la casilla 33 de este formulario.
  36. y 37. **Autorización de embarque No. y fecha:** Indique número y fecha de la autorización de embarque asignado por el Sistema Informático Aduanero o manualmente. Esta casilla será diligenciada por la DIAN.
  - 38 y 39. **Tipo de declaración y código:** Indique el tipo de la Declaración de Exportación utilizando los códigos respectivos, así: 1. Declaración inicial, 2. Declaración de corrección, 3. Modificación de la declaración.
  40. **Código lugar de salida:** Indique el código del lugar de salida efectiva de la mercancía al exterior. En el evento que se haya utilizado el régimen de tránsito internacional o transporte multimodal, o se pretenda embarcar la mercancía por una Administración diferente a la de autorización, indique el código de la ciudad por donde va a salir la mercancía al extranjero, por ejemplo, si la autorización de embarque se autorizó en Cali pero el embarque se realizará por Buenaventura


hacia Perú, se deberá diligenciar esta casilla relacionando el código de la ciudad de Buenaventura.

Arauca	<input type="checkbox"/>	AUC	<input type="checkbox"/>	Inírida	<input type="checkbox"/>	INI	<input type="checkbox"/>	Puerto Carreño	<input type="checkbox"/>	PCR
Barranquilla	<input type="checkbox"/>	BAQ	<input type="checkbox"/>	Ipiales	<input type="checkbox"/>	IPI	<input type="checkbox"/>	Riohacha	<input type="checkbox"/>	RCH
Bogotá	<input type="checkbox"/>	BOG	<input type="checkbox"/>	Leticia	<input type="checkbox"/>	LET	<input type="checkbox"/>	San Andrés	<input type="checkbox"/>	ADZ
Bucaramanga	<input type="checkbox"/>	BGA	<input type="checkbox"/>	Maicao	<input type="checkbox"/>	MAI	<input type="checkbox"/>	Santa Marta	<input type="checkbox"/>	SMR
Buenaventura	<input type="checkbox"/>	BUN	<input type="checkbox"/>	Manizales	<input type="checkbox"/>	MZL	<input type="checkbox"/>	Tumaco	<input type="checkbox"/>	TCO
Cali	<input type="checkbox"/>	CLO	<input type="checkbox"/>	Medellín	<input type="checkbox"/>	MDE	<input type="checkbox"/>	Turbo	<input type="checkbox"/>	TRB
Cartago	<input type="checkbox"/>	CAR	<input type="checkbox"/>	Pereira	<input type="checkbox"/>	PEI	<input type="checkbox"/>	Valledupar	<input type="checkbox"/>	VUP
Cartagena	<input type="checkbox"/>	CTG	<input type="checkbox"/>	Puerto Asís	<input type="checkbox"/>	PUU	<input type="checkbox"/>	Yopal	<input type="checkbox"/>	YOP
Cúcuta	<input type="checkbox"/>	CUC	<input type="checkbox"/>							


