

# **ESTUDIO DE MERCADO**

## **Alimento para Animales**

- Alimento balanceado.
- Alimento para mascotas
- Torta de Soja



**Proexport Colombia**  
**y**  
**Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)**

**Proexport – Colombia**  
Dirección de Información Comercial e Informática

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

Tel: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

**Banco Interamericano de Desarrollo**

[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

Tel: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

**Equipo Consultor**

Consultor Senior: Diego Dorado ([diegodorado@novadorado.com](mailto:diegodorado@novadorado.com))

Consultores Junior:

Liliana Gómez

Víctor Rodríguez

Juliana Yunis

Cra. 13 A # 90-21 Of. 304

Tel: (571) 218 5410 / 218 5047

[info@novadorado.com](mailto:info@novadorado.com)

Bogotá, Colombia

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACION AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Ecuador - Alimento para animales. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 200 páginas.

Bogotá, Agosto del 2004

## **Estimado Empresario:**

La búsqueda de acuerdos comerciales que nos permitan como país ampliar los escenarios y mercados de exportación, nos reta como PROEXPORT a apoyar en forma directa a los empresarios en sus iniciativas exportadoras, ofreciendo servicios dentro de un modelo del gestión comercial y compartiendo un conocimiento más detallado sobre los mercados y sus oportunidades.

Para lograr lo anterior, PROEXPORT, con inversión de recursos propios y de cooperación técnica no-reembolsables del BID-FOMIN, emprendió una labor de recolección y análisis de información de primera mano en los principales mercados de interés a través de la contratación de consultorías internacionales especializadas en investigaciones de mercados. Los resultados de estos trabajos permitieron analizar y conocer la dinámica comercial de los sectores en los cuales existe un potencial para nuestras exportaciones, así como detallar aspectos de competitividad, información valiosa para la orientación de las iniciativas exportadoras de nuestros empresarios.

La información que contiene este estudio, sobre la dinámica del sector, la demanda y consumo, la situación competitiva de los productos, estructura y características de la comercialización y logística de acceso al mercado, es una contribución e invitación a profundizar y conocer aspectos que nos permitan avanzar en la realización de negocios en escenarios internacionales.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'LGP' with a stylized flourish.

**Luis Guillermo Plata P.**  
Presidente PROEXPORT

## Tabla de Contenido

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>1 INFORMACIÓN GENERAL.....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Descripción del sector pecuario .....</b>	<b>3</b>
1.1.1 Avicultura .....	4
1.1.2 Ganadería Bovina .....	6
1.1.3 Sector porcícola .....	8
<b>2 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1 Principales insumos para la elaboración de alimento balanceado .....</b>	<b>13</b>
2.1.1 Maíz .....	13
2.1.2 Soja .....	14
<b>2.2 Tamaño del mercado.....</b>	<b>14</b>
2.2.1 Alimento balanceado .....	14
2.2.2 Alimento para Mascotas .....	18
2.2.3 Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja .....	20
<b>2.3 Características de la demanda.....</b>	<b>22</b>
2.3.1 Alimento para animales .....	22
2.3.2 Torta de Soja .....	23
2.3.3 Centros de consumo .....	24
2.3.4 Estacionalidad.....	26
<b>3 ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....</b>	<b>31</b>
<b>3.1 Alimento balanceado .....</b>	<b>31</b>
3.1.1 Competencia nacional .....	31
3.1.2 Competencia internacional .....	33
3.1.3 Caracterización de empresas .....	35
<b>3.2 Alimento para mascotas .....</b>	<b>35</b>
3.2.1 Competencia nacional .....	35
3.2.2 Competencia internacional .....	37
<b>3.3 Torta de soja .....</b>	<b>39</b>
3.3.1 Competencia nacional: .....	39
3.3.2 Competencia internacional .....	40
<b>3.4 Análisis de Precios y empaques.....</b>	<b>41</b>
3.4.1 Precios .....	41
3.4.2 Empaques .....	45
<b>3.5 Estrategias de mercadeo y publicidad .....</b>	<b>46</b>
<b>4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>53</b>
<b>4.1 Alimento balanceado .....</b>	<b>53</b>
<b>4.2 Alimento para mascotas .....</b>	<b>54</b>
4.2.1 Supermercados.....	54
<b>4.3 Importadores y distribuidores.....</b>	<b>59</b>
4.3.1 Importadores.....	60
4.3.2 Distribuidores .....	60

