



TECNOLÓGICO DE
FORMACIÓN
CONDICIÓN UNIVERSITARIO
CÓDIGO SENESCYT 2258



COLECCIÓN Publicaciones Docentes

SERIE Libros de Texto



COMERCIO EXTERIOR

MATERIAL BÁSICO DE LA MATERIA

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez



MODALIDAD Preprint



COMERCIO EXTERIOR

MATERIAL BÁSICO DE LA MATERIA

COMERCIO EXTERIOR

MATERIAL BÁSICO DE LA MATERIA

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez

COMERCIO EXTERIOR

MATERIAL BÁSICO DE LA MATERIA

Carrera: Tecnología Superior en Comercio Exterior

Autora:

MSc. Célida Sabina Gómez Sánchez**Instituto Tecnológico Universitario de Formación (UF)**<https://orcid.org/0000-0002-1319-4532>

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Ver: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>
Guayaquil, República del Ecuador; 2022

INSTITUTO SUPERIOR
UNIVERSITARIO DE FORMACIÓN

#Formaciónnoestádeleña

PUBLICACIÓN DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN PROFESIONAL ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL CON CONDICIÓN UNIVERSITARIO.

Tungurahua 705 entre Velez y Luque; Guayaquil, República del Ecuador. Teléfonos: 04- 3 709910, Ext: 9130 – 9131 – 9132

e-mail: admisiones.uf@formacion.edu.ecSitio web: <https://formacion.edu.ec/uf/>

Con el apoyo de:

ACVENISPROH®
Ediciones Preprint<https://www.acvec.net/site/>

Nota importante: Esta publicación se ha realizado bajo la modalidad preprint, como primera versión antes de ser sometida a revisión por pares, con técnica doble ciego.

Impresión digital y puesta en línea: Samuel Alejandro Zambrano Rondón

Esta es una publicación de acceso abierto, según criterios UNESCO, de acuerdo con lo expresado por Swan* (2013) "Que la literatura revisada por pares sea accesible sin suscripción o barreras de precios" (p.36). Todas las opiniones y/o reflexiones contenidas en este libro son de responsabilidad absoluta de los autores y no representan necesariamente el criterio editorial. Documento para consideración de la comunidad científica, abierto a revisiones posteriores a su publicación; argumentadas desde el discurso científico, para lo cual, puede dirigirse al siguiente correo: E-mail: acvenisproh@gmail.com

*Swan, A. (2013) Directrices para políticas de desarrollo y promoción del acceso abierto. [Documento en línea] Serie UNESCO de Directrices Abiertas. UNESCO. p.36. Disponible: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/policy_guidelines_oa_sp_reduced.pdf

Distribución gratuita. Fines educativos y culturales. Publicación ON LINE de acceso abierto y gratuito

ÍNDICE GENERAL

	pp.
<u>PRESENTACIÓN</u>	1
<u>PROPÓSITOS</u>	2
<u>CAPÍTULO 1.</u>	4
1. <u>DEFINICIONES</u>	5
2. <u>HISTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR</u>	7
2.1. <u>Época Colonial</u>	7
2.2. <u>Época Republicana</u>	9
2.3. <u>Época Contemporánea</u>	11
2.3.1. <u>Balanza Comercial Petrolera</u>	13
2.3.2. <u>Balanza Comercial No Petrolera</u>	13
2.4. <u>Productos Agrícolas</u>	13
2.4.1. <u>Productos Tradicionales</u>	13
2.4.2. <u>Producto No Tradicionales</u>	14
3. <u>ANÁLISIS DE INFORMACIÓN COMERCIAL</u>	14
4. <u>RELACIONES CON ORGANISMOS INTERNACIONALES</u>	19
4.1. <u>Organización Mundial de Comercio (OMC)</u>	20
4.2. <u>Banco Mundial (BM)</u>	22
4.3. <u>Organización de las Naciones Unidas (ONU)</u>	22
4.3.1. <u>Órganos Principales</u>	23
4.3.2. <u>Fondos, programas y agencias</u>	23
4.3.3. <u>Derecho Internacional</u>	24
4.4. <u>Fondo Monetario Internacional</u>	24
4.4.1. <u>Fundación y misión</u>	24
4.4.2. <u>Asistencia Financiera</u>	25
4.4.3. <u>Fortalecimiento de las capacidades</u>	25
5. <u>INSTITUCIONALIDAD EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR</u>	25
5.1. <u>COMEX</u>	25
5.2. <u>Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca</u>	28
5.3. <u>Servicio Nacional de Aduana del Ecuador</u>	29
5.3.1. <u>Tipos de Controlones Aduaneros</u>	30
5.3.1.1. <u>Control previo anterior</u>	30
5.3.1.2. <u>Control concurrente o durante el despacho</u>	30
5.3.1.3. <u>Control posterior</u>	30
5.3.1.4. <u>Perfil de Riesgo</u>	30
<u>CAPÍTULO 2.</u>	32
1. <u>MEDIDAS ARANCELARIAS</u>	33
1.1. <u>Consolidación de “aranceles”</u>	34
1.2. <u>Trato de la Nación Más Favorecida (NMF)</u>	34
1.3. <u>Arancel AD-Valorem</u>	35
1.4. <u>Arancel Específico</u>	36

1.5. <u>Arancel Mixto</u>	36
1.6. <u>Función e Importancia de los Aranceles</u>	36
2. <u>MEDIDAS NO ARANCELARIAS (MNA)</u>	37
3. <u>MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL</u>	40
3.1. <u>Medidas Antidumping</u>	42
3.2. <u>Subvención</u>	43
3.3. <u>Salvaguardas</u>	44
3.4. <u>Medidas de Vigilancia</u>	45
<u>CAPÍTULO 3.</u>	48
1. <u>PROCESO DE NEGOCIACIÓN</u>	49
2. <u>CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL</u>	50
3. <u>TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)</u>	59
3.1. <u>Historia de los Incoterms</u>	59
3.2. <u>INCOTERMS 2020</u>	61
3.2.1. <u>EXWORKS o en fábrica (EXW)</u>	61
3.2.2. <u>FCA: Free Carrier o Franco Transportista</u>	62
3.2.3. <u>CPT: Carriage País To o Transporte Pagado Hasta</u>	63
3.2.4. <u>CIP: Carriage and Insurance Paid To o transporte y seguro pagados hasta</u>	63
3.2.5. <u>DAP: Delivered at Place o Entregado en el lugar</u>	64
3.2.6. <u>DPU: Delivered at Place Unloaded o Entregado en el lugar descargado</u>	64
3.2.7. <u>DDP: Delivery Duty Paid o Entregado con Derechos Pagados</u>	65
3.2.8. <u>FAS: Free Alongside Ship o Franco al costado del buque</u>	66
3.2.9. <u>FOB: Free On Board o Franco a bordo</u>	67
3.2.10. <u>CFR: Cost and Freight o Costa y Flete</u>	68
3.2.11. <u>CIF: COst, Insurance and Freight o Coste, seguro y flete</u>	68
3.3. <u>Utilización de INCOTERMS en los documentos</u>	69
4. <u>ACONDICIONAMIENTO DE LA CARGA</u>	70
4.1. <u>Carga General</u>	71
4.1.1. <u>Carga General Fraccionada</u>	71
4.1.2. <u>Carga General Unitarizada</u>	71
4.2. <u>Carga a Granel</u>	71
4.2.1. <u>Granel sólido</u>	71
4.2.2. <u>Granel Líquido</u>	71
4.3. <u>Por su Naturaleza</u>	71
4.3.1. <u>Carga Peligrosa</u>	71
4.3.2. <u>Carga Perecible</u>	73
4.3.3. <u>Carga Frágil</u>	73
5. <u>EMPAQUES Y EMBALAJES</u>	74
5.1. <u>Empaque Primaria</u>	74
5.2. <u>Empaque Secundario</u>	74
5.3. <u>Empaque Terciario</u>	74
5.4. <u>Paletización</u>	75
5.5. <u>Unitarización</u>	75

6. <u>TERMINOS APLICADOS EN LA TRANSPORTACIÓN INTERNACIONAL</u>	75
6.1. <u>Aduna</u>	76
6.2. <u>Agente de Aduana</u>	76
6.3. <u>Administrador Portuario</u>	76
6.4. <u>Aforo</u>	76
6.5. <u>Agente Marítimo</u>	76
6.6. <u>Almacenamiento</u>	76
6.7. <u>Almacenes Temporales</u>	76
6.8. <u>Bill of Lading (B/L)</u>	76
6.9. <u>Calado</u>	77
6.10. <u>Carga</u>	77
6.11. <u>Carga Consolidada</u>	77
6.12. <u>Carga de Reembarque</u>	77
6.13. <u>Carga de Transbordo</u>	77
6.14. <u>Carga de Tránsito</u>	77
6.15. <u>Carga Fraccionaria</u>	77
6.16. <u>Carga Liquida a Granel</u>	77
6.17. <u>Código IMFG</u>	78
6.18. <u>Consignatario</u>	78
6.19. <u>Cuadrilla</u>	78
6.20. <u>Descarga Directa</u>	78
6.21. <u>Descarga Indirecta</u>	78
6.22. <u>Desconsolidación de Carga</u>	78
6.23. <u>Manifiesto de Carga</u>	78
6.24. <u>Mercancía Peligrosa</u>	78
6.25. <u>Operación Portuarias</u>	78
6.26. <u>Operadores de Comercio Exterior</u>	79
6.27. <u>Practicaje</u>	79
6.28. <u>Puerto</u>	79
6.29. <u>Puerto de Cabotaje</u>	79
6.30. <u>Puerto Fluvial</u>	79
6.31. <u>Puerto Lacustre</u>	79
6.32. <u>Puerto Marítimo</u>	79
6.33. <u>Recinto Portuario</u>	80
6.34. <u>Remolcaje</u>	80
6.35. <u>Zona Primaria</u>	80
6.36. <u>Zona Secundaria</u>	80
7. <u>CONDICIONES EN EL TRANSPORTE DE CONTENEDORES</u>	80
8. <u>TIPOS DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL</u>	81
8.1. <u>Servicio INTERMODAL</u>	81
8.2. <u>Servicio Puerta (Door)</u>	81
8.3. <u>Servicio Puerto (Port)</u>	81
8.4. <u>Servicio House to House</u>	81
8.5. <u>Servicio House to Pier</u>	82
8.6. <u>Servicio Pier to House</u>	82
8.7. <u>Container Yard (CY)</u>	82
9. <u>CONDICIONES DE LA CARGA</u>	82
9.1. <u>Full Contained Load (FCL)</u>	82
9.2. <u>Less Container Load (Contenedor de Carga Parcial) LCL</u>	83

9.3. <u>FCL/LCL Y LCL/FCL</u>	83
10. <u>PROCESOS ADUANEROS PARA EL INGRESO O SALIDA DE MERCANCIAS</u>	83
10.1. <u>Exportaciones</u>	83
<u>CAPÍTULO 4.</u>	92
1. <u>LA NOMENCLATURA ARANCELARIA</u>	93
1.1. <u>El Sistema Armonizado</u>	93
2. <u>NANDINA</u>	98
3. <u>ELEMENTOS INDISPENSABLES PARA UNA CORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIO</u>	99
4. <u>REGLAS GENERALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA Y SUS NOTAS INTERPRETATIVAS</u>	101
<u>REFERENCIAS</u>	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Capítulo y denominación	pp.
	Capítulo 1	
1	<u>Exportaciones</u>	6
2	<u>Importaciones</u>	7
3	<u>Resumen Principales Productos exportados en la colonia</u>	9
4	<u>Pozo Petrolero Ancón</u>	11
5	<u>Crecimiento del PIB vs Precios del petróleo ecuatoriano (1972-2014)</u>	12
6	<u>Clasificación de las Exportaciones</u>	13
7	<u>Páginas web estadísticas comerciales</u>	15
8	<u>Balanza Comercial 2020 (Enero-Noviembre)</u>	15
9	<u>Exportaciones 2020</u>	16
10	<u>Importaciones 2020</u>	17
11	<u>Páginas web plataformas internacionales</u>	17
12	<u>Ejemplo</u>	18
13	<u>Ejemplo</u>	18
14	<u>Ejemplo</u>	19
15	<u>Principales organismos económicos internacionales</u>	19
16	<u>Ficha Descriptiva OMC</u>	21
	Capítulo 2	
17	<u>Cálculo de Tributos (AD-Valorem)</u>	35
18	<u>Clasificación Medidas No Arancelarias UNVTAD</u>	38
19	<u>Cálculo de Dumping</u>	42
20	<u>Procedimiento para la aplicación de la Salva guarda</u>	45
	Capítulo 3	
21	<u>Incoterms</u>	60
22	<u>Etiquetas cargas peligrosas</u>	72
23	<u>Etiquetas cargas peligrosas</u>	73
24	<u>Tipos de Embalajes</u>	75
25	<u>Requisitos firma digital Persona Natural</u>	84

26	<u>Requisitos Firma Digital Persona Jurídica</u>	84
27	<u>Flujo de Exportaciones</u>	85
28	<u>Factura Comercial</u>	86
29	<u>Pasos previos a la importación</u>	88
30	<u>Flujo de Importación</u>	90
	Capítulo 4	
31	<u>Dígitos Sistema Armonizado</u>	94
32	<u>Estructura de la Partida Arancelaria</u>	95
33	<u>Ejemplo de Estructura del Sistema Armonizado</u>	95
34	<u>Enmiendas Sistema Armonizado</u>	96
35	<u>Estructura de los dígitos del Arancel Nacional del Ecuador</u>	99
36	<u>Elementos indispensables para una correcta clasificación arancelaria</u>	100

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tablas</i>	<i>Capítulo y denominación</i>	<i>pp.</i>
	Capítulo 1	
1	<u>Resumen Ingresos Exportaciones (Época Colonial)</u>	9

PRESENTACIÓN

El mundo en que nos desenvolvemos está marcado por los esquemas globales que las grandes potencias imponen al consumo de bienes. En este marco, la actividad comercial es una de las más antiguas de la humanidad y es una de las maneras en que el hombre encontró para satisfacer sus necesidades básicas.

A lo largo de la historia han sido muchas las formas en las que el ser humano ha ideado para poder efectuar el intercambio de los productos. Es así que pasamos de la forma básica del trueque, a la utilización de la moneda; pasando por el aprovechamiento de las ventajas (absolutas, comparativas) que las naciones han encontrado en sus recursos naturales o tecnológicos, la aplicación de economías de escala, globalización de la producción y de mercados que han permitido disponer de una gama infinita de bienes.

Todo lo anterior ha hecho que la actividad comercial tome especial relevancia y sea pieza fundamental para que las naciones crezcan económicamente y afiancen los lazos de hermandad.

Es, por tanto, imperativo conocer todos los aspectos que permitan sacar la mayor ventaja en el intercambio comercial, la desigualdad económica de las naciones está dada precisamente por efectuar intercambio bajo condiciones que no son favorables, para ello es necesario manejar las normativas internacionales como nacionales, tener una visión que no sólo se enmarque en el mercado doméstico sino que sea amplia; conociendo aspectos de la economía mundial que ayuden a la mejor toma de decisiones en el aspecto empresarial.

Todos estas premisas han sido consideradas para abarcar el desarrollo de la materia -Comercio exterior- en este material editorial básico, para dar las herramientas necesarias al estudiante y que tengan esa visión amplia, necesaria, para coadyuvar en el cumplimiento de los propósitos organizacionales en el ámbito de los negocios internacionales.

MsC. Célida Sabina Gómez Sánchez
Instituto Tecnológico Universitario de Formación (UF)

PROPÓSITOS

Objetivo general

Entender la interdependencia del país con los mercados internacionales, sus relaciones comerciales y la aplicación de los tratados o acuerdos con bloques de integración o países, la institucionalidad de los órganos en materia de comercio exterior, la aplicación del marco legal y medidas que regulan las importaciones y exportaciones, así como, las formalidades exigidas por la aduana a los Operadores de Comercio Exterior.

Objetivos específicos

- Revisar el Comercio Exterior del Ecuador, su historia, principales productos y las tendencias hacia los mercados internacionales.*
- Analizar información comercial, datos estadísticos de la evolución del comercio exterior a través de boletines y plataformas comerciales internacionales.*
- Explicar el marco regulatorio internacional y nacional aplicables al comercio exterior y las medidas de defensa comercial.*
- Aplicar las Reglas Generales de Clasificación Arancelaria para la determinación de las subpartidas arancelarias de las mercancías.*

De esta manera, en el desarrollo de la materia, el estudiante podrá adquirir conocimientos primordiales sobre los aspectos teóricos básicos del Comercio Exterior del Ecuador, productos representativos, su evolución que le permitirán comprender el comportamiento de la Balanza Comercial, el papel preponderante que ocupan los organismos rectores en esta materia, regulaciones aplicables en: negociaciones comerciales, marcos jurídicos, clasificación arancelaria y formalidades exigidas a quienes intervienen en el intercambio comercial por las entidades respectivas (SENAE, COMEX, etc.).

Con el material proporcionado en esta asignatura el estudiante tiene la oportunidad de poder ejecutar habilidades y técnicas que le ayuden a comprender como se establecen las relaciones comerciales entre naciones, adecuar las operaciones logísticas a las normativas vigentes y tener una aplicación práctica en el contexto empresarial.

Entre las competencias que van a adquirir en este módulo tenemos:

- Comprender la aplicación de medidas que regulan las importaciones y exportaciones, incluso las aplicadas por defensa comercial.*

-Analizar la aplicación de la nomenclatura de clasificación de mercancías de comercio exterior vinculante con la política comercial.

-Conocer la creación de preferencias arancelarias en acuerdos de integración económica aplicando normas de origen - Estudiando casos específicos.

-Entender el cumplimiento de condiciones de entrega en un contrato de compraventa internacional de mercancías;

-Lograr el cumplimiento de formalidades exigibles por la Aduana para todos los operadores de comercio exterior para el ingreso y salida de mercancías del país.

Al concluir la materia obtendrán una visión práctica del mundo del comercio exterior, dotándoles del conocimiento adecuado para desarrollar y gestionar políticas comerciales internacionales que promuevan el crecimiento y competitividad de la empresa en la que se desarrollan, de manera profesional.

Para alcanzar los objetivos docentes se han diseñado una serie de tareas tales como: ejercicios de interpretación de estadísticas, análisis de casos, cuestionarios, ubicación de partidas arancelarias, complementándose con autoevaluaciones que el alumno deberá de realizar de manera individual como una forma de reforzar y puedan poner en práctica las habilidades y conocimientos adquiridos.

Esto se complementará con foros colaborativos de la asignatura en donde se podrán resolver dudas en el resto de sus compañeros. Se incluirán test de evaluación que incluye una lección y un examen en formato electrónico.

Se recomienda que el estudiante dedique tiempo a la revisión de este material, lo cual, le va a permitir comprender los componentes que intervienen en las operaciones de Comercio Exterior, marcos regulatorios aplicados a nivel mundial y nacional.

“El comercio internacional une al mundo en una común hermandad de dependencia mutua y de intereses recíprocos.” (James A. Garfield)

CAPÍTULO 1

Explicar la evolución del comercio exterior del Ecuador, las relaciones comerciales con las naciones y bloques de integración, así como la institucionalidad de este sector a nivel internacional y nacional que, junto con la interpretación de información comercial, nos permitirán entender e interpretar el comportamiento de nuestro país en los mercados internacionales.



Podemos comenzar por explicar que la actividad comercial es muy antigua y que ha servido para que el hombre pueda satisfacer sus necesidades básicas, desde la edad antigua cuando se inició con una incipiente forma de intercambio como fue el TRUEQUE, posteriormente con el descubrimiento de los metales y su aplicación en la siderurgia se fueron acuñando diferentes MONEDAS que fueron el nuevo medio de intercambio (bienes – moneda), los diferentes avances que en materia de tecnología el hombre ha obtenido gracias a su inventiva han influido en el comercio no sólo en la obtención de nuevos y mejores bienes, sino también, han influido en la manera de negociar, en la forma de llegar con los productos a los diferentes mercados de destino (transporte) y en el flujo de información comercial.

De ahí, que se establece que el comercio exterior es la fuente de ingreso de divisas de los países y que su importancia radica en que, dependiendo del valor agregado, de los precios competitivos, de la presencia en mercados internacionales y de la política comercial que se apliquen dependerá que se genere riqueza para una nación.

Según (Hill, 2011) Thomas Mun escribió en 1630: "Por consiguiente, el medio común para aumentar y atesorar nuestra riqueza es el comercio exterior, en el que debemos seguir esta regla: cada año, vender a los extranjeros más del valor de lo que les consumimos."

Por ello es muy importante definir que es el comercio exterior de acuerdo a autores, ya que es muy común que se confunda con el comercio internacional, no es lo mismo, depende del enfoque que se le dé.

1. DEFINICIONES

Para la (Universidad Autónoma de México, 2021) existen diferencias entre ambas definiciones tal es así que se indica al respecto:

La diferencia entre comercio exterior y comercio internacional alude al comercio que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales; sin embargo, el término "comercio internacional" da la impresión que la persona que hace referencia a esta actividad (comercio) se encuentra en un punto elevado en el espacio, que le permite contemplar de una manera global, todas las relaciones económicas o al menos las más relevantes que se dan entre los diferentes ente económicos que participan. El término "comercio exterior" prevé una connotación de un espectador que habla de este tipo de relaciones entre dos diferentes entes económicos, pero enfocándolos desde el lugar, o país, en el que se encuentra. (p. 2).

Por lo antes expuesto, podemos indicar que el comercio exterior es el análisis del intercambio comercial de una nación con otra, por ejemplo; las compras y las ventas que hace Ecuador con Estados Unidos.

La actividad de Comercio Exterior genera riqueza en los países: al exportar vendes, ingresando divisas (Figura 1) las mismas que sirven para generar fuentes de trabajo, al importar, compras saliendo divisas (Figura 2) con la finalidad de adquirir materias primas, bienes de capital, de tecnología que permiten obtener nuevos bienes y mejorar los procesos industriales. Ambas actividades son importantes ya que sirven para determinar el saldo de la Balanza Comercial, la misma que tiene superávit si las exportaciones superan a las importaciones y deficitaria si las importaciones son mayores a los ingresos por exportaciones.

El comercio internacional podríamos indicar que tiene una visión global es decir el intercambio comercial que realiza un país con el resto del mundo.

Al respecto (Rodríguez, 2012) define al comercio internacional como:

[...] el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. (pág. 14)



Figura 1. Exportaciones. Fuente: elaboración propia (2022)

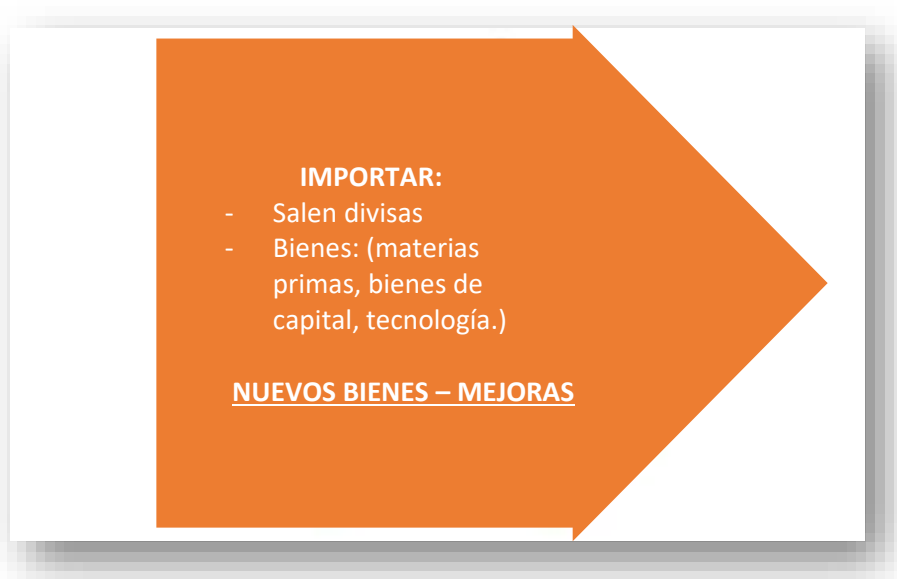


Figura 2. Importaciones. Fuente: elaboración propia (2022)

Una vez que hemos establecido estos conceptos y la diferencias entre uno y otro término podemos analizar brevemente la historia del Comercio Exterior ecuatoriano, sus inicios, su evolución y gracias al análisis de información comercial actualizada ver las perspectivas que se perfilan para el desempeño de este.

2. HISTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR

En sus inicios el comercio exterior del país se vio influenciado por la política y forma de gobernar del Virreinato del Perú al cual pertenecíamos luego de que los españoles conquistaran el continente y vinieran hasta nuestro territorio. Esta manera de manejar el intercambio comercial, centrado en la imposición de restricciones a uno de los productos más representativos en ese entonces como era el cacao limitó no solo en este rubro, sino en el resto de productos obtenidos básicamente de la agricultura, que el país sea conocido en el mercado europeo predominante desde ese entonces y que esta sea una tendencia que marcó la manera de manejar nuestro comercio exterior: los malos gobiernos, la toma de decisiones erróneas, la falta de visión que ocasionó en ese momento y que sigue siendo la causa de que en un país ubicado en una región privilegiada como es la línea ecuatorial, con clima variado, con flora y fauna única en el mundo, lleno de biodiversidad, no pueda demostrar las bondades de sus productos y la capacidad que tienen sus habitantes. (Mora, 2008)

2.1. Época Colonial

Respecto al manejo del comercio exterior en esta época recogemos lo indicado por (EUMED, 2021) en el artículo escrito por el Ing. Darwin Ordoñez Itturralde respecto que existía una bonanza en el sector de la minería sin embargo fueron muy cortos,

siendo el cacao uno de los productos que por un periodo más largo y en varias ocasiones proporcionaron al país ingresos de divisas.

Como todos conocemos esta época se caracterizó por la explotación de las colonias (siglos XVI y XVII) principalmente de la riqueza que estas poseían del oro, Ecuador no fue la excepción y es así que los productos obtenidos de las minas de Cuenca, Zamora y Zaruma eran exportados a España alrededor de 800.000 pesos al año cifra que no se mantuvo pues bajó años más tarde lo que sumado al saqueo de los españoles hicieron que este mineral se extinga. (Mora, 2008)

Es en esta instancia que empiezan a aparecer los auges o “boom” que en términos económicos se caracterizan por el punto más alto que puede alcanzar la exportación de un producto contribuyendo con ingentes ingresos a la economía de un país.

El cacao es el primero de una lista de productos agropecuarios, en su mayoría, que han marcado la historia de nuestro comercio exterior. Sin embargo, después de haber alcanzado un gran auge circunstancias como la destrucción de Guayaquil, precios bajos, restricciones impuestas por Venezuela quien también producía y exportaba el mismo producto fueron las causas por las que el declive fue casi inmediato(Mora, 2008)

Por esta razón, es que la actividad de la construcción de embarcaciones (astilleros) se constituyo en una de las principales actividades que generaban recurso al Estado en el periodo comprendido en los años 1620 a 1660. Posterior a esto la actividad en la Sierra empieza a sumarse a las actividades económicas del país constituyendo a los obrajes en el primer rubro desde ese año hasta aproximadamente 1720 en que las exportaciones de textiles (paños, lienzos, bayetas, cuerda) aportaron con sus ingresos notablemente. Su descenso fue gradual hasta que, en 1740, ya en un segundo plano fue reemplazado por el segundo auge cacaotero. (Mora, 2008)

Durante los años 1773 a 1800 las exportaciones de cacao se mantuvieron estables con ingresos que bordeaban en promedio los 500.000 pesos afectándose únicamente por caídas de precios en el mercado y mermas en la producción.

Junto con la Audiencia de Quito empiezan a tomar relevancia la madera, quinua, tabaco, suelas, copé y café, sin embargo, estos no jugaron un papel preponderante dentro de las exportaciones con contribuciones entre el 2% y 5% del total (EUMED, 2021).