41. **Código departamento de procedencia:** Indique el código del departamento del cual se despachan las mercancías. Use los códigos de la casilla 84 de la declaración de importación de la cartilla.
42. y 43. **Declaración exportación anterior y fecha:** Señale el número y fecha de la declaración de exportación anterior cuando se trate de declaraciones de Modificación o Corrección.
44. **Código Oficina Regional Mincomercio, Industria y Turismo:** Indique el código de la mercadería objeto de exportación esté precedida de una operación de importación, indique en esta casilla el número de adhesivo de la declaración de importación y la fecha.
46. **Código modalidad de importación:** Registre el código correspondiente a la modalidad bajo la cual se realizó la importación que la precede.
47. **Código Oficina Regional Mincomercio, Industria y Turismo:** Indique el código de la regional de la Dirección General del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o quien haga sus veces.
48. **Código moneda de negociación:** Indique el código correspondiente a la moneda del documento que acredite la operación de exportación. Tome los códigos que se encuentran en la cartilla de instrucciones de la declaración de exportación.
49. **Valor total en moneda de negociación:** Indique el valor total de la exportación que ampara esta declaración en la moneda de negociación que corresponda.
50. **Código modo de transporte:** Especifique el código del modo de transporte utilizado para la exportación. Consulte códigos en cartilla de instrucciones.
51. **Código bandera:** Registre el código correspondiente al país de la nacionalidad del medio de transporte, o de la empresa para la cual está operando (Ver códigos casilla 54 cartilla de instrucciones declaración de importación). Cuando la declaración de exportación se utilice como consolidada de varios embarques parciales o fraccionados, y se hayan utilizado medios de transporte de diferente nacionalidad, se registrará la palabra "Varios".
52. **Peso bruto Kgs.:** Registre en kilogramos el total del peso bruto del embarque. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar embarques parciales o fraccionados, el peso bruto en kilogramos debe corresponder a la sumatoria de los pesos brutos definitivos en kilogramos de todos los embarques consolidados (Debe diligenciarse con 2 decimales).
53. **Código modalidad:** Indique el código de la modalidad de exportación, el cual puede consultar al respaldo de la declaración de exportación. Cuando se utilice la modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, se debe especificar en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) si se trata de transformación, elaboración o reparación de bienes. De igual manera, si se trata de una reexportación, especifique en la misma casilla 93 (Descripción de las mercancías), el código de la modalidad de importación que la precede.
54. **Código forma de pago:** Registre el código de la forma de pago de la exportación, así: "S" si la exportación es con reintegro o "N" si la exportación es sin reintegro, según corresponda.
55. **Cantidad de pagos anticipados:** Indique la cantidad de pagos anticipados a cargo de esta exportación.
56. **Fecha primer pago anticipado:** Indique la fecha del primer pago anticipado.
57. **Código embarque:** Registre el código correspondiente, así:
  - U. Embarque único,
  - F. Embarque fraccionado
  - G. Embarque global con cargues parciales
58. y 59. **Consolidación y cantidad de embarques:** Registre el código "S", si se trata de una consolidación, o "N", si no hay consolidación. En caso afirmativo, señale la cantidad de autorizaciones de embarque o de notas de cargue y detalle al respaldo el número y fecha de cada una de ellas, con su peso (kilos), cantidad (unidades) y número de registro de cada embarque, según corresponda.
60. **Código datos:** Registre el código correspondiente al tipo de datos incluidos en la declaración de exportación, de acuerdo con las siguientes opciones:
  - D. Definitivos al embarque: Cuando al momento del embarque (Único o fraccionado), los datos que se presentan son definitivos.
  - E. Definitivos después del embarque: Cuando corresponda a los datos definitivos de los inicialmente declarados como provisionales para el embarque.
  - P. Provisionales: Cuando al momento del embarque se declaren datos provisionales.
- 61., 62. y 63. **Embalajes, código, cantidad, marcas y números:** Señale el(los) código(s), la(s) cantidad(es), marca(s) y número(s) de embalaje(s) que componen el embarque. Cuando se utilice para consolidar embarques parciales, la cantidad de embalajes debe corresponder a la sumatoria de las cantidades declaradas de todos los embarques parciales consolidados. Consultar códigos en cartilla de instrucciones.
64. **Certificado de origen:** Indique el código del acuerdo con el cual se realizará la exportación, según la siguiente tabla: 1. Can, 2. Aladi, 3. G-3, 4. Caricom 5. Atpa, 6. S. G. P. 7. Otros (Especifique), 8. Ninguno
65. **¿Cuál?:** Cuando en la casilla anterior (64), haya consignado el código 7 correspondiente a "Otros", en esta casilla especifique el nombre del acuerdo.
66. a 73. **Sistemas especiales:** En la casilla 66 (Sistemas especiales), señale "S", en el evento que la exportación corresponda a los sistemas especiales de importación - exportación, en cualquiera de sus modalidades (Programas o reposición). En caso contrario señale en la casilla, "N". Si la anotación es afirmativa, deben diligenciarse una o varias de las casillas numeradas del 67 al 73, indicando los programas utilizados por el exportador (Casillas 67 al 72), de acuerdo con las disposiciones establecidas por la oficina regional de la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria


