

GUIA PARA EXPORTAR A ECUADOR



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia



PROEXPORT
COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO	4
1.1. Análisis de la Economía	4
1.2. Análisis del Entorno Político	7
2. COMERCIO EXTERIOR	9
2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial	9
2.1.1. Importaciones.....	10
2.1.2. Exportaciones.....	11
2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia	14
2.2.1. Exportaciones colombianas a Ecuador	15
2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Ecuador	17
3. ACUERDOS COMERCIALES	18
3.1. Comunidad Andina de Naciones - CAN	18
3.2. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP.....	20
3.2.1. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP Plus	20
3.2.2. Sistema Generalizado de Preferencias Estadounidense - SGP	22
3.2.3. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP Japón.....	23
3.3. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA).....	24
3.4 Tratado de Libre Comercio Andino – Estados Unidos.....	28
3.5. Acuerdos de Complementación Económica Chile - Ecuador..	28
3.6. Acuerdo de Complementación Económica No.59 CAN – MERCOSUR	28
4. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES	36
4.1. Regulaciones y Normas.....	36
4.2. Ley de régimen de Maquila.....	40
4.3. Tarifas	41
4.4. Requisitos de Licencias de Importación.....	43
5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	45
5.1. Distribución y ventas	45
6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	48
6.1. Agentes, Distribuidores y Socios.....	48
6.2. Franquicias y licencias.....	48
7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA	49

7.1. Marco Legal y Condiciones Generales	49
7.2. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera	51
7.3. Incentivos a las Inversiones.....	52
7.4. Requisitos para ser importador.....	53
8. LEGISLACION LABORAL.....	55
8.1. Horario de trabajo y vacaciones.....	55
8.2. Salarios.....	56
8.3 Seguridad Social.....	57
9. LOGISTICA Y TRANSPORTE.....	58
9.1. Acceso Marítimo	58
9.2. Acceso Aéreo.....	59
9.3. Acceso Terrestre	60
9.4. Otros aspectos importantes de la Logística	61
10. CULTURA DE NEGOCIOS	63
11. VIAJES DE NEGOCIOS	64
11.1. Horarios	64
11.2. Días Festivos (2009).....	65
11.3. Proceso de Inmigración para empresarios.....	65
12. EMBAJADAS Y OFICINA COMERCAL DE PROEXPORT	68
12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Ecuador	68
12.2. Embajada de Ecuador en Colombia	68
12.3. Embajada de Colombia en Ecuador	68
13. FUENTES.....	69
13.1. Disponibles en Internet	69

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos	7
Tabla 2. Balanza Comercial de Ecuador	9
Tabla 3. Principales Productos de Importación de Ecuador.....	10
Tabla 4. Principales Productos de Exportación de Ecuador.....	12
Tabla 5. Comercio Bilateral Colombo - Ecuatoriano.....	14
Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales exportados a Ecuador.....	16

Gráfica 1. Balanza Comercial de Ecuador.....	9
Gráfica 2. Principales Proveedores de las importaciones ecuatorianas.....	11
Gráfica 3. Principales Destinos de las Exportaciones ecuatorianas	13
Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo - ecuatoriana.....	14

1. PANORAMA ECONOMICO Y POLITICO

1.1. Análisis de la Economía ¹

En el primer semestre de 2007, el PIB tuvo un incremento de un 1,3% con respecto a igual período de 2006 y, según las proyecciones, en 2007 crecerá un 2,7%, menos que el 3,9% registrado en 2006. En forma paralela, el ritmo inflacionario se desaceleró en relación con el del año precedente. Por otra parte, en las elecciones realizadas el 30 de septiembre de 2007 para instituir una asamblea constitucional el gobierno obtuvo una importante mayoría y se espera que este respaldo político se traduzca en la implementación de diversas reformas económicas en apoyo del plan de gobierno del Presidente Correa.

En los primeros nueve meses de 2007, el gobierno central registró un superávit primario del 2,1% del PIB, en tanto que el saldo positivo global fue de un 0,7% del PIB. Ambos indicadores muestran un deterioro con respecto a las cifras del mismo período de 2006, debido a que los gastos aumentaron más que los ingresos. En el SPNF los ingresos se incrementaron un 22,4% y los gastos un 20,1%. La expansión de los ingresos no petroleros en un 11,9% —debido principalmente a las contribuciones de la seguridad social— durante los primeros nueve meses del año fue bastante mayor que el aumento de los ingresos petroleros (6%). También se incrementó el superávit de las empresas públicas no financieras. Los gastos de capital, en particular la formación bruta de capital fijo por parte del gobierno central, se elevaron significativamente (73%) durante los primeros nueve meses de 2007. A principios de octubre de 2007 el gobierno firmó un decreto ejecutivo en virtud del cual se aumentó a un 99% el porcentaje correspondiente al Estado de los ingresos provenientes de la diferencia entre el precio actual de mercado del petróleo extraído por las empresas privadas que han suscrito contratos de participación y el precio de referencia fijado al firmar esos contratos. Anteriormente, correspondía al Estado un 50% de esos ingresos. La inflación de 12 meses a octubre de 2007 fue del 2,4%, y había llegado a un 2,2% en los primeros 10 meses del año. El tipo de cambio real efectivo se depreció, en promedio, un 5,4% entre enero y septiembre de 2007, debido principalmente a la debilidad del dólar estadounidense frente a las monedas de socios comerciales del país, como Colombia, y a la baja inflación. En julio de 2007 el Congreso sancionó la ley de regulación del costo máximo efectivo del crédito, en la cual se establece, entre otras cosas, que la tasa de

¹ Fuente: Análisis Preliminar de las Economías de América Latina y Caribe a 2007. CEPAL. Tomado el 21/12/08.

interés máxima que podrá cobrar cada segmento financiero será la correspondiente al promedio del sistema, más dos desviaciones estándares. También se prohibieron los cobros de tarifas que no impliquen la prestación de un servicio, así como los cargos por servicios no aceptados por los clientes; se dispuso igualmente que los acreedores no podrán cobrar comisiones por operaciones crediticias, ni aplicar comisión o cargo alguno a los pagos anticipados que efectúen sus deudores en los casos en que la tasa de interés pactada sea reajutable.

En los primeros nueve meses de 2007, el crecimiento de los activos de los bancos privados abiertos se desaceleró hasta llegar a un 7,4%, en comparación con un 14,6% durante el mismo período de 2006. Los préstamos aumentaron más que los activos bancarios (8,1%), en especial los créditos a residentes distintos de empresas, gracias a cuyo incremento de un 14,2% en el período representaban el 25,9% de los activos totales en septiembre de 2007. Los bancos siguieron sin demandar títulos públicos, por lo que en ese mismo mes estos constituían solo un 0,8% del total de los activos. La desaceleración del crecimiento en 2007 se debió a un descenso considerable de la actividad de minas y canteras (-5,3% en el primer semestre), atribuible a la marcada baja de la extracción petrolera durante el año y al débil desempeño de la rama de la construcción (-4,2%). Los sectores que sustentaron el crecimiento en 2007 fueron el comercio, la industria manufacturera y otros servicios, apoyados por la expansión del consumo interno. En lo que respecta al gasto, durante el primer semestre su aumento fue impulsado sobre todo por el ascenso del consumo de los hogares y, en segundo término, por la variación de existencias, a diferencia de lo observado en 2006, cuando las exportaciones contribuyeron sustancialmente al crecimiento del PIB. Cabe también subrayar que durante el primer semestre de 2007 tanto la formación bruta de capital fijo como las exportaciones tuvieron un desempeño muy deficiente, ya que la primera creció solo un 0,1% durante el período mientras que las segundas disminuyeron un 1%. La producción de la empresa estatal PETROECUADOR se redujo apreciablemente en el período comprendido entre junio de 2006 y abril de 2007, hasta llegar a un piso de 251.000 barriles diarios, para luego registrar un leve repunte en los meses siguientes, en particular gracias a la recuperación de la producción del Bloque 15 (que incluye los campos unificados Eden-Yuturi y Limoncocha), administrado en forma autónoma con respecto al resto de la filial Petroproducción de PETROECUADOR.¹ La producción petrolera ha sido afectada por huelgas, demandas y resistencia de los habitantes de las regiones circundantes a la actividad petrolera, pero también por los propios problemas operativos de PETROECUADOR. La extracción petrolera privada, por su parte, sigue estancada desde 2006.

Si bien ha habido cambios metodológicos que dificultan el análisis, se puede constatar que la tasa de desempleo ha bajado, con la consecuente elevación del nivel de ocupación. Cabe señalar, sin embargo, que aparentemente el nuevo empleo se ha concentrado en el sector informal. El salario mínimo real subió alrededor de un 4% en el promedio del año.

En 2006, la cuenta corriente del balance de pagos de Ecuador cerró con un superávit de 1.539,3 millones de dólares. Sin embargo, a partir del segundo trimestre de 2006 sufrió un deterioro y de 1.044 millones de dólares de superávit en el primer semestre de 2006 bajó a 101,7 millones en el mismo período de 2007. Esto se explica, en particular, por el deterioro de la balanza de bienes, imputable al aumento de las importaciones y al escaso dinamismo de las exportaciones. Durante los primeros nueve meses de 2007, el valor total de las exportaciones creció solo un 1,4%, lo que supone una desaceleración con respecto a 2006. Tal desempeño exportador obedece a un descenso del 8,5% del volumen de crudo exportado, que no alcanzó a ser compensado por el leve aumento de los precios (1,9%). Las exportaciones no petroleras, por su parte, se expandieron un 9,3% durante el período, resultado al que contribuyeron principalmente las de cacao, enlatados de pescado y aceites vegetales, con aumentos del 58,9%, el 43,8% y el 104,8%, respectivamente. El valor de las importaciones tuvo un incremento del 7,3% en los primeros nueve meses de 2007 con respecto al mismo período de 2006. A pesar de no disponerse a la fecha de las cifras del PIB del tercer trimestre del año, dicho aumento de las importaciones acusa la desaceleración del crecimiento durante el año, si se considera que desde enero a septiembre de 2006 las importaciones se elevaron a una tasa del 20,6%. Durante 2007, la mayor parte de la expansión de las importaciones correspondió a materias primas, que registraron un incremento del 17,1%, en un contexto de elevados precios internacionales de estos productos básicos, mientras que las importaciones de bienes de capital aumentaron un 5,3% y las de bienes de consumo un 2,7%.

En el primer semestre de 2007, la inversión extranjera directa fue superior a la correspondiente al mismo período de 2006, ya que ingresaron 285,4 millones de dólares, en comparación con la cifra negativa de 101 millones de dólares de IED neta registrada en el primer semestre de 2006. No obstante, la magnitud de la IED que capta Ecuador se mantiene baja en términos regionales (0,9% del PIB estimado para 2007).

Riesgo de no Pago²: CCC

² Fuente: Fitchratings. (long term foreign currency) Tomado el 26/11/08

Tabla 1. Indicadores Macroeconómicos

Datos	2005	2006	2007
Población (Millones de Habitantes)	13,2	13,4	13,6
Producto Interno Bruto (Millones de dólares corrientes)	37.186	41.763	45.789
Producto Interno Bruto (Cambio % anual)	6	3,9	2,49
PIB per cápita	2.814	3.115	3.366
Inflación (%)	3,14	2,87	3,32
Desempleo (%)	8,6	7,8	7,5

Fuente: Banco Central del Ecuador. Tomado el 26/11/08.

1.2. Análisis del Entorno Político

El sistema de gobierno está dividido en tres órganos: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. El gobierno está centralizado, siendo Quito, la capital, en donde se concentran casi todas las instancias, de toma de decisiones especialmente, y desde donde se distribuyen y se asignan todos los recursos a escala nacional, sin embargo, actualmente se ha abierto el debate sobre la descentralización del estado.

El Vicepresidente y Presidente de la República son elegidos por mayoría absoluta, a través de las elecciones que se efectúan cada cuatro años. En este mismo proceso se eligen los diputados nacionales y al congreso nacional y los diputados provinciales, cuya duración es solo de dos años en funciones y se vuelven a elegir al término de este tiempo.

El legislativo está conformado por un parlamento unicameral, denominado Congreso Nacional, formado por 100 diputados provinciales con mandato de cuatro años, elegidos por representación proporcional entre las listas de candidatos elaboradas por los partidos legalmente reconocidos. El voto popular es obligatorio para los ecuatorianos que sepan leer y escribir entre 18 y 65 años.

El sistema político funciona con base en los partidos políticos. Los principales son el Partido Social Cristiano-PSC (centro derecha), la Izquierda Democrática-ID (socialdemócrata), el Partido Rodolsista Ecuatoriano-PRE (populista), el Partido Renovador Institucional Acción Nacional-PRIAN (apoyado principalmente por las clases humildes), el Pachakutik (principal partido de los indígenas, centro izquierda), el Partido Sociedad Patriótica 21 de enero-PSP (cercano a políticas ortodoxas y de libre mercado), la Democracia Popular-DP (liberal y de libre mercado con propuestas sociales) y el Movimiento Popular Democrático-MPD (izquierda).

2. COMERCIO EXTERIOR

2.1. Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial ³

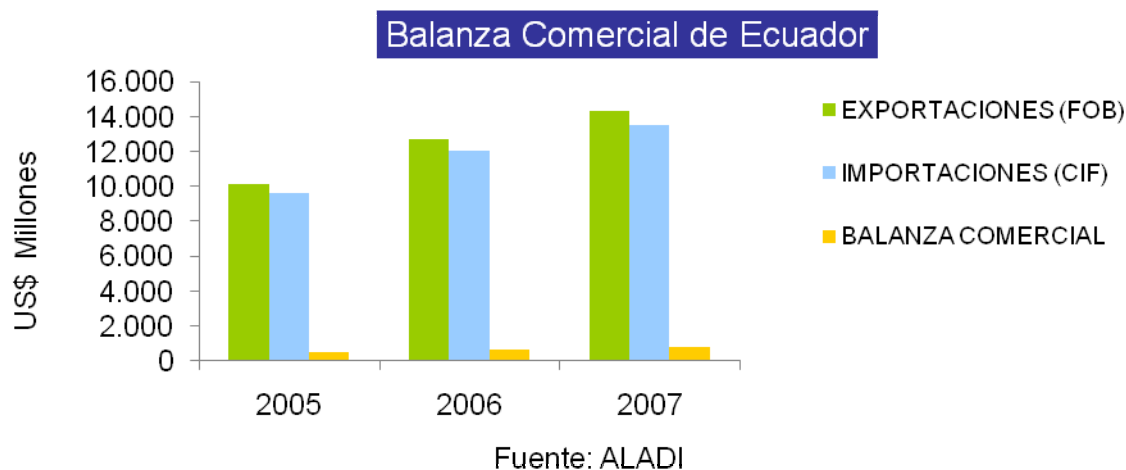
Tabla 2. Balanza Comercial de Ecuador

	2005 US\$ millones	2006 US\$ millones	2007 US\$ millones
EXPORTACIONES (FOB)	10.099	12.703	14.321
IMPORTACIONES (CIF)	9.608	12.057	13.493
BALANZA COMERCIAL	491	645	828

FUENTE: ALADI

Durante los últimos tres años la balanza comercial ecuatoriana sostuvo un superávit creciente al pasar de US\$ 491 millones en 2005 a US\$ 828 millones en el 2007 para un crecimiento promedio de 29,62%. En 2007, el crecimiento fue de 28,32%% con respecto al año anterior.

Gráfica 1. Balanza Comercial de Ecuador



³ FUENTE: Sistema de Informaciones de Comercio Exterior - ALADI. Tomado el 25/11/08.

2.1.1. Importaciones

Al observar el comportamiento de las importaciones ecuatorianas durante el período 2005 – 2007, se encuentra un crecimiento promedio anual de 17.93%, al pasar de US\$ 9.608 millones en 2005 a US\$ 13.493 millones en 2007. Durante el último año las importaciones aumentaron en 11,91%.