Haciendo un análisis de la actividad económica de la Real Audiencia de Quito podemos resumir en el siguiente cuadro:

Tabla 1: Resumen Ingresos Exportaciones (Época Colonial)

Periodo	Promedio Exportaciones Época Colonial
1575-1615	1.000.000
1660-1730	2.000.000
1773-1810	700.000
1817-1820	900.000

Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de EUMED (2021)

Mientras que, en cuanto a productos representativos podemos resumir en la siguiente figura:

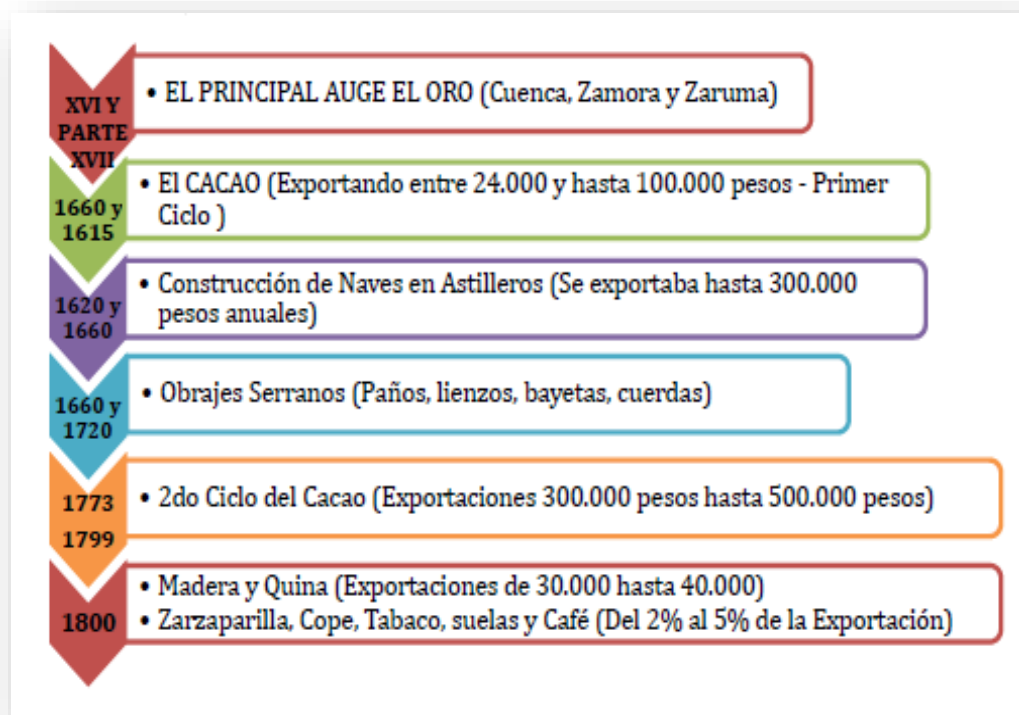


Figura 3. Resumen Principales Productos exportados en la colonia. Fuente: Elaboración propia (2022) con datos de EUMED (2021)

2.2. Época Republicana

Con la creación de la República como un Estado independiente de la corona española se empezaron a estructurar las instituciones que se encargarían de darle gobernabilidad al naciente país, siendo también las que implementarían las primeras políticas comerciales que no fueron eficientes, ya que el aporte privado fue en ese entonces el medio con que el inoperante gobierno obtenía sus recursos siendo la sociedad burguesa la encargada de con su actividad productiva dar a conocer al país en los mercados internacionales. (Mora, 2008)

Desde esos años (1820-1830) comenzó a nacer el regionalismo en el país, por un lado, Guayaquil que se ha caracterizado por mover la mayor parte del comercio

exterior era partidaria del liberalismo económico implementando aranceles bajos, pero Quito veía en los altos aranceles una manera de favorecer a la ineficiente industria textil. Esta fricción afectó el comercio exterior de ese entonces.

Esta coyuntura política interna ocasionó que nuestra oferta exportable cambiara: algunos productos desaparecieron y fueron reemplazados, mientras que otros no tuvieron relevancia y por ende no contribuyeron generando divisas representativas para el Estado. (Mora, 2008)

Las otras actividades productivas como los astilleros y los obrajes decayeron; los primeros, quedaron limitados a efectuar reparaciones de pequeñas embarcaciones; mientras que los segundos, se vieron afectados por la entrada al mercado doméstico de tejidos ingleses y franceses que ocasionaron paulatinamente junto con su poca eficiencia que la industria de este sector desaparezca a mediados del siglo XIX. (Mora, 2008)

Es en la época de la República que el cacao tiene su segundo auge motivado por el consumo de productos como el bombón cuya obtención fue posible gracias a la revolución industrial siendo los países industrializados el principal mercado de este producto ocasionando que los latifundios en Ecuador permitan la expansión del cacao. (Mora, 2008)

Otro producto que parece en la época república es la Quinoa, producto andino que hasta 1850 produjo ingresos al país. No logró mantenerse debido a que el principal competidor y productor de este pseudo cereal era Perú y desde ese año bajaron las exportaciones de esta cascarilla. (Mora, 2008)

A fines del siglo XVIII aparece la paja toquilla con su producto emblemático “el sombrero de paja toquilla” cuya exportación se fue incrementando y se constituyó en una de las principales mercaderías exportadas. (Mora, 2008)

Es en este periodo en que el consumo de café a nivel mundial empieza a cambiar gracias a la revolución industrial paso de ser una bebida de lujo y se expande su demanda (1820), nuestro país lamentablemente no tenía precios competitivos (probablemente porque se sembraba en zonas inadecuadas y las variedades de semillas no eran las óptimas) para atender mercados como los de los países europeos (Alemania, Francia e Inglaterra) y Estados Unidos. (Mora, 2008)

Productos como la tagua, el tabaco y el caucho contribuyeron en algo a paliar el descenso de los productos que componían la oferta exportable, sin embargo, el flujo de productos agrícolas se vio afectado por el bloqueo que impusieron a Guayaquil. siendo este el sector más afectado. (Mora, 2008)

2.3. Época Contemporánea

Nuestro comercio exterior ha sido predominantemente agrícola y esta tendencia se ha visto reflejada a lo largo de los años acentuándose precisamente en esta época y haciendo visible que el sector de la Costa es el encargado de enviar los productos al exterior (70%) ya que en la Sierra es quien se encarga de abastecer el mercado doméstico. Las recesiones no se hicieron esperar, producto de la baja en las exportaciones de cacao, los costeños bajaron las compras de textiles y alimentos a la Sierra consecuentemente el efecto macroeconómico se reflejó en la desocupación y falta de empleo de los ecuatorianos.

Para el año de 1870 y por imposiciones del Gobernador Urbina se empezó con el cultivo de banano y plátano con su posterior exportación en poca cantidad a Chile. Según (EUMED, 2021):

Entre 1877 y 1884 se exportaron unos 164.000 racimos, para 1991 se exportaba 2,654.300 toneladas y al 2002 la exportación del banano ascendía a 4.296.000 toneladas (fuente SICA-MAG). Como cifra preliminar la AEBE (Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador) al 2009 asciende a 197.524.315 toneladas métricas y su precio oficial de 5.40 dólares por acuerdo ministerial 111. (pág. 7 y 8).

La actividad petrolera se inicia en 1910 aproximadamente. Ya para los años 1914 a 1920 se empezó a exportar crudo por cerca de unos \$ 50.000 de los pozos que estaban ubicados en Ancón (provincia de Santa Elena). Fueron varias las empresas extranjeras que se establecieron para poder dedicarse a la explotación de crudo. Entre estas estaba "Anglo-Ecuadorian Pilfields Ltd" (AEOL) que manejaba cerca de 90 pozos y generó empleos directos a más de 2.000 personas. La primera refinería fue construida por ellos permitiendo un ahorro de divisas al dejar de importar combustible.



Figura 4. Pozo Petrolero Ancón. Fuente: El Universo (2011)

En 1967 empezó la exploración en el Oriente y en 1972 se inauguró el Sistema de Oleoducto Transecuatoriano (SOTE). Ya para el año de 1973 los ingresos por exportaciones de petróleo representaban el 2% del PIB dando inicio al “boom petrolero” que se afianzó rápidamente ya que en el año de 1974 sus ventas equivalían al 16.2% del PIB. Esto hizo que el país pasara de ser un país pobre a un país rico gracias al “oro negro” situación que mantuvo hasta 1981.

El segundo “boom petrolero” tuvo su inicio en el año 2003 según (Foro Economía Ecuador, 2021) “con la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), el Ecuador aumentó su producción petrolera en 25% y las exportaciones de crudo aumentaron en 40%.”

A todo esto, se sumó el incremento de los precios internacionales de crudo que aumentaron los ingresos del Estado que, aunque la producción no era la mejor (195 millones de barriles en el 2006) lograron mantenerse, siendo el 2014 uno de los mejores años con 203 millones de barriles. Con la cancelación del contrato con la empresa extranjera OXY las empresas del Estado tomaron el 51% de la producción total del crudo del país, esto unido a la publicación de la “Ley Reformatoria a la Ley de Hidrocarburos y a la Ley de Régimen Tributario Interno”, publicada en el Registro Oficial en julio de 2010 que entre otras cosas otorgaba al estado la propiedad de las áreas de explotación y reservas de regalías por el 25% de los ingresos brutos.

En el 2011 el precio del crudo ecuatoriano llegó a \$97 el barril debido a la inestabilidad política en los países del medio oriente (principales productores de petróleo).

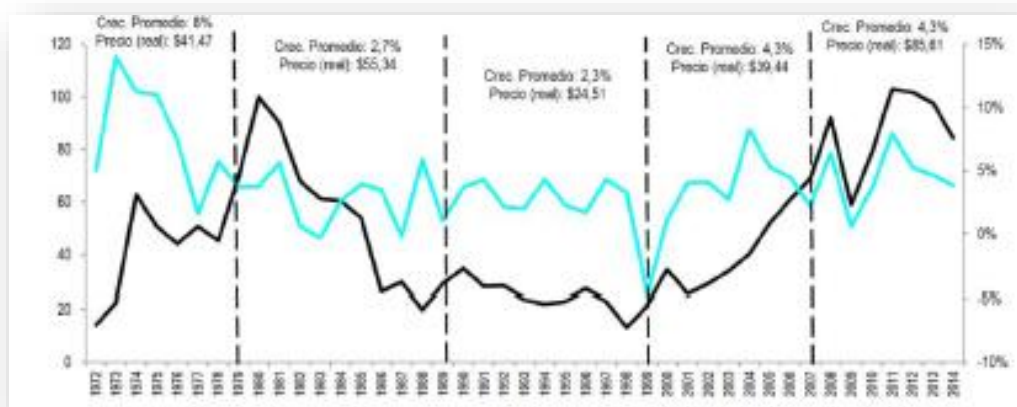


Figura 5: Crecimiento del PIB vs Precios del petróleo ecuatoriano (1972-2014)
Fuente: Calderón (2016)

2.3.1. Balanza Comercial Petrolera

Es la medición de las ventas del crudo (exportaciones) respecto de las compras (importaciones) de sus derivados en un periodo de tiempo determinado.

2.3.2. Balanza Comercial No Petrolera

Es la diferencia entre las exportaciones e importaciones no petroleras de nuestro país, en términos FOB y expresada en dólares.

Por todo lo expuesto, podemos indicar que las exportaciones ecuatorianas están compuestas por:

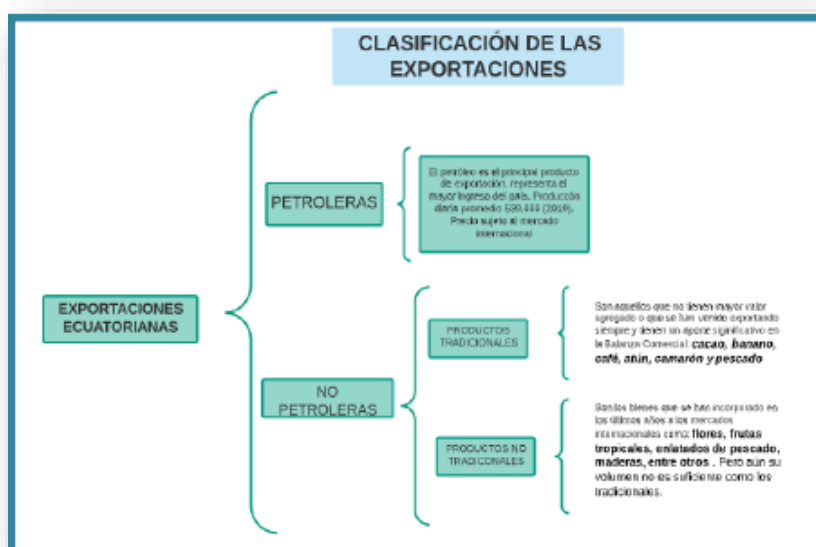


Figura 6. Clasificación de las Exportaciones. Fuente: Elaboración Propia (2022) con datos de Calderón (2016)

2.4. Productos Agrícolas

Los productos agrícolas, históricamente, se han consolidado como el pilar de las exportaciones no petroleras ecuatorianas. Desde el año 2000, las exportaciones no petroleras, en donde su mayor componente son productos agrícolas y sus derivados, han representado en promedio el 50% del total de exportaciones. Las exportaciones no petroleras se dividen en dos grandes grupos, según Calderón (2016):

2.4.1. Productos Tradicionales

Aquellos que históricamente ha venido produciendo y exportando el país, en esta categoría se encuentra el cacao, banano, café, atún y pescado. Es considerado como "tradicional" cuando el valor agregado en su proceso de producción u

obtención no es lo suficientemente importante como para transformar su esencia natural.

2.4.2. Producto No Tradicionales

Los bienes que se han incorporado en los últimos años a los mercados internacionales, por ejemplo: flores, frutas tropicales, enlatados de pescado, maderas, entre otros. Los productos no tradicionales requieren de un proceso con alto valor agregado. O no son los que tradicionalmente exporta el país y sus ventas no son tan representativas o no tienen un peso considerable del total de las exportaciones ecuatorianas.

Podemos concluir que el Ecuador a pesar de no tener un gran territorio tiene recursos abundantes, biodiversidad en flora y fauna, multiculturalidad que a lo largo de los años ha tenido algunos auges económicos que no ha sabido aprovechar para proporcionar mejoras en la calidad de vida de sus habitantes por las malas decisiones no solo en materia económica sino comercial lo que hace imperativo que se establezcan estrategias para potenciar las exportaciones no petroleras en los mercados del mundo debido a que este recurso (petróleo) cae su precio mermando los ingresos presupuestados del Estado ecuatoriano.

3. ANÁLISIS DE INFORMACIÓN COMERCIAL

Para comprender el flujo del comercio exterior de un país es indispensable apoyarse en las estadísticas que sobre las importaciones y exportaciones cuya interpretación nos va a permitir tomar decisiones en materia de defensa comercial. Estas estadísticas son elaboradas atendiendo la clasificación arancelaria que se le asignan a los productos.

Tanto las medidas de defensa comercial como la nomenclatura arancelaria serán abordadas en los capítulos 2 y 3 respectivamente.

En Ecuador las instituciones que elaboran esta información son: el Banco Central del Ecuador (BCE), el Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPCEIP), quienes se apoyan en la gestión del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). Hay otras instituciones como PROECUADOR que se encarga del manejo de las mismas para apoyar la promoción comercial de nuestros productos de exportación y asesorar a los nuevos exportadores.

Organizaciones de carácter sectorial como las Cámaras de la Producción, Cámara de Comercio, entre otras, utilizan en gran medida la información comercial para la toma de decisiones estratégicas en cada uno de sus sectores.

A continuación, un detalle de las principales instituciones con los links respectivos:

PAGINA WEB	LINKS
https://www.bce.fin.ec/	https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/1EMensual.jsp
	https://www.bce.fin.ec/index.php/comercio-exterior
https://www.produccion.gob.ec/	https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/01/Informe-mensual-a-enero-2021-con-datos-BCE-nov-2020.pdf
	http://logistica.produccion.gob.ec/
https://www.ecuadorencifras.gob.e	https://www.ecuadorencifras.gob.ec/comercio-internacional-y-balanza-de-pagos/

Figura 7. Páginas web estadísticas comerciales. Fuente: Elaboración Propia (2022)

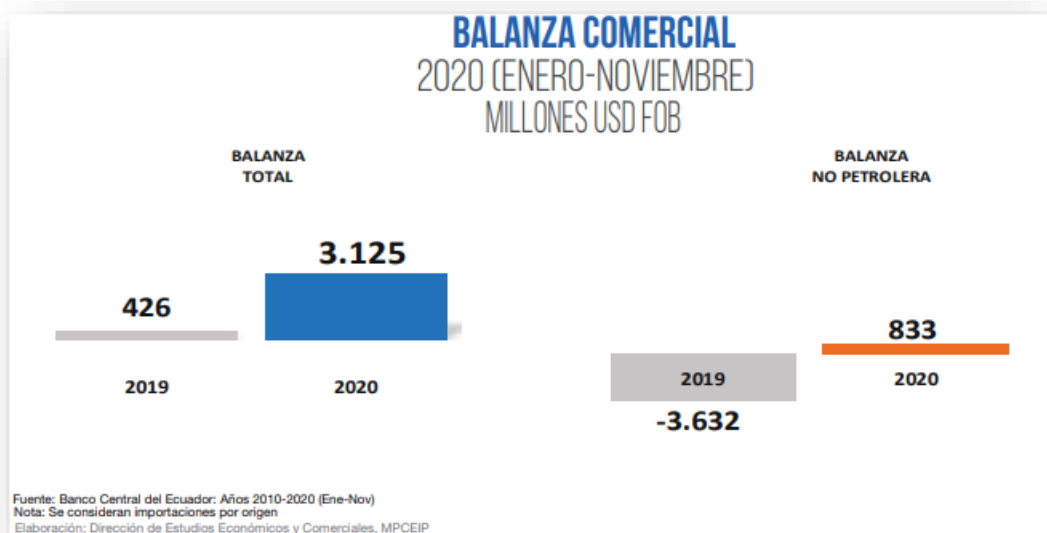


Figura 8. Balanza Comercial 2020 (Enero-Noviembre). Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales MPCEIP (2020)

En el 2020, para el mes de NOVIEMBRE, las exportaciones decrecieron en 9% en relación a igual mes de NOVIEMBRE de 2019.

Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones totales con un decrecimiento de 27%, sigue Unión Europea con un crecimiento de 7% y China con un crecimiento de 11%. Estos tres mercados absorbieron el 56% de las exportaciones totales. NO PETROLERAS.

En el mes de NOVIEMBRE de 2020 registraron un incremento de 11% con respecto al mismo mes en 2019. La Unión Europea se consolidó como el principal mercado con un crecimiento de 7%, seguido de Estados Unidos con un crecimiento de 22%

y China con un crecimiento de 11% y. Estos tres mercados representaron el 63% de las exportaciones no petroleras.

Para **NOVIEMBRE** de 2020, el principal producto no petrolero exportado fue el camarón registrando un decrecimiento de 0,5%, seguido de banano (15%), enlatados de pescado (-1%) y flores naturales (-7%). Estos cuatro productos representaron el 63% del total de productos no petroleros.

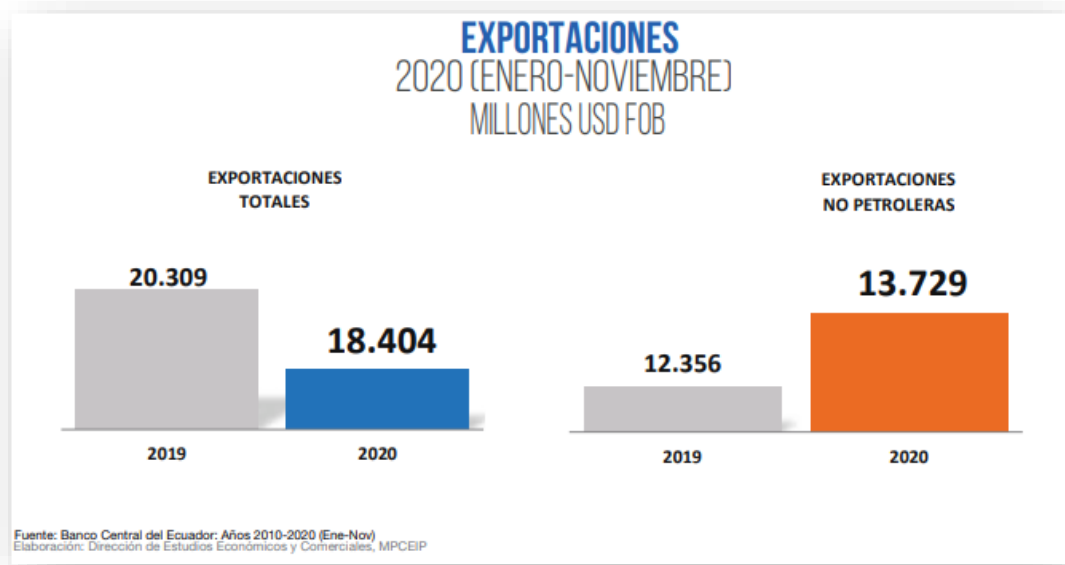


Figura 9. Exportaciones 2020. Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales MPCEIP (2020)

Así mismo, en 2020, para el mes de **NOVIEMBRE**, las importaciones totales decrecieron un 23% respecto al mismo mes de **NOVIEMBRE** de 2019. La categoría materias primas registró la mayor participación (35%), le sigue bienes de capital (24%), bienes de consumo (24%), combustibles y lubricantes (16%), y diversos (0,5%). **NO PETROLERAS:**

En el mes de **NOVIEMBRE** 2020 decrecieron en 19% en comparación con el mismo mes de 2019. China ocupó el primer lugar de las importaciones con un decrecimiento de 15%, seguido de Estados Unidos con un decrecimiento de 18% y Unión Europea con un decrecimiento de 27%.

Dentro de los cinco principales productos no petroleros importados, las medicinas ocuparon el primer lugar con un incremento de 2%, seguido de teléfonos y celulares (5%), luego automóviles livianos (-49%), le sigue otras manufacturas de metales (-30%) y maquinarias industriales y sus partes (-27%).

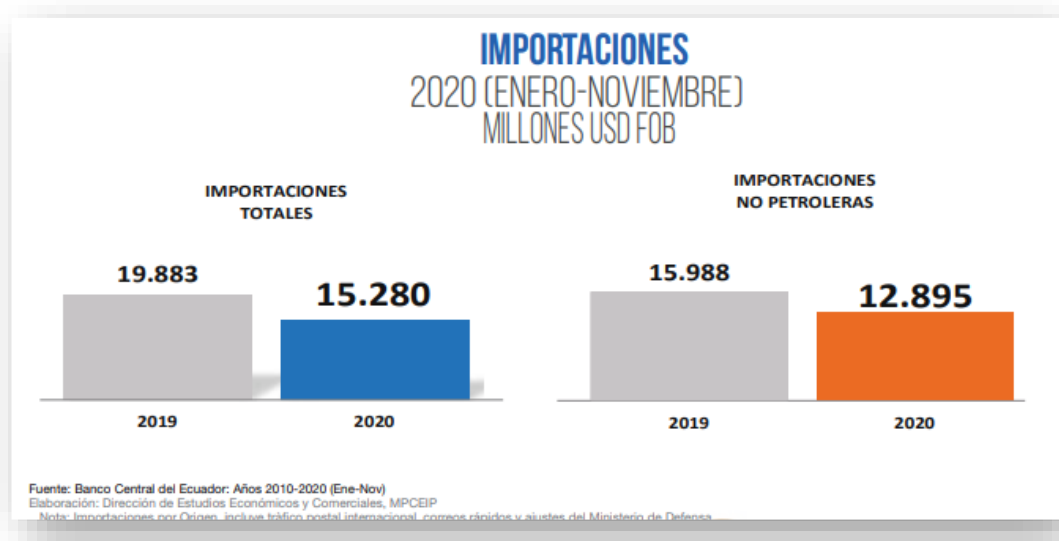


Figura 10. Importaciones 2020. Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Comerciales MPCEIP (2020)

Así como tenemos instituciones en Ecuador hay plataformas a nivel internacional que con la información que proporcionan son una gran herramienta para hacer análisis de mercado que incluye el arancel aplicado, normas sanitarias, etc. Algunas de ellas son:

PAGINA WEB (Plataformas Comerciales)	LINKS
Trade Map	https://www.trademap.org/Index.aspx
EUMOFA	https://www.eumofa.eu/
UNION EUROPEA	https://ec.europa.eu/info/statistics_en
OMC	https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its_s.htm

Figura 11. Páginas web plataformas internacionales. Fuente: Elaboración Propia (2022)

Aquí un pequeño ejemplo de cómo pueden ser utilizadas:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm
<https://tao.wto.org/welcome.aspx?ReturnUrl=%2f%3fui%3d3&ui=3>

Colocan aquí la partida arancelaria, por lo menos los 6 primeros dígitos (Sistema Armonizado) para que les permita acceder. Ejemplo: Mango a EEUU.

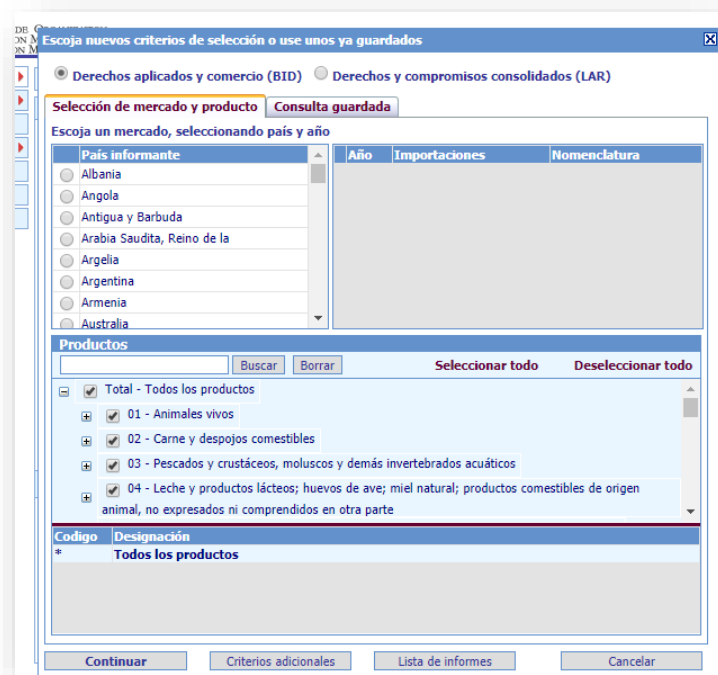


Figura 12. ejemplo. Fuente: Elaboración Propia con capture de aplicación (2022)

Quiere decir que en el marco del acuerdo SGP (GSP) no paga aranceles el mango para ingresar a EEUU.

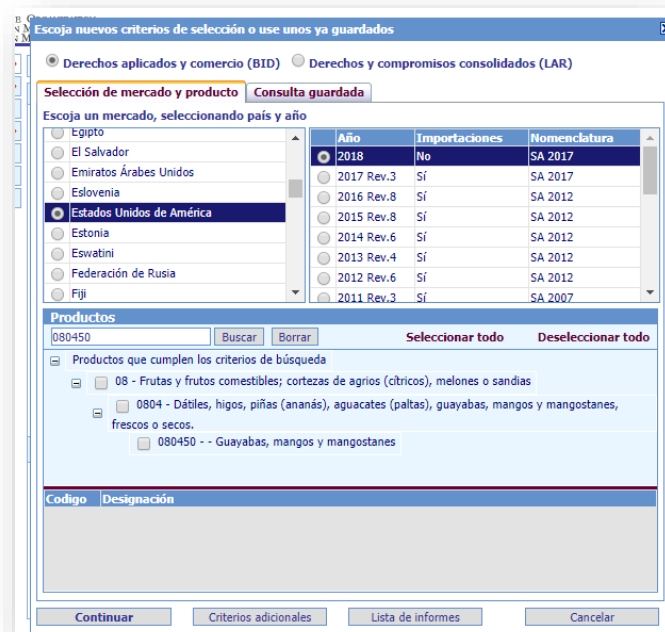


Figura 13. ejemplo. Fuente: Elaboración Propia con capture de aplicación (2022)

(Aquí encuentran resúmenes de los perfiles arancelarios también):
https://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/tariff_profiles_s.htm

En esta parte deben de poner lo investigado de: (Averiguar cuáles son los requisitos para que sus productos ingresen al país de destino).

The screenshot shows a web application interface for viewing tariff profiles. It includes search filters for 'Producto' and 'Línea arancelaria', and a detailed table of duty rates.

Tipo de derecho	Descripción	Tipo	Derecho específico	Consolidación: Consolidado
02	MFN applied duty rates	-	-	Normal/leer
10	Free-trade area duty rates for Canada under the NAFTA	0.00	-	Derecho específico
11	Free-trade area duty rates for Mexico under the NAFTA	0.00	-	Derecho ad valorem
12	Free-trade agreement duty rate for Israel	0.00	-	Derecho ad valorem
13	Free-trade agreement duty rate for Bahrain	0.00	-	Derecho ad valorem
15	Free-trade agreement duty rate for Jordan	0.00	-	Derecho ad valorem
16	Free-trade agreement duty rate for Singapore	0.00	-	Derecho ad valorem
17	Free-trade agreement duty rate for Chile	0.00	-	Derecho ad valorem
18	Free-trade agreement duty rate for Australia	0.00	-	Derecho ad valorem
19	Free-trade agreement duty rate for Morocco	0.00	-	Derecho ad valorem
1A	Free Trade Area duty rate for Dominican Rep. and Central America (DR-CAFTA)	0.00	-	Derecho ad valorem
1B	Free-trade agreement duty rate for Oman	0.00	-	Derecho ad valorem
1C	Free-trade agreement duty rate for Peru	0.00	-	Derecho ad valorem
1D	Free-trade agreement duty rate for Korea	0.00	-	Derecho ad valorem
1E	Free-trade agreement duty rate for Colombia	0.00	-	Derecho ad valorem
1F	Free-trade agreement duty rate for Panama	0.00	-	Derecho ad valorem
3D	Preferential duty rate for the Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBERA)	0.00	-	Derecho ad valorem
33	Preferential duty rate under the African Growth and Opportunity Act (AGOA)	0.00	-	Derecho ad valorem
40	Generalized System of Preferences (GSP) scheme	0.00	-	Derecho ad valorem
90	General duty	-	33.1 cents/kg	Derecho específico

Figura 14. ejemplo. Fuente: Elaboración Propia con capture de aplicación (2022)

4. RELACIONES CON ORGNISMOS INTERNACIONALES

Luego de la segunda guerra mundial muchas economías quedaron devastadas. EEUU fue uno de los países que no se vio tan afectado y tomó la iniciativa para crear instituciones que a nivel mundial ayudaran con la reconstrucción de las economías de los países y que a través de afianzar los lazos comerciales se logra disminuir las pasibilidades de nuevas confrontaciones. Algunos de estos organismos fueron:

ORGANISMO	SEDE	CREACIÓN
● FMI	● Washington	● 1944
● BIRD	● Washington	● 1944
● OCEC	● París	● 1948
● GATT	● Ginebra	● 1948
● CEPAL	● Santiago de Chile	● 1948
● OCDE	● París	● 1961
● UNCTAD	● Ginebra	● 1964
● PNUD	● Nueva York	● 1965
● OMC	● Ginebra	● 1995

Figura 15. Principales organismos económicos internacionales. Fuente: CEUPE (2018)

Cada uno cumple con una función específica y contribuyen al desarrollo de las naciones del mundo a través del establecimiento de reglas uniformes para su aplicación.