- y Turismo o señalando si la operación corresponde al programa de reposición de materias primas (casilla 73). También debe considerarse el diligenciamiento de las casillas 90 (Valor agregado nacional), 91 (C.I.P.) y 92 (Aplicación casilla 66).
- Cuando en la casilla 66, se ha indicado "N", las casillas 67 a 73 y 90 a 92, deberán quedar en blanco.
- Una misma declaración de exportación no puede amparar simultáneamente despachos de sistemas especiales de importación - exportación y despachos que no correspondan a este tipo de programas, en tales casos deben utilizarse diferentes formularios. Si en la casilla 66 se han referido simultáneamente contratos o programas y sistemas de reposición, en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) debe anotarse el valor en dólares del componente de los insumos externos de cada programa y el monto objeto de reposición de insumos externos.
74. a 79. **Visto bueno entidad:** Indique el nombre de la entidad que expide el certificado de visto bueno, el número y fecha del mismo. Si en una exportación hay más de dos vistos buenos, estos se escribirán en la casilla 93 (Descripción de las mercancías). Los vistos buenos o autorizaciones expedidos por el ICA o el INVIMA o la entidad que haga sus veces, deben ser presentados al momento del embarque de las mercancías.
80. **Código exportación en tránsito:** Registre "S", si el embarque se realizará por una aduana diferente a la de autorización de embarque, o "N", si la mercancía no va en tránsito para embarcarse por una aduana diferente a la de autorización.
81. **Código administración de embarque:** En caso de realizarse el embarque por una aduana diferente a la de trámite, debe necesariamente registrar el código de la Administración de embarque.
82. **Código localización mercancía:** Registre la localización de la mercancía  según corresponda, así:
- "P" Zona primaria
  - "S" Zona secundaria
  - "Z" Zona franca
- Item No.: Indique el número de orden a partir del 01, por cada ítem declarado.
83. **Código subpartida arancelaria:** Registre la subpartida arancelaria de la mercancía conforme a la clasificación del arancel de aduanas. Cuando la declaración de exportación se utilice para consolidar y declarar embarques parciales, la consolidación de la mercancía se debe efectuar por subpartida arancelaria, siempre y cuando corresponda al mismo bien, en cuyo caso las casillas correspondientes a unidad comercial de medida (Cantidad, peso neto en kilos, valor total y valor agregado nacional) se consolidarán igualmente.
84. **Código departamento de origen:** Registre el código del departamento en el que cultivó, elaboró o se realizó la última fase del proceso productivo de los bienes exportados (Ver los códigos en la cartilla).
85. **Número de factura:** Registre para cada ítem el número de la factura correspondiente. Si no es suficiente el espacio, utilice la casilla 93 (Descripción de las mercancías), indicando los números de las facturas para cada ítem. En el caso de exportación de café, debe incluir el número del certificado de repeso.
86. **Código unidad comercial medida:** Indique el código de la unidad comercial utilizada para cuantificar cada ítem. Los códigos que deben utilizar en el diligenciamiento de esta casilla son los que están relacionados en la Resolución 12491 de Diciembre 26 de 2002 o aquellas que la modifiquen o la reemplacen (Ver códigos de la cartilla).
87. **Cantidad:** Registre la cantidad de la mercancía embarcada o consolidada por cada ítem en términos de la unidad comercial definida en la casilla anterior. Diligencie esta casilla con dos decimales separados con una coma (,) cuando sea del caso.
88. **Peso neto kgs.:** Deducido el peso del empaque o embalaje utilizado, indique el peso neto del embarque o de la consolidación por cada ítem. Cuando no sea posible determinar el peso neto por cada ítem y se declare la totalidad de la mercancía en una sola declaración de exportación, por ítem se anotará el peso neto de manera proporcional al valor FOB de la misma, para lo cual deberá  seguirse el siguiente procedimiento:
- a) Tomar el valor FOB en dólares correspondientes al ítem y dividirlo por el valor FOB en dólares del total de la mercancía incluida en la declaración de exportación.
  - b) Multiplicar el resultado obtenido en el literal a) por el peso neto total que aparece en el manifiesto de carga, y
  - c) Indicar el valor que resulta de la operación efectuada en el literal b), en la casilla "Peso neto kgs" del ítem correspondiente.
- Diligencie con dos decimales cuando sea del caso.
89. **Valor FOB USD:** Indique el valor total FOB en dólares por cada ítem. Para la determinación del valor FOB se tiene en cuenta el valor de la exportación hasta el puerto de embarque nacional.
90. **Valor agregado nacional USD:** Indique el Valor agregado nacional en dólares para cada ítem, cuyo cálculo se obtiene al considerar el valor FOB de la exportación total del ítem, restando la suma de los valores correspondientes a los insumos externos importados por cada programa relacionado en la casilla 66 (Sistemas especiales), así como también restando el valor de los insumos externos objeto de reposición de materias primas si se aplica este mecanismo. El Valor agregado nacional necesariamente debe ser inferior al Valor total exportado (Casilla 103) del respectivo ítem. No obstante, si la declaración es exclusiva de un programa de bienes de capital o repuestos, el Valor agregado nacional debe ser igual al Valor total exportado. El Valor agregado nacional generado en zona franca deberá indicarse también en esta casilla. Cuando en la casilla 66 se han indicado programas de bienes de capital o repuestos del sistema de reposición, no diligencie esta casilla.