<b>4.4</b>	<b>Condiciones comerciales con los distribuidores y comercializadores .....</b>	<b>61</b>
<b>5</b>	<b>ACCESO AL MERCADO .....</b>	<b>63</b>
<b>5.1</b>	<b>Aranceles .....</b>	<b>63</b>
5.1.1	Arancel Efectivo .....	63
<b>5.2</b>	<b>Otros Gravámenes .....</b>	<b>65</b>
5.2.1	Impuesto al Valor Agregado – IVA.....	65
5.2.2	Cuota de Contribución para la CORPEI .....	65
5.2.3	Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA).....	65
<b>5.3</b>	<b>Normatividad.....</b>	<b>65</b>
5.3.1	Productos sujetos a la autorización previa .....	66
5.3.2	Prohibiciones .....	66
5.3.3	Certificación sanitaria.....	66
5.3.4	Normas técnicas .....	66
<b>5.4</b>	<b>Proceso de importación.....</b>	<b>69</b>
<b>6</b>	<b>DISTRIBUCIÓN FÍSICA .....</b>	<b>77</b>
<b>7</b>	<b>CULTURA DE NEGOCIOS .....</b>	<b>83</b>
<b>8</b>	<b>PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES .....</b>	<b>85</b>
<b>8.1</b>	<b>Alimento balanceado .....</b>	<b>85</b>
8.1.1	Tendencias y perspectivas del sector.....	85
8.1.2	Conclusiones .....	86
8.1.3	Oportunidades .....	86
<b>8.2</b>	<b>Torta de soja .....</b>	<b>87</b>
8.2.1	Tendencias y perspectivas del sector.....	87
8.2.2	Oportunidades .....	87
8.2.3	Recomendaciones generales .....	87
<b>9</b>	<b>DIRECCIONES UTILES EN INTERNET .....</b>	<b>89</b>
<b>9.1</b>	<b>Organismos Multilaterales.....</b>	<b>89</b>
<b>9.2</b>	<b>Entidades gubernamentales.....</b>	<b>90</b>
<b>9.3</b>	<b>ONGs, Cámaras y Agremiaciones .....</b>	<b>91</b>
<b>9.4</b>	<b>Otras direcciones útiles.....</b>	<b>92</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>93</b>
	<b>ANEXO 1: PRODUCCIÓN PECUARIA POR PROVINCIAS .....</b>	<b>93</b>
	<b>ANEXO 2: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE COMERCIO EXTERIOR .....</b>	<b>95</b>
	<b>APENDICES.....</b>	<b>101</b>
	<b>APENDICE 1: INFORMACION GENERAL DEL ECUADOR .....</b>	<b>103</b>
	<b>Principales Provincias .....</b>	<b>103</b>
	Guayas .....	103
	Pichincha .....	104
	Azuay.....	104
	<b>Economía Ecuatoriana .....</b>	<b>105</b>
	Balanza Comercial.....	106
	Balanza Comercial con Colombia.....	109
	<b>APENDICE 2: INFORMACION JURIDICA PARA EMPRESAS .....</b>	<b>111</b>