Los más relevantes y vinculados estrechamente en el comercio internacional son:

4.1. Organización Mundial de Comercio (OMC):

Esta organización nace en el año de 1948 inicialmente como un Acuerdo: “General Agreement on Tariffs and Trade” o sus siglas en español Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Desde su creación hasta 1994 (en la que se institucionalizó) se han encargado de establecer las reglas que han regido el comercio a nivel mundial. A través de las Rondas que efectuaron desde sus inicios fueron abarcando más sectores del comercio y se fueron sumando más países. (CEUPE, 2018)

Reglas sobre: aranceles, medidas antidumping, medidas no arancelarias, marco jurídico, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura que fueron adoptadas por los países miembros, a este punto ya se hacía necesario que abandonara el carácter provisional y se tornara en una institución de carácter permanente. (CEUPE, 2018)

De acuerdo a (Aduana de Bolivia, 2020) en materia de comercio internacional han establecido las siguientes reglas más representativas:

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.*
- Acuerdo sobre la Agricultura.*
- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.*
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.*
- Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio.*
- Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Medidas Antidumping).*
- Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Valoración Aduanera).*
- Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición  Acuerdo sobre Normas de Origen.*
- Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Importación.*
- Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.*
- Acuerdo sobre Salvaguardias*

En la página de (Organización Mundial de Comercio, 2021) podemos evidenciar los aspectos básicos y más relevantes de esta institución:

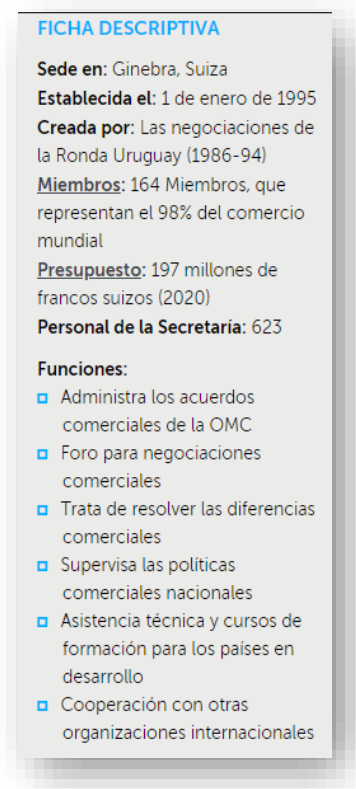
-La OMC tiene diversas funciones: administra un sistema mundial de normas comerciales, funciona como foro para la negociación de acuerdos comerciales, se ocupa de la solución de las diferencias comerciales entre sus Miembros y atiende a las necesidades de los países en desarrollo.

-Todas las decisiones importantes son adoptadas por los gobiernos de los Miembros de la OMC: ya sea por sus ministros (que suelen reunirse al menos una vez cada dos años), o por sus embajadores y delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra).

-Propugna una serie de principios simples y fundamentales constituyen la base del sistema multilateral de comercio.

-La finalidad primordial de la OMC es abrir el comercio en beneficio de todos.

La ficha-resumen de este organismo es:

Una ficha descriptiva de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con un fondo gris y un borde azul. El título "FICHA DESCRIPTIVA" está en azul. El contenido incluye: Sede en Ginebra, Suiza; Establecida el 1 de enero de 1995; Creada por las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94); Miembros: 164 Miembros, que representan el 98% del comercio mundial; Presupuesto: 197 millones de francos suizos (2020); Personal de la Secretaría: 623. Las funciones se listan con viñetas azules.

FICHA DESCRIPTIVA

Sede en: Ginebra, Suiza

Establecida el: 1 de enero de 1995

Creada por: Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)

Miembros: 164 Miembros, que representan el 98% del comercio mundial

Presupuesto: 197 millones de francos suizos (2020)

Personal de la Secretaría: 623

Funciones:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

Figura 16. Ficha descriptiva OMC. Fuente: OMC (2021)

Algunos de los videos que no pueden ayudar a entender mejor la gestión de este organismo son:

– Hablemos de la OMC <https://www.youtube.com/watch?v=hFqdVTQlObk>

- *Hablemos de aranceles* <https://www.youtube.com/watch?v=rtqKwGDBh04>
- *Hablemos de la Nación más Favorecida (NMF)* <https://www.youtube.com/watch?v=AyAMtwqaAe8>
- *Hablemos de Listas* <https://www.youtube.com/watch?v=5QqDtsbVX4>
- *Hablemos del futuro del comercio* <https://www.youtube.com/watch?v=UVd44r8PhY>
- *Hablemos del comercio de servicios* <https://www.youtube.com/watch?v=V5LwOGkDot8>
- *Una visita virtual a la OMC* <https://www.youtube.com/watch?v=Z0-mVHkN1Yc>
- *Casos prácticos de Solución de Diferencias en la OMC* <https://www.youtube.com/watch?v=EZ0zzmLUfkl>

4.2. Banco Mundial (BM)

Este organismo fue creado con la finalidad de proporcionar ayuda financiera a las economías de los países que quedaron duramente afectados por la Segunda Guerra Mundial. Tiene su sede en Washington y fue fundado el 1 de Julio de 1944 en una conferencia celebrada en Bretton Woods con la participación de 44 gobiernos.

De acuerdo a (Banco Mundial, 2021) este organismo está conformado por 189 países miembros, cuenta con más de 130 oficinas en alrededor del mundo.

Conformada actualmente por 5 instituciones:

- *BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento).*
- *AIF (Asociación Internacional de Fomento).*
- *IFC (Corporación Financiera Internacional).*
- *MIGA (Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones).*
- *CIADI (Entro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones).*

Con todas estas instituciones se preocupan en trabajar con los gobiernos de los países en desarrollo del mundo que abarcan la parte de la política y asesorías para la implementación de estrategias en proyectos de desarrollo.

4.3. Organización de las Naciones Unidas (ONU)

Según (Organización de las Naciones Unidas, 2021) sobre su creación:

Las Naciones Unidas nacieron oficialmente el 24 de octubre de 1945, después de que la mayoría de los 51 Estados Miembros signatarios del documento fundacional de la Organización, la Carta de la ONU, la ratificaran. En la actualidad, 193 Estados son miembros de las Naciones

Unidas, que están representados en el órgano deliberante, la Asamblea General.

4.3.1. Órganos Principales

Los principales órganos de la ONU son la Asamblea General, Consejo de Seguridad, Consejo Económico y Social, Consejo de Administración Fiduciaria, la Corte Internacional de Justicia y la Secretaría de la ONU. Todos ellos se crearon en 1945 al fundarse la ONU.

4.3.2. Fondos, programas y Agencias

El sistema de las Naciones Unidas está formado por la propia Organización y numerosas organizaciones afiliadas conocidas como programas, fondos y agencias especializadas. Cada uno de ellos cuenta con su propia membresía, liderazgo y presupuesto. Así, por ejemplo, los programas y fondos se financian a través de contribuciones voluntarias, mientras las agencias especializadas, que son organizaciones internacionales independientes, lo hacen con cuotas obligatorias y aportaciones voluntarias.

En términos generales la ONU tiene como objetivo principal mantener la seguridad y la paz internacional, procurando que los lazos de hermandad se mantengan entre los países, busca el progreso social que asegure mejores estándares de vida no solo en la parte económica sino afianzada en el respeto a los derechos humanos.

Precisamente sobre los derechos humanos dice (Organización de las Naciones Unidas, 2021):

El término «derechos humanos» se menciona siete veces en la Carta fundacional de la ONU, por lo que su promoción y protección son objetivos fundamentales y principios rectores de la Organización. En 1948, la Declaración Universal de los Derechos Humanos los situó en el terreno del derecho internacional. Desde entonces, la Organización ha protegido diligentemente los derechos humanos mediante instrumentos legales y actividades en el terreno. La Declaración Universal de los Derechos Humanos (1948) fue el primer documento legal de protección de estos derechos. Junto con el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, los tres instrumentos forman la llamada Carta Internacional de los Derechos Humanos. Una serie de tratados internacionales y otros instrumentos

adoptados desde 1945 han aumentado la legislación internacional de derechos humanos. (s/n)

4.3.3. Derecho Internacional

La Carta de las Naciones Unidas, en su Preámbulo, marcó un objetivo: «crear condiciones bajo las cuales puedan mantenerse la justicia y el respeto a las obligaciones emanadas de los tratados y de otras fuentes del derecho internacional». Desde entonces, el desarrollo del derecho internacional y el respeto por el mismo han sido elementos claves del trabajo de la Organización. Este trabajo se lleva a cabo a través de cortes, tribunales, tratados multilaterales; así como a través del Consejo de Seguridad, que puede aprobar misiones de mantenimiento de la paz, imponer sanciones o, si lo considera necesario, autorizar el uso de la fuerza cuando exista una amenaza contra la paz y la seguridad internacionales. La Carta de las Naciones Unidas, considerada un tratado internacional, le otorga estos poderes. Como tal, es un instrumento de derecho internacional y es vinculante para los Estados Miembros de la ONU. La Carta de las Naciones Unidas recoge los principios de las relaciones internacionales, desde la igualdad soberana de los Estados, hasta la prohibición del uso de la fuerza en las relaciones internacionales

4.4. Fondo Monetario internacional

Esta institución también nació en la época de reconstrucción posterior a la segunda guerra mundial siendo uno de los organismos especializados de las Naciones Unidas de carácter gubernamental. Para conocer un poco más nos vamos a remitir a lo indicado en (Fondo Monetario Internacional, 2021):

El Fondo Monetario Internacional (FMI) promueve la estabilidad financiera y la cooperación monetaria internacional. Asimismo, facilita el comercio internacional, promueve el empleo y un crecimiento económico sostenible y contribuye a reducir la pobreza en el mundo entero. El FMI es administrado por los 190 países miembros a los cuales les rinde cuentas.

4.4.1. Fundación y misión

La idea de crear el FMI se planteó en julio de 1944 en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, Nuevo Hampshire (Estados Unidos), cuando los representantes de 44 países acordaron establecer un marco de cooperación económica internacional destinado a evitar que se repitieran las devaluaciones cambiarias competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta. La principal misión del FMI consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional; es decir, el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países y a sus ciudadanos efectuar transacciones entre sí.

4.4.2. Asistencia financiera

Proporcionar préstamos a los países miembros que están expuestos a problemas de balanza de pagos o ya los están experimentando es una de las principales funciones del FMI. Los programas de ajuste individuales se formulan en estrecha colaboración con el FMI y cuentan con el respaldo de su financiamiento, cuya continuidad depende de la implementación eficaz de estos ajustes. En abril de 2009, ante la crisis económica internacional, el FMI fortaleció rápidamente su capacidad de préstamo al aprobar una reforma profunda de sus mecanismos de apoyo financiero, y en los años siguientes se adoptaron otras reformas. Estos cambios reforzaron las herramientas de prevención de crisis de la institución, redoblando su capacidad para mitigar el contagio durante crisis sistémicas y permitiéndole adaptar mejor los instrumentos para atender las necesidades de cada país.

4.4.3. Fortalecimiento de las capacidades

El FMI brinda asistencia técnica y capacitación para ayudar a los países miembros a establecer mejores instituciones económicas y fortalecer las capacidades humanas que estas requieren. Esto incluye, entre otras cosas, la formulación y aplicación de políticas más eficaces en ámbitos tales como la tributación y la administración, la gestión del gasto, políticas monetarias y cambiarias, supervisión y regulación de sistemas bancarios y financieros, marcos legislativos y estadísticas económicas.

5. INSTITUCIONALIDAD EL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR

5.1. COMEX

En nuestro país quien se encarga de implementar la política comercial es el Comité de Comercio Exterior (COMEX) que de acuerdo al Art 71 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones es quien se encargará no solo de la aprobación sino de designar a las instituciones nacionales que deben de encargarse de ejecutar estas políticas.

Como cuerpo colegiado está conformado por instituciones como:

- El Ministerio rector de la política de comercio exterior.*
- El Ministerio rector de la política agrícola.*
- El Ministerio rector de la política industrial.*
- El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo.*
- El Ministerio a cargo de coordinar la política económica.*
- El Ministerio a cargo de las finanzas públicas.*
- El Organismo Nacional de Planificación.*
- El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos.*

- *El Servicio de Rentas Internas.*
- *La autoridad aduanera nacional.*
- *Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo.*

Los delegados deberán tener por lo menos el rango de subsecretario.

Las competencias que tiene el COMEX se evidencian claramente en el Art 72 que de acuerdo a (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021) son:

Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes:

- *Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores;*
- *Emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación. Dentro del marco de las negociaciones comerciales, el Estado podrá brindar preferencias arancelarias o tributarias para la entrada de productos que sean de su interés comercial, con especial énfasis en los bienes ambientalmente responsables;*
- *Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias.*
- *Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior.*
- *Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano.*
- *Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros.*
- *Aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación.*
- *Establecer los parámetros de negociación comercial internacional en materia de origen.*

- *Adoptar las medidas que sean necesarias para la simplificación y eficiencia administrativa en materia de comercio exterior, distinta de los procesos aduaneros.*
- *Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país.*
- *Conocer los informes de la Autoridad Investigadora y adoptar medidas de defensa comercial acorde con la normativa nacional e internacional vigente, frente a prácticas internacionales desleales o de incremento de las importaciones, que causen o amenacen causar daño a la producción nacional.*
- *Aprobar contingentes de importación o medidas restrictivas a las operaciones de comercio exterior, cuando las condiciones comerciales, la afectación a la industria local, o las circunstancias económicas del país lo requieran.*
- *Resolver los conflictos de competencia que pudieran presentarse entre los distintos organismos del sector público en materia de comercio exterior;*
- *Promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales, con créditos flexibles que faciliten la implementación de técnicas ambientales adecuadas para una producción más limpia y competitiva, para el fomento de las exportaciones de bienes ambientalmente responsables.*
- *Promover la creación de un sistema de certificaciones ambientales de productos agrícolas e industriales, para efectos de acceso a mercados internacionales, en coordinación con la autoridad ambiental nacional.*
- *Aprobar la normativa que, en materia de política comercial, se requiera para fomentar el comercio de productos con estándares de responsabilidad ambiental;*
- *Diferir, de manera temporal, la aplicación de las tarifas arancelarias generales, o por sectores específicos de la economía, según convenga a la producción nacional o las necesidades económicas del Estado.*
- *Aplicar las tarifas arancelarias externas comunes, de conformidad con los tratados de integración económica.*
- *Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables.*
- *Las demás que se establezcan en este Código.*

5.2. Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

El MIPCEIP es el ente rector de la Política de Comercio Exterior e Inversiones, que propicia, de manera estratégica y soberana la inserción económica y comercial del país en el contexto internacional.

Es la institución encargada de:

- La formulación, planificación, dirección, gestión y coordinación de la política de comercio exterior.*
- La promoción comercial.*
- La atracción de inversiones.*
- Las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales.*
- La regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones.*

Con el objeto de contribuir al desarrollo económico y social del país.

- Proponer, ejecutar y coordinar las negociaciones de acuerdos comerciales, así como administrar la implementación y seguimiento de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por el país.*
- Ejercer la representación y defensa de los intereses y el ejercicio pleno de los derechos del Estado en materia de comercio exterior (organismos internacionales de comercio, foros comerciales o frente a prácticas desleales de comercio exterior).*
- Promover y coordinar los procesos de integración económicos (latinoamericana).*
- Promover las exportaciones ecuatorianas de productos y servicios en los mercados internacionales.*
- Promover la inversión extranjera y el ingreso de divisas (desarrollo endógeno del país).*
- Diseñar e implementar estrategias y acciones para desarrollar y promover las marcas sectoriales o denominaciones de origen dirigidas a la promoción comercial y posicionamiento de sus productos y servicios en el exterior.*
- Establecer y promover mecanismos logísticos internacionales para facilitar el transporte, almacenamiento, consolidación, redistribución y comercialización de*

productos ecuatorianos en los países y mercados internacionales, articulándolos con las entidades rectoras competentes.

- Proponer y coordinar la implementación de políticas y acciones para el acceso efectivo de exportaciones ecuatorianas a mercados internacionales (normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, aduaneras).*
- Proponer e implementar políticas, normas, condicionamientos y procedimientos de exportación e importación o diferimiento, de acuerdo a los requerimientos y necesidades del país.*
- Apoyar el proceso de incentivos y regulación para la generación de valor agregado en las exportaciones y para la inserción en cadenas de valor internacionales.*
- Identificar y normar la transferencia tecnológica y conocimiento de las importaciones, orientadas al sector productivo nacional.*

5.3. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

La función de las Aduanas hasta la primera mitad del siglo XX era recaudadora y fiscal, posteriormente en la primera década del siglo XXI las Aduanas se orientan a la facilitación del comercio internacional y el control aduanero.

Este es el panorama a nivel mundial que se refleja en las aduanas, pues actualmente el común denominador aduanero es la facilitación, control y seguridad, basados en análisis de riesgo e intercambio de información.

El SENA E acogiendo esta tendencia que apunta al desarrollo del comercio internacional y a las modernas concepciones sobre el papel de la aduana y las formas actuales de procesar los controles, se ha planteado como objetivo principal, las mejoras e innovación de los servicios aduaneros.

Estos objetivos y estrategias se encuentran alineados a los siguientes ejes para la mejora sustancial de sus servicios:

- Integridad Aduanera*
- Reconciliación de la realidad aduanera con el sector económico*
- Lucha contra el contrabando*
- Innovación para servir.*

a. Misión: *Institución pública íntegra y comprometida con el país, con enfoque de servicio y liderazgo basado en valores que considera las necesidades de los usuarios (gobierno abierto), promoviendo la competitividad del Ecuador a través de un equilibrio entre un control efectivo y la facilitación del comercio.*

b. Visión: Ser reconocidos como una institución íntegra, ejemplo del cambio, con procesos innovadores y servidores comprometidos que contribuyan eficazmente a la facilitación del comercio.

Para poder cumplir con una de sus funciones principales que es controlar las mercaderías que ingresen al país o salgan del territorio nacional el SENA bajo su potestad aduanera que le reviste tiene que ejercer controles aduaneros, estos son:

5.3.1. Tipos de Controles Aduaneros.

5.3.1.1. Control previo o anterior

Se inicia tras la existencia de algún documento que implique que la mercancía se destinará a un régimen u operación aduanera, por ejemplo: el manifiesto de carga, la declaración previa, facturas, etc.; y concluye cuando la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera.

5.3.1.2. Control concurrente o durante el despacho

Se aplica desde que la mercancía es puesta a disposición de la autoridad aduanera, hasta la autorización de la retirada o el embarque de las mercancías. El análisis de riesgo determinará qué tipo de aforo o inspección se aplicará a las declaraciones que son transmitidas electrónicamente a la aduana, ya sea este automático, documental, o aforo físico o físico no intrusivo.

5.3.1.3. Control posterior

Después del levante o embarque de las mercancías, el control aduanero se efectuará mediante acciones de carácter general, como, por ejemplo, sobre determinados grupos de riesgo y sectores económicos sensibles, estos sectores se refieren a operadores del comercio exterior, ciertas clases de mercancías, mercancías provenientes de determinados países.

Para poder determinar qué tipo de control aduanero aplicar a los OCE'S (Operadores de Comercio Exterior) el SENA analiza los perfiles de riesgo.

5.3.1.4. Perfil de Riesgo

Es una combinación predeterminada de indicadores de riesgo, basada en la información que ha sido recabada, analizada y jerarquizada. Esta herramienta de perfiles de riesgo está compuesta de 3 modelos: a) Modelo Determinístico (Reglas Fijas).- Normas Legales / Administrativas y Riesgos Puntuales; b) Modelo Probabilístico (Pronóstico).- Análisis de Riesgo y c) Modelo Aleatorio

En este capítulo hemos logrado recabar los conceptos fundamentales y básicos para entender la actividad del comercio exterior a través de su evolución histórica de exportaciones, análisis de información comercial, plataformas virtuales que no proporcionan las estadísticas para implementación de política comercial dentro del marco establecido por los organismos internacionales que son de aplicación mundial y que se acogen a través de nuestras instituciones nacionales que implementan y ejecutan las mismas.

CAPÍTULO 2

Teniendo como base lo aprendido en el capítulo anterior vamos a revisar aquellas herramientas (medidas arancelarias y no arancelarias) que las naciones tienen para poder regular el flujo comercial (importaciones y exportaciones) y que están permitidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) que también regulan la aplicación de las mismas.

Poder establecer las políticas comerciales que se ajusten a la eliminación de barreras arancelarias al comercio internacional dentro del marco de los principios fundamentales que rigen esta actividad requiere de conocimiento y análisis con la finalidad de no caer en exceso del proteccionismo a los sectores productivos de una nación que puede desencadenar en una baja competitividad.



¿Existen medidas para poder controlar el flujo del intercambio comercial y evitar desajustes en las balanzas comerciales de los países? En efecto, existen medidas arancelarias (aranceles: ad valorem, específicos y mixtos) con las que se pueden castigar a las importaciones y disminuir su consumo; así como, las medidas no arancelarias (permisos previos, los cupos máximos, el mercado de país de origen, regulaciones técnicas, certificaciones y cuotas compensatorias).

Ambas tienen como finalidad equilibrar la Balanza Comercial de las naciones. Pero la aplicación de estas medidas no debe de ser indiscriminada, por el contrario, debe de ser específica y para ello es que se apoyan en la información estadística generada cuyo análisis nos indica el comportamiento de las ventas y compras de un país.

Precisamente es la Organización Mundial de Comercio la encargada de velar que estas medidas de defensa comercial q cumplan con sus objetivos, los mismos que pueden ser:

- Disminuir las importaciones,*
- Mejorar la posición de la balanza comercial de los países,*
- Generar ingresos al Estado,*
- Proteger la producción nacional.*

Lo que se busca es fomentar las relaciones comerciales a través de la eliminación de barreras por lo que estas medidas no pueden ser aplicadas innecesariamente.

1. MEDIDAS ARANCELARIAS

Cuando mencionamos medidas arancelarias no estamos refiriendo a la utilización del arancel como una herramienta para corregir los flujos de la importación o exportación de mercaderías, pero para esto es necesario conocer ¿Qué es un ARANCEL?

Los aranceles son impuestos o tasas que se aplican a la importación de las mercaderías en un país. Según (Organización Mundial de Comercio, 2021):

Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. (s/n)

Por lo antes expuesto, podemos indicar que cada producto importado tiene asociado una tarifa arancelaria y esto es posible gracias a la aplicación de la nomenclatura arancelaria que será objeto de estudio más adelante.

Con el objetivo de que la aplicación de los aranceles sean lo más transparente posible la OMC, en la Ronda de Uruguay se estableció el compromiso de los países miembros de mantener aranceles consolidados, ¿pero esto que significa? Que en esta Ronda los países se comprometieron a reducir y “consolidar” los derechos de aduana (aranceles) a la importación de productos llegando inclusive a 0%.

1.1. Consolidación de “aranceles”

Al respecto mencionaremos lo indicado por (Organización Mundial de Comercio, 2021):

Las listas de acceso a los mercados no son meramente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel algo más elevado que el de los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos. (s/n)

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso (es decir, aumentar un arancel por encima del tipo consolidado), pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales.

Uno de los principios fundamentales que acoge la OMC es la eliminación de barreras al comercio, es por ello que tienen un mecanismo que ayuda a los países en desarrollo a tener un tratamiento preferencial en aranceles para que se puedan activar sus economías a través de la estimulación de las importaciones desde estos orígenes con precios competitivos (al pagar menos arancel). Este tratamiento se llama el principio de la Nación Más Favorecida.

1.2. Trato de la Nación Más Favorecida (NMF)

Al respecto y para entender esta concepción nos remitiremos a lo que dice (Organización Mundial de Comercio, 2021):

El principio de la nación más favorecida (NMF) es una piedra angular del sistema multilateral de comercio concebido después de la Segunda Guerra Mundial. Trata de reemplazar las fricciones y distorsiones características de las políticas (bilaterales) basadas en la fuerza por las garantías de un marco basado en normas, en el que el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Por el contrario, las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema. Esto permite

que todos se beneficien, sin necesidad de nuevas negociaciones, de las concesiones que puedan haber sido convenidas entre importantes interlocutores comerciales con una gran capacidad de negociación. (s/n)

En el marco del AGCS, la obligación relativa al trato NMF (artículo II) se aplica a toda medida que afecte al comercio de servicios en cualquier sector comprendido en el Acuerdo, independientemente de si se han contraído o no compromisos específicos. Se pudo solicitar exenciones en el momento de la aceptación del Acuerdo (los países que se adhieren, pueden solicitarlas en el momento de la adhesión). Esas exenciones se consignan en Listas específicas para cada país, y su duración no debe exceder en principio de 10 años.

Teniendo en consideración esto, es necesario indicar cuales son los tipos de aranceles que existen:

1.3. Arancel AD-Valorem:

Es el que se calcula en base a un porcentaje (%) aplicado al valor de la mercancía importada el mismo que está indicado en la factura (valor real de la mercadería); sin embargo, deben de considerarse los métodos de valoración aduanera (Art VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que en 1994 emitió los principios de un sistema internacional de valoración anulando los valores ficticios o arbitrarios (método del valor de Bruselas).

Importante hay que mencionar que los porcentajes aplicados a los productos dependen de la política comercial que cada nación aplique (podría ser por el grado de elaboración que tenga la mercadería) pero no deben de excederse de los aranceles consolidados de la OMC.

El cálculo varía según el precio y la cantidad y son las aduanas las que determinan el valor en aduana. Un ejemplo del cálculo:

Mercadería: Máquina de elaborar paletas de helados

Partida Arancelaria: 8419.89.99

Valor factura: \$ 4.000,00

Ad – Valorem: 15%

ITEM	DESCRIPCIÓN	PA ECUADOR	% AD-VALOREM	BASE IMPONIBLE						TRIBUTOS			
				PRECIO UN. (ECU) EX WOKS	PRECIO TOTAL (USD) FOB	FLETE	CFR	SEGURO ESTIMAD O 1%	CIF	AD-VALOREM	FODINFA	IVA	TOTAL LIQUIDACION IMPUESTOS
1	MAQUINA DE HELADOS (PALETAS)	8419.89.99	15%	4.000.00	4.000.00	370.00	4.370.00	30.00	4.400.00	660.00	22.00	711.48	1.393.48
TOTALES					4,000.00	370.00	4,370.00	30.00	4,400.00	660.00	22.00	711.48	1,393.48

Figura 17. Cálculo de Tributos (Ad-Valorem) Fuente: SENAE (2021)

1.4. Arancel Específico

Este tipo de arancel es un impuesto que se cobra como un cargo fijo por cada unidad de mercancía importada. El cálculo es rígido según la cantidad, peso o medida (volumen). Las aduanas cuentan, pesan y miden para determinar los tributos que deben de cancelar por la importación. Ejemplo \$5,00 por cada kilo de ropa importada, \$1.5 por cada kilo de durazno importado.

1.5. Arancel Mixto

Es la aplicación al mismo tiempo de aranceles ad-valorem y específicos. Por ejemplo: 15% de arancel ad-valorem aplicado al valor de una factura más \$5,00 por cada par de zapatos importados.

1.6. Función e Importancia de los Aranceles

La función de los aranceles tiene como objetivo generar ingresos para el estado, siendo así, es utilizado por estos como una medida para desmotivar las importaciones (al incrementarlos para disminuir la importación), motivar las importaciones (al bajarlos para que se adquiera tecnología) y como preferencias arancelarias como manera de apertura a las relaciones comerciales con las naciones con las que se tengan firmados acuerdos comerciales.

Sin embargo, es importante conocer que la aplicación de ellos puede beneficiar a un grupo y perjudicar a otros. Esto se explica ya que con la subida de aranceles el primer beneficiario es el gobierno que ve incrementados sus ingresos, pero no es el único ya que los productores nacionales se ven protegidos pues los bienes extranjeros están gravados con un mayor arancel y al final de la cadena el consumidor de esta mercadería importada que ve incrementado el precio del producto final.