91. **C.I.P.: Cuadro Insumo Producto en programas o cuadros de integración de contratos.** Esta información sólo es indispensable que el declarante la diligencie cuando en la casilla 66 (Sistemas especiales) se han anotado uno o varios programas de materias primas. Se puede anotar más de un cuadro para un mismo ítem, siempre y cuando estos correspondan a programas diferentes. Cuando se presenta la anotación de más de un cuadro, en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) debe incluirse una nota aclaratoria para señalar la correspondencia en cada cuadro anotado y cada programa relacionado en la casilla 66.
92. **Aplicación casilla 66:** Indique para cada ítem de exportación en qué forma se dará aplicación a cada anotación de la casilla 66 (Sistemas especiales). Para un mismo ítem, es posible citar varias anotaciones para acreditar programas de materias primas, de bienes de capital y/o de reposición de materias primas.
93. **Descripción mercancía:** No incluya la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - incluya marcas, seriales y otros. Señale las características que permitan la identificación clara y precisa de la mercancía, por cada ítem declarado, de tal manera que se individualicen y singularicen. Si el espacio es insuficiente utilice hojas anexas a la declaración de exportación.
94. **Cantidad de subpartidas declaradas:** Coloque la cantidad de subpartidas declaradas en esta declaración.
95. **Hojas anexas números:** Señale los números de las hojas anexas que hacen parte de esta declaración que corresponden a los ocho últimos dígitos consecutivos, más el dígito de verificación del número que se encuentra en la casilla 4 (Número de formulario) de las hojas anexas de la declaración de exportación. Si el espacio no es suficiente en esta casilla se debe relacionar la información en la casilla 93 (Descripción de las mercancías) indicando que es continuación de la casilla 95.
- 96, 97 y 98. **Total peso neto kgs., Total valor FOB USD y Total valor agregado Nal. USD:** Totalice las columnas de "Peso neto en kilos", "Valor total FOB en dólares" y "Valor agregado nacional en dólares". En caso de continuar en hojas anexas se anotará en estas casillas la palabra "Pasan" y se totalizará al final de la última hoja anexa.
99. **Cantidad hojas anexas:** Indique la cantidad de hojas anexas de la solicitud de autorización de embarque utilizadas para continuar con los ítems o la descripción de las mercancías.
100. **Valor fletes USD:** Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica de los fletes externos cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
101. **Valor seguros USD:** Indique el valor en dólares de los Estados Unidos de América de los seguros externos, cuando corresponda, según los términos de la operación. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
102. **Valor otros gastos USD:** Indique el valor en dólares de otros gastos externos. En caso de no causarse, diligencie con cero (0).
103. **Valor total de la exportación USD:** Indique el valor total en dólares de la exportación incluidos, cuando se presenten, los fletes externos, los seguros y otros gastos.
104. **Valor a reintegrar USD:** Debe diligenciarse cuando el monto a reintegrar de acuerdo con las disposiciones vigentes sea diferente al Valor total de la exportación USD (Casilla 103) y al Valor agregado nacional USD (Casilla 90). Por ejemplo, lo que se presenta en algunas operaciones de sistemas especiales de importación - exportación - Ensamble y de zonas francas.
105. a 109. **Procede el embarque?, Fecha, número auto y acta, nombre y cédula del inspector:** Estas casillas deben diligenciarse únicamente por el inspector de la DIAN, asignado mediante auto comisoro o por el funcionario competente registrando la siguiente codificación: "S" si procede embarque total, "N" si no procede el embarque y "P" si procede parcialmente el embarque. Colocar la fecha, el No. del auto y acta de inspección y el nombre y la cédula del funcionario inspector.
110. a 115. **Certificación de embarque (Número de manifiesto de carga, fecha, código administración, número bultos, peso kgs., identificación del medio de transporte):** Esta casilla es de uso exclusivo de la DIAN, una vez el transportador transmite electrónicamente el manifiesto de carga o la anexa físicamente.
116. **Observaciones:** Esta casilla de observaciones será de uso exclusivo de la DIAN.
117. a 120. **Número y fecha declaración exportación definitiva, firma, nombre y cédula:** Espacio asignado para registrar el número y fecha de la declaración de exportación definitiva, asignados por la DIAN. Cuando el número de declaración de exportación definitiva lo otorgue el sistema, las casillas de firma, nombre y cédula, no se diligencian. Cuando se trate de trámite manual, las casillas de firma, apellidos, nombre y cédula corresponden al funcionario  que registra el número de declaración de exportación definitiva.
- DATOS DEL PIE**
- Firma declarante autorizado:** Si el formulario tiene hojas anexas se debe firmar esta casilla en cada una de ellas.
121. a 125. **Detalle de las autorizaciones de embarque:** Indique específicamente el número y fecha de cada una de las autorizaciones de embarque o de las notas de cargue según sea el caso, con su correspondiente peso y cantidad.