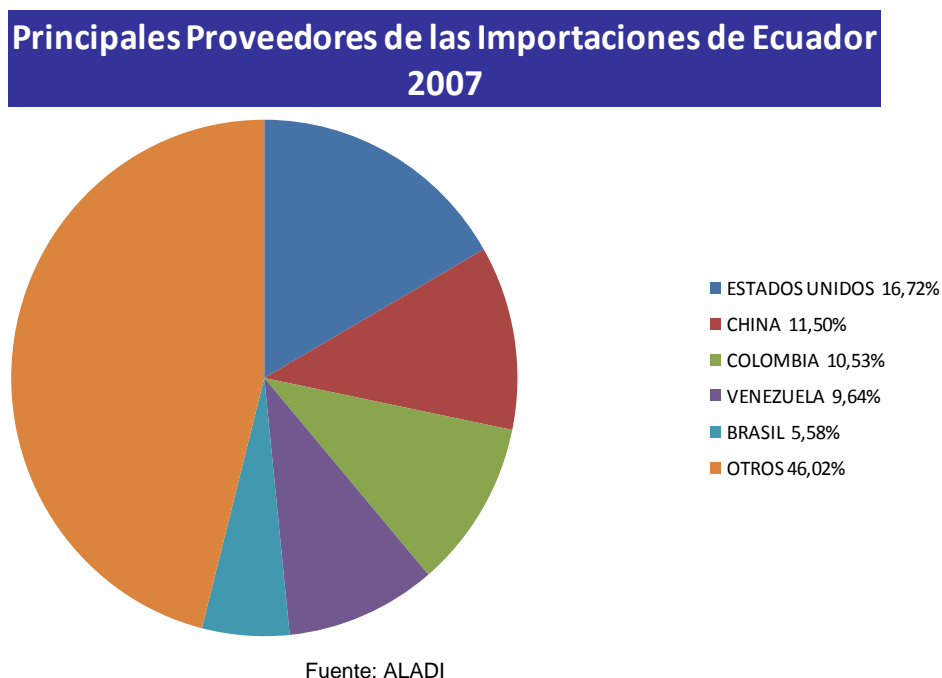
Tabla 3. Principales Productos de Importación de Ecuador

Posición	Producto	US\$CIF 2006	US\$CIF 2007	Part.(%) 2007
2710192130	DIESEL 2	-	1.035.883.000	7,68
2707501000	NAFTA DISOLVENTE	542.066.080	783.818.000	5,81
2711190000	DEMÁS GASES DE PETRÓLEO E HIDROCARBUROS, LICUADOS	483.533.280	624.161.000	4,63
3004902900	DEMÁS MEDICAMENTOS, EXCEPTO ANESTÉSICOS, PARA USO HUMANO, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	257.061.360	284.920.000	2,11
8517120000	TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES INALÁMBRICAS	-	266.656.000	1,98
8703239090	LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000 CM3, CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87,02), INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR (<> O <=) Y	-	211.272.000	1,57
2304000000	TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS"	89.910.750	155.526.000	1,15
1005901100	MAÍZ AMARILLO (ZEA MAYS CONVAR. VULGARIS O ZEA MAYS VAR. INDURATA), EXCEPTO PARA SIEMBRA	70.683.380	120.573.000	0,89
1001109000	TRIGO DURO, EXCEPTO PARA SIEMBRA	102.154.930	110.310.000	0,82
7207200000	PRODUCTOS INTERMEDIOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, CON UN CONTENIDO, EN PESO SUPERIOR O IGUAL A 0,25%	88.393.060	109.549.000	0,81
	SUBTOTAL	1.633.802.840	3.702.668.000	27,44
	OTROS PRODUCTOS	10.423.645.160	9.790.531.000	72,56
	TOTAL IMPORTACIONES	12.057.448.000	13.493.199.000	100,00

Fuente: ALADI.

Los principales productos importados por Ecuador durante 2007 y su participación frente al total exportado fueron: diesel 2, con una participación del 7,68%; nafta disolvente, 5,81%; demás gases de petróleo e hidrocarburos, licuados, 4,63%; los demás medicamentos, excepto anestésicos para uso humano para venta al por menor, 2,11% y teléfonos celulares 1,98%, entre otros. Los diez principales productos concentran el 27,44% de las importaciones totales.

Gráfica 2. Principales Proveedores de las importaciones ecuatorianas



Los principales socios proveedores de las importaciones ecuatorianas a 2007 fueron: Estados Unidos con el 16,72% sobre el total importado, seguido China con el 11,50%; Colombia con el 10,53%; Venezuela con el 9,64%; Brasil con el 5,58%; Japón con el 4,20%; México con el 4,06%; Chile con el 3,53%; Corea del Sur con 3,43%; y Argentina con el 3,28%. Estos concentran el 72,48% del total importado.

2.1.2. Exportaciones

En los últimos tres años las exportaciones ecuatorianas presentaron un crecimiento promedio anual de 18,52%, al pasar de US\$ 10.099 millones en 2005 a US\$ 14.321 millones en 2007. En el último año el crecimiento fue de 12,74%.

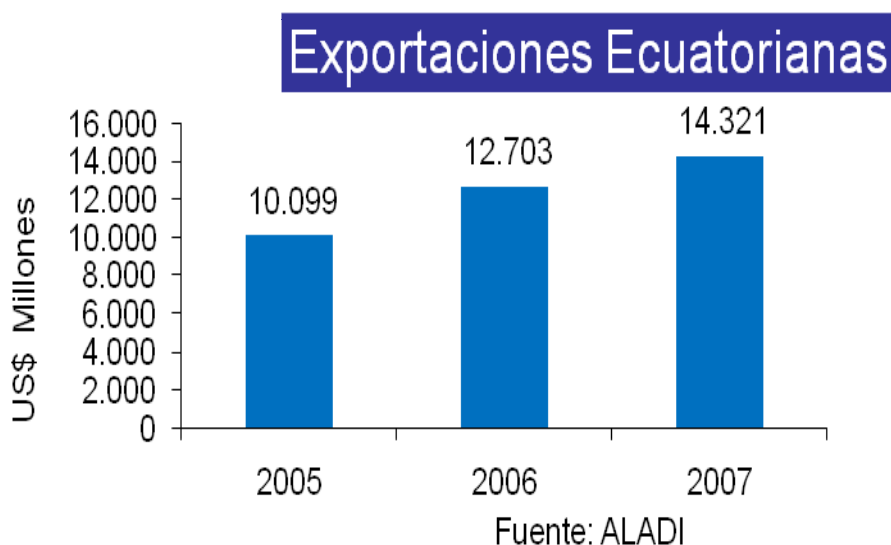


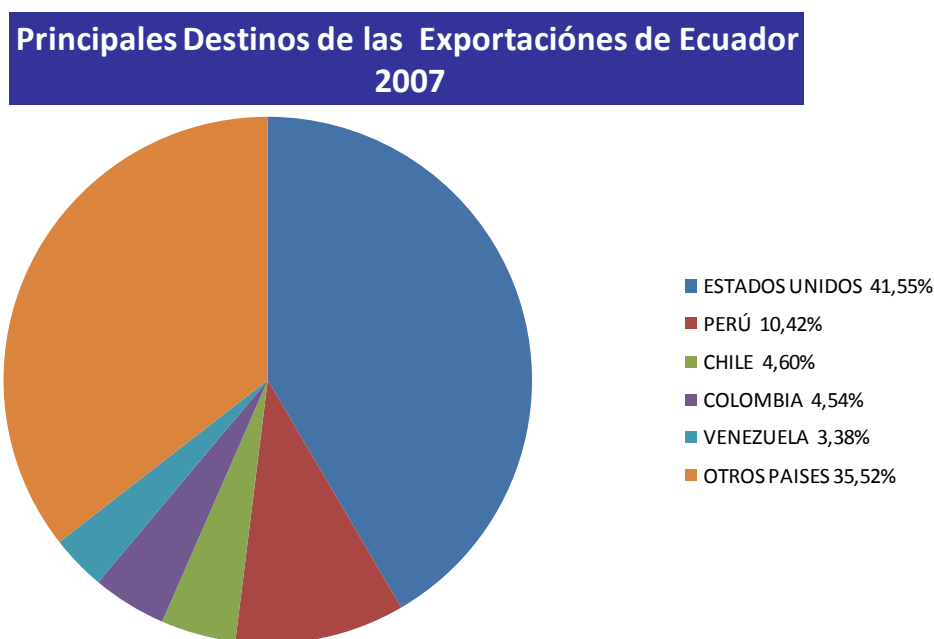
Tabla 4. Principales Productos de Exportación de Ecuador

Posición	Producto	US\$ FOB 2006	US\$ FOB 2007	Part.(%) 2007
2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO	-	7.428.356.000	51,87
0803001200	BANANAS O PLATANOS TIPO CAVENDISH VALERY, FRESCOS	1.148.452.000	1.250.943.000	8,73
2710192200	FUELOILS (FUEL), ACEITES PESADOS.	488.810.000	694.694.000	4,85
0306139900	DEMÁS CAMARONES Y DECAPODOS NATANTIA, EXCEPTO LANGOSTINOS DEL GENERO PENAEUS, CONGELADOS	-	472.705.000	3,30
1604141000	ATUNES	303.399.000	329.043.000	2,30
0603110000	ROSAS	-	303.067.000	2,12
1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	-	216.513.000	1,51
1801001900	LOS DEMÁS, CACAO CRUDO	143.148.000	190.430.000	1,33
0306139100	CAMARONES	-	120.862.000	0,84
1511100000	ACEITE DE PALMA, EN BRUTO	-	101.554.000	0,71
	SUBTOTAL	2.083.809.000	11.108.167.000	77,56
	OTROS PRODUCTOS	10.618.911.000	3.213.032.038	22,44
	TOTAL EXPORTACIONES	12.702.720.000	14.321.199.038	100,00

Fuente: ALADI.

Los principales productos exportados por Ecuador durante 2007 y su participación sobre el total fueron: aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (51,87%); bananas o plátanos, frescos o secos, tipo "cavendish valery" (8,73%); fueloiles (4,85%); los demás camarones congelados (3,30%) y atunes (2,30%), entre otros. Los diez principales productos concentran el 77,56% del total exportado.

Gráfica 3. Principales Destinos de las Exportaciones ecuatorianas



Fuente: ALADI

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas para el 2007 fueron: Estados Unidos con una participación de 41,55% sobre el total exportado, seguido de Perú con 10,42%; Chile con 4,60%; Colombia con 4,54%; Venezuela con 3,38%; Panamá con 3,25%; Italia con 3,13%; Rusia con el 2,83%; Antillas Holandesas con 2,35% y España con 2,34. Estos países concentran el 78,38% del total.

2.2. Análisis del Intercambio Bilateral con Colombia ⁴

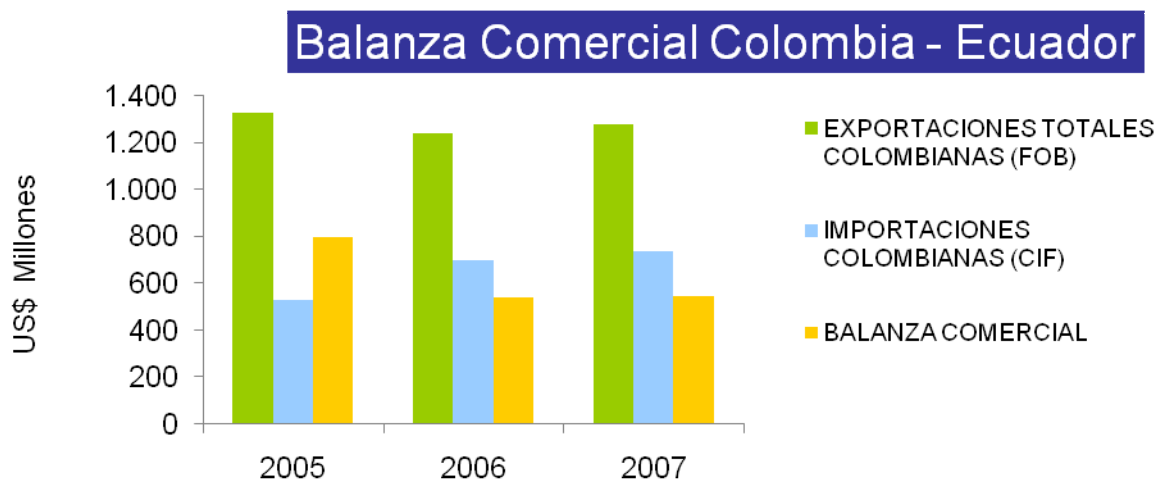
Tabla 5. Comercio Bilateral Colombo - Ecuatoriano

Intercambio Bilateral	2005 US\$ Millones	2006 US\$ Millones	2007 US\$ Millones
EXPORTACIONES TOTALES COLOMBIANAS (FOB)	1.324	1.237	1.276
1.Exportaciones Tradicionales (FOB)	145	7	9
2. Exportaciones No Tradicionales (FOB)	1.179	1.230	1.267
IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF)	529	697	733
BALANZA COMERCIAL	795	540	543

Fuente: DANE.

Aunque la balanza comercial bilateral colombo-ecuatoriana ha presentado saldo favorable en los últimos tres años, dicho saldo disminuyó en el periodo 2005 - 2007, al pasar de US\$ 795 millones en 2005 a US\$ 543 millones en 2007, para un decrecimiento promedio anual del 18,88%. En el 2007 se presentó un leve crecimiento del 0,57% frente al 2006.

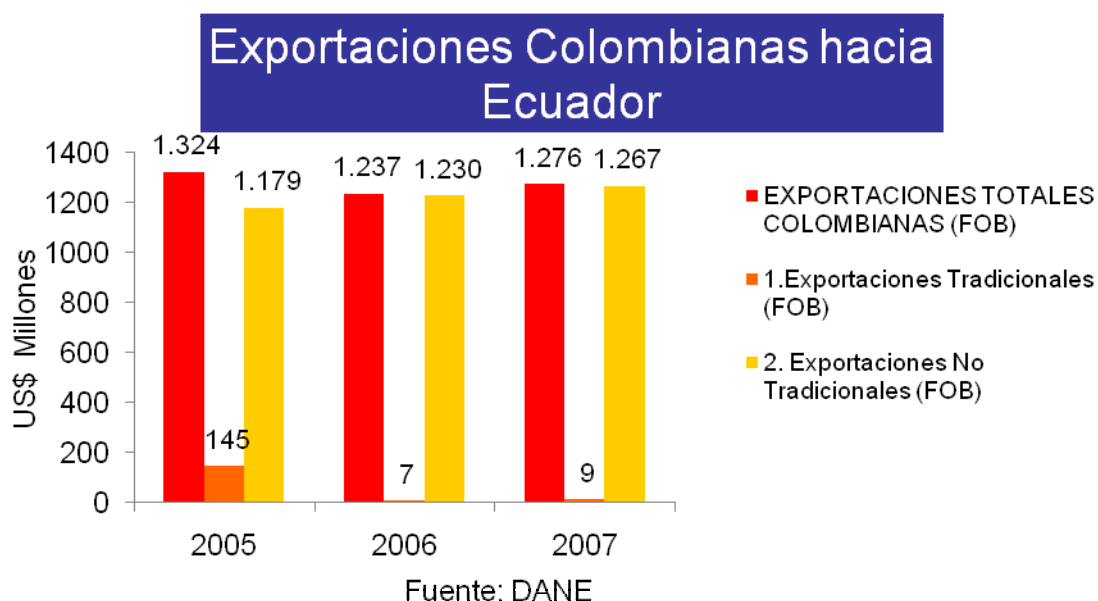
Gráfica 4. Balanza Comercial Colombo - ecuatoriana



Fuente: DANE

⁴ Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. Tomado el 06/12/08.

2.2.1. Exportaciones colombianas a Ecuador



En los últimos tres años las exportaciones colombianas totales hacia Ecuador han presentado un comportamiento irregular, con tendencia a un leve decrecimiento, al pasar de US\$ 1.324 millones en 2005 a US\$ 1.276 millones en el último año para una disminución promedio anual de 1,89%. En 2007, se presentó un crecimiento de 3,15% frente al año anterior.