Un ejemplo que explica muy bien esto es el que encontramos en (Hill, 2011)

Por ejemplo, en marzo de 2002, el gobierno estadounidense fijó un arancel ad valorem de 8 a 30% sobre las importaciones de acero extranjero. La idea era proteger a las acerías locales de importaciones baratas. Sin embargo, el efecto fue que los precios del acero en Estados Unidos aumentaron de 30 a 50%. Varios compradores de acero de ese país, desde fabricantes de artículos domésticos hasta compañías de automóviles, advirtieron que los aranceles al acero incrementarían sus costos de producción y les dificultarían aún más competir en el mercado mundial. Que las ganancias del gobierno y los productores internos superen las pérdidas de los consumidores depende de varios factores, como el monto de los aranceles, la relevancia de los artículos importados para los consumidores nacionales, la cantidad de fuentes de trabajo salvadas en el sector protegido, etc. En el caso del acero, muchos opinaron que las pérdidas para los consumidores superaban las ganancias de los productores. En

noviembre de 2003, la Organización Mundial del Comercio declaró que los aranceles violaban el tratado de la OMC. Estados Unidos los suprimió en diciembre del año siguiente. (p.191)

Por tanto, se puede inferir que:

En general, cabe extraer tres conclusiones del análisis económico del efecto de los aranceles a las importaciones. En primer lugar, los aranceles favorecen a los productores. Perjudican a los consumidores. Protegen a los productores de los competidores foráneos, pero esta restricción del abasto también eleva los precios en el interior del país. (op cit)

2. MEDIDAS NO ARANCELARIAS (MNA).

Son aquellas políticas comerciales distintas a los aranceles que las naciones utilizan con la finalidad de restringir el ingreso de mercancías importadas, también son llamadas barreras no arancelarias.

Estas medidas son parcialmente controladas por la OMC sin embargo los países las utilizan para evitar desviaciones de comercio y para equilibrar un poco la balanza comercial evitando el ingreso masivo de bienes importados.

Una definición precisa nos da (UNCTAD , 2021) cuando indica que:

Las medidas no arancelarias se definen en general como medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas (UNCTAD/DITC/ TAB/2009/3). Esta definición es amplia, por lo que es fundamental disponer de una clasificación detallada para identificar y distinguir mejor los distintos tipos de medidas no arancelarias. (p.1)

De la misma manera, se infiere que:

En esta clasificación se incluyen medidas técnicas, como medidas sanitarias o relacionadas con la protección del medio ambiente, y otras medidas que se suelen utilizar como instrumentos de política comercial (por ejemplo: contingentes, control de precios, restricciones a la exportación o medidas especiales de protección del comercio); se incluyen también medidas en frontera, como competencia, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y restricciones a la contratación pública o a la distribución. (p. 2)

Importaciones	Medidas técnicas	A MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (MSF) B OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC) C INSPECCIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN Y OTRAS FORMALIDADES
	Medidas no técnicas	D MEDIDAS ESPECIALES DE PROTECCIÓN DEL COMERCIO E LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS, CONTINGENTES, PROHIBICIONES Y MEDIDAS DE CONTROL DE LA CANTIDAD ESTABLECIDOS POR MOTIVOS DISTINTOS DE LAS MSF Y OTC F MEDIDAS DE CONTROL DE LOS PRECIOS, INCLUIDOS CARGAS E IMPUESTOS ADICIONALES G MEDIDAS FINANCIERAS H MEDIDAS QUE AFECTAN A LA COMPETENCIA I MEDIDAS EN MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO J RESTRICCIONES A LA DISTRIBUCIÓN K RESTRICCIONES RELACIONADAS CON LOS SERVICIOS DE POSVENTA L SUBVENCIONES (EXCEPTO LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN QUE SE INCLUYEN EN EL APARTADO P7) M RESTRICCIONES A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA N PROPIEDAD INTELECTUAL O NORMAS DE ORIGEN
	Exportaciones	P MEDIDAS RELACIONADAS CON LAS EXPORTACIONES

Figura 18. Clasificación Medidas No Arancelarias UNVTAD. Fuente y elaboración: (UNCTAD, 2021)

A continuación, un detalle explicativo de cada categoría o capítulo asignada por la (UNCTAD, 2021):

El capítulo A se refiere a las medidas sanitarias y fitosanitarias, que se suelen denominar “MSF”. Recoge medidas de restricción del uso de sustancias o de garantía de la inocuidad de los alimentos y medidas para evitar la propagación de enfermedades y plagas. El capítulo A incluye también todas las medidas de evaluación de la conformidad relacionadas con la inocuidad de los alimentos, como certificación, prueba e inspección y cuarentena. (s/n)

El capítulo B es una recopilación de medidas técnicas, también llamadas OTC. Incluye medidas relativas al etiquetado, normas sobre especificaciones técnicas y requisitos de calidad y otras medidas destinadas a la protección del medio ambiente. Como en el caso de las MSF, el capítulo B contiene todas las medidas para la evaluación de la conformidad con los requisitos técnicos, como las de certificación, prueba e inspección. (s/n)

El capítulo C presenta el último bloque de medidas técnicas; en él se catalogan las medidas sobre inspecciones previas a la expedición y otras formalidades aduaneras. (s/n)

El capítulo D abarca las medidas especiales, es decir, medidas que se aplican para contrarrestar determinados efectos negativos de las importaciones en el mercado del país importador, incluidas medidas para prevenir prácticas desleales de comercio exterior. Son las medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia. (s/n)

Los capítulos E y F contienen el núcleo “duro” de medidas que se suelen utilizar en política comercial. El capítulo E abarca licencias, contingentes y otras medidas de control de la cantidad, incluidos los contingentes arancelarios. En el capítulo F se enumeran las medidas de control de los precios que se aplican para controlar o influir en los precios de las mercancías importadas. Como ejemplo se pueden citar las medidas destinadas a sostener los precios internos de determinados productos cuando los precios de importación son inferiores a ellos; a fijar el precio nacional de determinados productos ante las fluctuaciones de los precios en el mercado nacional o de su inestabilidad en el mercado extranjero; o a mantener o aumentar los ingresos fiscales. En esta categoría se incluyen además medidas distintas de las arancelarias que aumentan el costo de las importaciones de manera similar (medidas paraarancelarias). (s/n)

El capítulo G agrupa las medidas financieras. Son medidas que limitan los pagos de las importaciones, por ejemplo, cuando están regulados el acceso de las divisas extranjeras y su costo. Incluye además las medidas que restringen las condiciones de pago. (s/n)

El capítulo H contiene las medidas que afectan a la competencia, por las que se conceden preferencias o privilegios exclusivos o especiales a un operador económico o a un grupo limitado de ellos. Son principalmente medidas monopolísticas, como el comercio de Estado, los agentes importadores exclusivos y el seguro o el transporte nacional obligatorios. (s/n)

El capítulo I aborda las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y recoge medidas que limitan las inversiones al exigir contenido local o que las inversiones estén orientadas a las exportaciones para compensar las importaciones. (s/n)

Los capítulos J y K se refieren a la forma en que se comercializan los productos, o los servicios conexos, una vez importados. Se consideran parte de las medidas no arancelarias porque pueden influir en la decisión de importar. El capítulo J, sobre restricciones a la distribución, se refiere a medidas restrictivas relacionadas con la distribución de los productos importados. El capítulo K trata

de las restricciones relacionadas con los servicios posventa, por ejemplo, restricciones a la prestación de servicios accesorios. (s/n)

Los capítulos L, M, N y O se refieren a las políticas en frontera. El capítulo L contiene medidas sobre las subvenciones que afectan al comercio. El capítulo M, que trata sobre restricciones a la contratación pública, contiene medidas sobre las restricciones que los licitadores pueden encontrar al tratar de vender sus productos a una administración pública extranjera. El capítulo N engloba las restricciones sobre medidas y derechos de propiedad intelectual. El capítulo O, que se refiere a normas de origen, recoge las medidas que imponen restricciones en cuanto al origen de los productos o sus insumos. (s/n)

Por último, el capítulo P trata sobre las medidas relacionadas con las exportaciones. Cataloga las medidas que un país aplica a sus exportaciones. Abarca los impuestos, los contingentes y las prohibiciones a la exportación. (s/n)

3. MEDIDAS DE DEFENSA COMERCIAL

Al respecto de estas medidas podemos indicar que son políticas que se aplican en los países ya sea para prevenir o remediar los daños que la práctica comercial internacional haya causado a la balanza comercial o a un sector productivo en específico.

Nuestra legislación establecida en el Código Orgánico de la Producción e Inversiones (COPCI) en su Título III Capítulo I, contempla la aplicación de las mismas de ser necesario. Nos remitiremos a lo que (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021) evidencia:

Art. 88 Defensa comercial.- El Estado impulsará la transparencia y eficiencia en los mercados internacionales y fomentará la igualdad de condiciones y oportunidades, para lo cual, de conformidad con lo establecido en esta normativa, así como en los instrumentos internacionales respectivos, adoptará medidas comerciales apropiadas para:

- Prevenir o remediar el daño o amenaza de daño a la producción nacional, derivado de prácticas desleales de dumping y subvenciones.*
- Restringir o regular las importaciones que aumenten significativamente, y que se realicen en condiciones tales que causen o amenazan causar un daño grave, a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores.*
- Responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano, siempre que puedan ser consideradas incompatibles o*

injustificadas a la luz de los acuerdos internacionales, o anulen o menoscaben ventajas derivadas de un acuerdo comercial internacional.

- Restringir las importaciones o exportaciones de productos por necesidades económicas sociales de abastecimiento local, estabilidad de precios internos, o de protección a la producción nacional y a los consumidores nacionales.*
- Restringir las importaciones de productos para proteger la balanza de pagos.*
- Contrarrestar cualquier afectación negativa a la producción nacional conforme a lo previsto en los convenios internacionales debidamente ratificados por Ecuador.*
- Mediante acuerdos comerciales internacionales podrá limitarse la aplicación de estas medidas o establecerse otros mecanismos específicos de defensa comercial, por origen o procedencia de las mercancías.*

Dentro de las medidas de defensa comercial que podrá adoptar el organismo rector en materia de política comercial, se encuentran las medidas antidumping, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia y cualquier otro mecanismo reconocido por los tratados internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Los requisitos, procedimientos, mecanismos de aplicación y ejecución de las medidas de defensa comercial se sujetarán a lo que determine el reglamento a este Código; incluyendo la aplicación retroactiva de las medidas dispuestas luego de cumplir el proceso de investigación formal que se detalla en la norma reglamentaria; así como se determinará el tipo de productos a aplicarse las medidas y las excepciones. (págs. 32,33)

Cabe indicar que dentro del flujo del comercio internacional de mercaderías auspiciado por la globalización y esquemas de integración comercial se corre el riesgo de que algún sector productivo nacional se vea afectado por el ingreso de mercancía extranjera y quede expuesto a prácticas desleales. Esta es la razón por la cual dentro del marco de la OMC se suscribieron acuerdos que autorizan la puesta en práctica de estos mecanismos, siempre y cuando se evidencia una afectación en los países.

Siendo estos acuerdos supranacionales corresponden a cada grupo de integración adoptar los mismos y a través de sus respectivas legislaciones dejar establecidos los alcances y procedimientos de aplicación de estos. Al ser nuestro país Miembro de la Comunidad Andina y dentro de este esquema comercial adoptar políticas comunes entre sus Miembros y hacia terceros, se han establecido normas en este sentido.

Las principales medidas de defensa comercial son: medidas antidumping, medidas compensatorias o anti subvención y medidas de salvaguardia.

3.1. Medidas Antidumping

Para entender la aplicación de estas medidas es necesario entender que el dumping. El dumping es un tipo de discriminación de precios en el que una empresa fija un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país (localmente).

Inicialmente el dumping estaba relacionado como una práctica del comercio internacional (dumping internacional). De forma que una exportación se traslada a otro país por debajo del precio de costo para tratar de apartar a la competencia local. Sin embargo, actualmente el dumping surge en la totalidad de los campos y mercados, tanto internacionales como locales. Aunque en mercados locales se conoce más comúnmente como precios predatorios.

Ejemplo:

CALCULO DE DUMPING	
Precio en el mercado interno (precio normal)	US \$ 120,00
Precio de exportación	US \$ 100,00
Margen de Dumping	US \$ 20,00
Porcentaje	20

Figura 19. Cálculo de Dumping. Fuente: propia (2022)

Una vez explicado lo que es la competencia desleal DUMPING podemos indicar que las medidas antidumping no son más que las medidas que adopta un país cuando se ha configurado el “dumping” y este ha causado una considerable afectación a determinado sector de la producción nacional. Estas medidas se aplican como un derecho teniendo como base el margen de dumping calculado sobre la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal, considerando factores como la diferencias en las condiciones de venta, la fase comercial, etc. y tratar de que todo se lo más equilibrado posible.

Para su aplicación se debe de considerar ciertas condiciones, debe de pasar por un proceso de investigación y debe de estar acorde con el marco regulatorio vigente, Al respecto mencionaremos lo indicado en (Dirección De Defensa Comercial, 2021):

Para realizar una investigación antidumping se deben demostrar tres requisitos básicos:

- Importaciones a precios de dumping.
- Daño o amenaza de daño importante a una rama de producción nacional.
- Relación de causalidad entre las importaciones con precios de dumping y el daño o amenaza argumentada.

La rama de la producción nacional que se siente afectada por importaciones a precios de dumping deberá presentar información estadística que sustente la existencia de los tres requisitos antes mencionados. Para la demostración de daño importante o amenaza de daño importante, se debe analizar, entre otras las siguientes variables:

- Ventas*
- Producción*
- Participación en el mercado*
- Productividad*
- Flujo de caja*
- Inventarios*
- Empleos*
- Salarios*
- Rendimiento de las inversiones*
- Utilización de la capacidad instalada*

Normativa Aplicable:

- Acuerdo relativo a la aplicación del artículo IV del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping)*
- Resolución Nro. 10 del COMEX*

3.2. Subvención

Se tratan de subsidios, aportes o contribuciones que el gobierno de un país concede a determinado sector productivo a su favor, absorbiendo parte del costo en la obtención de un bien o producto con la finalidad de aumentar su competitividad. Para entender mejor lo haremos con ejemplos de los casos que de acuerdo al Artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC son considerados como subsidios:

- Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos).*
- Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales).*
- Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes.*
- Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones descritas en los incisos i) a iii) supra que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la*

práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.

– Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios. Y que con ello, es decir, con lo anterior, se otorgue un beneficio”.

Es necesario precisar que lo establecido en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC no limita las mismas ni las sanciona, solo aclara las condiciones bajo las cuales está permitido aplicar las mismas. Por ejemplo, si un gobierno baja las tarifas eléctricas (menos de la tarifa de mercado) a aquellas empresas que son totalmente exportadoras.

3.3. Salvaguardas

Producto de la facilitación al comercio y apertura de mercado se produce el ingreso masivo de productos extranjeros lo que en algún momento termina por inclinar la balanza a su favor generándose un déficit y afectando a determinada rama del sector productivo de una nación. Una medida para desestimar las importaciones y poder tener un tiempo para poder corregir esto, potenciar la industria nacional es la aplicación de las “salvaguardas”. Sin embargo, esta medida no puede ser usada por un tiempo prolongado, existe la condicionante de que solo es por un plazo determinado, después de lo cual debe de ser eliminada.

Según (Dirección De Defensa Comercial, 2021) su aplicación está condicionada a demostrar:

- Incremento sustancial de las importaciones.*
- Daño a una rama productiva del país.*
- La realización de la causalidad.*

La sustentación de estos efectos se hará a través de la presentación de información estadística donde se evidencien las siguientes variables:

- Importaciones*
- Las ventas*
- La producción*
- La participación en el mercado*
- Utilidades o pérdidas*
- Utilización de la capacidad instalada*
- Productividad*
- Empleo*

Según (Sistema de Información Comercial, 2021) Las Salvaguardias pueden ser de dos tipos: Salvaguardias multilaterales o globales (Artículo XIX del GATT de 1994): conocidas de igual forma como medidas de “urgencia”, por medio de las cuales se

permite a un Miembro de la OMC adoptar una medida de “salvaguardia” para proteger una rama específica de producción nacional ante un aumento imprevisto de las importaciones de un producto cualquiera, que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción, y Salvaguardias bilaterales: son aquellas que forman parte de los Acuerdos suscritos por un país, aplicables entre los países Parte del mismo a productos específicos del sector agrícola, textiles y de la confección u otros productos que los países Parte acuerden. (pág. 6).

El marco legal al cual se pueden acoger para implantar esta medida es:

- El acuerdo sobre salvaguardias de la OMC
- Resolución Nro. 43 del COMEX
- Acuerdo de Cartagena

Un cuadro que resume el proceso es el presentado por (Dirección De Defensa Comercial, 2021):

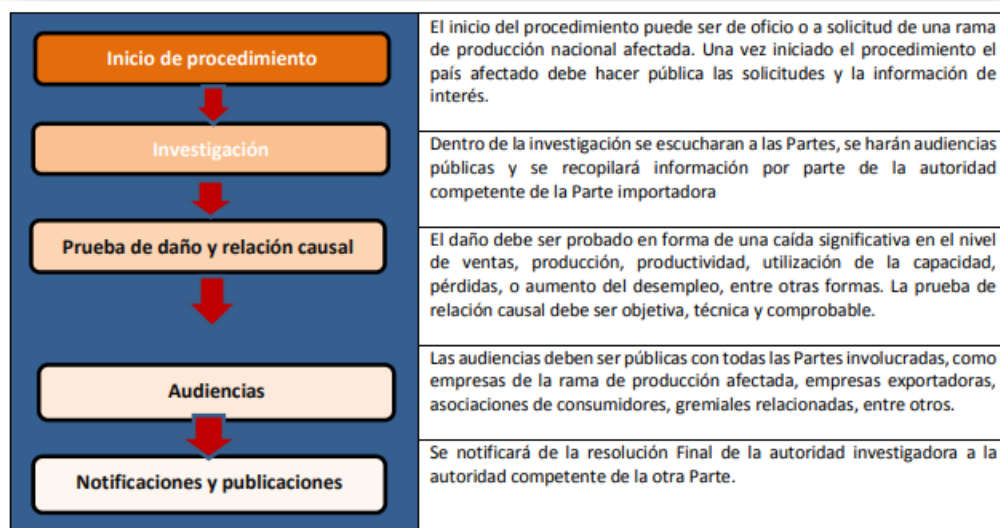


Figura 20. Procedimiento para la aplicación de la Salvaguarda. Fuente: Sistema de información Comercial (2021)

3.4. Medidas de Vigilancia

En nuestro país para la aplicación de medidas de defensa comercial existe la Autoridad Investigadora que de acuerdo a (Dirección De Defensa Comercial, 2021) es la encargada de verificar las solicitudes presentadas por el sector productivo, efectuar las investigaciones respectivas para verificar las medidas a aplicar, también se encarga de controlar las medidas que están en vigencia y otras que ya hayan finalizado.

Entre sus competencias están:

Obtener información estadística directamente del importador y monitorear la evolución real de estas importaciones; así como, monitorear las condiciones de precio en las cuales se están realizando las importaciones vigiladas que estarían amenazando con provocar un perjuicio a la rama de la producción nacional o un retraso en la creación de una rama. Con la adopción de una medida de vigilancia la Autoridad Investigadora podrá contar con mayores elementos y en menores tiempos para posteriormente aplicar una medida de defensa comercial.

De llegarse aplicar una medida de vigilancia, los importadores deberán gestionar el documento de vigilancia a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana-VUE. Normativa Aplicable:

– Resolución Nro. 016-2014 del COMEX (Dirección De Defensa Comercial, 2021)

De acuerdo a (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021) el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) establece en su Art. 89 que:

Art. 89.- Derechos.- Los derechos antidumping, compensatorios y los resultantes de la aplicación de medidas de salvaguardia, serán recaudados por la Administración Aduanera junto con los tributos al comercio exterior aplicables, sin que por ello pueda establecerse naturaleza fiscal o tributaria a estos gravámenes de efecto comercial. Por lo tanto, los principios generales de Derecho Tributario no serán de aplicación obligatoria a estas medidas.

Los derechos antidumping y compensatorios se mantendrán vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el daño a la rama de producción nacional. No obstante, tales derechos se eliminarán en un plazo de cinco años, contados a partir de su entrada en vigor, en los términos establecidos en el reglamento a esta normativa.

En el caso de las salvaguardias, tendrán vigencia hasta por cuatro años y podrán ser prorrogadas hasta por cuatro años más, siempre que se justifique la necesidad de su mantenimiento, tomando en consideración el cumplimiento del programa de ajuste de la producción nacional.

Los gravámenes económicos que se impongan como resultado de estos procesos podrán ser menores al margen de dumping o al monto de la subvención comprobada, siempre y cuando sean suficientes para desalentar la importación de productos, en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

Cuando sea resuelto en la investigación la necesidad de cobrar retroactivamente estos gravámenes, la autoridad aduanera determinará el procedimiento del cobro

retroactivo de los recargos establecidos para estos casos, en los términos establecidos en el reglamento.

Lo que hemos explicado en este capítulo nos permite conocer como estas medidas no arancelarias son mecanismos que sirven para reparar los daños que se generen al interior de una nación en algún sector de la producción nacional como consecuencia de la liberalización comercial. A pesar de que hay un Acuerdo para la aplicación de las mismas en el marco de la OMC corresponde a cada país decidir su aplicación con los fundamentos requeridos y que sea este organismo quien se encargue a través de su Órgano de Solución e Diferencias llevar a cabo las investigaciones respectivas, cumplir con el proceso para determinar las medidas antidumping.

Por otro lado, la aplicación del resto de medidas no arancelarias está dada por cada país que a través de sus entidades de control se encargan de administrar, recaudar y aplicar mientras tengan vigencias las mismas.

CAPÍTULO 3

Con el conocimiento del comportamiento del comercio exterior es importante que conozcamos como se manejan sus operaciones tales como: el ingreso (importación) y salida de las mercaderías (exportación), la carga y descarga de mercaderías.

Este flujo requiere de conocer cuáles son la herramientas e instrumentos que se utilizan para cerrar las negociaciones y los principales términos que sirven para que las mismas se manejen bajo las normas de aplicación a nivel mundial y que permiten disminuir los conflictos y controversias que se pueden generar en las operaciones de comercio internacional.

Entender el cumplimiento de condiciones de entrega en un contrato de compraventa internacional de mercancías; y lograr el cumplimiento de formalidades exigibles por la Aduana para todos los operadores de comercio exterior para el ingreso y salida de mercancías del país son necesarios para poder ejecutar las operaciones que se generan en el intercambio internacional de mercancías.



¿Conoces el proceso de las operaciones de Comercio Exterior? Una vez que se ha llegado a un acuerdo sobre la mercadería que tu cliente quiere comprar, se procede con la emisión de los diferentes documentos: factura comercial, packing list, certificado de origen, licencias de importación y otros que conocerás en esta unidad.

Parte fundamental es firmar un contrato de compraventa internacional que es el contrato principal del comercio exterior, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) nos facilitan algunos formatos modelo que pueden adaptarse a nuestras necesidades.

Un elemento esencial es definir son los INCOTERMS: Que son los términos comúnmente aceptados para establecer las responsabilidades tanto del exportador como importador (costos, riesgos y trámites) en el comercio internacional, con una revisión cada 10 años.

Los Incoterms son normas de aceptación voluntaria, esto significa que no son leyes, ni obligatorios, las partes pueden escoger la versión de los Incoterms que más les convenga según sus intereses, pero al mismo tiempo se han convertido en una norma en las negociaciones de los contratos. Son revisados cada 10 años por la Cámara de Comercio Internacional.

1. PROCESO DE NEGOCIACIÓN

El proceso de negociación se inicia una vez que se ha definido el producto, cuáles van a ser sus características, la forma y los medios de pago a utilizar.

Es importante, tanto para el importador como exportador que haya seguridad en el desarrollo de las actividades. Con esa finalidad y para que exista un orden tanto la Cámara de Comercio Internacional (ICC) como la OMC y Organización de las Naciones Unidas a través de sus distintas conferencias creadas para el manejo de temas comerciales y demás vinculados han emitido publicaciones que son de gran ayuda para mantener un marco uniforme para el desarrollo de las transacciones comerciales internacionales.

En esta parte del proceso toma especial relevancia todo lo relacionado con las características del producto que luego se ven reflejadas en la documentación que el proveedor va a emitir como constancia de lo pactado y que en la buena práctica comercial sirven para poder llenar el contrato de compraventa internacional y suscribirlo conforme lo acordado.

Es importante que todos los soportes de la negociación y pago se mantengan ya que como veremos más adelante en el desarrollo de las materias sirven de respaldo para sustentar en algunos casos el proceso previo para determinar el valor de la mercadería en aduana.

2. CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Parte fundamental es firmar un contrato de compraventa internacional que es el contrato principal del comercio exterior, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) nos facilitan algunos formatos modelo que pueden adaptarse a nuestras necesidades. Estos formatos se caracterizan por considerar las reglas substantivas que debe de contener un Contrato de Compraventa Internacional que entre las cláusulas principales debe de tener los derechos y obligaciones principales de las Partes, la manera en que se resuelven los conflictos por el incumplimiento de algunas de las partes. El objetivo es establecer de la manera más equitativa todas las condiciones que van a regir la transacción.

(Centro de Comercio Internacional, 2021) ha elaborado formatos en 2 versiones: la “estandar” y la “corta” la diferencia entre ellas es que la primera define conceptos fundamentales con comentarios especiales que ayudan a su mejor interpretación; mientras que la segunda, es más práctica. Ambas recogen las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), sin embargo, es importante indicar que este debe de ser adaptado dependiendo del tipo de cada operación y el marco legal que se pueda aplicar al mismo por requerimiento de las partes. Para todo lo que no pueda ser regulado por este contrato se debe de coger los Principios UNIDROIT y por las leyes nacionales de las partes.

Se han tomado como referencia para la elaboración de este formato las siguientes leyes:

- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).*
- Ley Uniforme de Venta Internacional de Mercaderías (UL IS, su abreviatura en inglés).*
- Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales.*

– *Principios de Derecho Contractual Europeo (PECL); Modelo de Contrato ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Productos Perecederos.*

– *Contrato Modelo para la Compraventa Internacional de la CCI – Bienes Manufacturados para la Reventa.*

A continuación, incluimos el modelo de contrato de versión corta de (Centro de Comercio Internacional, 2021):

**CONTRATO MODELO ITC PARA LA
COMPRVENTA COMERCIAL INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS (VERSIÓN CORTA)**

PARTES:

Vendedor

Nombre (razón social)

Forma legal (por ejemplo, sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Vendedor, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación).....

.....

Comprador

Nombre (razón social)

Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

..... PA

GE

Domicilio (establecimiento del Comprador, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título legal de representación)

.....

.....

En lo sucesivo denominadas como “las Partes”

1. Mercaderías	
1.1 Sujeto a lo dispuesto en este contrato, el Vendedor entregará las siguientes mercadería(s) (en lo subsecuente “las Mercaderías”) al Comprador.	
1.2 Descripción de las Mercaderías (los detalles necesarios para definir/ especificar las Mercaderías que son objeto de la compraventa, incluyendo calidad requerida, descripción, certificados, país de origen, otros detalles).	
1.3 Calidad de las Mercaderías (incluyendo unidades de medida).	
1.3.1 Cantidad total	
1.3.2 Pago contra entrega (en caso de ser apropiado)	
1.3.3 Porcentaje de tolerancia: Más o menos % (en caso de ser apropiado)	
1.4 Inspección de las Mercaderías (cuando se requiera una inspección, especificar, como sea apropiado, los detalles de la organización responsable por inspeccionar la calidad y/o cantidad, lugar, fecha y/o periodo de inspección, responsabilidad de costos de inspección).	
1.5 Empaquetado	
1.6 Demás especificaciones PA GE	
2. Entrega	
2.1 Serán de aplicación los Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional (en lo sucesivo “CCI”) (con referencia a la versión más reciente de los Incoterms a la fecha de celebración del contrato).	
2.2 Lugar de entrega	
2.3 Fecha o periodo de entrega	
2.4 Transportista (nombre y domicilio, de ser aplicable)	
2.5 Demás términos de entrega (si los hay)	
3. Precio	
3.1 Precio total	
3.2 Precio por unidad (de ser apropiado)	
3.3 Cantidad en números	
3.4 Cantidad en letras	
3.5 Divisa	
3.6 Método para determinar el precio (de ser apropiado)	
4. Condiciones de pago	
4.1 Medios de pago (por ejemplo, efectivo, cheque, giro bancario, transferencia)	
4.2 Detalles de la cuenta bancaria del Vendedor (de ser apropiado)	
4.3 Momento para el pago	
Las Partes podrán convenir un método de pago similar a los supuestos mencionados continuación, en cuyo caso se debe especificar el método convenido y proporcionar los detalles correspondientes:	
-Pago por anticipado [especificar detalles]	

- Pago por cobranza documentaria [especificar detalles]
- Pago por medio de crédito documentario irrevocable [especificar detalles]
- Pago respaldado por garantía bancaria [especificar detalles]
- Otros medios de pago [especificar detalles] PA GE

5. Documentos

5.1 El Vendedor pondrá a disposición del Comprador (o presentará al banco especificado por el Comprador) la siguiente documentación (marcar los espacios correspondientes e indicar, según sea el caso, el número de copias a ser proporcionadas):

- Factura comercial
- Los siguientes documentos de transporte (especificar requisitos detalladamente)
- Lista de empaque
- Documentos de seguro
- Certificado de origen
- Certificado de inspección
- Documentos de aduana
- Otros documentos

5.2 Adicionalmente, el Vendedor pondrá a disposición del Comprador los documentos mencionados en los Incoterms emitidos por la CCI según lo convenido por las Partes en el Artículo 2 de este contrato.