## Anexo 7: Modelo de planilla de Registro Único Tributario

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal			001		
2. Concepto <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <small>Espacio reservado para la DIAN</small>				4. Número de formulario			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico		
IDENTIFICACIÓN							
24. Tipo de contribuyente		25. Tipo de documento		26. Número de identificación		27. Fecha expedición	
Lugar de expedición		28. País		29. Departamento		30. Ciudad/Municipio	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres	
35. Razón social							
36. Nombre comercial					37. Sigla		
UBICACIÓN							
38. País		39. Departamento			40. Ciudad/Municipio		
41. Dirección principal							
42. Correo electrónico		43. Código postal		44. Teléfono 1		45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN							
Actividad económica					Ocupación		
Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		52. Número establecimientos	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1    2		51. Código
Responsabilidades, Calidades y Atributos							
53. Código							
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26							
Obligados aduaneros					Exportadores		
54. Código					55. Forma		
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10					56. Tipo		
11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					Servicio		
					1    2    3		
					57. Modo		
					58. CPC		
<b>IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación</b>							
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016 Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada:  984. Nombre 985. Cargo			





		Formulario del Registro Único Tributario		<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 24px;">001</div>	
Espacio reservado para la DIAN			Página _____ de <b>Hoja 2</b> 4. Número de formulario _____		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
<b>Características y formas de las organizaciones</b>					
62. Naturaleza	<input type="text"/>	63. Formas asociativas	<input type="text"/>	64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos	<input type="text"/>	66. Cooperativas	<input type="text"/>	67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica	<input type="text"/>	69. Otras organizaciones no clasificadas	<input type="text"/>	70. Beneficio	
<b>Constitución, Registro y Última Reforma</b>			<b>Composición del Capital</b>		
Documento	1. Constitución		2. Reforma		
71. Clase	<input type="text"/>		<input type="text"/>		82. Nacional _____ %
72. Número	<input type="text"/>		<input type="text"/>		83. Nacional público _____ %
73. Fecha	<input type="text"/>		<input type="text"/>		84. Nacional privado _____ %
74. Número de notaría	<input type="text"/>		<input type="text"/>		
75. Entidad de registro	<input type="text"/>		<input type="text"/>		85. Extranjero _____ %
76. Fecha de registro	<input type="text"/>		<input type="text"/>		86. Extranjero público _____ %
77. No. Matricula mercantil	<input type="text"/>		<input type="text"/>		87. Extranjero privado _____ %
78. Departamento	<input type="text"/>		<input type="text"/>		
79. Ciudad/Municipio	<input type="text"/>		<input type="text"/>		
Entidad de vigilancia y control					
88. Entidad de vigilancia y control					
<b>Estado y Beneficio</b>					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
1				-	
2				-	
3				-	
4				-	
5				-	
<b>Vinculación económica</b>					
93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial			95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV.
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante					
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior		171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP		
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP					