Las exportaciones de productos tradicionales pasaron en el período analizado de US\$ 145 millones en el 2005 a apenas US\$ 9 millones en el 2007, presentando un decrecimiento promedio anual del 89,17%. En el 2007 se registró un crecimiento del 21,10% frente al año anterior. Las exportaciones tradicionales concentran menos de 1% del total.

Las ventas de productos no tradicionales mostraron durante el período 2005-2007, un crecimiento promedio anual de 3,63% al pasar de US\$ 1.179 millones en 2005 a US\$ 1.267 millones en el último año. En 2006, se presentó un crecimiento de 3,04% frente al año anterior. Las exportaciones no tradicionales concentran el 99,29% del total vendido a Ecuador.

A continuación se presentan los 10 principales productos no tradicionales exportados por Colombia a Ecuador durante 2007.

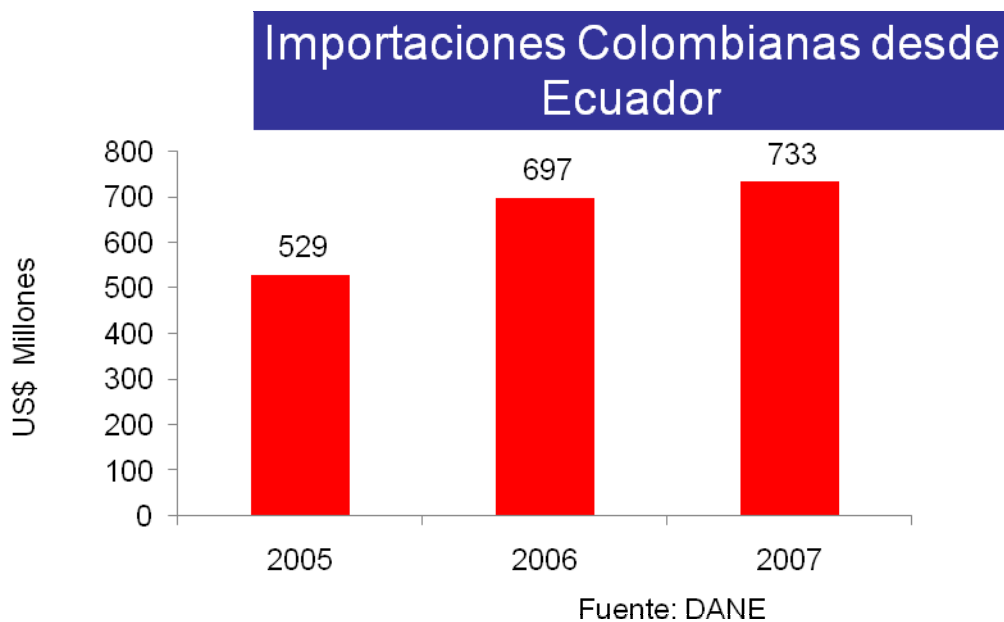
Tabla 6. Principales Productos No Tradicionales exportados a Ecuador

Posición	Producto	US\$ FOB 2006	US\$ FOB 2007	Part (%) 2007
2716000000	ENERGIA ELECTRICA	129.088.087	58.057.885	4,55
8703239000	LOS DEMAS VEHICULOS PARA EL TRANSPORTE DE PERSONAS, CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON) ALTERNATIVO, DE ENCENDIDO POR CHISPA, DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000 CM3	-	51.612.984	4,04
3004902900	LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO. ,	45.319.843	42.381.036	3,32
3904102000	POLICLORURO DE VINILO, SIN MEZCLAR CON OTRAS SUSTANCIAS, OBTENIDO POR POLIMERIZACION EN SUSPENSION	29.438.946	34.817.917	2,73
3902100000	POLIPROPILENO	18.228.174	26.500.055	2,08
2202900000	LAS DEMAS BEBIDAS NO ALCOHOLICAS, CON EXCLUSION DE LOS JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS O DE HORTALIZAS DE LA PARTIDA 2009	15.857.438	20.186.152	1,58
3402200000	PREPARACIONES TENSOACTIVAS, PARA LAVAR (INCLUIDAS LAS PREPARACIONES AUXILIARES DE LAVADO) Y PREPARACIONES DE LIMPIEZA ACONDICIONADAS PARA LA VENTA AL POR MENOR	16.528.120	18.969.035	1,49
4818401000	PANALES PARA BEBES	-	18.210.453	1,43
8704211000	LOS DEMAS VEHICULOS AUTOMOVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS, CON MOTOR DE EMBOLO (PISTON), DE ENCENDIDO POR COMPRESION (DIESEL O SEMI-DIESEL), DE PESO TOTAL CON CARGA MAXIMA INFERIOR O IGUAL A 4,537 T	-	18.094.838	1,42
7210410000	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O DE ACERO SIN ALEAR, ONDULADOS, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 MM	13.983.145	16.644.684	1,30
	SUBTOTAL	268.443.753	305.475.039	23,94
	OTROS PRODUCTOS	961.169.260	961.523.518	75,35
	TOTAL NO TRADICIONALES	1.229.613.013	1.266.998.557	99,29
	TOTAL EXPORTACIONES	1.237.076.077	1.276.036.093	100,00

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE.

Los principales productos no tradicionales exportados durante el año 2007 y sus respectivos porcentajes de participación son los siguientes: energía eléctrica (4,55%), los demás vehículos con encendido de chispa con cilindrada mayor a 1500 pero menor o igual a 3000 cm³ (4,04%), los demás medicamentos para uso humano, dosificados o acondicionados para la venta al por menor (3,32%), policloruro de vinilo (2,73%) y polipropileno (2,08%) Los diez principales productos representan el 23,94% del total exportado y el 24,11 de los no tradicionales.

2.2.2. Importaciones colombianas provenientes de Ecuador



En el período 2005 – 2007 las importaciones provenientes de Ecuador crecieron a una tasa promedio anual de 16,62%, pasando de US\$ 529 millones en 2005 a US\$ 7337 millones en 2007. En el último año, el incremento fue de 5,15%.

3. ACUERDOS COMERCIALES ⁵

3.1. Comunidad Andina de Naciones - CAN

El Acuerdo de Cartagena que dio origen al Grupo Andino, fue suscrito en Bogotá, por Ecuador, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, el 26 de mayo de 1969. Entró en vigencia el 16 de octubre del mismo año. Venezuela se adhirió en 1973 y Chile se retiró en 1976.

A partir del 22 de abril de 2006 Venezuela denunció el acuerdo, con lo cual cesaron para él los derechos y obligaciones derivados de su condición de miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia

Zona de Libre Comercio

La evolución reciente de la Comunidad Andina pone en evidencia una etapa de renovación y reactivación, que trajo como resultado la puesta en marcha de la primera Zona de Libre Comercio en la región, mediante Decisión 324 en agosto de 1992, se perfeccionó el Programa de Liberación y se expidieron los parámetros básicos para el Arancel Externo Común.

Así mismo el 30 de septiembre de 1992, por medio de la Decisión 324, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, acordaron culminar el proceso de formación de la zona de libre comercio, eliminando los gravámenes para aquellos productos que a esa fecha aún los mantenían en las transacciones entre estos países.

Lo anterior se cumplió como fue previsto y en consecuencia, la Zona de Libre Comercio del Grupo Andino comenzó a funcionar de manera plena, en Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en febrero de 1993.

Medidas para garantizar la plena operación del mercado ampliado

La Comisión ha aprobado normas comunitarias mediante las cuales los países miembros asumieron los compromisos de eliminación de las franquicias arancelarias de efectos económicos, normas de origen,

⁵ Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Diario Oficial de la Unión Europea, Reglamento (CE) No.980/2005 del Consejo. Análisis Descriptivo del ACC No.59, de la ALADI.

propiedad industrial, transporte, sanidad agropecuaria. Igualmente se destaca la aprobación de la decisión 477 sobre tránsito aduanero internacional, para facilitar la movilización de mercancías dentro del espacio ampliado, aprovechando el desmonte de restricciones y gravámenes a las importaciones de los países miembros y facilitando el transporte multimodal.

Arancel Externo Común

En noviembre de 1994 se aprobó la Decisión 370, que unificó en un texto, las disposiciones anteriores relativas al Arancel Externo Común – AEC, completó la definición de las modalidades de su aplicación y fijó el 1º de febrero de 1995 como fecha para su entrada en vigor y se establecieron 4 niveles: 5%, 10%, 15% y 20%.

Para el sector agropecuario opera el Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP Decisión 371) que consiste en la aplicación de un arancel variable adicional para algunos bienes, distribuidos en 13 franjas, cuyos productos principales son aceite crudo de palma, aceite crudo de soya, arroz, azúcar crudo, azúcar blanco, cebada, leche, maíz amarillo, maíz blanco, soya, trigo, trozos de pollo y carne de cerdo. El objeto del SAFP fue estabilizar los precios de los bienes cubiertos por este mecanismo.

Adicionalmente, Colombia, Ecuador y Venezuela suscribieron el Convenio de Complementación Industrial para el sector automotor, mediante el cual se estableció un arancel del 35% para los vehículos livianos, mientras que para vehículos de carga y buses Colombia y Venezuela aplican un arancel del 15% y Ecuador del 10%.

Actualmente, el Arancel Externo Común está en vigencia entre Colombia, Ecuador y Venezuela. Bolivia está autorizada para aplicar los niveles de 5% y 10% y respecto de Perú, la Decisión 414 señala que no está obligado a aplicarlo hasta tanto la Comisión decida los plazos y modalidades.

Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena

El conjunto de normas que rigen las acciones inherentes al proceso de integración del Grupo Andino y que regulan las relaciones entre sus Países Miembros, están contemplados en los siguientes protocolos:

- Acuerdo de Cartagena, sus Protocolos Modificatorios e instrumentos adicionales
- Tratado de Creación del Tribunal de Justicia

- Decisiones de la Comisión y
- Resoluciones de la Secretaría

Para consolidar el nuevo impulso al proceso de integración, se adelantó una Reforma Institucional, en el marco del VIII Consejo Presidencial Andino realizado el 10 de marzo de 1996 en la ciudad de Trujillo (Perú), en la que se aprobó el Protocolo Modificadorio del Acuerdo de Cartagena. De este modo, se conformó la Comunidad Andina – CAN y el Sistema Andino de Integración (SAI).

Para el fortalecimiento y profundización del proceso de integración, se debe resaltar el Acuerdo para la vinculación plena de Perú a la Zona de Libre Comercio de la Comunidad Andina, que se adoptó en julio de 1997. Se estableció un programa de liberación gradual que se inició en agosto de 1997 y se prolongará hasta el año 2005, cuando se deberá dar la liberación total.

3.2. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP

Este beneficio es otorgado por algunos países desarrollados, entre ellos: Los Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Cubriendo a los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Panamá. Estos beneficios, sin embargo, no son dados a todos los productos de la oferta exportadora de un determinado país, sino que son seleccionados unilateralmente por el país más desarrollado y están sujetos a revisión en forma periódica.

3.2.1. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP Plus

El SGP europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de éste modo responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible, por tanto se suspenden los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios.

El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza debe aplicarse a la entrada en vigor del Reglamento (CE) No.980 de 2005 en su totalidad para ajustarse a la normativa de la OIT relativa al régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.

Se mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Se mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario establecidos en el Reglamento (CEE) No. 2454/93, deben aplicarse a las preferencias establecidas en el Reglamento (CE) No.980/2005, para garantizar que el régimen beneficie sólo a quienes está destinado.

El régimen especial de estímulo deroga desde su entrada en vigor, el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga establecido mediante Reglamento (CE) No.2501/2001.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea L 337/50 del 22/12/2005, se

publica la Decisión de la Comisión relativa a la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e, del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2005/924/CE), del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2008:

Bolivia
Colombia
Costa Rica
Ecuador
Georgia
Guatemala
Honduras
Sri Lanka
Rep. De Moldova
Mongolia
Nicaragua
Panamá
Perú
El Salvador
Venezuela

La República (Bogotá Diciembre 10 de 2008).La Comisión Europea renovará los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus para el período 2009-2011.

*La decisión, que no ha sido oficializada, cubre 16 países (Bolivia, Colombia, Costa Rica, **Ecuador**, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Venezuela, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Mongolia y Sri Lanka).*

3.2.2. Sistema Generalizado de Preferencias Estadounidense - SGP

Este Programa dispone que determinadas mercancías de ciertos países y territorios en vías de desarrollo, independientes o no, ingresen sin pago de derechos de aduana, a fin de fomentar su crecimiento económico. Fue establecido por los Estados Unidos, entró en vigor el 1° de enero de 1976 y terminó el 30 de septiembre del 2001.

El 6 de agosto de 2002, se aprobó la extensión del SGP hasta el 31 de diciembre de 2006 y recientemente se extendió hasta finales de 2008 en su

cobertura de productos y países elegibles. Así, todos aquellos productos que califiquen para el tratamiento preferencial otorgado, podrán entrar con arancel cero y el sistema se reprogramará para indicar estos productos con la letra "A".

Los productos que se benefician del SGP son de gran variedad y están clasificados en más de 4.000 subpartidas del arancel armonizado de los Estados Unidos. Pueden ingresar con franquicia aduanera si se importan directamente a los Estados Unidos de cualquiera de los países beneficiarios y territorios designados. La lista de países y exclusiones, así como la lista de productos beneficiarios del SGP, cambiará de vez en cuando durante la vigencia de este programa.

Tres grandes regiones se benefician del programa: países miembros de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-, los cuales excepto Venezuela, al recibir mayores beneficios por el ATPA, aplican para el SGP en aquellos productos excluidos de la ley de preferencias andinas; países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático -ASEAN- y países pertenecientes al Mercado Común del Caribe -CARICOM-.

Adicionalmente, se incluyó que los países beneficiarios deben apoyar a Estados Unidos en la lucha contra el terrorismo. Además, se establece una prohibición para el trabajo infantil en sus peores formas.

3.2.3. Sistema Generalizado de Preferencias - SGP Japón

El esquema SGP del Japón empezó a aplicarse el primero de agosto de 1.971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, para otorgar preferencias por un plazo inicial de 10 años. La autorización de otorgar trato SGP se ha renovado en tres ocasiones: En 1.981 por 10 años, en 1.991 con validez hasta el 31 de marzo del año 2.001, y en este último año se renovó hasta el 31 de Marzo del año 2011. En el año 2.001 el esquema concede entrada preferencial con exención de derechos para 226 productos agrícolas y pesqueros (de 9 dígitos en el Sistema Armonizado) y todos los productos manufacturados, excepto las 105 partidas enumeradas en una lista negativa, a cuyos productos no se les concede preferencias arancelarias (crudos de petróleo, algunos textiles, madera contrachapada y algunas pieles de peletería y calzado), procedentes de 149 países y 15 territorios designados como beneficiarios.

Bajo el esquema, el Japón concede acceso preferencial unilateral al

mercado de los productos de los países que lo solicitan, a condición que:

- La economía del país o el territorio se encuentre en fase de desarrollo.
- El país sea miembro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- El territorio tenga su propio sistema arancelario y comercial.
- El país o territorio desee recibir un beneficio especial en lo que respecta a los derechos de aduana.
- El país o territorio sea designado por Orden del Consejo de Ministros del país o territorio al que procede conceder ese beneficio.

Cuarenta y dos países (42) considerados menos adelantados (PMA) tienen derecho a aranceles preferenciales. Esos países los escoge el gobierno japonés entre los PMA designados por las Naciones Unidas (este trato preferencial empezó el primero de abril de 1.980).

Las partidas abarcadas por el programa se escogen teniendo en cuenta los efectos del SGP sobre las industrias nacionales, así como por razones presupuestarias. En virtud de la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, el Gobierno (entre otros, el Ministerio de Hacienda) está autorizado a designar, retirar, suspender o limitar los países y productos a los que se concede trato SGP. El arancel NMF se aplica cuando las importaciones de algunas partidas han superado el límite máximo establecido.