<b>CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN EL ECUADOR .....</b>	<b>111</b>
<b>Tipo de sociedades en el Ecuador .....</b>	<b>111</b>
Compañía en nombre colectivo .....	111
Compañía en comandita.....	112
Compañía de responsabilidad limitada.....	112
Compañía de economía mixta.....	113
Compañía anónima .....	113
<b>Pasos para la constitución de una sociedad .....</b>	<b>113</b>
Duración .....	114
Gastos .....	114
<b>Conformación Jurídica de Empresas Extranjeras.....</b>	<b>114</b>
Sociedad constituida en el Ecuador .....	115
Domiciliación de la compañía extranjera en el Ecuador.....	116
<b>PROPIEDAD INDUSTRIAL -MARCAS- .....</b>	<b>117</b>
<b>Patentes de Invención.....</b>	<b>118</b>
<b>Modelos de Utilidad.....</b>	<b>119</b>
<b>Esquema de Trazado y Circuitos integrados.....</b>	<b>119</b>
<b>Diseños Industriales.....</b>	<b>119</b>
<b>Marcas de productos o servicios.....</b>	<b>120</b>
<b>Lemas Comerciales.....</b>	<b>120</b>
<b>Marcas Colectivas .....</b>	<b>120</b>
<b>Marcas de Certificación .....</b>	<b>121</b>
<b>Nombre comercial .....</b>	<b>121</b>
<b>Indicaciones Geográficas .....</b>	<b>121</b>
<b>Costos del trámite .....</b>	<b>122</b>
<b>SISTEMA GENERAL DE TÍTULOS DE CRÉDITO .....</b>	<b>122</b>
<b>Letra de cambio .....</b>	<b>122</b>
<b>Pagare a la orden.....</b>	<b>124</b>
<b>Cheque.....</b>	<b>124</b>
<b>Carta de porte .....</b>	<b>126</b>
<b>APENDICE 3: DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL .....</b>	<b>127</b>
<b>Regímenes de importación.....</b>	<b>128</b>
<b>Actores en el proceso .....</b>	<b>128</b>
<b>Procedimiento de despacho aduanero.....</b>	<b>129</b>
<b>Flujo del proceso de despacho aduanero.....</b>	<b>131</b>
<b>Regímenes especiales .....</b>	<b>132</b>
<b>Tipos de Importadores .....</b>	<b>134</b>
<b>Documentos soporte de importación .....</b>	<b>134</b>
<b>Pago de los tributos .....</b>	<b>137</b>
<b>Distritos Aduanales .....</b>	<b>137</b>
<b>Agentes de Aduanas .....</b>	<b>138</b>
<b>Depósito Aduaneros.....</b>	<b>139</b>
<b>TRANSPORTE TERRESTRE .....</b>	<b>141</b>
<b>Infraestructura .....</b>	<b>141</b>
<b>Servicios de Transporte Terrestre de Colombia a Ecuador .....</b>	<b>143</b>
<b>Normatividad.....</b>	<b>143</b>
<b>Empresas.....</b>	<b>144</b>
<b>TRANSPORTE MARÍTIMO.....</b>	<b>146</b>

<b>Infraestructura .....</b>	<b>146</b>
Puerto de Guayaquil .....	150
Puerto Bolívar .....	150
Puerto de Manta .....	151
Puerto de Esmeraldas .....	151
<b>Servicios y Fletes de Transporte Marítimo de Colombia a Ecuador .....</b>	<b>152</b>
<b>Normatividad .....</b>	<b>152</b>
<b>TRANSPORTE AÉREO .....</b>	<b>157</b>
<b>Infraestructura .....</b>	<b>157</b>
<b>Servicios y Fletes de Transporte Aéreo de Colombia a Ecuador .....</b>	<b>159</b>
<b>Normatividad .....</b>	<b>159</b>
<b>ANEXOS APENDICE DFI .....</b>	<b>162</b>
<b>Anexo 1: Glosario .....</b>	<b>162</b>
<b>Anexo 2: Documento Único de Importación .....</b>	<b>165</b>
<b>Anexo 3: Directorio de Consolidadores .....</b>	<b>166</b>
<b>Anexo 4: Directorio de Couriers .....</b>	<b>169</b>
<b>Anexo 5: Directorio Distritos aduaneros del Ecuador .....</b>	<b>170</b>
<b>Anexo 6: Agentes afianzados con oficina en Tulcán .....</b>	<b>171</b>
<b>Anexo 7: Directorio de depósitos aduaneros .....</b>	<b>172</b>
<b>Anexo 8: Empresas Colombianas con Certificado de Idoneidad Para el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera .....</b>	<b>177</b>
<b>Anexo 9: Empresas transporte terrestre Ecuador .....</b>	<b>179</b>
<b>APENDICE 4: CULTURA EMPRESARIAL .....</b>	<b>182</b>
<b>DE LAS REUNIONES DE NEGOCIOS .....</b>	<b>182</b>
Vestido .....	182
El Saludo .....	182
La Hora .....	182
El idioma .....	183
Temas de conversación .....	183
Tarjetas de presentación .....	183
Material de apoyo .....	183
Formalidades .....	183
Perfil del empresario .....	184
Otros aspectos .....	184
<b>DEL CALENDARIO Y LOS HORARIOS .....</b>	<b>184</b>
<b>DE LA INFORMACIÓN PARA EL VIAJERO .....</b>	<b>185</b>
Acceso terrestre .....	185
Frecuencia aérea .....	185
Permiso Andino y Visas .....	186
Llamadas por teléfono .....	186
Movilización en la ciudad .....	187
Moneda .....	188