		Formulario del Registro Único Tributario Representación		Página de <b>001</b>	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
<b>Representación</b>					
98. Representación			99. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
<b>1</b>	104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
98. Representación			99. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
<b>2</b>	104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
98. Representación			99. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
<b>3</b>	104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
98. Representación			99. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
<b>4</b>	104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		
98. Representación			99. Fecha inicio ejercicio representación		
100. Tipo de documento		101. Número de identificación		102. DV	103. Número de tarjeta profesional
<b>5</b>	104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres	
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)		109. DV	110. Razón social representante legal		

		<b>Formulario del Registro Único Tributario</b> <b>Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales</b>		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; font-size: 24px; font-weight: bold;">001</div>	
Espacio reservado para la DIAN			Página de <b>Hoja 4</b> 4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
<b>Socios y/o Miembros de Juntas Directivas, Consorcios, Uniones Temporales</b>					
<b>1</b>	111. Tipo de documento	112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre		118. Otros nombres
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso		123. Fecha de retiro
<b>2</b>	111. Tipo de documento	112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre		118. Otros nombres
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso		123. Fecha de retiro
<b>3</b>	111. Tipo de documento	112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre		118. Otros nombres
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso		123. Fecha de retiro
<b>4</b>	111. Tipo de documento	112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre		118. Otros nombres
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso		123. Fecha de retiro
<b>5</b>	111. Tipo de documento	112. Número de identificación		113. DV	114. Nacionalidad
	115. Primer apellido	116. Segundo apellido	117. Primer nombre		118. Otros nombres
	119. Razón social				
	120. Valor capital del socio	121. % Participación	122. Fecha de ingreso		123. Fecha de retiro



		<b>Formulario del Registro Único Tributario</b> <b>Revisor Fiscal y Contador</b>		Página _____ de <b>001</b>	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
<b>Revisor Fiscal y Contador</b>					
<b>Revisor fiscal principal</b>	124. Tipo de documento	125. Número de identificación		126. DV	127. Número de tarjeta profesional
	128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre		131. Otros nombres
	132. Número de Identificación Tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada		
	135. Fecha de nombramiento				
<b>Revisor fiscal suplente</b>	136. Tipo de documento	137. Número de identificación		138. DV	139. Número de tarjeta profesional
	140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre		143. Otros nombres
	144. Número de Identificación Tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada		
	147. Fecha de nombramiento				
<b>Contador</b>	148. Tipo de documento	149. Número de identificación		150. DV	151. Número de tarjeta profesional
	152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre		155. Otros nombres
	156. Número de Identificación Tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada		
	159. Fecha de nombramiento				

		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		Página de <b>001</b> de <b>Hoja 6</b>	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
<b>Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros</b>					
<b>1</b>	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica			
	162. Nombre del establecimiento				
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio		
	165. Dirección				
	166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono		169. Fecha de cierre		
<b>2</b>	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica			
	162. Nombre del establecimiento				
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio		
	165. Dirección				
	166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono		169. Fecha de cierre		
<b>3</b>	160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica			
	162. Nombre del establecimiento:				
	163. Departamento		164. Ciudad/Municipio		
	165. Dirección				
	166. Número de matrícula mercantil		167. Fecha de la matrícula mercantil		
	168. Teléfono		169. Fecha de cierre		

		Formulario del Registro Único Tributario Estado de la Empresa o Persona		<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 24px;">001</div>	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
Estado y beneficio					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	
1				-	
2				-	
3				-	
4				-	
5				-	
6				-	
7				-	
8				-	
9				-	
10				-	
11				-	
12				-	
13				-	
14				-	
15				-	
16				-	
17				-	
18				-	
19				-	
20				-	
21				-	
22				-	