3.3. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA)

En el marco de la Ley de Comercio de 2002, la "ATPA", que terminaría el 4 de diciembre de 2001, se extendió mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas ("ATPDEA") que fue firmada el 6 de agosto de 2002 y registrada como Ley 107-210. De acuerdo con la sección 208 de la legislación, las preferencias estarán vigentes hasta el 31 de diciembre de 2006. El 20 de diciembre de 2006, la "ATPA" se extendió por 6 meses más para los cuatro Países Andinos hasta el 30 de junio de 2007. El Congreso de los Estados Unidos prorrogó la "ATPA" por otros ocho meses en febrero de 2007. El 29 de febrero de 2008, la "Ley de Extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas de 2008" renovó la "ATPA" hasta el 31 de diciembre de 2008. El 16 de octubre de 2008 el Presidente de los Estados Unidos de América suscribió la Ley de Extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas que extiende el tratamiento

preferencial hasta el 31 de diciembre de 2009.⁶

De acuerdo con el Congreso de Estados Unidos, con esta ley se busca aumentar los flujos comerciales entre los países beneficiarios y los Estados Unidos y generar empleo e inversión. Esto con el fin de fortalecer las economías de los países beneficiarios y promover la estabilidad política, económica y social en el área, para así implementar alternativas de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo.

De la misma manera estas preferencias deberán contribuir a consolidar los valores, principios y prácticas democráticas en la región, así como continuar con la lucha concertada contra el narcotráfico y el terrorismo.

Productos Elegibles

El Ejecutivo está ahora facultado para otorgar tratamiento preferente, libre de tarifas arancelarias, a los productos o manufacturas procedentes de los países beneficiarios, siempre y cuando éstos no sean considerados como bienes sensibles dentro del contexto de las importaciones a ese país, provenientes de los países andinos. Así, la cobertura se amplía a productos como calzado (que no reciben SGP), petróleo y sus derivados, relojes y sus partes, manufacturas de cuero y atún empacado al vacío en bolsas (pouches).

Para el caso de las confecciones, la ampliación de las preferencias entrará en vigor el 1 de octubre de 2002, una vez que los países beneficiarios hayan cumplido con el proceso y los requisitos de elegibilidad establecidos.

Los productos que se excluyen por la ley son los siguientes: Los textiles y confecciones que no reciben SGP, ron y tafia, azúcares, jarabes y productos que contengan azúcar sujetos a sobrecuota, atún preparado o preservado de cualquier manera diferente a la señalada anteriormente.

Países Beneficiarios

Los siguientes países han sido designados como beneficiarios para los propósitos del ATPDEA, son:

- Bolivia (recientemente excluido de este beneficio por los Estados Unidos)
- Ecuador

⁶ Fuente: SICE. Tomado el 21/12/08.

- Colombia
- Perú

Normas de Origen

El ATPDEA contempla la importación, libre de tarifas arancelarias, restricciones cuantitativas o niveles de consulta, de las confecciones y artículos textiles andinos producidos o ensamblados con insumos procedentes de los Estados Unidos o de los países beneficiarios, o con insumos cuya producción efectuada en Estados Unidos sea insuficiente para suplir su demanda.

Así, las confecciones o artículos cosidos o ensamblados en uno o más países beneficiarios serán elegibles si cumplen las siguientes condiciones:

- Telas o sus componentes formados en los Estados Unidos o en los países beneficiarios. En todos los casos sólo se beneficiarán las confecciones realizadas a partir de telas, tejidas o formadas, cuyo proceso de teñido, estampado o terminado se haya realizado en los Estados Unidos.
- Telas o sus componentes formados en uno o más países beneficiarios con hilados formados en alguno de los países beneficiarios, si fueron elaboradas principalmente con pelos finos de llama, alpaca o vicuña.
- Telas o hilados, en la medida en que las confecciones elaboradas a partir de éstas, fueran elegibles para el tratamiento preferencial sin considerar la fuente de las telas o hilados si están considerados como short supply bajo el Anexo 401 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN - NAFTA);
- Telas o hilados para los cuales la Administración determine, a solicitud de una parte interesada, que la demanda interna de ese país no puede ser cubierta de manera oportuna y en cantidades comerciales por la industria local, una vez cumplidos todos los requisitos procesales (recomendaciones, consultas y plazos) establecidos para tales efectos.
- Tratamiento preferente para las confecciones producidas o ensambladas en alguno de los países beneficiarios con telas o sus componentes formados en alguno de estos países, a partir de hilados formados en los Estados Unidos o en uno o más países beneficiarios,

aún cuando estas confecciones se elaboren a partir de las telas, sus componentes formados o componentes tejidos ya mencionados. Se establece un porcentaje máximo aplicable para las importaciones a los Estados Unidos de confecciones (SME) con insumos regionales del 2%, iniciando el 1º de octubre de 2002. Esta cuota aumentará proporcionalmente un 0.75% anual hasta llegar al 5% en el cuarto año.

- Cubre las confecciones hechas o tejidas a mano, y artesanales folclóricas certificadas como tales por la autoridad nacional competente del país beneficiario de origen.
- Los brassieres serán elegibles solo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos 75% en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la Aduana.
- Las confecciones andinas que contengan adornos y accesorios o entretelas ("interlinings"), originarios de terceros países, serán elegibles para tratamiento preferente siempre y cuando el costo de éstos no supere el 25% del costo total de los componentes del producto ensamblado.
- Confecciones que contengan fibras o hilados no enteramente formados en los Estados Unidos o en uno o más de los países beneficiarios, siempre y cuando el peso total de dichas fibras o hilados no supere el 7% del peso total de dichas confecciones, esto se conoce como la cláusula de Minimis.
- Maletas y equipo de viaje de materias textiles enteramente formada y cortada en los Estados Unidos a partir de hilados totalmente formados en ese país

Sanciones previstas

Se prevé que el Presidente deberá revocar todos los beneficios otorgados a las confecciones de un exportador de un país beneficiario por un período de dos (2) años si se determina, con pruebas suficientes, que éste ha realizado operaciones de triangulación de dichas confecciones, así como a cualquier sucesor suyo. La Administración además solicitará al país en cuestión tomar las medidas del caso, para evitar que esto vuelva a ocurrir. Si se determina que el mencionado país beneficiario no está adoptando los correctivos que le fueron solicitados, reducirá la cantidad total de confecciones importadas a los Estados Unidos desde el país en una cantidad igual a tres veces la

cantidad de las confecciones transbordadas, de acuerdo con las obligaciones asumidas por los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

3.4 Tratado de Libre Comercio Andino – Estados Unidos

Colombia en compañía de Ecuador y Perú está negociando un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Los TLC son acuerdos comerciales que permiten reglamentar el intercambio entre los países, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, impulsar su desarrollo económico y social. Con el TLC se busca mejorar el bienestar de los colombianos, ya que aumentando las exportaciones de productos y servicios de Colombia y logrando que los inversionistas tengan un ambiente de negocios más estable y seguro, será posible generar más y mejores empleos y un mayor crecimiento económico basado en el aumento del comercio y la inversión nacional e internacional. Las negociaciones se hacen en bloque; así Colombia, Ecuador y Perú negocian como un solo territorio económico con los Estados Unidos. Para llegar totalmente coordinados a la mesa de negociaciones Colombia, Ecuador y Perú realizan sesiones conjuntas antes de las rondas de negociación con Estados Unidos.

Luego de la firma del Segundo Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) que tuvo lugar el 15 de febrero de 2005 en Panamá, entre los Ministros de Comercio de Colombia, Jorge Humberto Botero y de Comercio e Industrias de Panamá, Alejandro Ferrer, se lograron preferencias recíprocas entre el 100% y 30%. Que incluyen Pescados y moluscos, palmitos, frutas tropicales, caucho, baúles y maletas, papeles, cascos de seguridad, tuercas y tornillos y vidrios de seguridad, entre otros. Este entra en vigencia el 17 de marzo de 2005.

3.5. Acuerdos de Complementación Económica Chile - Ecuador

El Acuerdo de Complementación Económica No.32 entre Chile y Ecuador, entró en vigencia el 1º de enero de 1995 y los dos países convinieron en liberar de gravámenes su comercio recíproco el 1º de enero del 2000, mediante el cumplimiento de un Programa de Liberación.

3.6. Acuerdo de Complementación Económica No.59 CAN – MERCOSUR

Los países miembros de la Comunidad Andina (Con excepción de Bolivia) y

MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), suscribieron el 18 de octubre de 2004 el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica No. 59, el cual entró en vigencia a partir del 1 de febrero de 2005.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo destacó la importancia que tiene el Tratado de Libre Comercio para el país, Mercosur ofrece a la Comunidad Andina un mercado potencial de 222 millones de habitantes, con un producto interno bruto cercano al billón de dólares, lo cual le permite una demanda por productos importados cercana a los US\$ 63.000 millones y exportaciones de US\$ 80.000 millones.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

El Acuerdo suscrito el 18 de octubre de 2004 entre tres países de la Comunidad Andina (CAN) y el MERCOSUR constituye un instrumento jurídico comercial de especial significado para la integración sudamericana y con proyecciones substanciales para el establecimiento de un Espacio de Libre Comercio entre todos los países de la ALADI.

Las negociaciones, iniciadas formalmente en abril de 1998 a partir de la suscripción de un acuerdo marco entre los cinco países andinos y los cuatro del MERCOSUR, fueron llevadas a cabo, en esta última etapa, entre siete países: la Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay (Estados Partes del MERCOSUR) y Colombia, Ecuador y Venezuela (Países Miembros de la Comunidad Andina).

Sin embargo, el alcance del Acuerdo trasciende el ámbito de estos siete países. Por una parte, su contenido tiene una influencia decisiva para crear las condiciones necesarias para una liberalización progresiva y recíproca de los intercambios regionales. Por otro, con su firma, culminó la negociación para establecer una zona libre comercio entre la CAN y el MERCOSUR. Cabe recordar que Bolivia, desde diciembre de 1996, era ya un estado asociado al MERCOSUR a través del ACE N° 36, y que Perú, en 2003, suscribió un acuerdo de este tipo con el MERCOSUR, hoy en proceso de protocolización en la ALADI.

El ACE 59 fija un Programa de Liberación de bienes para alcanzar una zona de libre comercio. En su texto se establece, asimismo, una normativa con alcances propios, vinculada a ese Programa, en materias tales como: régimen de origen, salvaguardias, medidas especiales para productos

agrícolas, subvenciones, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias, que figuran en anexos. Por último, contempla la creación de una Comisión Administradora que estará encargada de administrar y evaluar el Acuerdo.

Resulta importante destacar que el ACE 59, además de ser un valioso instrumento jurídico en la liberación del intercambio de bienes, contiene objetivos que exceden la temática comercial. En efecto su texto incorpora disposiciones sobre materias complementarias y acciones de desarrollo, complementación y cooperación en otros sectores económicos de interés mutuo y prevé que las medidas de liberación comercial irán acompañadas, de las siguientes actividades conjuntas y coordinadas:

- Establecimiento de un marco jurídico e institucional de cooperación económica y física para la libre circulación de bienes y servicios y la plena utilización de los factores productivos;
- Promoción de inversiones recíprocas;
- Medidas dirigidas a impulsar la complementación y cooperación económica, energética, científica y tecnológica, y a promover el desarrollo de la infraestructura física en especial aquellas que permitan la disminución de los costos operativos; y,
- Entendimientos para avanzar hacia la coordinación de posiciones en las negociaciones comerciales que se realicen con terceros países o con agrupaciones de países de fuera de la región.

Las negociaciones del ACE 59, se extendieron más allá del tiempo previsto al inicio. Esto se debió, en gran parte, a la complejidad de las materias tratadas, a las asimetrías existentes entre las economías de los países signatarios y a la dificultad para articular los objetivos comunes con algunos intereses económicos y comerciales contrapuestos entre los países de ambos bloques.

Las divergencias más complejas se vincularon con temas normativos, con la conformación de la lista de productos sensibles, y con la fijación del ritmo y extensión del plazo para la desgravación arancelaria total de esos productos.

Entre los aspectos normativos, las diferencias se referían a: políticas de acceso en el sector automotor, porcentaje de contenido regional de las normas de origen, definición de un mecanismo de solución de controversias

y tratamiento de los productos sujetos al Mecanismo de Estabilización de Precios (MEP) vigente en la Comunidad Andina.

Como consecuencia de los esfuerzos y demoras en las negociaciones hasta encontrar parámetros satisfactorios para ambas Partes en los temas conflictivos, no pudieron concretarse avances significativos en algunos sectores básicos, tales como servicios, inversiones, normas sobre competencia, transporte e infraestructura, complementación científica y tecnológica y regulación de zonas francas. No obstante, cabe señalar que se reconoce expresamente en el texto del Acuerdo la necesidad de implementar y perfeccionar las normas referidas a dichas áreas.

Asimismo, las Partes Signatarias tuvieron especial cuidado en respetar los compromisos multilaterales y regionales y en algunos casos profundizar los mismos. A tal efecto en materia de trato nacional, licencias de importación, de medidas antidumping y compensatorias y valoración aduanera las normas deberán ser aplicadas en consonancia con las obligaciones asumidas en la Organización Mundial del Comercio o, según el caso, en el marco del Tratado de Montevideo 1980.

En el área de la Propiedad Intelectual, el ACE 59 adopta, por un lado, las normas de la OMC y del Convenio sobre Diversidad Biológica de 1992 y por otro, expresa la intención de desarrollar en el futuro normas y disciplinas para la protección de los conocimientos tradicionales.

PROGRAMA DE LIBERACIÓN (PLC)

Uno de los objetivos centrales del Acuerdo es la conformación de una Zona de Libre Comercio que se alcanzará mediante un Programa de Liberación Comercial (PLC) aplicado sobre el universo de los productos originarios de los territorios de las Partes Contratantes.

Las desgravaciones son anuales y progresivas y se aplican sobre el arancel vigente para terceros países. En virtud de ello los márgenes de preferencia van creciendo en forma progresiva hasta alcanzar el 100%. El PLC refleja el reconocimiento de las asimetrías entre los países signatarios, y establece cronogramas diferenciados - nivel de inicio, ritmo de la desgravación y plazo, según se trate de las concesiones dadas y recibidas entre la Argentina, Brasil, Paraguay o Uruguay, con Colombia y Venezuela, y entre cada uno de los cuatro Estados Partes del MERCOSUR con Ecuador.

Desgravación arancelaria

Para propósitos de la desgravación arancelaria el Acuerdo establece que la misma se aplicará “sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países al momento de la aplicación de las preferencias de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones”.

No obstante, para ciertos productos agrícolas (incluidos en el Anexo I del Acuerdo) sujetos a un Mecanismo de Estabilización de Precios (MEP) - Franja de Precios - según lo establecido en la legislación andina vigente, la desgravación se aplicará únicamente sobre los aranceles consignados en dicho Anexo y que corresponden al componente fijo del arancel del Sistema Andino de Franjas de Precios, con lo cual se preserva la permanencia de este mecanismo.

También se establece que para todos los productos, excepto los que figuran en el Anexo I, la preferencia se aplicará sobre el total de los aranceles, incluidos los derechos aduaneros adicionales.

El margen de preferencia inicial de desgravación arancelaria, varía según cada cronograma de liberación. En el Anexo de este documento se presenta la información sobre la preferencia inicial acordada en cada uno de los cronogramas.

En el PLC se establecen cronogramas generales y cronogramas especiales. Éstos últimos se aplican a los productos del Patrimonio Histórico de la ALADI, a los productos sensibles y a los productos de desgravación inmediata y semiinmediata. En los diferentes cronogramas varía el nivel inicial de la preferencia, el ritmo de la desgravación y el plazo para llegar al 100% de preferencia. También cabe señalar que para algunos productos la desgravación progresiva comienza luego de un período de estabilización o en otros casos la desgravación progresiva se estanca por un período determinado para luego continuar hasta alcanzar la desgravación total.