6. Incumplimiento de la obligación del Comprador de pagar el precio en el momento pactado

6.1 Si el Comprador incumple con pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor otorgará al Comprador un término adicional de tiempo igual a (especificar duración) para el cumplimiento de la obligación de pago. Si el Comprador incumple con la obligación de pago al finalizar el término adicional, el Vendedor podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

6.2 Si el Comprador incumple con su obligación de pagar el precio en el momento convenido, el Vendedor en todo caso tendrá derecho, sin limitar cualquier otro derecho que le pudiera corresponder, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (tanto antes o como después de cualquier fallo) a la tasa de [especificar] % anual. [Alternativamente: Especificar cualquier otra tasa de interés convenida por las Partes.] [Comentario: Las Partes deben tomar en cuenta que en ciertos sistemas legales el pago de intereses es ilícito o sujeto a una tasa legal máxima o hay una disposición sobre intereses legales sobre pagos impuntuales.]

7. Incumplimiento de la obligación del Vendedor de entregar las Mercaderías al momento pactado

7.1 Si el Vendedor incumple con su obligación de entregar las Mercaderías en el momento pactado, el Comprador otorgará al Vendedor un término adicional de (especificar duración) para cumplir con la entrega. Si el Vendedor incumple en su obligación de entregar las Mercaderías al finalizar el término adicional, el Comprador podrá declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

[Opción: “7.2 Si el Vendedor se demora con la entrega de cualquier mercancía amparada por este contrato, el Comprador tiene derecho a solicitar daños liquidados en la cantidad igual a 0.5% (las partes podrán convenir cualquier porcentaje:%) del precio de las Mercaderías por cada día completo de demora a partir de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, tal y como se especifica en el Artículo 2 de este contrato, sujeto a que el Comprador notifique al Vendedor de la demora.]

Cuando el Comprador notifique al Vendedor dentro de días de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generarán a partir de la fecha pactada de entrega o a partir del último día de del periodo de entrega pactado. Cuando el Comprador notifique al Vendedor con más dedías después de la fecha pactada de entrega o el último día del periodo de entrega pactado, los daños se generan a partir de la fecha de tal notificación. Los daños liquidados por mora no excederán% del precio de la mercancía demorada. Los daños líquidos por motivos de demora no impiden la resolución de este contrato de acuerdo al Artículo 10.”]

8. Falta de conformidad

8.1 El Comprador examinará las Mercaderías, o hará que sean examinadas dentro del periodo de tiempo más breve que sea posible de acuerdo a las circunstancias. El Comprador notificará al Vendedor en caso de cualquier falta de conformidad de las Mercaderías, especificando la naturaleza de la falta de conformidad, dentro de días después que el Comprador haya descubierto o debiera haber descubierto la falta de conformidad. En cualquier caso, el Comprador pierde el derecho de apoyarse en la falta de conformidad si omite notificar al Vendedor de la misma dentro de un periodo que no excederá de dos años (u otro periodo de tiempo) a partir de la fecha en que las Mercaderías fueron entregadas físicamente a la parte Compradora.

8.2 En caso de que el Comprador haya enviado un aviso de falta de conformidad al Vendedor, el Comprador podrá a su discreción:

8.2.1 Requerirle al Vendedor que entregue cualquier cantidad faltante de las Mercaderías, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.2 Requerirle al Vendedor que reemplace las Mercaderías por mercaderías conformes, sin gasto adicional para el Comprador;

8.2.3 Requerirle al Vendedor que repare las Mercaderías, sin costo adicional para el Comprador;

8.2.4 Reducir el precio en la misma proporción que el valor de las Mercaderías efectivamente entregadas tuvieron al momento de la entrega respecto al valor que mercaderías conformes hubieran tenido en ese momento. El Comprador no podrá reducir el precio si el Vendedor reemplaza las Mercaderías con mercaderías conformes de acuerdo con el párrafo 8.2.2 y 8.2.3 de este Artículo o si el Comprador se rehúsa en aceptar tal cumplimiento para parte del Vendedor;

8.2.5 Declarar el presente contrato resuelto de conformidad con el Artículo 10 de este contrato.

En cualquier caso, el Comprador tendrá derecho a demandar daños.

[Opción: “8.3 La responsabilidad del Vendedor de conformidad con el presente Artículo por la falta de conformidad de las Mercaderías se limita a [especificar limitación(es)].”.]

9. Transferencia de propiedad

El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificadas en el Artículo 1 de este contrato libres de cualquier derecho o pretensión de terceros.

[Opción: “Retención de dominio. El Vendedor deberá entregar al Comprador las Mercaderías especificados en el Artículo 1 de este contrato libre de cualquier derecho o pretensión de terceros. La propiedad de las Mercaderías no pasará al Comprador hasta en tanto el Vendedor haya recibido el pago completo del precio de las Mercaderías. Hasta que la propiedad de las Mercaderías pase al Comprador, la Compradora mantendrá las Mercaderías separados de las Mercaderías propiedad del Comprador y terceros y adecuadamente almacenados, protegidos, asegurados e identificados como propiedad del Vendedor”.]

10. Resolución del contrato

10.1 Hay incumplimiento de contrato cuando una de las partes no cumple con cualquiera de sus obligaciones derivadas de este contrato, incluyendo cumplimiento defectuoso, parcial o impuntual.

10.2 Existe un incumplimiento fundamental del contrato en el caso de que:

10.2.1 El cumplimiento estricto con la obligación que no se ha cumplido es esencial conforme a este contrato; o

10.2.2 El incumplimiento priva sustancialmente a la parte agraviada de lo que razonablemente tenía derecho a esperar conforme al presente contrato.

[Opción: “Las Partes adicionalmente acuerdan que los siguientes supuestos serán considerados como incumplimiento esencial de contrato:

(Especificar los casos que constituyan un incumplimiento esencial de contrato por ejemplo el pago impuntual, entrega impuntual, falta de conformidad, etc.)”.]

10.3 En caso de un incumplimiento de contrato de acuerdo con el párrafo 10.1 del presente Artículo, la parte agraviada, podrá, mediante aviso a la otra parte, fijar un plazo adicional de (especificar duración) para el cumplimiento. Durante este periodo adicional la parte agraviada podrá suspender el cumplimiento de sus propias obligaciones recíprocas y podrá demandar daños, pero no podrá declarar

resuelto el presente contrato. Si la otra parte omite cumplir al finalizar el plazo adicional, la parte afectada podrá declarar resuelto el presente contrato.

10.4 En caso de un incumplimiento esencial de contrato conformidad al párrafo 10.2 del presente Artículo, la parte agraviada podrá declarar el presente contrato resuelto sin necesidad de otorgar un término adicional para que la otra parte cumpla.

10.5 Una declaración de resolución de este contrato surte efectos únicamente si es notificada a la otra parte.

11. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

11.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

11.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo 11.3. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo 11.4.

11.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

11.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor. [Si se prefiere, reemplazar la 11.4 con la siguiente alternativa:

“11.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán sus mejores esfuerzos para convenir sobre modificaciones al presente contrato o arreglos alternativos que sean justos y razonables con miras de reducir sus efectos, pero si no llegasen a convenir sobre las modificaciones o arreglos dentro de un periodo adicional de 30 [especificar cualquier otra cifra] días, la otra parte tendrá

derecho a dar por terminado el presente contrato por medio de un aviso por escrito a la Parte afectada por el evento de fuerza mayor”.]

12. Cláusula de integración

12.1 El presente contrato describe la totalidad del acuerdo entre las Partes. Ninguna de las Partes ha celebrado el presente contrato fiándose en las declaraciones, garantías o promesas de la otra parte que no se hayan expresado o referido en el presente contrato. El presente Artículo no excluye de responsabilidad derivada de declaraciones o garantías fraudulentas.

[Agregar donde sea apropiado: “El presente contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]

12.2 El presente contrato no podrá ser modificado salvo por acuerdo escrito de las Partes (que puede incluir correo electrónico).

13. Avisos

13.1 Cualquier aviso que se requiera conforme al presente contrato se hará por escrito (que incluye correo electrónico) y podrá ser entregado dejándolo o enviándolo al domicilio de la otra parte que se especifica en el Artículo 13.2 siguiente, de manera que se asegure que se pueda probar la recepción del aviso.

13.2 Para efectos del Artículo 13.1, los detalles para las notificaciones son los siguientes, salvo que otros detalles hubieran sido debidamente notificados conforme a este Artículo.

–;
.....

14. Procedimiento de solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será resuelto conforme a las reglas de [especificar la institución de arbitraje] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 14.

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será resuelto bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, por ejemplo, árbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales “Cualquier disputa, controversia o pretensión que surja o se relacione con este contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”]

15. Ley Aplicable y principios guía

15.1 Todas las cuestiones relativas al presente contrato que no estén expresamente resueltas por las disposiciones de este contrato serán regidas por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa, en lo subsecuente CISG).

Las cuestiones no previstas por la CISG serán regidas por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en lo subsecuente los Principios UNIDROIT), y en la medida en que tales cuestiones no fueran previstas por los Principios UNIDROIT, por referencia a [especificar la ley nacional relevante al escoger una de las siguientes opciones:

La ley nacional aplicable en el país donde el Vendedor tiene su establecimiento, o
La ley nacional aplicable en el país donde el Comprador tiene su establecimiento,
O o La ley nacional aplicable de un tercer país (especificar el país).]

15.2 Este contrato será cumplido en un espíritu de buena fe y lealtad comercial.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Firma	Firma
Vendedor	Comprador
Nombre	Nombre

Fecha

Este es un formato sencillo, podemos ver modelos de contratos de compraventa que podemos adaptar a nuestras operaciones de comercio exterior en:

- <https://uncitral.un.org/> (UNCINTRAL)
- <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- <https://www.intracen.org/> (Centro de Comercio Internacional)
- <https://iccwbo.org/> (Cámara de Comercio Internacional)
- <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf> (Sistema de Información Comercial de Perú).

Lo importante es que tanto el comprador como el vendedor estén conforme con el texto del contrato, sus condiciones, las legislaciones que se aplicarán en caso de controversias y que proporcione a ambas partes la seguridad de que recibirán lo indicado en el contrato y que se les de seguridad en la transacción que están llevando a cabo.

3. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN (INCOTERMS)

Un elemento esencial es definir son los INCOTERMS: Que son los términos comúnmente aceptados para establecer las responsabilidades tanto del exportador como importador (costos, riesgos y trámites) en el comercio internacional.

Los Incoterms son normas de aceptación voluntaria, esto significa que no son leyes, ni obligatorios, las partes pueden escoger la versión de los Incoterms que más les convenga según sus intereses, pero al mismo tiempo se han convertido en una norma en las negociaciones de los contratos. Son revisados cada 10 años por la Cámara de Comercio Internacional

3.1. Historia de los Incoterms

Dentro de las transacciones comerciales hay 2 aspectos fundamentales que son:

- Los riesgos propios de una transacción de comercio internacional.*
- La transferencia de la propiedad de la mercadería.*

Es por ello por lo que al existir estas dos partes en toda transacción comercial la Cámara de Comercio Internacional desde que fue fundada después de la primera guerra mundial, en 1919, ha tratado de mejorar las relaciones comerciales estableciendo reglas que faciliten el comercio y evitar conflictos ocasionados por las diferentes practicas e interpretaciones de las leyes, y normas. Es por ello que los primeros Términos de Negociación INCOTERMS (Internacional Comerse Terms) fue publicada 1n 1936 y desde ese tiempo han ido actualizándose conforme la manera de negociar ha ido cambiando, los transportes han evolucionado y los avances tecnológicos han tenido luz. La segunda versión fue publicada después de la segunda guerra mundial en 1953 debido al crecimiento del transporte por ferrocarril y a los 6 anteriores términos se sumaron:

- Delivered Cost Paid (DCP),*
- Free On Rail (FOR),*
- Free On Truck (FOT) y*
- Ex Works (EXW) manejados en transporte no marítimo.*

En la tercera revisión efectuada en 1967 se agregan nuevos términos que servirían para corregir las interpretaciones erróneas de las versiones anteriores, estos fueron:

- Delivered At Destination (DAD)*
- Delivered At Frontier (DAF)*

Sin embargo, el transporte aéreo causaba confusión con la aplicación del término FOB y es por ello que en 1974 se introduce el FOB Aierport. Con el crecimiento que en 1980 se evidenciaba se da una nueva actualización en 1980 agregándose:

- FRC posteriormente FCA
- FCI luego CIP

Se estableció que las revisiones debían de efectuarse cada 10 años y en la nueva versión de 1990 se revisaron todos los INCOTERMS que estaban vigentes pues la utilización del transporte multimodal era más regular producto también de la integración comercial que en ese momento estaba ya fortalecida.

Se eliminaron: FOR, FOT Y FOB Airport (reemplazado por el FAC). Otra de los cambios fundamentales en esa versión fue la inclusión del intercambio Electrónico de Documentación (EDI) cuya aplicación iba en crecimiento.

Para la versión del año 2000 se tomaron en cuenta la parte operativa aduanera, modificándose la parte de “Licencia, Autorizaciones y Formalidades”.

Para la versión 2010 se crean más términos de la familia D, creándose:

- Delivered At Frontier (DAF)
- Delivered Ex Ship (DES)
- Delivered Ex Quay (DEQ)

De esta forma quedan establecidos 11 reglas incoterms cuyas modificaciones principales incluía la cooperación del exportador y del importador para obtener la documentación e intercambiar información.

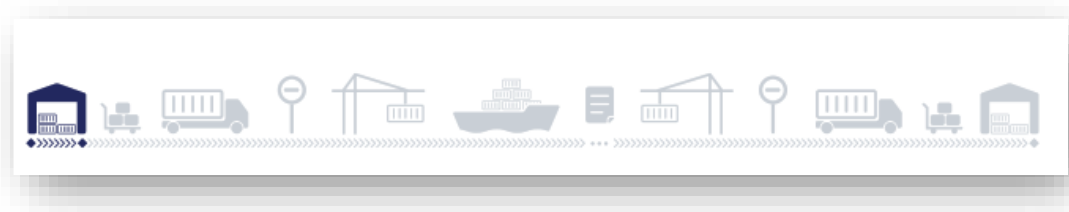
Reglas Para Cualquier Modo o Modos de Transporte	EXW	Ex Works	En Fábrica
	FCA	Free Carrier	Libre al Transportista
	CPT	Carrier Paid to	Transporte pagado hasta
	CIP	Carrier and Insurance Paid to	Transporte y Seguro pagado hasta
	DAT	Delivered At Terminal	Entregada en Terminal
	DAP	Delivered At Place	Entregada en Lugar
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados
Reglas Para Transporte por Mar y Vías de Agua	FAS	Free Alongside Ship	Libre al costado del buque
	FOB	Free on Board	Libre a bordo
	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete

Figura 21. Incoterms versión 2010. Ruiz (2015)

3.2. INCOTERMS 2020

La última versión entro en vigencia el 1 de Enero del año 2020 y permanecerá vigente hasta el 31 de diciembre del año 2029. Para conocer cada Incoterm de la versión más actual nos acogeremos a lo que en la GUIA PRACTICA DE INCOTERMS de (JVC Shipping & Solutions, 2020):

3.2.1. EXWORKS o en fábrica (EXW)



– Es el INCOTERM por el que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor u otro lugar designado, como un taller o una fábrica, en la fecha o dentro del plazo acordado.

– El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, en caso de que el destino de la mercancía así lo requiera. Estas funciones serán, salvo que se pacte lo contrario, por cuenta y riesgo del comprador.

EXW en la práctica, se trata de un INCOTERM totalmente desaconsejable, salvo en condiciones de máxima confianza, tanto desde el punto de vista del vendedor, porque pierde el control de la mercancía y las garantías de que los trámites de exportación se realizan correctamente, como del comprador, ya que tiene que hacerse cargo de todos los costes, desde la misma recogida y carga en el país de origen, y de todos los trámites documentales y aduaneros.

Si el vendedor quiere la menor responsabilidad posible en la operación, o el comprador quiere controlarla lo máximo posible, recomendamos que, al menos, la operación se realice en condiciones FCA, Franco transportista o Lugar designado, en este caso: << almacén del vendedor >>.

Como veremos a continuación, la principal diferencia es que el vendedor es el responsable de realizar la carga de la mercancía en los medios que el comprador pone para tal fin, (evitando que personal ajeno manipule las mercancías dentro de la instalación) así como de los trámites aduaneros de exportación, lo que le garantiza tener un documento oficial que justifique haber emitido una factura exenta de IVA para su posterior cobro.

3.2.2. FCA: Free Carrier o Franco Transportista



- Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al transportista o a la persona designada por el comprador en las instalaciones de la empresa compradora o en otro lugar designado (es necesario especificar el lugar).
- El riesgo se transmite del vendedor al comprador en el punto de entrega. La entrega se considera completa:
 - Cuando la mercancía se ha cargado en los medios de transporte proporcionados por el comprador, si el lugar de entrega son las instalaciones del vendedor.
 - En cualquier otro caso, cuando la mercancía se pone a disposición del transportista en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.
 - Exige que el vendedor despache la mercancía para la exportación, cuando
 - sea aplicable.

FCA en la práctica. Desde nuestro punto de vista, FCA, Franco transportista es el INCOTERM que debería sustituir al tan utilizado FOB para envíos de mercancía en contenedor, ya que de este modo, el vendedor evita los costes de manipulación portuaria y de embarque que no son controlables por él, ya que son contratados por el comprador.

A pesar de tener cierto control sobre los envíos, con FCA seguimos sin tener una garantía de que la mercancía vaya a terminar en el país al que la hemos vendido, y al tener poca responsabilidad en la gestión en comparación con el comprador, disponemos de pocos elementos de negociación a parte de la mercancía en sí.

Por ello recomendamos que, FCA Puerto de embarque sea el INCOTERM mínimo para utilizar, siendo en la mayoría de los casos más beneficioso para la empresa vendedora gestionar el transporte hasta, al menos, el puerto de destino - CPT/CIP en multimodal y CIF/CFR si es solo por vía marítima.

3.2.3. CPT: Carriage País To o Transporte Pagado Hasta



- Significa que el vendedor que debe contratar y pagar los costes de transporte hasta el lugar convenido en destino.
- Como en todos los términos C, la empresa vendedora cumple con la obligación de la entrega cuando se pone la mercancía en poder del primer porteador, y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Lo que quiere decir que transmite el riesgo al comprador cuando la mercancía se entrega al primer porteador en el país de origen.
- El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

CPT en la práctica. El término CPT permite un control sobre los costes, la mercancía, el destino de esta y los plazos, y un buen margen de negociación con los clientes. Aunque se tenga que pagar el transporte de la mercancía hasta el destino designado, el riesgo se transmite en origen. Como inconveniente decir, que no hay obligación por ninguna de las partes en asegurar la mercancía, situación que no sucede en CIP.

3.2.4. CIP: Carriage and Insurance Paid To o Transporte y Seguro pagados hasta



- Significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista – o a la empresa designada por él– en un lugar acordado y que debe contratar y pagar los costes de transporte hasta el destino designado.
- Cuando se utilizan CPT, CIP, CFR o CIF, la empresa vendedora cumple con la obligación de la entrega cuando se pone la mercancía en poder del primer porteador en origen y no cuando la mercancía llega al lugar de destino. Esto quiere decir que el vendedor asume el coste del transporte hasta el destino convenido, pero transmite el riesgo al comprador en el país de origen.

- El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

CIP según nuestra experiencia. Consideramos que el INCOTERM CIP (en transporte multimodal) junto con el CIF (en marítimo) son totalmente recomendables, ya que aportan un control sobre los costes, la mercancía, el destino de esta y los plazos y un buen margen de negociación con los clientes. Con el añadido de que una de las partes se asegura de que la mercancía viaja con un contrato de seguro. En este caso, con cobertura ICC (A) frente a la cobertura mínima exigida en CIF que es ICC (C).

3.2.5. DAP: Delivered at Place o Entregado en el lugar

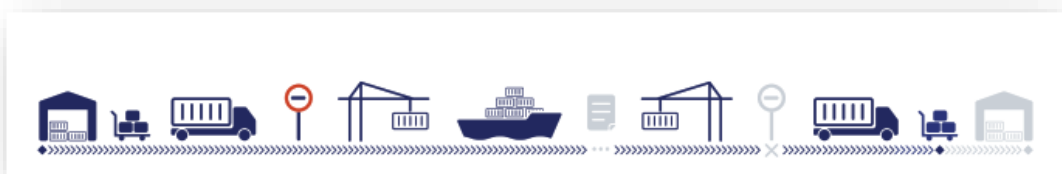


- Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada, preparada para la descarga, pero sin descargar, y en el punto de destino convenido.

- El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

DAP según nuestra experiencia. Vista la responsabilidad y trayecto a cubrir por parte del vendedor, no recomendamos este INCOTERM en países en vías de desarrollo, donde existe una posibilidad real de sufrir cualquier contratiempo, ocasionando que los gastos sean muy difíciles de controlar. En estos casos recomendamos más el uso de CIP (si es un transporte multimodal) o CIF (si solo es transporte marítimo) donde el riesgo se transmite en origen y es obligatoria la contratación de un seguro de mercancías.

3.2.6. DPU: Delivered at Place Unloaded o Entregado en el lugar Descargado



- Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía y transmite el riesgo cuando la pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada,

descargada por sus medios, y en el punto de destino convenido. Es la única regla INCOTERM que obliga al vendedor a realizar la descarga en destino.

– *El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.*

DPU según nuestra experiencia. Se trata de un INCOTERM diseñado para empresas que quieren controlar la cadena logística de origen a destino por las particularidades de su negocio o mercancía, o donde tienen que realizar la puesta en funcionamiento de la mercancía vendida en las instalaciones del comprador.

Al igual que con DAP, vista la responsabilidad y trayecto a cubrir por parte del vendedor, no recomendamos este INCOTERM en países con infraestructuras de transporte y telecomunicaciones poco desarrolladas, donde existe una posibilidad real de sufrir cualquier contratiempo, ocasionando que los gastos sean muy difíciles de controlar.

En estos casos, recomendamos más el uso de CIP (si es un transporte multimodal) o CIF (si solo es transporte marítimo) donde el riesgo se transmite en origen y es obligatoria la contratación de un seguro de mercancías (teniendo en cuenta las diferentes coberturas que aplican a partir de la versión de INCOTERMS 2020).

Asimismo, tampoco recomendamos el uso de este INCOTERM aún en países mucho más desarrollados (como EEUU) si no tenemos la seguridad al 100% de disponer de medios y personal suficientes para realizar la descarga de la mercancía en destino, por los extra costes y riesgo de daño en la mercancía que se pueden causar.

3.2.7. DDP: Delivery Duty Paid o Entregado con Derechos Pagados



– *Representa la máxima responsabilidad para la parte vendedora.*

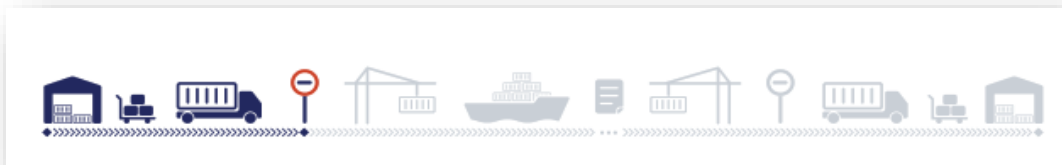
– *Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada, preparada para la descarga (pero sin descargar) y en el punto de destino designado, despachada para la importación.*

DDP en la práctica. DDP supone el mayor riesgo y responsabilidad para el vendedor, ya que no sólo le obliga a asumir el coste de transporte y riesgo desde origen hasta el almacén del comprador en destino, sino que debe gestionar y abonar los trámites aduaneros e impuestos correspondientes en el país de destino. A lo único que no le obliga es a descargar la mercancía en el almacén de destino.

Además, si la empresa del vendedor no está implantada en el país de destino, los impuestos que pueden ser deducibles – como ocurre con el IVA en España –, se convierten en costes que incrementan el precio de la mercancía sin ninguna necesidad. Por los puntos anteriores, sumados a lo que comentábamos con el INCOTERM DAP, recomendamos que los exportadores eviten este INCOTERM cuando realicen ventas a terceros países siempre que el destino de la mercancía no sea un país que permita controlar el 100% los gastos de transporte (caso USA).

En general recomendamos más el uso de CIP (si es un transporte multimodal) o CIF (si solo es transporte marítimo) donde el riesgo se transmite en origen. En el caso de decantarse por DDP, puesto que asumimos el riesgo hasta destino, será conveniente que el vendedor contrate un seguro de mercancías, aunque no esté obligado a ello.

3.2.8. FAS: Free Alongside Ship o Franco al costado del buque



- *Significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora, en el puerto de embarque designado.*
- *-Si no hay un punto de entrega determinado y hay varios puntos de entrega disponibles, el vendedor puede elegir el punto que más le convenga.*
- *El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.*

FAS según nuestra experiencia. Se trata de una buena opción si no se controlan bien los contratos de fletamento marítimo, ya que nos obliga a despachar de aduana (y nos permite tener un justificante de factura sin IVA en caso de que el destino de la mercancía sea un tercer país), además de limitar la posibilidad de extracostes no contemplados, al tener que gestionar el transporte de nuestro almacén a la terminal,

y el despacho de aduanas de exportación, dejando el resto de gastos y gestiones por cuenta del comprador.

Deben usarse exclusivamente cuando se trate de transportes marítimos o por vías navegables. No se usa para transporte por contenedor (donde se debe emplear FCA). Se suele utilizar en transporte de mercancía a granel como carbón, melaza, desperdicios de metal, etc, que se transporta en bodega de buque, o mercancías especiales que, por su naturaleza y dimensiones, requieren de una operativa de carga a buque muy especial como pueden ser aerogeneradores, turbinas, autobuses, etc.

3.2.9. FOB: Free On Board o Franco a bordo



- Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora, en el puerto de embarque designado.
- El riesgo se transmite cuando la mercancía está sobre el buque, debiendo asumir los costes y riesgos de manipulación de la mercancía para subirla a bordo por parte de la naviera.
- El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

FOB en la práctica. FOB es una buena opción en transportes marítimos, si no se controlan bien los contratos de fletamento marítimo, dado que nos obliga a despachar de aduana (y nos permite tener un justificante de factura sin IVA en caso de que el destino de la mercancía sea un tercer país), aunque nos obliga a asumir gastos de manipulación portuaria que podemos no conocer en el momento de firmar el contrato.

Otro motivo para desaconsejar FOB, es a que podemos tener dificultades a la hora de obtener un BL (Conocimiento de embarque) que es un documento necesario cuando el medio de pago es un crédito documentario.

Por estas razones, si el embarque es mediante contenedor marítimo, la recomendación será utilizar FCA puerto de embarque, evitando dificultades con la documentación y teniendo un mayor control sobre los costes

3.2.10. CFR: Cost and Freight o Costa y Flete



- Significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque y debe contratar y pagar los costos y el flete hasta el puerto de destino designado.
- El vendedor asume el coste del transporte hasta el destino convenido pero transmite el riesgo al comprador cuando la mercancía se entrega al primer transportista, a no ser que se especifique lo contrario en el contrato de compraventa.
- Si las partes desearan que el riesgo se transmita en una etapa posterior, por ejemplo, en un puerto oceánico, necesitan especificarlo en el contrato de compraventa.
- El despacho de aduanas será por cuenta del vendedor.

CFR según nuestra experiencia. CFR, es muy recomendable para el vendedor, porque los costes son totalmente controlables e identificables, se asume el control de gran parte de la operación teniendo más margen de negociación, el riesgo se transmite en origen y se tiene un mayor control sobre la mercancía, su destino, los plazos y la búsqueda de alternativas ante imprevistos.

No obstante, el uso de CIP (si es un transporte multimodal) o CIF (si solo es transporte marítimo) tienen el añadido de estar transportando una mercancía con seguro contratado.

Si finalmente que acaba utilizando CFR advertir que debe usarse sólo para transporte marítimo, si interviene un transporte terrestre lo correcto será utilizar CPT.

3.2.11. CIF: Cost, Insurance and Freight o Coste, seguro y flete.



- Significa que el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque y debe contratar y pagar los costos, el seguro y el flete hasta el puerto de destino designado.

– El vendedor asume el coste del transporte hasta el destino convenido, pero transmite el riesgo al comprador cuando la mercancía se entrega al primer porteador a no ser que en el contrato de compraventa se especifique lo contrario.

– El despacho de aduanas de exportación será por cuenta del vendedor.