## Tablas

Tabla 1: Existencia de aves por región, 2002	4
Tabla 2: Producción semanal de huevos de gallina en el Ecuador, 2002	4
Tabla 3: Principales empresas avícolas, 2002	5
Tabla 4: Existencias según la raza por tamaño de UPA (de menos de 1 Ha hasta 10 Has) ganado vacuno	7
Tabla 5: Principales empresas ganaderas, 2002	8
Tabla 6: Existencias según la raza por tamaño de UPA (de menos de 1 Ha hasta 10 Has) ganado porcino	9
Tabla 7: Principales productores de alimento balanceado para animales por provincia (afiliados a AFABA), 2001.	12
Tabla 8: Posiciones Arancelarias Alimento balanceado	15
Tabla 9: Estimación del consumo aparente de alimento balanceado, 2002	15
Tabla 10: Balanza comercial de Alimento Balanceado, 1998 – 2002 (US\$)	16
Tabla 11: Posiciones Arancelarias Alimento para Mascotas	19
Tabla 12: Balanza comercial de Alimento para mascotas, 1998 – 2002 (US\$)	19
Tabla 13: Posiciones Arancelarias Torta de Soja	20
Tabla 14: Estimación del consumo aparente de torta de soja, 2002	21
Tabla 15: Balanza comercial de Torta de Soja, 1998 – 2002 (US\$)	21
Tabla 16: Consumo ecuatoriano de pollo y huevos, 1995-2001	23
Tabla 17: Demanda estimada de torta de soja (TM), 1997-2002.	24
Tabla 18: Importaciones por mes de Preparaciones forrajeras y Premezclas, 2002.	26
Tabla 19: Importaciones por mes de Sustitutos de la leche y las demás preparaciones, 2002.	27
Tabla 20: Importaciones por mes de Alimento para mascotas, 2002.	28
Tabla 21: Importaciones por mes de torta de soja, 2002.	29
Tabla 22: Nivel de ventas de las principales empresas productoras de alimento balanceado, 2002.	31
Tabla 23: Principales importadores de Preparaciones forrajeras, 2002	33
Tabla 24: Principales proveedores de Preparaciones forrajeras, 2002	33
Tabla 25: Principales importadores de Premezclas, 2002	33
Tabla 26: Principales proveedores de Premezclas por empresas, 2002	34
Tabla 27: Principales importadores de Sustitutos de la leche, 2002	34
Tabla 28: Principales proveedores de Sustitutos de la leche por empresas, 2002	34
Tabla 29: Principales importadores de Las demás preparaciones alimenticias, 2002	34
Tabla 30: Principales proveedores de Las demás por empresas, 2002	34
Tabla 31: Principales importadores de Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor, 2002	38
Tabla 32: Principales proveedores de Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor, 2002	38
Tabla 33: Principales importadores de Alimentos para perros o gatos presentados en latas herméticas, 2002	38
Tabla 34: Principales proveedores de Alimentos para perros o gatos presentados en latas herméticas, 2002	38
Tabla 35: Principales importadores de Los demás Alimentos, 2002	39
Tabla 36: Principales proveedores de Los demás Alimentos, 2002	39