Cronogramas de liberación arancelaria

El Acuerdo contempla la liberalización progresiva de aranceles a partir de su puesta en vigor. Se debe señalar que los cronogramas de desgravación fueron concebidos previendo que el ACE N° 59 entraría en vigor antes del 31 de diciembre de 2004. En efecto, el Programa de Liberación establece que los márgenes iniciales regirán hasta el 31 de diciembre de 2004 y que a partir del 1° de enero de 2005, se iniciarán los diferentes cronogramas previstos. Teniendo en cuenta que la entrada en vigencia del ACE N° 59 será posterior a lo previsto, los niveles a aplicar se alinearán con los de la

fecha efectiva de aplicación del Acuerdo según el cronograma correspondiente.

El Acuerdo contiene un anexo (Anexo II) donde figuran los distintos cronogramas de desgravación y apéndices (Apéndices I, II, III y IV) donde constan los cronogramas de desgravación de aquellos productos sensibles que fueron negociados con condiciones especiales (observaciones, cupos, etc.). Los productos están ordenados en diferentes categorías (ver Anexo según se trate de productos nuevos (cronograma general), productos del Patrimonio Histórico, productos sensibles, y productos de liberación inmediata y semiinmediata:

- A - cronograma general (4,5,6,8,10 y 12 años) (productos nuevos)
- B - cronograma para el P. Histórico (de 1 a 10años)
- C - cronograma para sensibles (12,13 y 15 años)
- D - liberación inmediata
- E - liberación semiinmediata

Una categoría de desgravación contempla a los productos de desgravación inmediata a la puesta en vigencia del Acuerdo.

El resto de los productos están distribuidos en diferentes cronogramas de desgravación donde el libre comercio se alcanza entre los 4 y los 15 años. Por lo tanto, a partir del 1° de enero del año 2018 el universo arancelario habrá alcanzado el 100% de margen de preferencia.

Excepciones al libre comercio.

Es importante señalar que el texto del ACE N° 59 no hace mención a excepciones al proceso de desgravación. No obstante, para algunos productos se fijan cupos con preferencias arancelarias estáticas y se identifican en el Programa de Liberación“, con nota”. Los ítems identificados “con nota” corresponden básicamente a productos sensibles y donde se destaca el tratamiento de algunos sectores estratégicos para el desarrollo regional como por ejemplo el sector automotriz. Se trata de pocos productos y en total son 15 ítems de MERCOSUR y 134 de los tres países de la Comunidad Andina.

NORMAS DE ORIGEN

Para que un producto pueda gozar de la preferencia arancelaria establecida en el Programa de Liberación, debe cumplir con la condición de originario. A tal efecto, el Acuerdo establece en el Anexo IV la normativa para la calificación, declaración, certificación, control, y verificación del origen de las mercaderías.

Al respecto, además de los productos obtenidos en su totalidad en el territorio de las Partes se consideran originarios aquellos bienes cuya producción cumpla con alguna de las siguientes condiciones:

- los materiales no originarios utilizados en el proceso de fabricación determinen un cambio de partida en el sistema armonizado
- los productos cumplan con un porcentaje de contenido regional que se estableció en:

60% en el caso de la Argentina y Brasil,

50% en el caso de Colombia, Venezuela y Uruguay hasta el séptimo año y a partir del octavo año pasará al 55% analizándose la posibilidad de alcanzar el 60%,

40% en el caso de Ecuador y Paraguay hasta el quinto año, a partir del sexto año pasará a 45% y a partir del décimo alcanzará el 50% de contenido regional estableciéndose también la posibilidad de que llegue al 60%.

- para los productos que resulten de un proceso de ensamblaje o montaje los porcentajes de materiales originarios son iguales al punto anterior.

Asimismo se incorporó un artículo sobre Requisitos Específicos de Origen para las mercancías que utilicen materiales no originarios, y que prevalecerán sobre los criterios de carácter general. Estos REOs acordados en forma bilateral corresponden básicamente a productos de los sectores agrícolas, textil y siderúrgico. Por su parte para el sector automotor se establecieron REOs que toman en cuenta las distintas categorías de países.

Se acordó asimismo que la Comisión Administradora podrá establecer nuevos requisitos específicos o modificar y eliminar los existentes cuando existan razones para ello.

La normativa de origen contempla la “acumulación regional de origen” mediante la cual se permite a las empresas utilizar en sus procesos de producción materiales o insumos originarios en cualquiera de los países del MERCOSUR o de la Comunidad Andina (inclusive de Bolivia y Perú). En estos casos los materiales utilizados serán considerados como originarios del país exportador.

Asimismo el Acuerdo regla la certificación de origen, el documento correspondiente, la emisión y validez de ese certificado por parte de las autoridades competentes, la verificación del origen y el proceso de consulta cuando existan dudas o discrepancias, entre otros aspectos.

NORMAS, REGLAMENTOS TÉCNICOS Y EVALUACIÓN DE LA CONFORMIDAD

El Anexo correspondiente a este tema (Anexo VII) tiene como objetivo evitar que las normas y reglamentos técnicos se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio recíproco. Al respecto se reafirmaron los derechos y obligaciones contenidos en los acuerdos que sobre esta materia rigen en la OMC y en la ALADI.

En forma adicional y con la finalidad de alcanzar la compatibilidad de las normas y reglamentos entre las Partes, el texto acordado fomenta la celebración de Acuerdos de Reconocimiento entre sus respectivas autoridades en las áreas de metrología, normalización, reglamentación técnica y evaluación de la conformidad.

Se acordó asimismo un marco de cooperación y asistencia técnica y un mecanismo de transparencia mediante el cual las Partes se notificarán los nuevos reglamentos técnicos y cualquier medida obligatoria que se pretenda adoptar.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias está contenido en el Anexo VIII y a través del mismo las Partes acordaron el compromiso de alinearse con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (MSF/OMC) y por lo regido en el Acuerdo.

Asimismo se comprometen a que sus medidas sanitarias y fitosanitarias solo se apliquen en cuanto sean necesarias para proteger la salud y la vida de las

personas y de los animales o para preservar los vegetales, basadas en principios científicos, de conformidad con lo establecido en la OMC.

Se establecen mecanismos y procedimientos con plazos debidamente acordados, a través de los cuales las Partes adelantarán procesos de armonización y equivalencia de sus respectivas medidas, como instrumento de facilitación del comercio.

Se incorporaron también disposiciones sobre transparencia y contra-notificaciones mediante las cuales los países deberán notificar aquellas medidas sanitarias y fitosanitarias que pretendan adoptar.

4. REGULACIONES, RESTRICCIONES Y REQUERIMIENTOS ESPECIALES ⁷

4.1. Regulaciones y Normas

Ecuador prohíbe la importación de cualquier sustancia psicotrópica (y/o controlada) como consta en una lista publicada por el MCE. Las sustancias controladas de uso médico únicamente pueden ser importadas con la expresa autorización del MCE. Recientemente el Ecuador prohibió la importación de desechos tóxicos y nucleares.

Ecuador requiere la autorización previa de varios Ministerios para un número de mercancías incluyendo: alimentos procesados; cosméticos; licores; ampollas; jeringuillas; vendajes; ciertas materias agrícolas; equipo del juego; pienso; fertilizante mineral; y gérmenes vegetales.

La importación de los vehículos de motor, de los neumáticos y de la ropa usada todavía está prohibida.

El Registro Sanitario⁸

Varias mercancías agrícolas están conforme al sistema andino a la venta con precios que protegen a productores locales. Bajo este sistema una

⁷ Fuentes: Córdoba y asociados (Informe Legal – Guía para hacer Negocios en Ecuador).

⁸ Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. Tomado el 21/12/08.

variable adicional se establece para las importaciones de terceros en la relación con precios de mercado internacional.

Las importaciones de armas, municiones, explosivos, vehículos armados, helicópteros, aeroplanos, naves y otros productos relacionados, requieren la autorización previa del Ministerio de la Defensa.

En el Ecuador, los alimentos procesados y aditivos alimentarios, los cosméticos, los productos higiénicos o perfumes, los productos naturales procesados y los plaguicidas de uso doméstico industrial o agrícola, deben obtener, previamente a su comercialización y/o importación, el Registro Sanitario. Este Registro se regula por lo establecido en el *Reglamento de Registro y Control Sanitario*, expedido el 18 de Junio de 2001 (Registro Oficial N° 349), que contiene cambios y modificaciones sustanciales al anterior Reglamento vigente.

En lo que se refiere a medicamentos en general, medicamentos genéricos, drogas, insumos o dispositivos médicos y homeopáticos, el registro se rige por lo dispuesto en la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano (R.O. No. 59 de 17.4.2000) y su Reglamento (R.O. No. 84 de 24.5.2000).

El Ministerio de Salud Pública, a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” de Guayaquil y sus oficinas regionales de Quito y Cuenca (la de Quito adscrita a la zona Norte y Cuenca a la zona Austro), es el organismo encargado de otorgar, mantener, suspender y cancelar el Registro Sanitario, y de disponer su reinscripción.

Este instituto tiene sedes en Quito y Cuenca, aunque en estos centros solamente se atienden registros relacionados con alimentos y bebidas, y además de cosméticos, en las oficinas de Quito. En un futuro próximo se espera poder empezar a trabajar con productos higiénicos, para finalmente abarcar también medicamentos.

El certificado de registro sanitario será de responsabilidad y uso exclusivo de la persona natural o jurídica autorizada legalmente para la fabricación, importación, exportación y comercialización del producto en el país.

Con la entrada en vigor del nuevo Reglamento, se ha suprimido la presentación de muestras para alimentos y bebidas importados, siendo necesario solamente el análisis técnico expedido por las autoridades competentes en el país de origen y el cumplimiento de todos los requisitos exigidos en el “Formulario Único de Solicitud de Registro Sanitario”

Estos requisitos son:

1. a) **Certificado de Constitución del fabricante extranjero, de existencia y representación Legal de la entidad solicitante**, es decir de la empresa representante en el Ecuador.
b) **Cédula de Identidad** del representante, cuando sea éste el que solicite el Registro.
2. **Certificado de Libre Venta.** Documento original emitido por un organismo de salud OFICIAL del país del fabricante, en donde se detallen los nombres de los productos que se van a registrar y en el cual se certifique que dichos productos son de libre venta y circulación en el país de origen. En el caso de España se trataría de la Consejería de Sanidad y Consumo de la Comunidad Autónoma donde esté asentada la fábrica

Es recomendable anexar un certificado emitido por una Cámara de Comercio en el que se detallen los nombres y marcas comerciales de los productos, en el caso de que en el certificado emitido por el organismo de salud no se detallen los nombres de los productos.

3. **Certificado de análisis del producto extranjero**, (Físico-Químico, Bromatológico y microbiológico) Este, de preferencia, debe ser emitido por un laboratorio acreditado por la Autoridad de Salud o por el laboratorio interno de la fábrica. Tiene una validez máxima de 6 meses a partir de su fecha de emisión. El documento debe ser **notarizado**.

En el caso de vinos, es obligatorio declarar:

- Grado alcohólico
- Acidez volátil (como ácido acético)
- Acidez total (como ácido tartárico)
- Metanol
- Cenizas
- Alcalinidad de las cenizas
- Cloruros (como cloruro de potasio)
- Sulfatos (como sulfato de potasio)
- Glicerina

- Anhídrido sulfuroso libre
- Anhídrido sulfuroso total

Se pueden incluir otros parámetros, pero no deben faltar los antes mencionados.

(Si el producto tiene algún colorante, es necesario adjuntar un análisis de colorantes, en el que se indique únicamente la presencia o no de los colorantes en la fórmula del producto).

4. **Certificado de procedencia del producto**, se trata del Certificado de Origen otorgado por la Cámara de Comercio Local, es necesario que este documento esté notariado en la localidad del fabricante.
4. a. **Fórmula Cualitativa emitida por el Fabricante y firmada por el Representante Técnico**. Se trata de la Fórmula de Composición Cualitativa en porcentaje y ajustado al 100% todos los ingredientes, especificando aditivos, colorantes, aromas, conservantes, etc. Los ingredientes deben ser declarados en orden decreciente. La suma total de todos y cada uno de ellos debe ser 100%. Cuando se trata de productos con relleno deberá constar el % de masa y el % de relleno que forma el producto, además de la fórmula del relleno se declarará, por separado, la fórmula general o masa y la misma también especificará todos sus componentes que deben sumar 100%. Este documento debe estar firmado por el Técnico Responsable. **ES NECESARIO QUE LOS INGREDIENTES DECLARADOS EN ESTA FÓRMULA SEAN EXACTAMENTE LOS MISMOS QUE CONSTAN EN LA ETIQUETA O ENVASE DEL PRODUCTO. ESTE DOCUMENTO DEBE SER NOTARIZADO.**
5. **Interpretación del Código de Lote** (significado del mismo), con la finalidad de identificar los productos correspondientes a ese lote, con firma del Técnico Responsable.
6. **Ficha de estabilidad emitida por un Laboratorio Acreditado** o por el laboratorio interno de la fábrica para determinar la vida útil de cada producto (Seguramente los fabricantes tienen archivados análisis periódicos de control con los cuales monitorean parámetros determinados en tiempos pre-establecidos). Este documento debe ser notariado.
7. **Certificado del fabricante extranjero nombrando al Representante Legal del producto en Ecuador** y autorizándole a gestionar los

Registros Sanitarios de los productos (es necesario detallar los productos que van a ser registrados con el nombre y la marca comercial). Este certificado debe ser consularizado.

Este documento lo emite el exportador y debe contener los textos mínimos exigidos por la Autoridad de Salud ecuatoriana.

8. **Certificación del fabricante extranjero sobre la titularidad del Registro Sanitario Ecuatoriano.** El fabricante debe emitir una certificación sobre la titularidad del registro, especificando si ésta será a nombre de él mismo o a nombre del representante en el país. Este certificado debe ser notariado en la localidad del fabricante.

La conveniencia de que el Registro Sanitario se expida a nombre del fabricante o del representante en el extranjero debe ser analizada adecuadamente por el fabricante. A efectos prácticos, resultaría conveniente que el Registro esté a nombre del representante en vista de evitar el pedir permanentemente autorización al fabricante para cualquier trámite local. Pero también, hay que tener en cuenta que, en caso de un eventual conflicto entre fabricante y representante, esta situación podría acarrear problemas a la hora de tratar de cambiar de titular del Registro Sanitario

9. **Proyecto de rótulo o etiqueta del producto original.** Se debe presentar etiqueta original de cada producto del país de origen y proyecto de etiqueta para Ecuador (de cada producto en su diferente presentación), tomando en cuenta los requisitos exigidos por la autoridad ecuatoriana. Es conveniente adjuntar 6 juegos de etiquetas o empaques vacíos
10. Los documentos, etiquetas y certificados del exterior redactados en otro idioma se aceptarán con su traducción al español, debidamente notariada.
11. Cheque certificado a nombre del Instituto Nacional de Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” por el valor correspondiente a la tasa vigente por cada producto.

4.2. Ley de régimen de Maquila

La Ley de régimen de Maquila establece un marco tributario y laboral

favorable dentro del cual la maquiladora puede proceder a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera, importados bajo un régimen de Admisión Temporal Especial, para su reexportación posterior, con la incorporación de componentes nacionales sí fuera del caso.

Las empresas que deseen acogerse al régimen de maquila, deberán solicitar previamente al Ministerio de Comercio Exterior, la correspondiente calificación y consiguiente registro como maquiladora, reunidos los requisitos se deberá conceder la aprobación en un plazo máximo de 10 días.

Los bienes que se pueden ingresar al país bajo el régimen de maquila son:

- a. Materias Primas, insumos, envases, material de empaque o embalaje, etiquetas, folletos manuales técnicos, clisés, matrices, moldes y patrones necesarios para ejecutar la producción programada;
- b. Herramientas, equipos y accesorios para la producción y seguridad industrial, manuales de trabajo, planes técnicos e industriales; y,
- c. Maquinarias, partes de piezas, aparatos e instrumentos para el proceso productivo y sus correspondientes repuestos, equipos de laboratorio, de medición y de prueba de los productos de que se trate, equipos e implementos para el control de calidad y para capacitación de personal.