CIF en la práctica. El uso de CIF es totalmente recomendable porque los costes son controlables e identificables, se asume el control de gran parte de la operación teniendo más margen de negociación, el riesgo se transmite en origen y se tiene un mayor control sobre la mercancía, su destino, los plazos y la búsqueda de alternativas ante imprevistos.

Además, tiene el añadido de contar la certeza de estar transportando una mercancía con seguro contratado. En este caso, con cobertura mínima ICC (C), inferior a la cobertura exigida en CIP que es ICC (A) y que recomendamos como mejor alternativa a CIF), dado que en CPT y CFR no hay obligación para ninguna de las partes en asegurar la mercancía. Insistimos en que el uso de CIF debe utilizarse sólo para transporte marítimo, si interviene también un transporte terrestre lo correcto será utilizar el intermodal CIP.

3.3. Utilización de INCOTERMS en los documentos

Es importante indicar que al no ser los INCOTERMS leyes, al salir una nueva versión, la anterior no se elimina, y si las partes deciden que la transacción comercial tome la versión anterior se puede hacer. Por ello, para evitar controversias hay que saber reflejar correctamente el mismo en la documentación, es decir indicar cual es la versión de los INCOTERMS utilizado en la transacción y el lugar geográfico convenido para la entrega de mercaderías.

Ejemplo:

FOB Guayaquil, Av. De la Marina, Puerto Libertador Simón Bolívar. , INCOTERMS[®] 2020

Hay que hacer una precisión en algunos términos en los cuales la transferencia del riesgo y propiedad de la mercancía no se da en el mismo momento y respecto a ello (JVC Shipping & Solutions, 2020) nos dice:

En los términos C, el lugar de entrega de la mercancía (y de transmisión de riesgo) es diferente del lugar que aparece junto al INCOTERM (donde se indica el destino de la mercancía hasta el cual el vendedor debe contratar el transporte), será conveniente indicar el lugar de entrega de la mercancía al comprador, principalmente en CPT y CIP, por ser INCOTERMS multimodales y no marítimos y, por lo tanto, aquellos en los que la empresa vendedora cumple con la obligación de la entrega al poner la

mercancía en poder del primer porteador en origen y no necesariamente en el puerto de origen (como ocurre con CFR y CIF por ser INCOTERMS marítimos).

Así, la recomendación de la Cámara de Comercio Internacional es la de indicar, por ejemplo, "CIP Buenos Aires, lugar de entrega puerto de Valencia" para que ambas partes sepan que la entrega de la mercancía se producirá en el puerto de Valencia.

De lo contrario, si la recogida de la mercancía se produce en Murcia para su posterior embarque en el puerto de Valencia y el INCOTERM se determina simplemente con un "CIP Buenos Aires", la entrega se producirá en el momento en que el vendedor cargue la mercancía en el contenedor, en su almacén de Murcia.

La importancia que los INCOTERMS tiene en el comercio internacional es tal que (ICC Camara de Comercio Internacional, 2021) sostiene:

[...] "Incoterms[®] " es un acrónimo de términos comerciales internacionales. "Incoterms[®] " es una marca comercial de la Cámara de Comercio Internacional, registrada en varios países.

Las reglas de los Incoterms[®] incluyen abreviaturas de términos, como FOB ("Free on Board"), DAP ("Delivered at Place") EXW ("Ex Works"), CIP ("Carriage and Insurance Paid To"), que tienen muy significados precisos para la venta de bienes en todo el mundo.

Estos términos tienen un significado universal para compradores y vendedores de todo el mundo. Si es analista financiero en la City de Londres, puede asociar el acrónimo "FCA" con la Financial Conduct Authority del Reino Unido.

Sin embargo, para los importadores y exportadores de todo el mundo, FCA son las iniciales que se usan para "Free Carrier" o la obligación del vendedor de entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado.

4. ACONDICIONAMIENTO DE LA CARGA

Se trata de la manera en que vamos a preparar nuestra carga para su distribución siendo necesario determinar el correcto envase y embalaje de la mercadería, el amortiguamiento y la unitarización de la carga la misma que incluye la revisión del pallet de madera, huacales, jaulas, etc.

Uno de los puntos a considerar es el tipo de carga y al respecto vamos a definir cada una de estas:

4.1. Carga General

Denominamos así a cualquier tipo de carga que con o sin embalaje podemos tratar como unidad. Su embalaje, la forma, dimensiones y peso dependen de sus características. Este tipo de carga se divide en:

4.1.1. Carga General Fraccionada

Son los bienes sueltos o individuales tales como: paquetes, sacos y cajas, entre otros.

4.1.2. Carga General Unitarizada

Aquellas que está formada de artículos individuales agrupados en unidades como pallets o contenedores.

4.2. Carga a Granel

Los graneles, por lo general, se almacenan en tanques o silos ya que se transportan en grandes cantidades. Ambos tipos se movilizan por bombeo succión, cucharones de almeja y otros elementos mecánicos. No necesitan embalaje o unitarización. La carga a granel se divide en:

4.2.1. Granel sólido

Aquí podemos ubicar a los granos, el carbón, el mineral de hierro, la madera, el cemento, la bauxita, la sal, etc.

4.2.2. Granel Líquido

Denominamos así a carga en estado líquido o gaseoso como el petróleo, gas natural licuado, gasolina, productos químicos, alimentos líquidos.

4.3. Por su Naturaleza

La carga tiene otra clasificación de acuerdo a su naturaleza: peligrosa, frágil y perecedera.

4.3.1. Carga Peligrosa

Son mercaderías que por sus características propias y al no tener un adecuado manipuleo puede causar algún daño a la vida humana y al medio que lo está transportando. Este tipo de carga tiene su clasificación que va a depender del grado de peligrosidad de las mismas, es decir de sus propiedades que pueden ser explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radioactivas o corrosivas.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) ha identificado y establecido 9 categorías en la peligrosidad de las mercaderías:

a) Materias y objetos explosivos.

b) Gases.

c) Materias líquidas inflamables.

d) Materias sólidas inflamables.

-Materias susceptibles de inflamación espontánea.

-Materias que, al contacto con el agua, desprenden gases inflamables.

e) Materias comburentes.

-Peróxidos orgánicos.

f) Materias tóxicas.

-Materias infecciosas

g) Materias radiactivas.

h) Materias corrosivas.

i) Materias y objetos peligrosos, diversos residuos tóxicos y peligrosos.

(PROECUADOR, 2017) nos muestra las etiquetas que también son conocidas como pictogramas que sirven para identificar el tipo de carga peligrosa, las que detallamos a continuación:



Figura 22. Etiquetas cargas peligrosas. Fuente: PROECUADOR (2017).

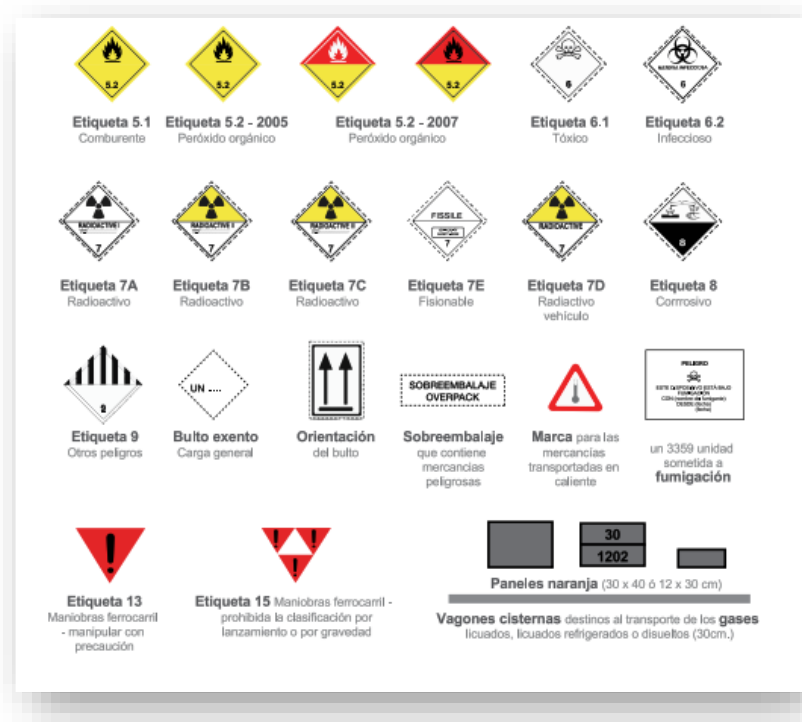


Figura 23. Etiquetas cargas peligrosas. Fuente: PROECUADOR (2017).

4.3.2. Carga Perecible

Denominamos así a aquella carga que por sus características intrínsecas (físicas, químicas y microbiológicas), sumados al paso del tiempo y de las condiciones del medio ambiente pueden producir daño o deterioro, los alimentos en su gran mayoría son aquellos perecibles que requieren de condiciones especiales para su preservación y poder mantener sus característica originales de gusto, sabor, olor, color, etc. de tal forma que lleguen en buenas condiciones hasta el cliente final o consumidor. Algunos de las mercaderías que corresponden a esta clasificación: verduras, la carne y sus derivados, los pescados y los mariscos, los productos lácteos y las flores frescas, entre otros.

4.3.3. Carga Frágil

Son aquellas cargas cuyo manipuleo debe de hacerse con especial cuidado, deben de tener un embalaje pensado en la conservación de estas para asegurar que el manipuleo y traslado de la misma no causen daño en la carga.

Adicional a los tipos de cargas detallados hay otros como: automotriz, maquinaria pesada, refrigerados, valores y de dimensiones y pesos especiales.

5. EMPAQUES Y EMBALAJES

Dentro de la cadena logística las cargas independientemente de su tipo están sometidas a riesgos que atentan contra su integridad (desde el lugar de origen hasta el lugar de destino final), es por ello que el empaque y el embalaje de la misma juega un papel preponderante ya que un embalaje adecuado en tamaño, espesor y forma pueden reducir considerablemente esos riesgos.

Enumeraremos una serie de empaques que (PROECUADOR, 2017) incluye en su Guía de Logística Internacional:

5.1. Empaque Primario

También empaque de venta, es el que está en contacto directo con el producto final. Debe contener datos fundamentales en los que se incluyen el nombre del producto, marca, peso, variedad, productor y país de origen. Asimismo, los productos perecederos deben incluir la fecha de producción y la de vencimiento. Algunos productos advierten acerca de su grado de toxicidad, forma de manipulación y condiciones de almacenamiento.

Los productos de calidad, elaborados bajo normas industriales aplicadas, poseen un Código de Barras, que se traduce en una serie de dígitos que presentan información acerca del productor y del producto como tal, facilitando el rápido control de inventarios y costos.

5.2. Empaque Secundario

Es un complemento externo que puede contener el empaque primario, permitiendo simplificar su distribución y almacenamiento.

Se encuentran las cajas de cartón, crates, canastas, bandejas, cajas agujereadas, entre otros. Éstas deben contener ordenadamente las unidades, debe ajustarse al producto aprovechando sus dimensiones al máximo, debidamente marcadas indicando la cantidad de unidades, su resistencia máxima de apilamiento, marca del producto y sus características básicas.

5.3. Empaque Terciario

Es el que agrupa empaques primarios o secundarios facilitando la manipulación y el transporte de estos.

Los materiales se seleccionan de acuerdo a las disposiciones del producto; sin omitir costos, especificaciones del comprador, estándares internacionales, resistencia, fletes y entorno ambiental. Entre los empaques más utilizados se encuentran las cajas de

madera, cajas de cartón, pallets, contenedores, tambores, jaulas, sacos, fardos, balas, forros plásticos.

5.4. Paletización

La agrupación de los productos dentro de sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje, debidamente asegurados y montados sobre la estiba, se conoce con el nombre de paletización.

5.5. Unitarización

De la misma forma, la agrupación de pallets o contenedores se denomina unitarización, dentro de los grandes contenedores de embarque se agregan divisores o tabiques de cartón o plástico, con el fin de dividir y asegurar la mercancía. La carga es provista previamente de refuerzos a los costados y en los extremos para aumentar su resistencia a la compresión.

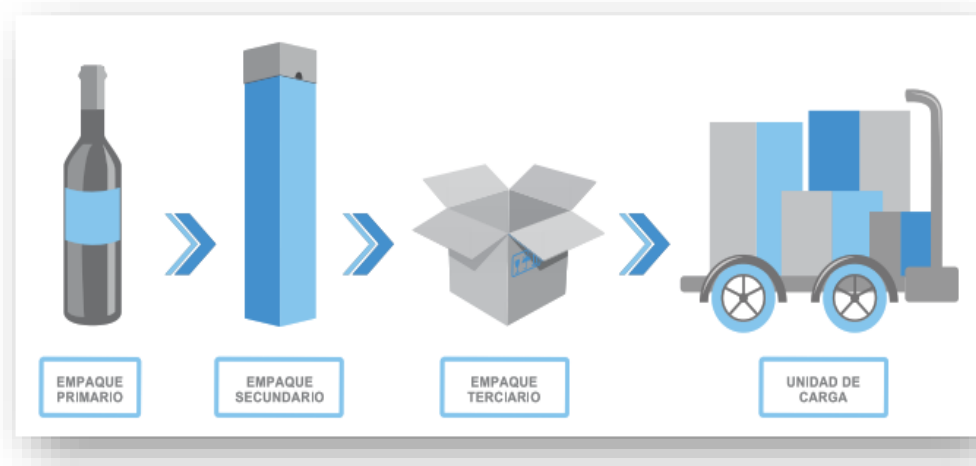


Figura 24. Tipos de Embalajes. Fuente: PROECUADOR (2017)

El siguiente paso en el proceso logístico es abordar la parte operativa que se dan en los dos procesos del comercio exterior: exportaciones e importaciones

6. TERMINOS APLICADOS EN LA TRANSPORTACIÓN INTERNACIONAL

Es importante destacar que todo este proceso logístico de intercambio de mercancías solo se puede llevar a cabo con la ayuda de los medios de transporte, siendo estos un pilar fundamental para que los bienes lleguen a tiempo y el flujo comercial se mantenga.

Al respecto, vamos a aprender algunos de los términos más utilizados en esta área para ir conociendo un poco el lenguaje del comercio exterior.

6.1. Aduana

Institución del gobierno de los países encargado de ejercer la potestad aduanera, facilitar el comercio y actuar como ente recaudador de los tributos al comercio exterior.

6.2. Agente de Aduana

Persona natural o jurídica autorizada por la autoridad aduanera (SENAE en Ecuador) que representa el importador o exportador en las operaciones aduaneras. Es responsable solidario de la información que se consigne en las declaraciones que se transmiten a la aduana.

6.3. Administrador Portuario

Persona jurídica constituida o domiciliada en el país que administra un puerto o terminal portuario. El administrador portuario puede ser público o privado.

6.4. Aforo

Actividad que permite ejercer los controles aduaneros, sirve para efectuar el reconocimiento de la mercancía, verificar su naturaleza, valor, peso, cuenta o medida, determinar la clasificación arancelaria y sus tributos.

6.5. Agente Marítimo

Persona jurídica autorizada por la Marina del Ecuador para intervenir en representación de la empresa naviera o armador en las operaciones de las naves en los terminales portuarios.

6.6. Almacenamiento

Servicio que se presta a la carga que permanece en los lugares de depósito determinados por los consignatarios

6.7. Almacenes Temporales

Bodegas ubicadas en las zonas primarias cuyos patios abiertos o cerrados sirven para alojar las mercaderías sean de importación o exportación hasta que se cumplan las formalidades aduaneras para su salida o ingreso al país.

6.8. Bill of Lading (B/L)

En castellano, “conocimiento de embarque”. Documento que se emplea en el transporte marítimo; emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para

acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas en el mismo.

Sirve como prueba de la existencia del contrato de transporte, desempeñando también la función de título representativo de la mercancía embarcada, así como título de crédito y justificante del pago del flete.

6.9. Calado

Es la profundidad sumergida de una nave en el agua.

6.10. Carga

Cargamento o conjunto de efectos o mercancías que para su transporte de un lugar a otro se embarcan y se estiban en un medio de transporte.

6.11. Carga Consolidada

Agrupamiento de mercancías pertenecientes a uno o varios consignatarios reunidas para ser transportadas de un puerto a otro en contenedores siempre que las mismas se encuentren amparadas por un mismo documento de embarque.

6.12. Carga de Reembarque

Carga de importación manifestada para el puerto de arribo de la nave, nuevamente embarcada con destino a su puerto de origen u otro puerto.

6.13. Carga de Transbordo

Carga manifestada como tal, procedente de países extranjeros para otros países o puertos nacionales transportada vía marítima o fluvial.

6.14. Carga de Tránsito

Carga manifestada como tal procedente de países extranjeros con destino al exterior del país.

6.15. Carga Fraccionaria

Carga sólida o líquida movilizada en forma envasada, embalada o en piezas sueltas.

6.16. Carga Líquida a Granel

Líquidos embarcados o desembarcados a través de tuberías y/o mangas.

6.17. Código IMFG

El código marítimo internacional de mercancías peligrosas.

6.18. Consignatario

Persona natural o jurídica a cuyo nombre viene manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso

6.19. Cuadrilla

Grupo de estibadores que en un puerto se ocupan de estibar la mercancía a bordo de las naves así como también de su desembarque.

6.20. Descarga Directa

Traslado de carga que se efectúa directamente de una nave a vehículos para su inmediato retiro del recinto portuario

6.21. Descarga Indirecta

Traslado que se efectúa de una nave a muelle para su almacenamiento en el terminal.

6.22. Desconsolidación de Carga

Vaciado de un contenedor con mercancía destinada a uno, dos o más consignatarios.

6.23. Manifiesto de Carga

Documento en el cual se detalla la relación de las mercancías que constituyen la carga de un medio o una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

6.24. Mercancía Peligrosa

Son las mercancías clasificadas como peligrosas para las cuales existen regulaciones con respecto a su procedimiento de aceptación, empaque, estiba, documentación y transporte ya sea para traslado local o internacional. Hay nueve (9) clasificaciones de mercancías peligrosas para el transporte marítimo internacional y las regulaciones, documentación, procedimientos de aceptación, empaque y la estiba son establecidos por la organización marítima internacional (OMI).

6.25. Operación Portuarias

Es la entrada, salida, fondeo, atraque, desatraque, amarre, desamarre y permanencia de naves en el ámbito territorial de un puerto.

6.26. Operadores de Comercio Exterior

- *Despachadores de aduana, conductores de recintos aduaneros autorizados, dueños, consignatarios y en general cualquier persona natural, jurídica o beneficiaria, en operaciones o regímenes aduaneros previstos por ley.*
- *Porteador o transportador: Persona natural o jurídica encargada del transporte marítimo de las mercaderías mediante el respectivo contrato de transporte.*

6.27. Practicaje

Servicio que los prácticos prestan a las naves dirigiendo las maniobras que estas requieran para su desplazamiento dentro o fuera del área de operaciones del terminal.

6.28. Puerto

Localidad geográfica y unidad económica de una localidad donde se ubican los terminales, infraestructuras e instalaciones terrestres y acuáticos, naturales o artificiales, acondicionados para el desarrollo de actividades portuarias

6.29. Puerto de Cabotaje

Es aquel que se utiliza para operaciones comerciales entre puertos nacionales.

6.30. Puerto Fluvial

Lugar situado sobre la ribera de una vía fluvial navegable, adecuado y acondicionado para las actividades portuarias.

6.31. Puerto Lacustre

Lugar situado sobre la ribera de un lago navegable, adecuado y acondicionado para las actividades portuarias

6.32. Puerto Marítimo

Conjunto de espacios terrestres, aguas marítimas e instalaciones que, situado en la ribera del mar, reúnan condiciones físicas, naturales o artificiales y de organización que permitan la realización de operaciones de tráfico portuario y sea utilizado para el desarrollo de estas actividades por la administración competente.

6.33. Recinto Portuario

Espacio comprendido entre las obras de abrigo o línea externa de demarcación del área operativa acuática, y el límite perimetral terrestre del área en que se ubican las instalaciones portuarias.

6.34. Remolcaje

Servicio que prestan los remolcadores para halar, empujar, apoyar o asistir a la nave durante las operaciones portuarias.

6.35. Zona Primaria

Parte del territorio aduanero que comprende los recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres destinados o autorizados para operaciones de desembarque, embarque, movilización o depósito de las mercancías, las oficinas, locales o dependencias destinadas al servicio directo de aduanas, aeropuertos, predios o caminos habilitados y cualquier otro sitio donde se cumplen normalmente las operaciones aduaneras.

6.36. Zona Secundaria

El resto del territorio aduanero que puede convertirse en Zona Primaria donde se autoricen operaciones aduaneras previa la autorización del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

7. CONDICIONES EN EL TRANSPORTE DE CONTENEDORES

Es necesario definir que es un contenedor, al respecto diremos: es un recipiente (cajón portátil), tanque móvil o análogo que responde a las siguientes condiciones:

- Constituye un compartimento cerrado, total o parcialmente, destinado a contener mercancías.*
- Tenga carácter permanente y, por lo tanto, sea suficientemente resistente como para soportar su empleo repetido.*
- Haya sido especialmente ideado para facilitar el transporte de mercancías, por uno o más medios de transporte, sin manipulación intermedia de la carga.*
- Esté construido de manera tal que permita su desplazamiento fácil y seguro en particular al momento de su traslado de un medio de transporte a otro.*
- Haya sido diseñado de tal suerte que resulte fácil llenarlo o vaciarlo.*

- *Su interior sea fácilmente accesible a la inspección aduanera sin la existencia de lugares donde puedan ocultarse mercancías.*
- *Esté dotado de puertas u otras aberturas provistas de dispositivos de seguridad que garanticen su inviolabilidad durante su transporte o almacenamiento y que permitan recibir sellos, precintos, marchamos u otros mecanismos apropiados, sea identificable mediante marcas y números gravados en forma que no puedan modificarse o alterarse y pintados de manera que sea fácilmente visibles.*
- *Tenga un volumen interior de un metro cúbico, por lo menos.*

8. TIPOS DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

8.1. Servicio INTERMODAL

Es el servicio de transporte que se efectúa entre dos puntos usando dos o más medios de transporte diferentes, de acuerdo con los requerimientos efectuados por el contratante de la carga.

8.2. Servicio Puerta (Door)

El porteador dentro del valor del flete contratado es responsable de transportar la carga desde la bodega definida por el embarcador hasta el puerto de embarque, y/o desde el puerto de descarga hasta la bodega definida por el consignatario.

Adicionalmente el transportista es responsable de coordinar el movimiento del contenedor vacío en el puerto de origen, como así mismo el movimiento del contenedor vacío en destino. Todos los costos relacionados son por cuenta del transportista.

8.3. Servicio Puerto (Port)

La línea naviera es responsable de transportar la carga desde el puerto de embarque hasta el puerto de descarga. El usuario es responsable a su costo, de transportar la carga desde la bodega del usuario en origen, hasta el puerto de embarque, y/o desde el puerto de descarga hasta la bodega del usuario en destino. Adicionalmente, el usuario es también responsable a su costo del movimiento del contenedor vacío desde el depósito a la bodega en origen, y/o del movimiento desde la bodega al depósito en destino.

8.4. Servicio House to House

Condición del contrato del transporte marítimo internacional según la cual el exportador se hace cargo de la gestión y cargos por el transporte desde el punto de origen al punto de destino, incluyendo los distintos pasos intermediarios.

8.5. Servicio House to Pier

Condición del contrato de transporte marítimo internacional según la cual el exportador se hace cargo de la gestión y cargos por el transporte desde el punto de partida hasta que la mercancía se halla a bordo del buque en el puerto de origen.

8.6. Servicio Pier to House

Expresión inglesa cuya traducción literal es "muelle a casa". Condición del contrato de transporte marítimo internacional según la cual el importador se hace cargo de la gestión y cargos por el transporte desde que la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de destino hasta el punto de destino final.

8.7. Container Yard (CY)

Expresión que hace referencia al área designada por el transportista para efectuar la recepción, entrega, almacenaje y reparaciones menores de contenedores vacíos.

9. CONDICIONES DE LA CARGA

Parte importante de la logística es coordinar no solo la llegada a tiempo de esta sino asegurar que las mismas lleguen en las mejores condiciones y optimizando los costos. Por ello, cuando vamos a enviar una carga a los mercados internacionales es importante conocer los métodos, condiciones y las ventajas o desventajas que cualquiera de ellos puede ofrecer a nuestra operación.

9.1. Full Container Load (FCL)

Se produce cuando el exportador contrata un contenedor entero (de cualquiera de los tipos de contenedor: 20'/40'/HQ/OPEN TOP/FLAT RACK.. etc) esto no quiere decir que el contenedor tiene que ir lleno, solo que la mercadería es para un solo consignatario.

a. Ventajas de la carga FCL

-Es más rentable de utilizar que la carga LCL si la mercancía es más o menos superior a 15 m3.

-Existe una mayor seguridad ya que se utilizan precintos evitando de esta manera la manipulación de la mercancía hasta que llega al lugar de destino, con excepción si dentro del proceso logístico, en los controles aduanero se requiere de aforo físico intrusivo.

b. Inconvenientes carga FCL

-Será más caro de utilizar si la mercancía es inferior a 15 m3. En este caso, es recomendable la carga LCL, que, aunque tarda más, es mucho más barato que el transporte aéreo y, además, la inversión es menor debido al menor número de mercancías exportadas.

9.2. Less Container Load (Contenedor de Carga Parcial) LCL

Este tipo de carga implica que el contenedor no necesariamente debe de ser llenado con mercancía del mismo tipo y, además, es de menor tamaño. Con el objetivo de disminuir los costos se comparte con diferentes expedidores un mismo contenedor. Ideal para los consignatarios que no tienen una cantidad considerable de mercancía y envían por medio marítimo, el flete es calculado en función de la cantidad de M3 que se utilicen.

9.3. FCL/LCL Y LCL/FCL

Mientras que la carga FCL/LCL consiste en enviar una mercancía por parte de un exportador a varios importadores, la carga LCL/FCL es lo contrario. Varios exportadores envían mercancía a un único importador

10. PROCESOS ADUANEROS PARA EL INGRESO O SALIDA DE MERCANCIAS

De acuerdo con lo que está establecido en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) para el ingreso y salida de mercancías del territorio aduanero es el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA E quien ejerce la potestad aduanera, para ello ha publicado varios Boletines que ayudan a socializar el procedimiento y los requisitos para que los OCE'S puedan cumplir con los mismos.

10.1. Exportaciones

Una vez que se han afinado detalles en la negociación, se procede con la parte operativa aduanera de la exportación.

a. Exportación definitiva (Régimen 40)

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021) (Art. 158 del Reglamento al Copci).

Dar click en el siguiente link para conocer más acerca del régimen de exportación definitiva: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

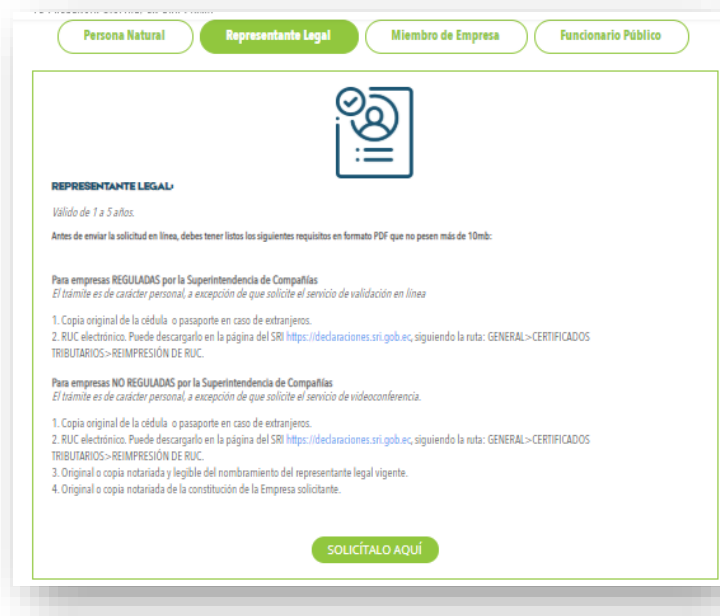
Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/quest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>



The screenshot shows a web interface with four tabs: 'Persona Natural', 'Representante Legal', 'Miembro de Empresa', and 'Funcionario Público'. The 'Persona Natural' tab is selected. Below the tabs is a central icon of a person's head and shoulders. The text below the icon reads: 'PERSONA NATURAL. Válido de 1 a 5 años. Antes de enviar la solicitud en línea, debes tener listos los siguientes requisitos en formato PDF que no pesen más de 10mb: 1. Ser persona física y mayor de edad. El trámite es de carácter personal a excepción de que solicite el servicio de validación en línea 2. Copia a color de la cédula o pasaporte en caso de extranjeros. 3. RUC electrónico (solo para Agentes de Aduana o importadores/exportadores; para personas que vayan usar facturación electrónica, es obligatorio adjuntar el RUC). Puede descargarlo en la página del SRI <https://declaraciones.sri.gob.ec>, siguiendo la ruta: GENERAL>CERTIFICADOS TRIBUTARIOS>REIMPRESIÓN DE RUC. Below the text is a green button labeled 'SOLICÍTALO AQUÍ'.