Tabla 37: Empresas extractoras de soja y capacidad de producción, 2002.	40
Tabla 38: Principales importadores de Torta de soja, 2002	40
Tabla 39: Principales proveedores de Torta de soja por empresas, 2002	40
Tabla 40: Directorio de principales fabricantes nacionales de Alimento balanceado, alimento para mascotas, 2002	41
Tabla 41: Precios del productor, 2002.	42
Tabla 42: Precios del comercializador, 2002.	42
Tabla 43: Precios del alimento para mascotas, Agosto 2003	44
Tabla 44: Empaques y tamaños de los alimentos balanceados, 2002.	46
Tabla 45: Márgenes de Comercialización	53
Tabla 46: Forma de compra y características de los principales supermercados en Ecuador, 2003.	55
Tabla 47: Directorio de principales importadores de Alimento para animales y torta de soja, 2002	60
Tabla 48: Principales distribuidores de Alimento para animales, 2002	60
Tabla 49: Aranceles Efectivos de Importación Preparaciones forrajeras (23099010)	64
Tabla 50: Aranceles Efectivos de Importación Premezclas (23099020)	64
Tabla 51: Aranceles Efectivos de Importación sustitutos de la leche (23099030)	64
Tabla 52: Aranceles Efectivos de Importación Las demás (23099090)	64
Tabla 53: Aranceles Efectivos de Importación Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor (23091000)	65
Tabla 54: Aranceles Efectivos de Importación Torta de soja (230400000)	65
Tabla 55: Cuadro resumen de acceso al mercado	69
Tabla 56: Principales Medios de Transporte Según Producto	77
Tabla 57: Vías de transporte desde Colombia por producto	81
Tabla 58: Balanza Comercial Ecuador – Colombia.	110
<b>Tabla 59: Costos de los trámites de propiedad industrial</b>	<b>122</b>
<i>Tabla 60: Horarios</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 61: Días Festivos y Vacaciones</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 62: Frecuencia aérea</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 63: Principales aeropuertos de Ecuador</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 64: Discado directo nacional</i>	<i>187</i>
<i>Tabla 65: Monedas acuñadas por el Banco Central del Ecuador</i>	<i>188</i>

## Gráficas

Gráfica 1: Destino de la producción ecuatoriana de alimento balanceado, 2002.	11
Gráfica 2: Importaciones ecuatorianas de Preparaciones Forrajeras, Premezclas, Sustitutos de la leche y Las demás preparaciones, 1998 - 2002.	18
Gráfica 3: Balanza comercial de alimento para mascotas, 1998 - 2002	20
Gráfica 4: Importaciones ecuatorianas de tortas y demás residuos sólidos del aceite de soja, 1998 - 2002.	22
Gráfica 5: Estacionalidad de las importaciones de Alimento Balanceado, 2002.	28
Gráfica 6: Estacionalidad de las importaciones de torta de soja, 2002.	30
Gráfica 7: Revista Avicultura Ecuatoriana.	47
Gráfica 8: Revista AFABA.	48
Gráfica 9: Publicidad Comercial Champion.	49
Gráfica 10: Publicidad Comercial Liris.	50
Gráfica 11: Publicidad Comercial Pronaca.	51
Gráfica 12: Canales de Distribución	54
Gráfica 13: Certificado INEN	68
Gráfica 14: Registro de Importador	72
Gráfica 15: Documento Único de Importación	73
Gráfica 16: Nota de pedido	74
Gráfica 17: Formulario de autorización previa	75
Gráfica 18 Principales Proveedores y Puertos de Entrada Torta de Soja 2002	78
Gráfica 19 Principales Proveedores y Puertos de Entrada de Alimento para Perros y Gatos 2002.	79
Gráfica 20 Principales Proveedores y Puertos Preparaciones Forrajeras y demás Alimentos Para Animales 2002	80
Gráfica 21: Vías de transporte más utilizadas desde Colombia	80
Gráfica 22: Exportaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 1998-2002	95
Gráfica 23: Destino de las exportaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 2002	95
Gráfica 24: Importaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 1998-2002	96
Gráfica 25: Origen de las Importaciones ecuatorianas de alimento balanceado (23099090), 2002	96
Gráfica 26: Exportaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 1998-2002	97
Gráfica 27: Importaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 1998-2002	97
Gráfica 28: Origen de las Importaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 2002	98
Gráfica 29: Importaciones ecuatorianas de torta de soja, 1998- 2002	98
Gráfica 30: Origen de las Importaciones ecuatorianas de torta de soya, 2002	99
Gráfica 31: Crecimiento del PIB	105
Gráfica 32: Comercio Exterior Ecuatoriano	108
Gráfica 33: Distritos de la Aduana del Ecuador.	138
Gráfica 34: Mapa vial del Ecuador.	142