Se exceptúan aquellos bienes que son nocivos para la salud o produzcan deterioro del medio ambiente.

4.3. Tarifas ⁹

Barreras Arancelarias

Los aranceles a la importación en Ecuador son de carácter ad-valorem y la banda oscila entre el 0 y el 30% que se calcula sobre el valor CIF, con excepción de los automotores que están gravados con el 35%. La tarifa del IVA es del 12% que se aplica sobre el valor ex aduana de la mercancía. Las importaciones de alimentos básicos, medicinas, libros y cierto tipo de maquinaria no pagan IVA. Existen otros gravámenes adicionales, cuyo detalle es el siguiente:

- FODINFA (Fondo para la infancia) 0,50% CIF

⁹ Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. Tomado el 21/12/08.

- ICE (Impuesto a los consumos especiales, que grava únicamente a los licores, cigarrillos y vehículos)
- Cuota redimible en favor de la CORPEI, equivalente al 0,25 por mil del valor FOB de toda importación.

De acuerdo con la Decisión 507 de la Comisión de la Comunidad Andina, Ecuador adecuó su arancel nacional de importaciones al nuevo texto único de la NANDINA que es la nomenclatura arancelaria común utilizada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

La NANDINA está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y su última versión se halla actualizada hasta la Enmienda N° 3 del sistema. Su código numérico tiene una extensión de 8 dígitos pero en Ecuador, al igual que en los restantes países andinos, se utilizan 2 dígitos adicionales para clasificar mercancías a un nivel nacional más detallado.

En el Ecuador; el arancel de importaciones vigente, se modificó en base a la Decisión 570 (diciembre del 2003) de la CAN, contiene la actualización de la nomenclatura arancelaria, conocido por sus siglas como NANDINA, se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No 162, el Decreto Ejecutivo No 693 del 9 de diciembre de 2005. Posterior a este ha habido otras modificaciones. La más reciente la Aplicación del decreto ejecutivo no. 1384 del 06 de agosto de 2008, el cual reforma la nomenclatura del arancel nacional de importaciones, que consta en anexo I decreto 592, modificado con decreto 1243, incorporando aperturas nacionales y nota complementaria.¹⁰

La tarifa externa común de la comunidad andina (AEC) tiene una estructura con cuatro niveles de 5 por ciento para la mayoría de las materias primas y de bienes de capital, 10 o 15 por ciento para bienes intermedios, y 20 por ciento para la mayoría de los bienes de consumo. La tarifa del Arancel externo común se aplica a los productos provenientes de terceros países.

Mercado Andino

Como parte del proceso de integración económica de la Comunidad andina, Ecuador actualmente mantiene aranceles de importación que varían entre el 5% y el 20%, con excepción de la importación de automóviles que está sujeta un arancel del 40% cuando son importados de países que no

¹⁰ Fuente: Ministerio de Industria y Competitividad del Ecuador. Tomado el 21/12/08.

pertenecen a la región andina.

Los países de la Comunidad Andina que han reducido aranceles con Ecuador son: Colombia desde octubre de 1992, Bolivia y Venezuela desde febrero de 1993. Así mismo en febrero de 1993 Ecuador fue admitido como observador al grupo de los tres (México, Colombia y Venezuela). En marzo de 1993 el acuerdo de Cartagena estableció un arancel externo común que fluctúa desde 5% para materias primas hasta 20% para productos terminados para Ecuador, Colombia y Venezuela, y que fluctúa desde 5% al 10% para Bolivia. Perú está excluido y continuará estableciendo aranceles de importación del 15% al 25%. Este arancel común entró en vigencia desde enero de 1994.

4.4. Requisitos de Licencias de Importación

Los importadores deben registrarse con el Banco Central del Ecuador a través de las instituciones bancarias aprobadas para obtener una licencia de importación.

Las licencias de importación se, conocen como DUI - Documento Único de Importación (autorización del documento de la importación), y se obtienen antes de que las mercancías entrantes se envíen desde el puerto de origen. La documentación siguiente es requerida para obtener un permiso de importación:

- La factura comercial.
- El número de la importación asignado por el Banco Central, y el número del registro del impuesto sobre la renta.

La licencia es válida por un tiempo ilimitado pero puede ser utilizada solamente para un envío.

Etiquetado y requerimientos de Marca

El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) reúne todos los requisitos. El etiquetado debe ser en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de

origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido.

PROYECTO DE ETIQUETA

1. Nombre del producto
2. Los ingredientes, deben aparecer en orden decreciente según su proporción en la composición del producto
3. Marca comercial
4. Identificación del lote
5. Razón social de la empresa
6. Contenido neto en unidades del Sistema Internacional
7. Número de Registro Sanitario
8. Fecha de elaboración
9. Tiempo máximo de consumo
10. Forma de conservación
11. Precio de venta al público (P.V.P.)
12. Ciudad y país de origen
13. Otros que la autoridad de salud estime conveniente, como: grado alcohólico si se trata de bebidas alcohólicas y advertencias necesarias de acuerdo a la naturaleza y composición del producto.

El procedimiento para obtener esta etiqueta se basa en presentar en el Instituto la etiqueta del país de origen con una copia de la misma y añadirle todos los datos anteriores conformando la etiqueta nueva, que será utilizada para la comercialización del producto en el Ecuador.

5. MERCADEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ¹¹

5.1. Distribución y ventas

En Ecuador, las fórmulas comerciales tradicionales como las tiendas de barrio y mercadillos, coexisten con novedosas fórmulas como los centros comerciales y las grandes superficies; a pesar de ello, el país presenta un cierto atraso respecto a otros países de la periferia, a países europeos o a Estados Unidos.

El mercado continúa estando ligeramente cerrado a las inversiones exteriores, pero la globalización y el hecho de pertenecer a la OMC son factores que contribuyen a una lenta e inexorable apertura al exterior. Además, este proceso se ha visto acrecentado en los últimos años a partir de la dolarización de la economía ecuatoriana en el año 2000. La adopción por parte de la República de Ecuador del dólar americano (USD) como única moneda de curso legal, ha permitido al país disfrutar de una estabilidad económica de la que anteriormente carecía y le ha permitido aumentar su comercio exterior, sobre todo las importaciones.

La concentración existente en la comercialización en el sector de la alimentación, el farmacéutico y el ferretero irán desapareciendo a favor de una situación de mayor competencia en el mercado, si bien los agentes económicos con mayores recursos son los que tienen más posibilidades de tener cuotas de mercado razonables.

Los tenderos constituyen el sector más expuesto a estas nuevas tendencias y van a tener un comportamiento similar al que se ha producido en otros lugares: desaparecerán muchas tiendas y las que logren sobrevivir se irán especializando. El sector informal se mantendrá en los niveles actuales siempre y cuando la situación económica no cambie.

A continuación se hará un breve repaso de las características relevantes de la distribución comercial ecuatoriana:

a).- *Logística*: alta rotación de productos. Los distribuidores y mayoristas diseñan rutas para abastecer a los clientes. Normalmente disponen de su propia flota y en situaciones puntuales subcontratan, como es el caso de las campañas de Navidad.

b).- *Política comercial*:

- *Producto*: las grandes distribuidoras suelen tener el carácter de exclusivas para los productos importados. El producto importado tiene como principal ventaja competitiva frente al local, una buena imagen en el mercado, da confianza y el consumidor aprecia la calidad del producto por el producto en sí y otra serie de atributos como el envase y la presentación, el etiquetado, composición y fecha de caducidad.

- *Promoción*: si los distribuidores tienen puntos de venta finales realizan actividades de promoción, como descuentos en la compra, degustaciones y cupones, en el

¹¹ Fuente: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. Tomado el 21/12/08.

caso de sobreoferta de stocks. Los mayoristas y las pequeñas distribuidoras son sólo meras intermediarias de las actividades de marketing, financiadas por los fabricantes. El minorista realiza campañas de promoción si tiene stocks.

- *Precio:* las distribuidoras compran grandes volúmenes de mercancía (especialmente en el caso de importaciones) y obtienen descuentos de hasta un 5% como promedio. Los distribuidores suelen aplicar unas utilidades comerciales del orden del 10%. Puede parecer una ganancia baja pero se compensa con los enormes montos de compra (con descuentos por volumen). En el caso de los productos importados, el beneficio supera el 30% como promedio y también depende de la exclusividad ejercida o no sobre la mercancía. Cuando existe la codistribución se establecen los precios de forma tácita. El sector detallista aplica unos márgenes que van desde el 20 hasta el 50%.

- *Financiación:* el pago a proveedores se suele extender en un período de 30 días, ampliándose el plazo en el caso de las importaciones, hasta los 90 ó 120 días. El tipo de interés aplicado es el interbancario para los distribuidores clientes. A los clientes se les suele establecer líneas crediticias en función de su solvencia, la relación comercial que mantienen y las tasas de interés pueden ser preferenciales o menos ventajosas. Los clientes finales no tienen muchas facilidades crediticias; se aceptan las tarjetas de crédito reconocidas en el país, y en puntos de venta prestigiosos se exige la tarjeta de afiliación en la compra para “disfrutar” de un porcentaje de descuento.

En cuanto a los canales de distribución, en el sector agroalimentario las centrales de compra más fuertes son las del grupo Supermercados La Favorita y el grupo Czarninsky. Existen otras importadoras como Ortiz & Jácome de Comercio, Almacenes Juan Eljuri, Dibeal, Proesa, o Dispacif que comercializan determinadas líneas de productos: licores, conservas, confitería. Estas empresas tienen un alto poder de negociación, y el sector minorista es su principal clientela.

A nivel general, en lo que al sector de bienes de consumo se refiere, los distribuidores cuentan con una estructura de logística desarrollada, tanto en la Sierra como en la Costa.

El mercado ecuatoriano se caracteriza por ser un mercado de precios, por lo que la estrategia comercial se basa fundamentalmente en ser competitivos vía precio. En otras ocasiones, la diferenciación en productos mediante la exclusividad o servicios adicionales es la estrategia empresarial, sobre todo, en aquellos casos en que el distribuidor ejerza la exclusividad en la venta del producto.

En Ecuador, el comercio representa el 19,5% del PIB del país y emplea al 11% de la población. El sector de la distribución tiene un tamaño reducido y tiende a la concentración. En el mercado ecuatoriano, la cadena de la distribución comercial tiene dos niveles de intermediarios entre el fabricante y el consumidor final. El primer nivel de intermediarios corresponde a las figuras del importador-distribuidor y al mayorista:

- El *importador-distribuidor* actúa en nombre y por cuenta propia, asumiendo todos los riesgos comerciales. Las empresas importadoras con una facturación superior a

los 100 millones de USD cuentan con una oferta de bienes muy extensa: licores, alimentos, coches, electrodomésticos, ferretería, perfumería, cosméticos. Otras importadoras más pequeñas suelen especializarse en un sector o varios complementarios; bienes de consumo y alimentos, construcción y ferretería, medicinas y cosméticos. Todas las importadoras distribuyen sus productos entre distribuidores regionales y el sector minorista. Debido a la capacidad financiera, disponibilidad de recursos, y la solvencia de dichas empresas, éstas constituyen el grupo más poderoso en este primer nivel de intermediarios. Aplican políticas comerciales agresivas porque el mercado ecuatoriano se mueve por precios. Sus esfuerzos se concentran en conseguir precios muy competitivos en sus abastecimientos.

- La segunda figura, en este primer nivel de intermediación, es la del *mayorista*. Se abastece del fabricante local y del importador. Está especializado en alimentación y bienes de consumo. Los mayoristas son un grupo más numeroso que los importadores pero no tienen tanta fuerza. Es un subsector más desagregado, pocas empresas tienen un tamaño considerable y consecuentemente tienen poco poder de negociación frente a fabricantes y minoristas.

El segundo nivel de intermediarios corresponde al sector minorista. Es un sector muy atomizado, casi el 95% del sector tienen un único punto de venta. Existen varias fórmulas comerciales en el sector detallista;

- las *tiendas*, fórmula comercial con una alta densidad, con 210 tiendas por cada 100.000 habitantes;

- las *cadenas de superficies de tamaño intermedio* con un 85% de cuota de la población urbana de clase media-alta;

- las *grandes superficies*, que apenas están introducidas en el mercado ecuatoriano, con un solo hipermercado de estas características;

- y por último nos encontramos con el *sector informal*, que con gran peso en la economía ecuatoriana, es la fórmula comercial más generalizada para la clase media-baja, alrededor de un 60% de la población ecuatoriana.

Existen otras modalidades comerciales como la figura del *agente representante* que actúa por cuenta y en nombre del representado. Suele trabajar en el sector de la maquinaria: maderera, construcción, agrícola y alimenticia. Aunque no se tienen datos oficiales, el sector de los representantes está muy concentrado. Trabajan con pocas líneas y apenas manejan stocks. Un problema común a todos ellos es la falta de servicio posventa que repercute negativamente en las marcas comerciales representadas.

Otra modalidad que ha experimentado un ligero repunte en los últimos años son las *franquicias*. En Ecuador existen alrededor de 30 franquicias extranjeras. El 90% del negocio pertenece a empresas estadounidenses. Esta modalidad está penetrando lentamente en el país. Las más numerosas se encuentran en el sector de la comida rápida, pero también existen en otros sectores, como las tintorerías Martinizing, arreglo de zapatos Heel Quick, correo privado Post net, o ropa como Benetton.

6. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS ¹²

6.1. Agentes, Distribuidores y Socios

Antes de realizar un contrato con un agente o distribuidor es recomendable asesorarse jurídicamente para asegurarse de que sus acuerdos de distribución les den la protección apropiada.

Es recomendable designar a representantes no exclusivos por un período de tiempo limitado, e incluir una cláusula de arbitraje como medio de resolver cualquier conflicto que pueda presentarse.

Servicio comercial de la embajada americana, que ofrece un programa modificado para requisitos particulares de la búsqueda. Otras fuentes incluyen abogados, consultores, y las baterías locales.

6.2. Franquicias y licencias

La autorización previa se requiere para los contratos de tecnología, incluyendo licencias o franquicias. Ningún límite existe en la cantidad de derechos que puedan ser otorgados. Todos los contratos de tecnología se deben hacer con el Ministerio de Industria y comercio. En septiembre de 1997, el congreso Ecuatoriano abogó la Ley para la protección de representantes, de agentes y de distribuidores de las empresas, que impusieron restricciones discriminatorias ante las compañías extranjeras en sus reparticiones con sus agentes Ecuatorianos, ya que un número de empresas previamente registradas contra compañías de los Estados Unidos, abogaron al sistema judicial de Ecuador. Además, por lo menos una serie de nuevos distribuidores se han quejado formalmente contra compañías importantes de los Estados Unidos también ante el sistema judicial.

Para ampliar información sobre formas de organización de negocios en el Ecuador, visite:

<http://www.ecuadorinvest.org/inicio.ks?portalId=4&lenguajId=2&rs=N>

¹² Fuentes: BDO, Stern, Cía.

7. LEY DE INVERSION EXTRANJERA ¹³

7.1. Marco Legal y Condiciones Generales

El Ministerio de Comercio Exterior (MCE) coordina la promoción de inversiones extranjeras efectuadas por entidades del sector público.

En el Ecuador se distingue las siguientes clases de inversión extranjera: Inversión Extranjera Directa, Inversión Subregional e Inversión Extranjera Neutra. La Inversión Extranjera puede efectuarse en todos los sectores económicos, sin autorización previa del Ministerio de Comercio Exterior, en las mismas condiciones en que pueden hacerse las inversiones de personas naturales o jurídicas ecuatorianas.

Toda inversión extranjera debe ser registrada en el Banco Central del Ecuador. Este registro podrá ser solicitado por el inversionista extranjero, por quien lo represente, o por el representante legal de la empresa en que se haya efectuado la inversión. El Banco Central del Ecuador registrará estas inversiones como inversión extranjera Directa, Subregional o Neutra a la cotización vigente en el mercado libre de cambios a la fecha del registro.