Figura 25. Requisitos firma digital Persona Natural. Fuente: SECURITY DATA (2021)



The screenshot shows a web interface with four tabs: 'Persona Natural', 'Representante Legal', 'Miembro de Empresa', and 'Funcionario Público'. The 'Representante Legal' tab is selected. Below the tabs is a central icon of a document with a person's head and shoulders. The text below the icon reads: 'REPRESENTANTE LEGAL. Válido de 1 a 5 años. Antes de enviar la solicitud en línea, debes tener listos los siguientes requisitos en formato PDF que no pesen más de 10mb: Para empresas REGULADAS por la Superintendencia de Compañías El trámite es de carácter personal, a excepción de que solicite el servicio de validación en línea 1. Copia original de la cédula o pasaporte en caso de extranjeros. 2. RUC electrónico. Puede descargarlo en la página del SRI <https://declaraciones.sri.gob.ec>, siguiendo la ruta: GENERAL>CERTIFICADOS TRIBUTARIOS>REIMPRESIÓN DE RUC. Para empresas NO REGULADAS por la Superintendencia de Compañías El trámite es de carácter personal, a excepción de que solicite el servicio de videoconferencia. 1. Copia original de la cédula o pasaporte en caso de extranjeros. 2. RUC electrónico. Puede descargarlo en la página del SRI <https://declaraciones.sri.gob.ec>, siguiendo la ruta: GENERAL>CERTIFICADOS TRIBUTARIOS>REIMPRESIÓN DE RUC. 3. Original o copia notariada y legible del nombramiento del representante legal vigente. 4. Original o copia notariada de la constitución de la Empresa solicitante. Below the text is a green button labeled 'SOLICÍTALO AQUÍ'.

Figura 26. Requisitos Firma Digital Persona Jurídica. Fuente: SECUTIRY DATA (2021)

FORMULARIO DE REGISTRO: https://registro.securitydata.net.ec/index_re_le.php

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS: (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

a) Aquí se podrá:

- Actualizar base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica
- Revisar el boletín 73-2019 en el cual se encuentra los instructivos de sistemas que indican el paso a paso sobre el registro de usuario en el portal ECUAPASS.

<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/SENAE-ISEE-3-2-004-V3.pdf>

Para presentar el proceso nos ayudaremos a través del siguiente flujo:

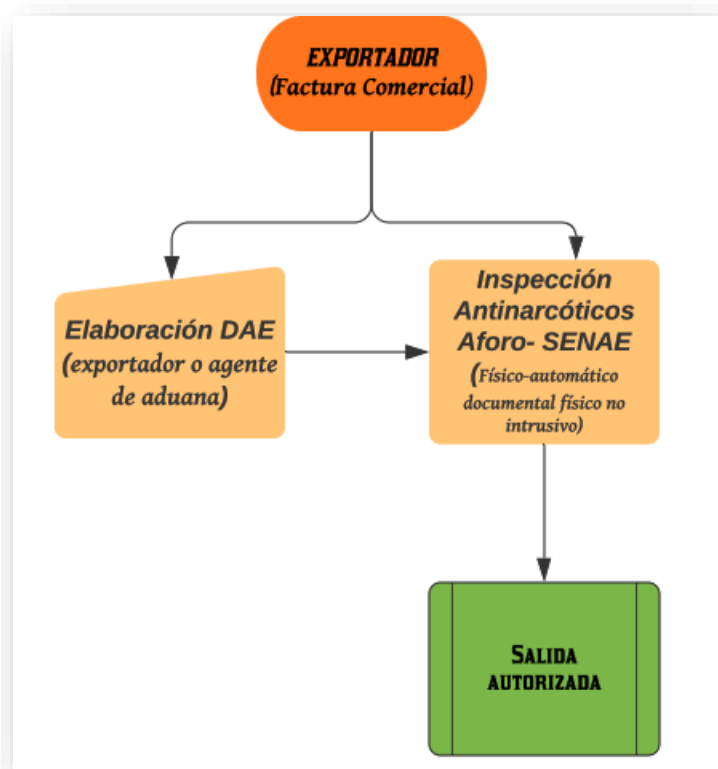


Figura 27. Flujo de Exportaciones. Fuente: Elaboración Propia (2022)

- Una vez se ha realizado el proceso de negociación en el cual el comprador define las características del producto, cantidades, precio, el Incoterm, medio de transporte, forma de pago y demás detalles relevantes para cerrar esta parte del proceso.

– Se emite la factura comercial por parte del exportador, la misma que debe de estar debidamente autorizada por el SRI y en donde debe de estar indicado el INCOTERM respectivo.

b. Factura Comercial: es el documento en el que se detallan las partes que intervienen en la compraventa internacional y el objeto de la transacción. Sirve de base para la elaboración del contrato de compraventa o actúa en algunos casos como tal.

FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN
SIN DERECHO A CREDITO FISCAL

NIT 1020269020
FACTURA N° 118
AUTORIZACIÓN N° 256404600004530

ORIGINAL - CLIENTE

VENTA AL POR MAYOR DE COMBUSTIBLES SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y GASEOSOS Y DE PRODUCTOS CONEXOS

TIPO DE CAMBIO: 6.86

CONSIGNATARIO: PETROLEOS PARAGUAYOS (PETROPAR)
DIRECCIÓN: CHILE 793 C/HAEDO, ABUJON-EDIFICIO CENTRO FINANCIERO - PARAGUAY
ATTN: L8LVIA@PETROPAR.GOV.PY

DESTINATARIO: PETROLEOS PARAGUAYOS (PETROPAR)
DIRECCIÓN: CHILE 793 C/HAEDO, ABUJON-EDIFICIO CENTRO FINANCIERO - PARAGUAY
ATTN: L8LVIA@PETROPAR.GOV.PY

INSTRUCCIONES DE PAGO
BANCO: STANDARD CHARTERED BANK
N° CUENTA: 3544-02082-001
CUENTA: BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
CODIGO SWIFT: SCBLUS33XXX
CODIGO FEDWIRE (ABA): 031002981
CODIGO CHIPS: 3258
PLAZA: NEW YORK, U.S.A.
DIRECCIÓN: ONE MADISON AVENUE NEW YORK, NEW YORK 10010

DATOS DEL EXPORTADOR
YPF CORPORATION
CASA MATRIZ: C/ BUENO 4182 (D/12-207024), LA PAZ - BOLIVIA
SUCURSAL 154: AVENIDA GREGORIO ARO, SIN ZONABARRIO VILLA PATRIA TEL: (591-2)2827523, SANTA CRUZ DE LA SIERRA - SANTA CRUZ
LUGAR Y FECHA: SANTA CRUZ DE LA SIERRA, 17 DE OCTUBRE DE 2016
NIT: 0

INCOTERM: FCA PLANTA DEP. DE LIQ. CARLOS VILLEGAS GCH
MODALIDAD DE PAGO: SEGUN CONTRATO 327
TERMINOS PARA EL PAGO: TRANSFERENCIA BANCARIA

Movimiento: PLANTA DE SEP DE LIQ. CARLOS VILLEGAS - GCH
ORIGEN: BOLIVIA
DESTINO: PARAGUAY
EXPORTADOR: YPFB
EMBARQUE: PLANTA DE SEP. DE LIQ. CARLOS VILLEGAS - GCH
MONEDA UTILIZADA: DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	PESO / VOLUMEN	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO SUS/TM	IMPORTE (SUS)
2711.19.00.19-NANDINA	GAS LIQUADO DE PETROLEO - GLP EQUIVALENTE A: 444.72 METROS CUBICOS - M3	235.70	TONELADAS METRICAS - TM	356.854	84.112.84
	PRECIO UNITARIO FCA			356.854	
SON: OCHENTA Y CUATRO MIL CIENTO DOCE 84100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA				TOTAL SUS	84.112.84
SON: QUINIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL CUATROCIENTOS Y ESENTA Y TRES 585425.37 BOLIVIANOS				TOTAL BS	585.425.37

COMENTARIOS: LOS DEPÓSITOS DEBERÁN INCLUIR LA REFERENCIA: "DEPOSITO CUENTA N° 1164 YPFB CTA. EXPORTACIÓN GLP Y OTROS". LAS FACTURAS TENDRÁN VENCIMIENTO A LOS 30 (TREINTA) DIAS, CONTADOS A PARTIR DEL DÍA SIGUIENTE DE LA FINALIZACIÓN DE CADA ENTREGA DE PRODUCTO EN EL PUNTO DE TRASPASO DE LA PROPIEDAD. EL PAGO POR EL CODIGO CONTABLE DEBERÁ REALIZARSE SEGUN EL CONTRATO Y DE ACUERDO A LOS PRECIOS Y CONDICIONES INDICADO(S).

FECHA LIMITE EMISION: 02/11/2017

*ESTA FACTURA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DEL PAIS. EL USO ILICITO DE ESTA SERA SANCIONADO DE ACUERDO A LA LEY N° 2004 DEL 11 DE AGOSTO DE 2005.

Figura 28. Factura Comercial. Fuente: Boliviaimpuestos.com (2015)

Para establecer los datos mínimos que debe de contener la factura nos remitimos a lo que indica (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021):

El Artículo 9 del Reglamento Comunitario de la Decisión 571, publicado según Resolución 1684, se menciona que la Factura Comercial debe entre otros: "Reflejar el precio realmente pagado o por pagar, por el comprador al vendedor, por las mercancías importadas, independientemente de que la forma de pago sea directa y/o indirecta"; "Ser un documento original y definitivo. En tal sentido no se aceptará una

factura pro forma”; “Ser expedida por el vendedor de la mercancía”; “Carecer de borrones, enmendaduras o adulteraciones”; “El cumplimiento de los requisitos señalados en los párrafos anteriores del presente artículo, no limita la facultad de la Administración Aduanera de efectuar los controles aduaneros que correspondan, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 de este Reglamento”.

Para el efecto, en el párrafo 5 del referido artículo se enlista los datos mínimos que debe contener la Factura Comercial para la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas” establecido en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC (https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val_01_s.htm#Article1), los cuales se señalan a continuación:

- a) Número y fecha de expedición.*
- b) Lugar de expedición de la factura.*
- c) Nombre y dirección del vendedor.*
- d) Nombre y dirección del comprador.*
- e) Descripción de la mercancía.*
- f) Cantidad.*
- g) Precio unitario y total.*
- h) Moneda de la transacción comercial.*

- i) Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos internacionales de comercio “INCOTERMS”, establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, o cualquier otra designación que consigne las condiciones de entrega de la mercancía importada por parte del vendedor, salvo que esté previsto en el contrato de compra-venta internacional.*

- j) Otros datos establecidos de acuerdo a la legislación de cada País Miembro.*

-De acuerdo a nuestra legislación, al exportador le está permitido generar el trámite de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el portal del ECUAPASS con la firma electrónica (TOKEN). En caso de que se requiera de certificado de origen para que el comprador acceda a preferencias arancelarias en el país de destino, también debe de generar el mismo en la VUE (Ventanilla Única Ecuatoriana).

Los documentos con los cuales se puede generar la DAE son:

- a)Factura comercial*
- b)Booking o Carta de Reserva.*

-Se coordina la logística de la salida de la carga desde la fábrica o la planta. Para permitir el ingreso del medio de transporte, si es marítimo, debe de generarse el DISV en el portal virtual del almacén temporal donde va a ingresar la mercadería hasta que se cumplan las formalidades aduaneras respectivas. (<http://disv.tpq.com.ec/webtpg/index.php>)

Con el pago de la factura por este servicio la carga ingresa a Zona Primaria en donde espera por la coordinación de los controles aduaneros y de la policía respectivamente.

-La aduana receipta el documento electrónico enviando el tipo de canal de aforo que puede ser: Automático, Documental, Físico no intrusivo y, Físico Intrusivo.

Paralelamente se genera la inspección física a cargo de la policía antinarcóticos.

-En caso de no existir novedades, se concede la salida autorizada de la mercadería.

10.2. Importaciones

Podemos definir las importaciones como el ingreso de mercancías al territorio nacional de mercancías extranjeras las cuales deben de cumplir las formalidades aduaneras dependiendo del régimen aduanero al cual fueron declaradas.

Hay pasos previos que deben de cumplirse antes de iniciar la importación:



Figura 29. Pasos previos a la importación. Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021).

-Una vez que se han definido las condiciones de la transacción por parte del importador con el vendedor: cantidad y características de las mercaderías, forma y medios de pago, fecha de entrega, medio de transporte, Incoterms y estos se reflejan en la factura, se procede a solicitar información técnica de los productos con la finalidad de determinar la subpartida arancelaria y con ello los requisitos previos para la obtención de los DCP (Documentos de Control Previo) y verificar el valor que deben de cancelarse por concepto de tributos, se procede a dar las instrucciones de embarque al proveedor.

-Se toma contacto con el agente afianzado de aduana proporcionando toda la documentación e información pertinente.

-Una vez haya arribado la mercancía al puerto de destino, y la naviera haya subido la información del manifiesto de carga, el almacén temporal procede a subir la información relativa a la recepción de la carga, el agente de aduana estará en condiciones de hacer el envío electrónico de la DAI (declaración Aduanera de Importación).

Para ello según (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2021) hay que considerar:

– Documentos de acompañamiento

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

– Documentos de soporte

Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del Copci).

– Documento de Transporte

a)Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial

b)Certificado de Origen (cuando proceda)

c)Documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

El SENA E recepta la declaración aduanera y mediante el perfilador de riesgo se asigna el canal de aforo (automático, documental, físico intrusivo, automático no intrusivo), genera la liquidación de tributos.

El importador cancela la liquidación y de acuerdo al canal de aforo que se otorgó se puede:

a)Automático: al cancelar los tributos se actualiza el sistema generando la “salida autorizada” de la carga.

b)Documental: existe la posibilidad que en la revisión de la documentación adjunta la declaración de aduana cambien el canal de aforo a físico intrusivo al existir algún tipo de discrepancia, de no ser así, se actualiza el sistema a “salida autorizada”.

c) *Físico Intrusivo: Se espera el listado de aforo, el SENA E informa al importador y al agente de aduana la fecha y hora en que la carga será aforada para lo cual se harán las coordinaciones respectivas con el almacén temporal para que el contenedor (si es carga contenerizada) o la carga sea posicionado en el patio de aforo en la zona primaria y la autoridad aduanera procesa con el mismo. De no existir novedades, se actualiza el sistema a “salida autorizada”.*

d) *Automático No Intrusivo: este tipo d aforo se hace con la utilización de medios tecnológicos: una máquina de rayos X, la carga es posicionada en el lugar respectivo y mediante el scanner se comprueba la naturaleza, origen. Cantidad, peso medida, contrastado con la información ingresada en la declaración. Sino se presentan novedades se cierra el aforo y se procede con la “salida autorizada de la carga”.*

-Con la autorización por parte de la aduana para sacar la carga, del agente afinado procede a efectuar toda la coordinación logística de la salida de la carga con el transportista una vez se haya cancelado el almacenaje respectivo y obtenido la CAS (Carta de Autorización De Salida) por parte de la naviera.

Finalmente de no existir novedades en la salida del almacén temporal, se saca la carga y llega a la bodega del importador.



Figura 30. Flujo de Importación. Fuente: Elaboración Propia (2022)

En este capítulo hemos revisado información relevante que nos va a permitir entender el lenguaje del comercio exterior y transporte internacional que en conjunto con los términos de negociación, los INCOTERMS, el contrato de compraventa internacional, las condiciones en que se pueden transportar las cargas, los tipos de mercancías y las operaciones de ingreso y salida de la carga nos van a permitir manejar en el ámbito laboral estas dos operaciones tan importantes para la generación económica de un país siempre cumpliendo con los lineamientos legales que aseguren una gestión efectiva.

CAPÍTULO 4

El mantener criterios uniformes para la clasificación de mercaderías requirió de la unificación de códigos y listas de mercaderías que los diferentes grupos comerciales tenían y usaban, mantener un Sistema Armonizado de aplicación universal facilita en mucho las transacciones comerciales, reduciendo los conflictos que puedan suscitarse.

Esta es la importancia que tiene una correcta clasificación arancelaria, que no solo identifica las mercaderías de acuerdo a su naturaleza, uso o aplicación, sino que forma parte de la información estadística que las naciones requieren al momento de firmar acuerdos comerciales donde el principal objetivo es concederse disminución de aranceles y apertura al comercio mediante la eliminación de medidas no arancelarias.



¿Cómo determinamos los tributos al Comercio Exterior que debe de pagar cada mercadería? Seguramente han oído, visto, la palabra arancel, que es un término muy de uso en el comercio exterior, y que, para que las mercancías entren a un país, deben de pagar un arancel, por tanto, son un tipo de impuestos que cada país establece para fomentar o salvaguardar la industria nacional.

Para facilitar la identificación de mercaderías y una aplicación de criterios uniformes se estableció el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Productos o simplemente Sistema Armonizado (SA) que es la Nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes.

1. LA NOMENCLATURA ARANCELARIA

Los avances del comercio obligan a establecer un mecanismo o sistema para poder diferenciar a las mercancías que son objeto de intercambio entre países. Este sistema debe ser homogéneo en cuanto a su nominación para que puedan existir una armonización de términos y descripciones para nominar determinado producto objeto de intercambio.

Es por eso que se requiere de un mecanismo que permita tener un lenguaje común para uniformizar la clasificación de mercancías, y que estas cumplan las formalidades en sus respectivos países. Se necesitaba tener un lenguaje común que permita nominar a las mercancías objeto de intercambio entre las naciones, similar a un catálogo de cuentas en Contabilidad.

Es así como el comercio exigía definiciones y ya no solo con fines de diferenciar las mercancías sino también para poder aplicar impuestos (aranceles) a la entrada o salida de sus fronteras. Para llegar a determinar el sistema que hoy por hoy tenemos, en el comercio paso por varias listas de mercancías que algunos países utilizaban individualmente, estos se unificaron y dieron inicio al que tenemos en la actualidad.

Definimos a la Nomenclatura Arancelaria como un sistema ordenado de descripción y codificación para la clasificación de las mercancías transportables a las que se les asocia un gravamen o impuesto aduanero que deben de tributar las mercaderías que abraza este código.

1.1. El Sistema Armonizado

Con este preámbulo podemos definir al sistema armonizado como uno de los instrumentos más exitosos de los que ha desarrollado la Organización Mundial de Aduana (OMA).

Podemos definir al Sistema Armonizado como: una nomenclatura polivalente de mercancías de seis dígitos, empleada por más de 190 países y uniones aduaneras o económicas (de los cuales 119 países son partes contratantes de la Convención del S.A.) como base de sus aranceles de aduanas nacionales o para la recopilación de estadísticas comerciales, lo que representa aproximadamente el 98% del comercio mundial.

Su estructura estándar facilita el lenguaje del comercio internacional que no solo ayuda a las autoridades aduaneras, sino también ayuda a los estadísticas, productores y transportista



Figura 31. Dígitos Sistema Armonizado. Fuente: ALADI (2022)

Gracias al S.A. se facilita el tratamiento y la transmisión automáticas de datos permitiendo registrar categorías de productos con códigos numérico de 6 dígitos que han tomado como base los 4 dígitos de las partidas arancelarias.

Para esto es necesario definir cada terminología:

- **SECCIONES:** es el agrupamiento de mercancías que guardan características generales, se expresan en números romanos. Ejemplos: Sección I: Animales Vivos y Productos del Reino Animal. Sección II: Productos del Reino Vegetal.
- **CAPÍTULOS:** es la segregación de las Secciones, se expresan en números Árabigos. En los distintos Capítulos, un incremento del código SA normalmente se atribuye a un mayor grado de elaboración del producto inicial (evolución tecnológica, evolución en la elaboración de la manufactura, progresión química, etc.).
- **PARTIDAS ARANCELARIAS:** es cada uno de textos que, en la nomenclatura, designa una mercancía o grupos de mercancías. Tiene 4 dígitos (los primeros dos dígitos representan el capítulo, y los dos restantes la posición que esa mercadería tiene dentro del capítulo) y existen de dos tipos las específicas y las genéricas o residuales.

– **SUBPARTIDA ARANCELARIA:** es el código de 6 cifras que se destina a una o varias mercancías, respecto a la partida, existen tres tipos: cerradas, primer nivel, segundo nivel.

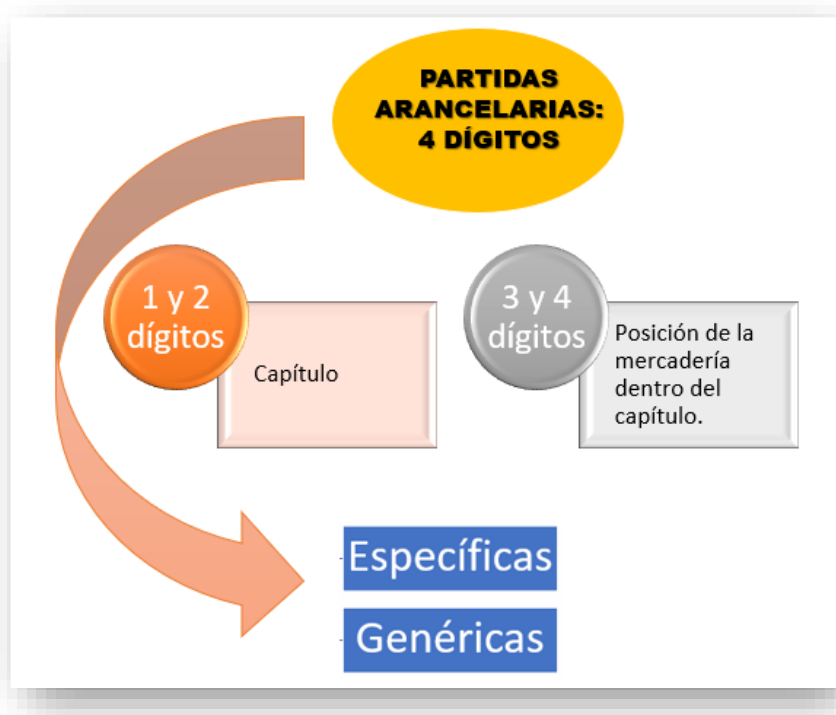


Figura 32. Estructura de la Partida Arancelaria. Fuente: ALADI (2022)



Figura 33. Ejemplo de Estructura del Sistema Armonizado. Fuente: ALADI (2022)

La estructura que tiene el Sistema Armonizado es:

- 21 Secciones
- 96 capítulos
- 1.222 Partidas
- 5.387 Sub-partidas

Las actualizaciones del Sistema Armonizado (S.A.) son conocidas como enmiendas. Desde su creación en 1988 contando en ese momento con 5019 dígitos (6 dígitos) ha tenido actualizaciones las mismas que corresponden a:

- Progresos tecnológicos.
- Nuevas tendencias del mercado.
- Necesidad de esclarecer textos.
- Simplificaciones (por la obsolescencia de productos).

La siguiente tabla evidencia las actualizaciones que se han registrado en el SA

ENMIENDAS	AÑO	NÚMERO DE CÓDIGOS
Primera	1992	5.019
Segunda	1996	5.113
Tercera	2002	5.224
Cuarta	2007	5.052
Quinta	2012	5.205
Sexta	2017	5.387

Figura 34. Enmiendas Sistema Armonizado. Fuente: Elaboración Propia con Datos ALADI 2022

Para entender el funcionamiento de del SA es importante considerar lo que (COMUNIDAD ANDINA, 2021):

– **OBJETIVOS**

– *Generales:*

- *Facilitar el Comercio Internacional.*
- *Facilitar el registro, comparación y el análisis de las estadísticas, especialmente las de comercio internacional.*
- *Facilitar la uniformidad de los documentos comerciales, así como la transmisión de datos.*
- *Reducir los gastos que se ocasionan en el curso de las transacciones internacionales, ante cambios en la clasificación arancelaria entre un país y otro.*

– *Específicos: Servir de base para la:*

- *Nomenclatura arancelaria, en la elaboración de los Aranceles de Aduanas de las Partes para la percepción de derechos arancelarios a la importación.*
- *Nomenclatura estadística, para registrar los datos que han de servir para la presentación de las estadísticas, en especial las de comercio internacional.*
- *Nomenclatura arancelaria y estadística en la elaboración de los Aranceles de Aduanas de las Partes para la declaración de las mercancías en Aduana.*

– *Características*

- *Instrumento sencillo, completo y neutral desde el punto de vista técnico.*
- *Instrumento preciso desde el punto de vista arancelario, estadístico y para cualquier otro fin.*
- *Encierra una nomenclatura polivalente o de uso múltiple.*
- *Permite su aplicación uniforme internacionalmente.*
- *Es flexible ya que permite ser adaptada al grado de desarrollo del país que la utiliza.*
- *De fácil comprensión para aduaneros, estadistas, productores e industriales, transportistas y para cualquier otro usuario.*

- *Comprende todas las mercancías transportables susceptibles o que puedan ser susceptibles de comercio internacional.*
- *Define las mercancías según sus características tecnológicas.*
- *Cada código numérico tiene un valor significativo, toda vez que identifica unívoca e inequívocamente a una mercancía o grupo de mercancías.*
- *Se fundamenta jurídicamente en las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema, textos de partida y de subpartidas y en las Notas Legales de sección, capítulo y de subpartida.*
- *Permite la actualización periódica para reflejar los cambios y desarrollos tecnológicos y económicos observados en el entorno comercial, sin que ello perturbe su estructura.*
- *Las mercancías comprendidas a nivel de subpartida son comunes en cuanto alcance y de aplicación universal. (págs. 98,99)*

2. NANDINA

El Sistema Armonizado es la base de las Nomenclaturas Aduaneras que se aplican en algunos grupos de integración principalmente de aquellos que tienen un ARANCEL EXTERNO COMUN ya que manejan no solo una UNION ADUANERA y MERCADO COMUN sino también una política comercial común frente a terceros países.

En nuestro caso, Ecuador, pertenece a la Comunidad Andina de Naciones constituyéndose en unos de los instrumentos armonizados de comercio exterior más importantes de los que dispone.

Sobre esto (COMUNIDAD ANDINA, 2021) nos indica:

Desde su entrada en vigencia, en 1991, este sistema común de clasificación de mercaderías ha sido permanentemente actualizado y adecuado al desarrollo del proceso de integración y a las necesidades de las producciones de los Países Miembros. En la actualidad, la NANDINA se encuentra armonizada a nivel de 8 dígitos. Mediante Decisión 812, vigente desde enero de 2017, y su modificatoria Decisión 821 se aprueba el Texto Único de la Nomenclatura Común de Designación y Codificación de Mercancías de los Países Miembros de la Comunidad Andina denominada «NANDINA», incorporando la Sexta Enmienda del Sistema Armonizado. (s/n)

Por tanto, aplicando lo antes indicado daremos un ejemplo de cómo se compone la NANDINA:

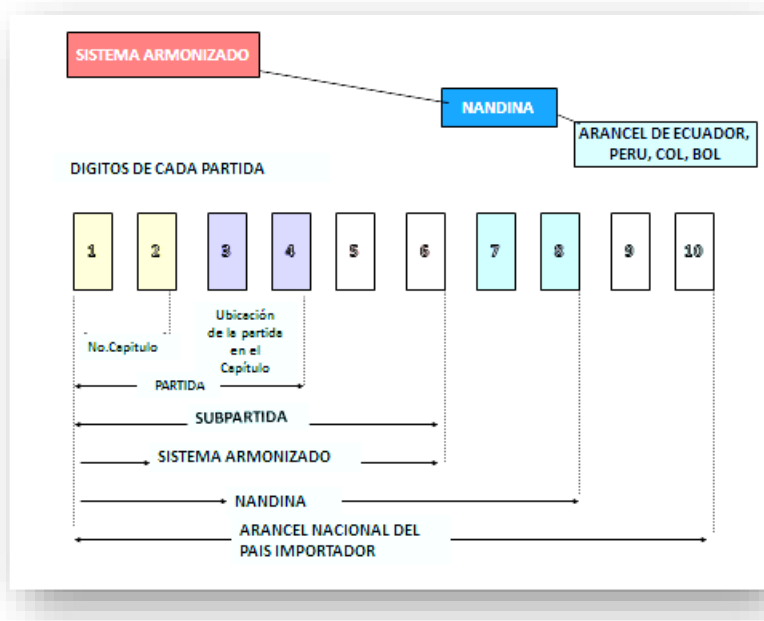


Figura 35. Estructura de los dígitos del Arancel Nacional del Ecuador. Fuente: Comunidad Andina (2021)

3. ELEMENTOS INDISPENSABLES PARA UNA CORRECTA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El proceso de asignación de códigos SA se conoce como Clasificación SA. Todos los productos pueden clasificarse en el SA mediante el uso de las Normas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado ("GRI"). Los códigos SA pueden determinarse mediante una variedad de factores, incluida la:

- Composición de un producto
- Su forma
- Su función

El código SA consta de 6 dígitos.

- Los dos primeros dígitos designan el capítulo del SA.
- Los dos segundos dígitos designan la partida del SA.
- Los dos terceros dígitos designan la subpartida del SA.

Por ejemplo:

Código SA: 1006.30

El código SA 1006.30, indica el capítulo 10 (cereales), partida 06 (arroz) y subpartida 30 (arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado).