## INTRODUCCION

El mercado ecuatoriano ha sido y será uno de los mercados con mayor afinidad para los empresarios colombianos, debido a su cercanía, identidad cultural, e incluso por los fuertes lazos familiares que se poseen.

En los últimos años, como consecuencia de la crisis venezolana, Ecuador se ha convertido en el tercer socio comercial de Colombia, a la vez que decisiones internas del país como la dolarización han incidido en la demanda de productos internacionales, por lo que un minucioso conocimiento del mercado, se convierte en una herramienta estratégica para el empresario colombiano que desee penetrar o posicionar sus productos.

El presente estudio de mercado, elaborado dentro del programa de información al exportador por Internet, desarrollado por Proexport Colombia con el apoyo de Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Multilateral de Inversiones, se convierte en un paso a favor del exportador colombiano que desee ahondar sus conocimientos del mercado ecuatoriano.

Para su desarrollo, el programa desplazó un equipo de consultores por espacio de seis meses al Ecuador, los cuales tuvieron contacto con los diferentes empresarios, consumidores y canales de comercialización entre otros, de manera que se pudiera tener un conocimiento lo mas fidedigno posible de las actuales condiciones comerciales del país.

El estudio está dividido en nueve capítulos, en los que se hace referencia a diferentes aspectos que el productor y exportador colombiano deben tener en cuenta para el envío de alimento balanceado para animales al Ecuador. En el primer capítulo se presenta una descripción del sector pecuario ecuatoriano, con lo cual el lector encontrará elementos que le permitan percibir el tamaño del sector y de la demanda.

En el segundo capítulo se realiza un análisis del sector de alimento para animales, determinando el tamaño del mismo, a partir de la producción nacional y del comercio exterior de los mismos.

El tercer capítulo presenta una descripción de las principales empresas nacionales y extranjeras con presencia en el Ecuador, relacionadas con la producción y comercialización de alimento balanceado.

El cuarto, quinto y sexto capítulos, se concentran en el análisis de la forma de acceder al mercado, abordando aspectos como los canales de distribución, normas de acceso al mercado y los temas de distribución física internacional, de manera que estos le sirvan al exportador de guía para todos los aspectos logísticos involucrados en el envío y distribución de estos productos.

El séptimo, octavo y noveno capítulos, presentan a manera de conclusiones y sugerencias al empresario, las perspectivas de las oportunidades comerciales con el

alimento balanceado para animales, así como consejos para el manejo de los negocios y algunas direcciones de Internet sugeridas previo al desplazamiento al mercado ecuatoriano.

Adicionalmente, se acompaña este documento de cuatro apéndices: Información general del Ecuador, con una descripción de las principales provincias y de la economía del país; Información jurídica para empresas, con información pertinente para crear empresa en Ecuador y para registrar marcas; Distribución Física Internacional, en el cual se hace una amplia descripción del proceso importador en el Ecuador, así como de las vías de acceso de los productos colombianos y las principales empresas vinculadas en la logística internacional; y Cultura empresarial, con unas indicaciones para el manejo de los negocios en Ecuador y la actitud a manejar en las citas de negocios.