La Ley ecuatoriana también establece que tanto los inversionistas nacionales como los extranjeros, debe otorgarles los mismos derechos y tratarlos por igual ante la Ley. A pesar de que las políticas comunes hacia naciones no miembros de la Comunidad Andina y de la Asociación Latinoamericana de Integración han sido discutidas, no se ha llegado a consenso alguno y cada nación es responsable por implementar sus propias políticas de desarrollo.

El Ecuador ha estado gradualmente liberalizando el clima existente para inversiones a través de la apertura de zonas francas, permitiendo y estimulando Maquila y aumentando incentivos disponibles para inversión en industrias nacionales existentes. Mientras que la mayoría de la fuerza laboral es empleada en el sector agrícola y la mayoría de bienes elaborados están destinados para consumo doméstico, el gobierno está tratando de estimular mayor desarrollo técnico e industria.

¹³ Fuentes: Córdoba y asociados (Informe Legal – Guía para hacer Negocios en Ecuador), y Stern Cía.

Financiamiento, créditos tributarios y remisión ilimitada de utilidades están disponibles para aquellos que escogen invertir en ciertos sectores económicos considerados necesitados de mayor desarrollo por el gobierno.

La **Inversión Extranjera Directa** es la que se constituye por los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras, al capital de una empresa, en moneda libremente convertible o en bienes físicos o tangibles, tales como plantas industriales maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios.

También se considera Inversión Extranjera Directa a las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior y a las reinversiones que se efectúen de conformidad con la Ley.

La **Inversión Subregional** es la que proviene de un inversionista nacional de cualquier país Miembro del Acuerdo de Cartagena, distinto del país receptor.

La **Inversión Neutra** es aquella que proviene de las inversiones de las entidades financieras Internacionales públicas de las que forman parte todos los países Miembro del Acuerdo de Cartagena.

Remisión al exterior de utilidades

El decreto ejecutivo 415 establece que los propietarios de una inversión extranjera directa y los Inversionistas subregionales, tendrán derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, en los términos previstos en la Ley, las utilidades netas que provengan de su inversión.

Registro de la Inversión

Como se ha indicado la inversión extranjera directa, subregional o neutra, se registrará en el Banco Central del Ecuador. El registro de la inversión extranjera podrá ser solicitado por el inversionista extranjero, por quien lo represente o por el representante legal de la empresa en que se haya efectuado la inversión.

Según la modalidad de la inversión, para el registro se debe presentar los siguientes documentos; Copia de la respectiva escritura pública, comprobante de venta de divisas cuando este hubiere recibido en el país, permiso de importación no reembolsable o documento que acredite la transferencia en que solicite el registro.

Resumen de garantías a la inversión extranjera

Se establecen las siguientes garantías para la inversión extranjera:

- La libre transferencia al exterior, en divisas, de las utilidades que haya generado la inversión.
- Libre remisión de recursos obtenidos por la venta de acciones, participaciones o derechos adquiridos en razón de la inversión efectuada, previo pago de los impuestos correspondientes.
- Aprovechamiento de las ventajas derivadas de la aplicación del programa de Liberación de la Comunidad andina, así como de las preferencias arancelarias otorgadas por terceros países al Ecuador.
- Libre acceso a los mecanismos de promoción, asistencia técnica, cooperación y similares en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales.
- Estabilidad tributaria.

7.2. Restricciones y Limitaciones a la Inversión Extranjera

La decisión 291 del acuerdo de Cartagena (el documento que se establece al Pacto Andino, el Mercado Común Andino), habiéndose establecido en 1991, ha hecho mucho para liberalizar la restricción y regulación de la inversión extranjera en el Ecuador.

Normas reglamentarias nacionales sobre inversión extranjera y contratos de transferencia de tecnología, marcas, patentes. Licencias y regalías, no prohíben la inversión extranjera. Sin embargo en la actualidad, Leyes especiales todavía restringen o prohíben la participación extranjera en ciertas actividades, como son:

- Actividad pesquera
- Servicios aéreos nacionales
- Transporte marítimo de hidrocarburos
- Transporte marítimo fluvial internos
- Radiodifusión y televisión
- Medios de comunicación impresos
- Defensa y municiones

Además todavía existen restricciones locales que prohíben la inversión

extranjera en compañías estatales y sus subsidiarias. Por otra parte, Ecuador recibe con beneplácito y estimula la inversión extranjera de capital productivo en muchos de sus sectores económicos.

Aunque el alcance para la participación privada del sector se ha ampliado en años recientes, inversionistas extranjeros, e inversionistas locales también, funcionan con limitaciones en ciertos sectores de la economía:

Petróleo

Todos los recursos del subsuelo pertenecen al estado. Las compañías petroleras extranjeras se conectaron previamente a actividades de la exploración y el desarrollo bajo contratos de riesgo en servicio con la compañía petrolera del estado PETROECUADOR. Las inversiones en el sector de petróleo ahora utilizan los contratos producción compartida que dan a inversionistas privados el derecho de compartir los hallazgos. Las compañías privadas, incluyendo las extranjeras, pueden ahora participar en la distribución del combustible, la refinación y actividades domésticas del transporte.

Explotación minera

El sector de minas está abierto a la inversión extranjera en general, con los arreglos individuales de la concesión que se resuelven con el Ministerio de Energía y de Minas. Se prohíbe a los inversionistas extranjeros obtener los derechos de explotación minera en zonas adyacente a límites internacionales sin el permiso del presidente y de la aprobación de las fuerzas armadas.

7.3. Incentivos a las Inversiones

Los propietarios de una inversión extranjera directa, subregional o neutra tienen el derecho a transferir al exterior en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provengan de su inversión registrada. Las empresas extranjeras definidas en los términos de la decisión 291 del Acuerdo de Cartagena, tienen acceso a todos los mecanismos de promoción en las mismas condiciones previstas para los empresarios nacionales o mixtos.

El estado ecuatoriano no exigirá el cumplimiento de los convenios de transformación suscritos por empresas extranjeras sujetas a las regulaciones del Pacto Andino.

Los proyectos de inversión provenientes de los Estados Unidos y registrados con el gobierno del Ecuador están políticamente asegurados con O.P.I.C. (Corporación Privada de Inversión Extranjera) bajo el acuerdo de garantía de Inversión renovado en 1984. De igual manera las inversiones financiadas por los Estados Unidos u otros países pueden obtener un seguro de cobertura de riesgo político a través del M.I.G.A. (Agencia de Garantías en Inversiones Multilaterales) del Banco Mundial.

El trato de promoción recíproca y protección a las inversiones entre el Ecuador y los Estados Unidos, ratificado en el congreso a principios de 1994, estipula similar trato a inversionistas locales que inviertan en cualquiera de los dos países. Un anexo al Tratado incluye la participación de los inversionistas estadounidenses en el programa de igualdad crediticia cuando se establecen en el Ecuador. Tratados similares se han firmado con Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Paraguay, y Venezuela, están listos para ser firmados con España y Gran Bretaña, han sido negociados con China, Corea, El Salvador, Perú y Países Bajos.

Ecuador garantiza incentivos adicionales señalados en forma de subsidio, facilidades de crédito, garantías crediticias, depreciaciones especiales, exenciones y deducciones para el pago del impuesto a la renta y otros tributos algunos de estos incentivos se exponen a continuación;

En el **desarrollo turístico** en el Ecuador, existen incentivos que permiten deducir el 100% de las inversiones, nuevas inversiones y reinversiones que efectúen estas empresas, con aprobación previa del Directorio de CETUR (Corporación ecuatoriana de Turismo) en cualquiera de los siguientes fines; adquirir, construir, ampliar o mejorar los inmuebles destinados a esta actividad, financiar programas específicos de promoción turística en el país.

7.4. Requisitos para ser importador

Personas naturales

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Cédula de Ciudadana

Copia de la cédula de ciudadanía de la persona autorizada para suscribir los documentos de importación.

Con estos requisitos se obtiene el visto bueno del banco corresponsal del Banco Central del Ecuador

Contratación internacional

Documento Único de importación (DUI)
Nota o carta de pedido
Póliza de seguro si hubiere
Certificado de cumplimiento de obligaciones para con la Superintendencia de
Compañías sujetas a control
Visto bueno del banco corresponsal
Formulario de autorización previa.

Documentos de embarque

Factura comercial
Conocimiento de embarque
Nota detallada de gastos
Lista de embarque
Certificado de origen
Manifiesto de embarque
DUI por sextuplicado

Pago de impuestos y tasas

Impuesto ad—valorem (arancel nacional)
Salvaguardia
Tasa de modernización 0,10% CIF
Fondo de desarrollo para la infancia (FODINFA) 0,5% CIF
Inspección Previa mayor o igual a 2.000 US\$
Exentas en origen cuyo valor sea inferior a 500 US\$
Valor de la Inspección Previa de 1 % del valor FOB Y el valor mínimo de 180 US\$.
Tasa de almacenaje 0,0006 UVC en cubierta y 0.0005 UVC sin cubierta
Tasa de control 0,5% del valor- CIF 12% del IVA

Desaduanamiento (declaración aduanera)

Original o copia del conocimiento de embarque
Factura comercial
Original del DUI con el visto bueno
Certificado de inspección previa

Cualquier información referente a esta documentación se puede obtener en:
<http://www.micip.gov.ec/>

8. LEGISLACION LABORAL ¹⁴

La mayoría de las relaciones empleado/empleador están regidas por el Código de Trabajo Ecuatoriano. Las condiciones laborales específicas y los términos de empleo se establecen a través de contratos individuales y colectivos.

Entre las últimas reformas se recogió la legalidad del contrato por horas, siendo el valor mínimo de 0,76 USD/hora. El empresario debe pagar las cuotas al Seguro Social. En la práctica se realizan contratos no superiores a tres meses debido a que si superan los tres meses se convierte en indefinidos.

El contrato de trabajo puede ser:

- Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal.
- A sueldo, a jornal, en participación y mixto.
- Por tiempo fijo, por tiempo indefinido y ocasional.
- A prueba.
- Por obra cierta, por tarea y a destajo.
- Por enganche.
- Individual o por equipo.

La duración del contrato puede ser a prueba (90 días máximo) a tiempo fijo (máximo dos años, si no se ratifica su resolución pasa a ser por tiempo indefinido).

En los casos que el empleador desee despedir a un empleado en circunstancias que no sean la expiración del contrato de servicio determinado o el resultado de término de un periodo predeterminado, el empleador debe pagarle una indemnización, que será determinada según salario y el tiempo que ha trabajado.

8.1. Horario de trabajo y vacaciones

Para la mayoría de contratos en los que no se especifica un horario de trabajo, las Leyes laborales dictan un mínimo y máximo de semanales laborables. El mínimo es cuarenta horas semanales y el sobretiempo máximo se establece en cuatro horas diarias, con un máximo de doce horas semanales. Estos límites pueden modificarse mediante una autorización de un representante del Ministerio de Trabajo y recursos humanos o por acuerdo mutuo entre el empleado y el empleador.

¹⁴ Fuentes: Córdoba y asociados (Informe Legal – Guía para hacer Negocios en Ecuador), y Stern Cía.

Todo empleado que haya trabajado un año en la misma empresa, tiene derecho a quince días calendario, ininterrumpidos de vacaciones pagadas. A partir del sexto año de trabajo en la misma empresa, el empleado tendrá derecho a un día adicional de vacaciones pagadas por cada año adicional de trabajo, hasta llegar a un total máximo de treinta días. Además existen nueve días festivos nacionales pagados.

8.2. Salarios

Salarios básicos para el sector privado son establecidos por más de 300 comisiones sectoriales industriales. Sus incrementos salariales (cada semestre) están determinados por consejos gubernamentales en los cuales también participa el sector privado. Aquellos salarios que exceden al salario mínimo son negociados entre el empleado y su empleador.

El empleador debe proveer los siguientes ingresos complementarios al salario de cualquier empleado a tiempo completo:

- Décimo tercer sueldo: Equivalente a la doceava parte de lo ganado en el año.
- Décimo cuarto sueldo: Equivalente a dos salarios mínimos vitales generales.
- Décimo quinto sueldo: distribuido en cinco pagos anuales en los meses de febrero, abril, junio, agosto y octubre.
- Decimosexto sueldo: equivalente a un octavo del sueldo mensual.
- Compensación al transporte: igual a ochenta veces el costo anual del transporte del empleado hasta y desde su lugar de trabajo - solo para trabajadores que ganan hasta dos salarios mínimos vitales generales al mes.

Para mayor información relativa a asignación y política salarial en el Ecuador puede consultar:

<http://www.mintrab.gov.ec/MinisterioDeTrabajo/index.htm>

Para conocer el salario mínimo vital de Ecuador y su evolución histórica puede consultar en la página del Banco Central del Ecuador (<http://www.bce.fin.ec/index.php>), las estadísticas y publicaciones periódicas sobre el tema.

8.3 Seguridad Social

La Seguridad Social Ecuatoriana es un sistema complejo cuyo financiamiento está basado en los aportes de los empleados, empleadores y personas independientes. Este cubre enfermedades, accidentes de trabajo, maternidad, desempleo y muerte. Además de estos beneficios, el sistema de seguro social provee fondos de reserva de emergencia para empleados, préstamos hipotecarios y fondos de jubilación y montepío. Todos los empleadores y sus empleados deben contribuir al Instituto de Seguridad Social (IESS) y tiene derecho a recibir sus beneficios y asistencia. Los empleados contribuyen con el 9.35% de su salario mensual, mientras que los empleadores deben contribuir con el 12.15% del salario mensual de cada trabajador.

Fondos de reserva del Empleado

Los empleadores deben contribuir anualmente al IESS con el equivalente a un salario mensual promedio de lo ganado en un año a partir del segundo año de trabajo, por cada año que permanezca en su empleo. El dinero se deposita en un fondo llamado "de reserva", manejado por el IESS que el empleado puede retirar a su discreción.

9. LOGISTICA Y TRANSPORTE ¹⁵

PANORAMA GENERAL

Ecuador es una república ubicada al noroeste de Sur América, que limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú y al oeste con el Océano Pacífico. El país tiene una superficie de 272.045 km² contando con las Islas Galápagos, ubicadas a 1.000 km. de la costa. Su capital es Quito y la ciudad más poblada es Guayaquil, uno de los puertos más importantes de Sur América.

El comercio entre Colombia y Ecuador se maneja principalmente vía marítima y terrestre. Durante el 2006 se exportaron a Ecuador 651.696,58 toneladas, que correspondieron a USD 1.237.076.077 en valor FOB. El mayor volumen de carga se manejó vía terrestre, ocupando el 70.5% del total entre los dos países.

9.1. Acceso Marítimo

El sistema portuario de Ecuador está compuesto de siete puertos estatales y diez muelles privados, especializados en carga general y petróleos. El principal puerto es el de [Guayaquil](#), que maneja el 70% del comercio exterior del Sistema Portuario Nacional. En él se captan tráficos de rutas desde el lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico. Este puerto resulta óptimo para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

El Puerto de Esmeraldas está especializado en el manejo de carga general. Se distingue por ser la principal terminal para las exportaciones de petróleo ecuatoriano y de banano. Tiene una extensión aproximada de 40 Hect. y un calado de 11 m. lo que facilita la entrada de buques de gran capacidad.

El [Puerto de Manta](#) despacha principalmente las exportaciones de café y cacao, junto con actividades comerciales y de turismo. Cuenta con un acceso a mar abierto a 25 millas náuticas de la ruta internacional de tráfico marítimo y con profundidades naturales de 12 metros, que permiten el ingreso de buques de gran calado las 24 horas del día.

¹⁵ Fuente: Subdirección Logística de Exportación Proexport - Colombia. La información incluida en este perfil es de carácter indicativo, ha sido obtenida directamente de los diferentes prestatarios de servicios y deberá confirmarse al programar un embarque específico. Última revisión 09/05/07.

Otro puerto de importancia es Puerto Bolívar, el principal para las exportaciones de banano, que además recibe y despacha tráfico comercial y turístico.