10.06	Arroz.
1006.10	- Arroz con cáscara (arroz «paddy»):
1006.10.10.00	- - Para siembra
1006.10.90.00	- - Los demás
1006.20.00.00	- Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)
1006.30.00.00	- Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado

CAPÍTULO
 PARTIDA
 SUB PARTIDA

Figura 36. Ejemplo. Fuente: Comunidad Andina (2021)

El código SA 1006.30, indica el capítulo 10 (cereales), partida 06 (arroz) y subpartida 30 (arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado).

Los países pueden subdividir la nomenclatura del SA más allá de los 6 dígitos y agregar sus propias notas legales de acuerdo con sus propios requisitos arancelarios y estadísticos. A menudo establecen sus derechos de aduana al nivel del "código arancelario" de 8 dígitos. Los sufijos estadísticos a menudo se agregan al código de tarifa de 8 dígitos para un total de 10 dígitos.

El Capítulo 77 del SA está reservado para uso común de las partes a nivel internacional. Los capítulos 98 y 99 están reservados para uso nacional.

El capítulo 98 comprende disposiciones especiales de clasificación y el capítulo 99 contiene modificaciones temporales de conformidad con la directiva o legislación nacional de las partes.

Para poder realizar una correcta clasificación de mercaderías, realizamos el siguiente procedimiento:

- Solicitar las Fichas Técnicas al fabricante (nos da información precisa del producto).
- Aplicación de las Reglas Generales de Interpretación (normas legales que son el sustento de la clasificación).
- Determinar Sección y Capítulo.
- Analizar las Notas de Sección.

Las autoridades aduaneras, los organismos de estadística y otros organismos reguladores gubernamentales utilizan el código SA para supervisar y controlar la importación y exportación de productos y las empresas utilizan códigos HS para calcular el costo total de desembarque de productos y piezas importados, y para identificar oportunidades de venta y abastecimiento en el extranjero.

La clasificación correcta es todo un desafío, no siempre es tan sencilla, sobre todo cuando hablamos de equipamiento tecnológico, vehículos, maquinaria, productos de biotecnología, para eso, en el material de estudio, aparecerán un listado de recursos que nos ayuden a la correcta identificación.

En el material de apoyo encontraran el documento de la Sexta Enmienda el mismo que estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2021.

4. REGLAS GENERALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA Y SUS NOTAS INTERPRETATIVAS

– REGLA 1

Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos sólo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las reglas siguientes:

– NOTA EXPLICATIVA

I)La Nomenclatura presenta en forma sistemática las mercancías que son objeto de comercio internacional. Agrupa estas mercancías en secciones, capítulos y subcapítulos, con títulos tan concisos como ha sido posible, indicando la clase o naturaleza de los productos que en ellos se incluyen. Pero, en muchos casos, ha sido materialmente imposible englobarlos todos o enumerarlos completamente en dichos títulos, a causa de la diversidad y número de los artículos.

II)La Regla I comienza disponiendo que los títulos sólo tienen un valor indicativo. Por tanto, de ellos no puede deducirse ninguna consecuencia jurídica para la clasificación.

III)La segunda parte de la Regla prevé que la clasificación se determine:

a)según el texto de las partidas y de las Notas de sección o capítulo; y

b)si fuera necesario, según las disposiciones de las Reglas 2, 3, 4 y 5, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas.

IV)El apartado III) a) no necesita aclaración y numerosas mercancías pueden clasificarse en la Nomenclatura sin que sea necesario recurrir a las demás Reglas Generales Interpretativas (por ejemplo, los caballos vivos) (partida 01.01), las preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la Nota 4 del Capítulo 30 (partida 30.06).

V)En el apartado III) b):

a)La frase si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas está destinada a precisar, sin lugar a equívoco, que los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo tienen prioridad sobre cualquier otra consideración para determinar la clasificación de una mercancía. Por ejemplo, en el Capítulo 31, las Notas disponen que ciertas partidas sólo comprenden determinadas mercancías. Esto significa que el alcance de estas partidas no puede ampliarse para abarcar mercancías que, de otra forma, se incluirían en ellas por aplicación de la Regla 2 b).

b)La referencia a la Regla 2 en la expresión "según las disposiciones de las Reglas 2, 3, 4 y 5", significa que:

1)los artículos presentados incompletos o sin terminar (por ejemplo, una bicicleta sin sillín (asiento) ni neumáticos), y 2) los artículos presentados desmontados o sin montar todavía (por ejemplo, una bicicleta desmontada o sin montar todavía, cuando se presentan juntos todos sus componentes), cuyos componentes presentados individualmente pueden clasificarse siguiendo su propio régimen (por ejemplo: neumáticos, cámaras para neumáticos) o como partes de estos artículos, se deben clasificar como si se presentaran completos o terminados, siempre que se cumplan las disposiciones de la Regla 2 a) y éstas no sean contrarias a los textos de dichas partidas y Notas.

– REGLA 2

a)Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que esté presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.

b)Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia incluso mezclada o asociada con otras materias. Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de estos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.

– NOTA EXPLICATIVA

REGLA 2 a)

(Artículos incompletos o sin terminar)

I) La primera parte de la Regla 2 a) amplía el alcance de las partidas que mencionan un artículo determinado, de tal forma que comprendan, no sólo el artículo completo, sino también el artículo incompleto o sin terminar, siempre que presente ya las características esenciales del artículo completo o terminado.

II) Las disposiciones de esta Regla se extienden también a los esbozos de artículos, salvo el caso en que dichos esbozos estén citados expresamente en una partida determinada.

Tendrán la consideración de esbozos los artículos que no sean utilizables tal como se presentan, que tengan aproximadamente la forma o el perfil de la pieza o del objeto terminado y que no puedan utilizarse, salvo en casos excepcionales, para fines distintos de la fabricación de dicha pieza o de dicho objeto (por ejemplo: los esbozos de botellas de plástico, que siendo productos intermedios tienen forma tubular, cerrado un extremo y abierto y roscado el otro para asegurar un cierre de tipo atornillado, la parte anterior al extremo fileteado está destinada a recibir una transformación posterior a fin de obtener la forma y tamaño deseado).

Los productos semi manufacturados que no presenten todavía la forma esencial de los artículos terminados (tal es el caso, generalmente, de barras, discos, tubos, etc.) no tienen la consideración de esbozos.

III) Habida cuenta del alcance de las partidas de las Secciones I a VI, esta parte de la Regla no se aplica normalmente a los productos de estas Secciones.

IV) En las Consideraciones Generales de las Secciones o de los Capítulos (Sección XVI, Capítulos 61, 62, 86, 87 y 90, principalmente), se citan algunos casos de aplicación de esta Regla.

– *REGLA 2 a)*

(Artículos desmontados o sin montar todavía)

V) La segunda parte de la Regla 2 a) clasifica, en la misma partida que el artículo montado, al artículo completo o terminado cuando se presente desmontado o sin montar todavía. Las mercancías se presentan en estas condiciones sobre todo por razones tales como la necesidad o la comodidad del embalaje, de la manipulación o del transporte.

VI)Esta Regla de clasificación se aplica igualmente al artículo incompleto o sin terminar cuando se presente desmontado o sin montar todavía, desde el momento en que haya que considerarlo como completo o terminado en virtud de las disposiciones de la primera parte de esta Regla.

VII)Para la aplicación de esta Regla, se considera como artículo desmontado o sin montar todavía al artículo cuyos componentes deban ensamblarse, por ejemplo, por medio de dispositivos de fijación (tornillos, pernos, tuercas, etc.) o por remachado o soldadura, con la condición, sin embargo, de que se trate solamente de operaciones de montaje.

A este respecto, no se tendrá en cuenta la complejidad del método de montaje. Sin embargo, los componentes no pueden someterse a ninguna operación adicional de acabado para alcanzar el estado final.

Los componentes desensamblados de un artículo que se encuentren en exceso al número requerido para el artículo completo, se clasifican separadamente.

VIII)En las Consideraciones Generales de las Secciones o de los Capítulos (Sección XVI, Capítulos 44, 86, 87 y 89, principalmente) se citan algunos casos de aplicación de la Regla.

IX)Habida cuenta del alcance de las partidas de las Secciones I a VI, esta parte de la Regla no se aplica normalmente a los productos de estas Secciones.

– REGLA 2 (b)

(Productos mezclados y artículos compuestos)

X)La Regla 2 b) afecta a las materias mezcladas o asociadas con otras materias y a las manufacturas constituidas por dos o más materias. Las partidas a las que se refiere son las que mencionan una materia determinada, por ejemplo, la partida 05.03, crin, y las que se refieren a manufacturas de una materia determinada, por ejemplo, la partida 45.03, artículos de corcho.

Hay que destacar que esta Regla sólo se aplica en caso de no existir disposición en contrario en los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo (por ejemplo, partida 15.03...aceite de manteca de cerdo..., sin mezclar).

Los productos mezclados que constituyan preparaciones descritas como tales en una Nota de Sección o de Capítulo o en el texto de una partida se clasificarán por aplicación de la Regla 1.

XI)El efecto de esta Regla es extender el alcance de las partidas que mencionen una materia determinada de modo que incluyan esta materia mezclada o asociada con

otras. Y también extender el alcance de las partidas que mencionen manufacturas de una materia determinada, de modo que comprendan las manufacturas parcialmente constituidas por dicha materia.

XII) Sin embargo, esta Regla no amplía el alcance de las partidas afectadas hasta el extremo de poder incluir en ellas artículos que, como lo exige la Regla 1, no respondan a los términos de los textos de estas partidas, como sería el caso cuando la adición de otras materias o sustancias tuviera como consecuencia privar al artículo del carácter de una mercancía comprendida en dichas partidas.

XIII) En consecuencia, cuando las materias mezcladas o asociadas con otras materias y las manufacturas constituidas por dos o más materias son susceptibles de clasificarse en dos o más partidas, se clasificarán de acuerdo con las disposiciones de la Regla 3.

– REGLA 3

Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue:

a) La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos, en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa;

b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo;

c) Cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

– NOTA EXPLICATIVA

l) Esta Regla prevé tres métodos de clasificación de las mercancías que, en principio, pudieran incluirse en varias partidas por aplicación de la Regla 2 b), o en cualquier otro caso. Estos métodos se aplican en el orden en que figuran en la Regla. Así, la

Regla 3 b) sólo se aplica si la Regla 3 a) no aporta ninguna solución al problema de clasificación y la Regla 3 c) entrará en juego si las Reglas 3 a) y 3 b) son inoperantes. El orden en el que sucesivamente hay que considerar los elementos de la clasificación es el siguiente: a) la partida más específica, b) el carácter esencial y c) la última partida por orden de numeración.

II) La Regla sólo se aplica si no es contraria a los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo. Por ejemplo, la Nota 4 b) del Capítulo 97 indica que los artículos susceptibles de clasificarse en las partidas 97.01 a 97.05 y en la 97.06, se clasificarán en la más apropiada de las partidas 97.01 a 97.05. La clasificación de estos artículos se desprende de la Nota 4 b) del Capítulo 97 y no de la presente Regla.

– REGLA 3 a)

III) El primer método de clasificación está expuesto en la Regla 3 a), en virtud de la cual la partida más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más general.

IV) No es posible sentar principios rigurosos que permitan determinar si una partida es más específica que otra respecto de la mercancía presentada; sin embargo, se puede decir con carácter general:

a) Que una partida que designe nominalmente un artículo determinado es más específica que una partida que comprenda una familia de artículos: por ejemplo, las máquinas de afeitar, de cortar el pelo y de esquilarse, con motor eléctrico incorporado, se clasifican en la partida 85.10 y no en la partida 84.67 (herramientas electromecánicas con motor eléctrico incorporado, de uso manual) ni en la partida 85.09 (aparatos electromecánicos con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico).

b) Que debe considerarse más específica la partida que identifique más claramente y con una descripción más precisa y más completa la mercancía considerada.

Se pueden citar como ejemplos de este último tipo de mercancías:

1) Las alfombras de materias textiles con pelo insertado, reconocibles como destinadas a los vehículos automóviles, que deben clasificarse en la partida 57.03 donde están comprendidas más específicamente y no como accesorios de vehículos automóviles de la partida 87.08.

b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no

pueda efectuarse aplicando la Regla 3 a), se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo;

c) Cuando las Reglas 3 a) y 3 b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

NOTA EXPLICATIVA

I) Esta Regla prevé tres métodos de clasificación de las mercancías que, en principio, pudieran incluirse en varias partidas por aplicación de la Regla 2 b), o en cualquier otro caso. Estos métodos se aplican en el orden en que figuran en la Regla. Así, la Regla 3 b) sólo se aplica si la Regla 3 a) no aporta ninguna solución al problema de clasificación y la Regla 3 c) entrará en juego si las Reglas 3 a) y 3 b) son inoperantes. El orden en el que sucesivamente hay que considerar los elementos de la clasificación es el siguiente: a) la partida más específica, b) el carácter esencial y c) la última partida por orden de numeración.

II) La Regla sólo se aplica si no es contraria a los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo. Por ejemplo, la Nota 4 b) del Capítulo 97 indica que los artículos susceptibles de clasificarse en las partidas 97.01 a 97.05 y en la 97.06, se clasificarán en la más apropiada de las partidas 97.01 a 97.05. La clasificación de estos artículos se desprende de la Nota 4 b) del Capítulo 97 y no de la presente Regla.

– REGLA 3 b)

III) El primer método de clasificación está expuesto en la Regla 3 a), en virtud de la cual la partida más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más general.

IV) No es posible sentar principios rigurosos que permitan determinar si una partida es más específica que otra respecto de la mercancía presentada; sin embargo, se puede decir con carácter general:

a) Que una partida que designe nominalmente un artículo determinado es más específica que una partida que comprenda una familia de artículos: por ejemplo, las máquinas de afeitar, de cortar el pelo y de esquilar, con motor eléctrico incorporado, se clasifican en la partida 85.10 y no en la partida 84.67 (herramientas electromecánicas con motor eléctrico incorporado, de uso manual) ni en la partida 85.09 (aparatos electromecánicos con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico).

b) Que debe considerarse más específica la partida que identifique más claramente y con una descripción más precisa y más completa la mercancía considerada.

Se pueden citar como ejemplos de este último tipo de mercancías:

1) Las alfombras de materias textiles con pelo insertado, reconocibles como destinadas a los vehículos automóviles, que deben clasificarse en la partida 57.03 donde están comprendidas más específicamente y no como accesorios de vehículos automóviles de la partida 87.08.

X) Para la aplicación de esta Regla, se consideran presentados en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, las mercancías que reúnan simultáneamente las condiciones siguientes:

a) que estén constituidas por lo menos por dos artículos diferentes que, en principio, puedan clasificarse en partidas distintas. No se considerarían como un juego o surtido, a efectos de esta Regla, por ejemplo, seis tenedores de “fondue”;
b) que estén constituidas por productos o artículos que se presenten juntos para la satisfacción de una necesidad específica o el ejercicio de una actividad determinada; y

c) que estén acondicionadas de modo que puedan venderse directamente a los utilizadores sin reacondicionar (por ejemplo, cajas, cofres, panoplias).

En consecuencia, estas disposiciones alcanzan a los juegos o surtidos que consistan, por ejemplo, en diversos productos alimenticios destinados a utilizarlos conjuntamente para la preparación de una comida.

Se pueden citar como ejemplos de juegos o surtidos cuya clasificación pueda realizarse por aplicación de la Regla General Interpretativa 3 b): 1) a) Los juegos o surtidos que consistan en un bocadillo de carne con o sin queso en un panecillo (partida 16.02) presentado en un embalaje con una ración de patatas (papas) fritas (partida 20.04): Se clasifican en la partida 16.02.*

b) Los juegos o surtidos cuyos componentes se destinan a ser utilizados conjuntamente para la elaboración de un plato de espaguetis, constituidos por un paquete de espaguetis sin cocer (partida 19.02), una bolsita de queso rallado (partida 04.06) y una latita de salsa de tomate (partida 21.03), presentados en una caja de cartón:

Se clasifican en la partida 19.02.

Sin embargo, no deben considerarse juegos o surtidos determinados productos alimenticios presentados conjuntamente que comprendan, por ejemplo: - camarones (partida 16.05), paté de hígado (partida 16.02), queso (partida 04.06), tiras (lonchas) de panceta (partida 16.02) y salchichas llamadas cóctel (partida 16.01), que se presentan cada uno en una lata; - una botella de una bebida alcohólica de la partida 22.08 y una botella de vino de la partida 22.04. En el caso

de estos dos ejemplos, así como en otros casos similares, cada artículo se clasificará por separado en su partida correspondiente.

2) Los neceseres para el cuidado del cabello constituidos por una maquinilla eléctrica de cortar el pelo (partida 85.10), un peine (partida 96.15), una tijera (partida 83.13), un cepillo (partida 96.03) y una toalla de materia textil (partida 63.02), que se presenten en un estuche de cuero (partida 42.02):

Se clasifican en la partida 85.10.

3) Los juegos de dibujo compuestos por una regla (partida 90.17), un círculo de cálculo (transportador) (partida 90.17), un compás (partida 90.17), un lápiz (partida 96.09) y un sacapuntas (partida 82.14), que se presenten en un estuche de plástico (partida 42.02):

Se clasifican en la partida 90.17.

En todos los anteriores juegos o surtidos, la clasificación se realizará teniendo en cuenta el o los artículos que confieran al conjunto su carácter esencial.

XI) Esta Regla no se aplica a las mercancías constituidas por diferentes componentes, en proporciones determinadas, contenidas en envases separados pero que se presentan conjuntamente (incluso en embalaje común), por ejemplo, para la fabricación industrial de bebidas.

– REGLA 3 c)

XII) Cuando las Reglas 3 a) ó 3 b) sean inoperantes, las mercancías se clasificarán en la última partida entre las susceptibles de tenerse en cuenta para la clasificación.

– REGLA 4

Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía.

– NOTA EXPLICATIVA

I) Esta Regla se refiere a las mercancías que no puedan clasificarse en virtud de las Reglas 1 a 3. La Regla dispone que las mercancías se clasificarán en la partida que comprenda los artículos que con ellas tengan mayor analogía.

II) La clasificación de acuerdo con la Regla 4 exige la comparación de las mercancías presentadas con mercancías similares para determinar las más

análogas a las mercancías presentadas. Estas últimas se clasificarán en la partida que comprenda los artículos con los que tengan mayor analogía.

III) Naturalmente la analogía puede fundarse en numerosos elementos, tales como la denominación, las características o la utilización.

– REGLA 5

Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicarán las reglas siguientes:

a) Los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, especialmente apropiados para contener un artículo determinado o un juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que están destinados, se clasificarán con dichos artículos cuando sean de los tipos normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial.

b) Salvo lo dispuesto en la regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sean de los tipos normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.

– NOTA EXPLICATIVA

– REGLA 5 a)

(Estuches y continentes similares)

1) Esta Regla debe entenderse aplicable exclusivamente a los continentes que, al mismo tiempo:

1) estén especialmente preparados para alojar un artículo determinado o un juego o surtido, es decir, preparados de tal manera que el artículo contenido encuentre su lugar exacto, aunque algunos continentes puedan además tener la forma del artículo que deben contener;

2) sean susceptibles de uso prolongado, es decir, que estén concebidos, principalmente en cuanto a resistencia o acabado para tener una duración de uso en relación con la del contenido. Estos continentes suelen emplearse para proteger al artículo que alojan cuando no se utilice (transporte, colocación, etc.). Estos criterios permiten diferenciarlos de los embalajes corrientes;

3) se presenten con los artículos que han de contener, aunque estén envasados separadamente para facilitar el transporte. Si se presentan aisladamente, los continentes siguen su propio régimen;

4) sean de la clase que se venda normalmente con dichos artículos; y

5) no confieran al conjunto el carácter esencial.

II) Como ejemplos de continentes presentados con los artículos a los que se destinen y cuya clasificación se realiza por aplicación de la presente Regla se pueden citar:

1) Los estuches para joyas (partida 71.13);

2) Los estuches para máquinas de afeitar eléctricas (partida 85.10);

3) Los estuches para gemelos y prismáticos o los estuches para anteojos de larga vista (partida 90.05);

4) Las fundas y estuches para instrumentos de música (por ejemplo, partida 92.02);

5) Los estuches para escopetas (por ejemplo, partida 93.03).

III) Por el contrario, se pueden citar como ejemplos de continentes que no están afectados por esta Regla, los continentes tales como los botes de plata para té que contengan té o las copas decorativas de cerámica que contengan caramelos.

– REGLA 5 b) (Envases)

IV) La presente Regla rige la clasificación de los envases del tipo de los normalmente utilizados para las mercancías que contienen. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando tales envases sean claramente susceptibles de utilización repetida, por ejemplo, en el caso de ciertos bidones metálicos o de recipientes de hierro o acero para gases comprimidos o licuados.

V) Dado que la presente Regla está subordinada a la aplicación de las disposiciones de la Regla 5 a), la clasificación de los estuches y continentes similares de los tipos de los mencionados en la Regla 5 a) se regirá por las disposiciones de esta Regla.

– REGLA 5 a) (Estuches y continentes similares)

I) Esta Regla debe entenderse aplicable exclusivamente a los continentes que, al mismo tiempo:

1) estén especialmente preparados para alojar un artículo determinado o un juego o surtido, es decir, preparados de tal manera que el artículo contenido encuentre su lugar exacto, aunque algunos continentes puedan además tener la forma del artículo que deben contener;

2) sean susceptibles de uso prolongado, es decir, que estén concebidos,

principalmente en cuanto a resistencia o acabado para tener una duración de uso en relación con la del contenido. Estos continentes suelen emplearse para proteger al artículo que alojan cuando no se utilice (transporte, colocación, etc.). Estos criterios permiten diferenciarlos de los embalajes corrientes;

3) se presenten con los artículos que han de contener, aunque estén envasados separadamente para facilitar el transporte. Si se presentan aisladamente, los continentes siguen su propio régimen;

4) sean de la clase que se venda normalmente con dichos artículos; y

5) no confieran al conjunto el carácter esencial.

II) Como ejemplos de continentes presentados con los artículos a los que se destinen y cuya clasificación se realiza por aplicación de la presente Regla se pueden citar:

1) Los estuches para joyas (partida 71.13);

2) Los estuches para máquinas de afeitar eléctricas (partida 85.10);

3) Los estuches para gemelos y prismáticos o los estuches para anteojos de larga vista (partida 90.05);

4) Las fundas y estuches para instrumentos de música (por ejemplo, partida 92.02);

5) Los estuches para escopetas (por ejemplo, partida 93.03).

III) Por el contrario, se pueden citar como ejemplos de continentes que no están afectados por esta Regla, los continentes tales como los botes de plata para té que contengan té o las copas decorativas de cerámica que contengan caramelos.

– REGLA 5 b) (Envases)

IV) La presente Regla rige la clasificación de los envases del tipo de los normalmente utilizados para las mercancías que contienen. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando tales envases sean claramente susceptibles de utilización repetida, por ejemplo, en el caso de ciertos bidones metálicos o de recipientes de hierro o acero para gases comprimidos o licuados.

V) Dado que la presente Regla está subordinada a la aplicación de las disposiciones de la Regla 5 a), la clasificación de los estuches y continentes similares de los tipos de los mencionados en la Regla 5 a) se regirá por las disposiciones de esta Regla.

– REGLA 6

La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida así como, *mutatis mutandis*, por las Reglas anteriores, bien entendido que sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario.

– NOTA EXPLICATIVA

I) Las Reglas 1 a 5 precedentes rigen, *mutatis mutandis*, la clasificación a nivel de subpartidas dentro de una misma partida.

II) Para la aplicación de la Regla 6, se entenderá: a) por subpartidas del mismo nivel, las subpartidas de un guión (nivel 1), o las subpartidas con dos guiones (nivel 2).

En consecuencia, si en el marco de una misma partida, pueden tomarse en consideración, de acuerdo con la Regla 3 a), dos o más subpartidas con un guión, debe apreciarse la especificidad de cada una de estas subpartidas con un guión en relación con un artículo determinado en función exclusivamente de su propio texto. Cuando ya se ha hecho la elección de la subpartida más específica con un guión y ésta se encuentra subdividida, entonces, y sólo entonces, interviene el considerar el texto de las subpartidas con dos guiones para determinar cuál de ellas debe mantenerse finalmente.

b) por disposiciones en contrario, las Notas o los textos de las subpartidas que serían incompatibles con tal o cual Nota de Sección o de Capítulo.

Ocurre así, por ejemplo, con la Nota de subpartida 2 del Capítulo 71, que da al término platino un alcance diferente del contemplado por la Nota 4 b) del mismo Capítulo y que es la única aplicable para la interpretación de las subpartidas 7110.11 y 7110.19.

III) El alcance de una subpartida con dos guiones no debe extenderse más allá del ámbito abarcado por la subpartida con un guión a la que pertenece y ninguna subpartida con un guión podrá ser interpretada con un alcance más amplio del campo abarcado por la partida a que pertenece.

REFERENCIAS

- Aduana de Bolivia. (2020, 12 12). Aduana Nacional de Bolivia. Obtenido de Aduana Nacional de Bolivia: <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/organizaci%C3%B3n-mundial-de-comercio-omc>*
- ALADI (2022) La Clasificación Arancelaria de las Mercancías. https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fcampus.aladi-cvf.org%2Fpluginfile.php%2F104207%2Fmod_resource%2Fcontent%2F1%2Fmodulo-1-la-clasificacion-arancelaria-de-las-mercancias-HFng354q.pdf&psig=AOvVaw3Uu0EixG2YmqWdcoKT8s7n&ust=1727024318072000&source=images&cd=vfe&opi=89978449&ved=OCBgQ3YkBahcKEwjQvNuNwdSIaxUAAAAAHQAAAAAQcQ*
- Banco Mundial. (2021, 1 12). Banco Mundial. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/who-we-are>*
- Boliviaimpuestos.com (2015) Factura comercial. <https://boliviaimpuestos.com/factura-comercial-de-exportacion-en-bolivia/>*
- Calderón, J. (2016) Ecuador Una radiografía al primer semestre de la economía: Crecimiento del PIB vs Precios del petróleo ecuatoriano (1972-2014). Hispanic American Center for Economic Research. <https://www.hacer.org/latam/ecuador-una-radiografia-al-primer-semestre-de-la-economia-por-jorge-calderon-salazar/>*
- Centro de Comercio Internacional. (2021, 2 14). INTRACEN. Obtenido de INTRACEN: <https://www.intracen.org/itc/exportadores/modelos-de-contratos/>*
- CEUPE (2018) Comercio Internacional: Organismos Internacionales. <https://www.ceupe.com/blog/comercio-internacional-organismos-internacionales.html>*
- COMUNIDAD ANDINA. (2021, 2 12). COMUNIDAD ANDINA. Obtenido de http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/201164225440libro_atrc_no_menclatura.pdf*
- Dirección De Defensa Comercial. (2021, 2 12). Dirección De Defensa Comercial. Obtenido de Dirección De Defensa Comercial: http://defensacomercial.produccion.gob.ec/?page_id=1467*
- El Universo (2011) Cien años de actividad petrolera. Pozo Petrolero Ancón. <https://www.eluniverso.com/2011/11/20/1/1356/cien-anos-actividad-petrolera.html/>*
- EUMED. (2021, 1 12). EUMED Enciclopedia Virtual. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>*
- Fondo Monetario Internacional. (2021, 2 12). FMI. Obtenido de FMI: <https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>*

- Foro Economía Ecuador. (2021, 1 12). Foro Economía Ecuador. Obtenido de Foro Economía Ecuador: <http://foroeconomiaecuador.com/fee/los-booms-petroleros-cambios-40/>
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el mercado Global. Mexico: The McGraw-Hill Companies.*
- <https://www.importacionesecuador.com.ec/incoterms/historia-y-evolucion-de-los-incoterms/>
- <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/01/Informe-mensual-a-enero-2021-con-datos-BCE-nov-2020.pdf>
- ICC Camara de Comercio Internacional. (2021, 2 15). ICCWBO Camara de Comercio Internacional. Obtenido de ICCWBO Camara de Comercio Internacional: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
- ImportacionesEcuador. (2021, 2 14). ImportacionesEcuador. Obtenido de ImportacionesEcuador:
- JVC Shipping & Solutions. (2020, 12 12). jcvshipping. Obtenido de jcvshipping: <https://jcvshipping.us4.list-manage.com/>
- MIPCEIP. (2021, 1 15). Ministerio de la Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/>:
- Mora, E. (2008) *Resumen de historia del ecuador Tercera edición actualizada* Corporación editora nacional Quito. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/836/1/AYALAE-CON0001-RESUMEN.pdf>
- Organizacion de las Naciones Unidas. (2021, 1 12). ONU. Obtenido de ONU: <https://www.un.org/es/about-un/index.html>
- Organización Mundial de Comercio. (2021, 1 12). OMC. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm
- PROECUADOR. (2017, 12 12). PROECUADOR. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/estudios-de-inteligencia-comercial/>
- Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional. Tlalnepantla: Red Tercer Milenio.* Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf
- Ruiz, A. (2015) *Incoterms versión 2010.* <https://es.slideshare.net/slideshow/incoterms-20101/15235074>
- SECURITY DATA. (2021, 1 12). SECURITY DATA. https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/?utm_term=security%20data&utm_campaign=&utm_source=adw