Existen servicios directos de transporte de carga vía marítima hacia Ecuador, y con conexiones en Cristóbal, desde los puertos de Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, principalmente hacia el puerto de Guayaquil. Los tiempos de tránsito oscilan entre 2 y 16 días, dependiendo la ruta de escogencia.

Si desea conocer detalles sobre los servicios marítimos de exportación desde Colombia consulte [Oferta de servicios de Transporte marítimo](#). Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de Zarpe y tiempos de tránsito entre otros. Para Referencia en cuanto a tarifas consulte: [Tarifas de transporte marítimo](#) o consulte en [Directorio de D.F.I.](#), las siguientes navieras: CMA CGM, Hamburg Sued, Compañía Chilena de Navegación, Evergreen Marine, K- Line, Compañía Sudamericana de Vapores, Mediterranean Shipping, Mitsui O.S.K. y TBS Pacific Liner.

9.2. Acceso Aéreo

Ecuador cuenta con una densa red de aeropuertos, de los cuales tres son internacionales. Se encuentran ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta. [El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre](#), ubicado en Quito, fue remodelado recientemente a través de la concesión otorgada a la Canadian Commercial Corporation, logrando ampliar su capacidad y portafolio de servicios. Actualmente se está construyendo un aeropuerto a las afueras de Quito, que comenzará sus operaciones en el 2009. Se localizará en una zona franca en Puembo, y tendrá capacidad para recibir a más de cuatro millones de pasajeros por año y 270 mil toneladas de carga.

El [Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo](#) de Guayaquil, antes conocido como el Aeropuerto Simón Bolívar, empezó a operar el 27 de julio del 2006 con la misma pista del anterior aeropuerto, pero en un nuevo edificio. Está localizado a 5 km. del centro de Guayaquil.

El [Aeropuerto Internacional Eloy Alfaro](#), está ubicado a menos de 5 kilómetros de las instalaciones portuarias de Manta, cuenta con una de las mejores pistas de Sudamérica que permite el arribo de naves de gran tonelaje, como el Antonov. También cuenta con dos zonas francas, que aseguran la existencia de grandes extensiones de áreas de almacenaje, y

que se ubican a pocos kilómetros del puerto, en las principales vías de acceso a la ciudad.

Existen servicios aéreos directos para el acceso físico de los bienes colombianos a Ecuador, desde Bogotá y Medellín hacia Quito y Guayaquil con frecuencias diarias, conectando con Miami y Lima, empleando para ello tiempos de tránsito que oscilan entre 11 y 61 horas. La amplitud en el intervalo de tiempos de tránsito se debe al número de vuelo ya que unos salen por la mañana y otros por la tarde; así mismo existen rutas que presentan entre una y dos conexiones y el tipo de avión influye ya que éste puede ser rápido o no dependiendo del volumen de carga que sea capaz de transportar y que lleve en el momento de viajar.

Si desea conocer detalles sobre servicios aéreos desde Colombia consulte: [Servicios transporte aéreo](#), allí encontrará información sobre aerolíneas, rutas, frecuencias y tiempos de tránsito, entre otros. Para referencia de Tarifas Consulte: [Tarifas de Transporte Aéreo](#).

9.3. Acceso Terrestre

Ecuador posee una infraestructura de transporte compuesta por 43,197 km. de carreteras, de los cuales 6.467 km. están pavimentadas. El transporte por carretera es el principal medio de comunicación del país y existen muchas empresas de transporte terrestre que cubren todo el territorio.

El acceso terrestre a Ecuador desde Colombia se hace por la Carretera Panamericana, que atraviesa el territorio ecuatoriano de norte a sur. Existe la vía Ipiales-Tulcán, que pasa por el Puente Internacional de Rumichaca. Desde Bogotá hasta el Puente Internacional hay una distancia de 880 kilómetros, mientras que desde Cali la distancia es de 441 kilómetros. La ruta Rumichaca – Quito tiene una distancia de 243 kilómetros, mientras que la ruta Rumichaca – Guayaquil tiene una distancia de 664 Kilómetros.

La infraestructura vial está constituida básicamente por una carretera que bordea la costa, uniendo La Tola, Lagarto, Montalvo, Rocafuerte, Río Verde, Camarones, Tachina y San Mateo: otras vías son: Esmeraldas-Atacames-Súa-La Unión-Muisne; Esmeraldas-Rosa Zárate (Quinindé) con rumbo a Santo Domingo de los Colorados y Quito; esta última en el sector de La Independencia, se une a la nueva vía que viene desde la provincia de Pichincha pasando por San Miguel de los Bancos y Pedro Vicente Maldonado.

Ecuador tiene más de 966 km. de vías ferroviarias, que unen la Sierra con la Costa y es principalmente utilizada con fines turísticos. Estos son propiedad del Estado.

Ecuador cuenta con varios ríos navegables, entre los que se encuentran el Río Guayas, que tiene una extensión de 26.000 km. y desemboca en el Golfo de Guayaquil, en el Pacífico. También están los ríos Daule y el Vences, que tienen gran profundidad sin necesidad de ser dragados.

9.4. Otros aspectos importantes de la Logística

Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

Envíos Comerciales

- Cinco (5) facturas comerciales que deben contener: el valor FOB, los cargos específicos del flete (debe ser exactamente igual para el AWB) y cargos adicionales. También debe tener una declaración firmada que diga: “Declaramos bajo juramento que todas las cantidades, precios y más detalles de esta factura comercial son exactos y verdaderos”.
- Permiso de importación, válido para 180 días, para todos los bienes con un valor CIF de USD 1.500 en adelante. Debe ser obtenido antes del embarque. El valor actual no debe exceder el 10% del permiso de importación.
- Duplicado del Certificado de Origen

Envíos Muestras sin Valor Comercial

- 5 Facturas Comerciales para muestras con valores FOB por debajo de US\$200.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las [ALIANZAS](#) que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para

reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

NOMATIVIDAD FITOSANITARIA

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Ecuador aplica la norma NIMF-15 desde el 30 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el [ICA](#) es la entidad encargada de autorizar la marca. Conozca la norma NIMF-15 en Español: [DOCUMENTOS DE LA FAO](#)

LINKS DE INTERÉS

[Cámara Marítima del Ecuador](#). En este portal encontrará información relacionada con esta institución, encargada de agrupar a todas las empresas relacionadas con el transporte marítimo nacional e internacional. También información acerca de los puertos ecuatorianos, leyes, servicios, líneas marítimas, entre otros.

[Movimiento Contenedorizado Ecuador](#). En este portal encontrará información relacionada con el movimiento de carga de los puertos, el comercio internacional de cada uno de ellos, comercio contenedorizado y otros links de interés.

[Aduana ecuatoriana](#). En esta página que concentra toda la información de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, encontrará los documentos requeridos para ingresar mercancías a Ecuador, servicios aduaneros, publicaciones etc.

[Corporación Aeropuerto y Zona Franca del Distrito Metropolitano de Quito](#). En este portal encontrará información relacionada con la zona franca del Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, los servicios que prestan, directorio de las empresas que operan dentro de la zona Franca, entre otros.

10. CULTURA DE NEGOCIOS ¹⁶

Reuniones

Las reuniones de negocio se llevan a cabo en las oficinas o los restaurantes, este último usado a menudo para conseguir un socio potencial de negocios. El anfitrión de una reunión generalmente presenta a cada invitado individualmente. Quien ha iniciado el contacto es quien suele extender la invitación y quien generalmente paga la cuenta. Si una mujer de negocios invita a un ecuatoriano a comer, es necesario que se lo haga saber con tiempo pues de no ser así, es muy probable que el no la deje pagar la cuenta. Durante la comida, deje que el anfitrión efectúe el primer brindis. Es aceptable tomar un coctel o un trago antes de la comida. Una botella de un buen vino o algún artículo típico de su país son buenos regalos si se es invitado a la casa y desea llevar un obsequio.

Puntualidad

Las reuniones comienzan usualmente después del tiempo designado. Un retraso de 15 minutos es aceptable. Sugerimos sin embargo el cumplimiento de los horarios.

Etiqueta de saludo

Estrechar las manos tanto a hombres como mujeres es usual al conocerse. Cuando existe confianza se acostumbra el saludo con besos en la mejilla y abrazos entre hombres y mujeres. Los títulos son indicadores del status personal y se usan comúnmente. A diferencia de Colombia es común el uso de los títulos como Ingeniero, Contador o Abogado, acompañado del apellido

Etiqueta de vestido

Corbata / Sastre. Existen diferencias entre los empresarios de la Sierra (Quito) y de la Costa (Guayaquil). El empresario quiteño es más formal y se asemeja en su comportamiento al de Bogotá. Por su parte el de Guayaquil puede ser más informal en su atuendo condicionado por el clima cálido de la ciudad.

¹⁶ Fuente: World Trade Almanac

Otra Información de Interés

El ecuatoriano enfatiza la importancia de las relaciones personales algunas veces por encima de las relaciones profesionales.

Aunque la mujer ocupa generalmente posiciones secundarias dentro de las empresas debe brindárseles un trato profesional y respetuoso y nunca confundir su comportamiento amistoso con un acercamiento personal.

Los ecuatorianos presentan un frente unido dentro de las organizaciones dejando en cabeza del superior todas las decisiones referentes al tema.

11. VIAJES DE NEGOCIOS

11.1. Horarios

- Los Bancos abren de lunes a viernes de 9: 00 a.m. a 1: 30 p.m.
- Las oficinas de administración pública abren de lunes a viernes de 8: 00 a.m. a 12: 30 p.m. y de 2:00 p.m. a 5: 00 p.m.
- El comercio abre de lunes a viernes de 9: 00 a.m. a 1: 00 p.m. y de 3:00 p.m. a 7: 00 p.m.
- Algunos Centros Comerciales también abren sábados y domingos y existe libertad de horarios comerciales.

11.2. Días Festivos (2009)

Fecha	Observación
Enero 1	Año Nuevo
Febrero 12	Día del Amazonas y Galápagos
Febrero 27	Día del Civismo y la Unidad Nacional
Abril 10	Viernes Santo
Mayo 1	Día del Trabajo
Mayo 25	Batalla de Pichincha
Agosto 10	Día Nacional de la Independencia
Octubre 9	Independencia de Guayaquil
Noviembre 2	Día de los difuntos
Noviembre 3	Día de la Independencia de Cuenca
Diciembre 25	Navidad
Diciembre 31	Nochevieja

Fuente: World Travel Guide.

11.3. Proceso de Inmigración para empresarios¹⁷

Los colombianos no necesitan visa para Turismo. Los requisitos para los ciudadanos colombianos en calidad de turistas son:

- 1) Cédula de Identidad o pasaporte vigente.
- 2) Certificado Judicial

Visas de No Inmigrantes

Cualquier extranjero que resida en el Ecuador temporal o permanente debe obtener la visa correspondiente.

¹⁷ Fuente: Embajada de Ecuador en Colombia, Trámite de Visas.

Las visas de inmigrantes las concede la Dirección General de extranjería y las de no inmigrantes las concede el Ministerio de Relaciones Exteriores y estas se clasifican de acuerdo a las siguientes categorías:

Visas de No Inmigrantes	Otorgadas a...
12-I,II,III,IV	Diplomáticos y exiliados políticos
12-V	Estudiantes
12-VI	Técnicos extranjeros temporales. Esta visa debe ser renovada cada año y es otorgada por el Cónsul o por el Ministerio de Relaciones Exteriores.
12-VII	Misioneros, cuyas visas son otorgadas por el Cónsul o el Ministerio de Relaciones Exteriores, deben ser renovadas anualmente.
12-VIII	Participantes en intercambios interculturales cuyas visas son otorgadas por el Cónsul o por el Ministerio de Relaciones Exteriores, deben ser renovadas anualmente.
12-IX	Turistas y personas de negocios, otorgada por el Cónsul y es válida por 180 días cada año.

Las visas a una persona no residente que desee trabajar en el Ecuador, para un individuo o una compañía (residente o no) deben obtener previamente un permiso de trabajo del Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos que le autorice a trabajar en su sector económico específico.

Visas de Inmigrantes	Otorgadas a...
10-I	Jubilados que reciben pensión de su país natal, valor del formulario para solicitud de visado US\$30
10-II	Inversionistas en Bienes raíces y valores que traen al Ecuador (US\$25.000 y 10% por cada carga familiar)
10-III	Inversionistas en industria que deseen exportar productos agrícolas, minerales o ganado, siempre que traigan al país un capital equivalente a por lo menos 600 salarios mínimos vitales (Aprox. US\$2.400 a Enero 1 de 2000)
10-IV	Compañías con agentes locales extranjeros con poder legal para representar a la compañía en el Ecuador, siempre que el 80% del personal local de la compañía se ecuatoriano.
10-V	Técnicos contratados.
10-VI	Profesionales con títulos universitarios reconocidos por una universidad nacional. Si la profesión del aplicante no existe en el Ecuador, el título deberá ser certificado localmente.
10-VII	Individuos bajo relación económica de dependencia del esposo o miembro de la familia hasta segundo grado de consanguinidad.

Para los viajes al Ecuador consultar la Embajada de Ecuador en Colombia en la página web: <http://www.embajadaecuacol.net/visados.asp>

12. EMBAJADAS Y OFICINA COMERCAL DE PROEXPORT ¹⁸

12.1. Oficina Comercial de Proexport Colombia en Ecuador

Director: Nohora Vargas
Dirección: Avenida 12 de Octubre 1492 y Cordero Of. 1408
Edificio World Trade Center. Quito – Ecuador
Teléfono: 593 2 222 969/56, 524069/086
Fax: 593-2 504077
E-mail: nvargas@proexport.com.co

12.2. Embajada de Ecuador en Colombia

Embajador: Francisco Suescum
Dirección: Calle 72 # 6-30 Piso 7.
Telefono: 2126512 -2126523
Horario: 8:30 a.m. a 12:30 p.m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.
E-mail: mecucol@cablenet.co

12.3. Embajada de Colombia en Ecuador

Embajador: Carlos José Holguín Molina
Dirección: Av. Colon No.11-33 Y Edificio Arista 7º Piso, Av. Amazonas.
Quito
Telefono: 593 2 222486/ 2228926
E-mail: equito@cancilleria.gov.co

¹⁸ Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia. Proexport – Colombia.

13. FUENTES

13.1. Disponibles en Internet

www.sica.gov.ec

Servicio de Información y Censo Agropecuario MAG - Ecuador, Comercio Exterior, Cadenas Agroindustriales, Nuevos Agroexportadores, Inversión, Marco Legal, Franja de precios

www.bce.fin.ec

Banco Central de Ecuador, contiene: Información Estadística, Información Económica, Publicaciones

www.inec.gov.ec

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Ecuador. Contiene: Censo, Inflación.

<http://www.inen.gov.ec/>

Instituto Ecuatoriano de Normalización, organismo oficial de la República del Ecuador que implanta la política del Gobierno Nacional en materias de Normalización, Calidad y Meteorología.

www.eclac.cl/espanol/Publicaciones/bal99/indice.htm

Esta página de la Comisión Económica para América Latina - CEPAL, suministra información económica actualizada de los países latinoamericanos.

www.comunidadandina.org

Esta página de la Secretaría de la Comunidad Andina contiene información estadística y legislación de los países miembros del acuerdo CAN.

www.sice.oas.org

Esta página de la Organización de Estados Americanos (OEA), Sistema de Información de Comercio Exterior - SICE, contiene información sobre acuerdos comerciales de sus países miembros, incluidos los firmados por Colombia

www.corpae.com

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA - CAE -. Contiene, Información para viajeros, desaduanización de mercancías, qué debe hacer antes de importar, etc.

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>

Esta es la página de Agencia Central de Inteligencia de los Estados Unidos provee información sobre aspectos geográficos, población, gobierno, economía, comunicaciones, transporte entre otros.

www.stat-usa.gov

En esta página del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se puede consultar la Guía Comercial (Country Commercial Guide) de los países con los cuales tiene intercambio comercial.

<http://www.worldtravelguide.net/>

Página de la Guía Mundial de Viajes que brinda información útil para viajar a diferentes países.