## 1 INFORMACIÓN GENERAL

Dentro del mundo globalizado actual, el Ecuador ha asumido compromisos de carácter arancelario y normativo dentro de la Comunidad Andina, con países del MERCOSUR, Chile y están en proceso de ratificación algunos tratados con México, Centro América y países del Pacífico, entre otros. Aunque sin duda el reto más importante es el ingreso al ALCA, que integra a 34 países del continente americano. Esto implica que la supervivencia del sector avícola, ganadero, porcino, por resaltar los principales, está sustentado exclusivamente en el nivel de competitividad que se alcance dentro de los distintos eslabones de la cadena Maíz- balanceados- producción.

Es por esto que el mercado ecuatoriano ha buscado en los últimos años recurrir a insumos y materia prima de alta calidad, que le permita alcanzar los estándares de competitividad frente a potencias como Estados Unidos, Canadá, Brasil y Argentina. Es acá donde los productos colombianos (alimento balanceado, torta de soja) tienen la posibilidad de ingresar al mercado ecuatoriano, dándole al productor pecuario insumos que le garanticen sostenibilidad frente a los países competidores.

### 1.1 Descripción del sector pecuario

En el Ecuador, el sector pecuario tiene una importancia muy significativa: La cría de ganado bovino, porcino y la avicultura, representa un gran activo y está directamente vinculado a la organización social de la población. La ganadería comercial es importante en las zonas donde las condiciones de disponibilidad de tierras permiten sistemas extensivos.

En la zona costera, cercana a los puertos de entrada de los granos y a los centros principales de población, se concentra un gran porcentaje de la actividad avícola del país, alguna actividad de pastoreo y crianza de cerdos. La lechería intensiva también ha prosperado en estas regiones.

En la Sierra se da la presencia de muchos pequeños productores, con sistemas semi-intensivos. En la selva se encuentra ganadería vacuna extensiva y algo de producción porcina<sup>1</sup>.

El inventario de animales en el sector pecuario del Ecuador, muestra en general una tendencia positiva en todas las especies. Teniendo en cuenta estos datos, se hace a continuación un balance general de los sectores avícola, ganadero y porcino, como principales destinos de los productos alimento balanceado y torta de soja, lo que permiten tener una visión global de la situación reciente de cada uno de ellos para establecer un comportamiento de estos mercados en los últimos años<sup>2</sup>.

---

1 En el anexo 1 se muestra más detalladamente las especies que se crían en cada una de las provincias del país.

2 Estas cifras son los resultados del III Censo Nacional Agropecuario, que fueron corroboradas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador.

### 1.1.1 Avicultura

La avicultura ha sido una de las actividades más dinámicas del Sector Agropecuario en el último quinquenio, debido a la gran demanda de sus productos por todos los estratos de la población, incluso habiéndose ampliado los volúmenes de ventas en los mercados fronterizos. Conforme lo demuestran las cifras, la población avícola total en los últimos años creció en un 65%, con un promedio anual del 11%.

Cabe destacar que la línea de carne representa alrededor del 93% del total, observándose una tasa de crecimiento cercana al 80%, a pesar de la crisis económica que ha soportado el país; esto demuestra la gran importancia que ha tomado, dada la demanda permanente del producto, siendo un indicativo de seguridad para la inversión de la gran industria con integración vertical y estímulo para pequeños productores (situación que hace sobresaliente el crecimiento de plantas avícolas y la consolidación de empresas de alta utilización de capital y tecnología, con la consiguiente creación de nuevas fuentes de trabajo y un efecto directo e indirecto en la utilización de bienes y servicios).

La producción avícola posee dos actividades centrales: la producción de carne de pollo y la producción de huevos, las cuales han presentado un comportamiento similar, sin embargo, la primera domina el mercado por su magnitud.

**Tabla 1: Existencia de aves por región, 2002**

	Aves	UPAs <sup>3</sup>	Número de Aves			
			Costa	Sierra	Oriente	Total
Aves en campo	Gallos, gallinas y pollos	582.492	3.669.360	4.477.241	1.025.592	9.172.173
	Patos	74.309	280.518	80.451	43.703	404.672
	Pavos	30.931	72.876	37.128	7.754	117.758
Aves en plantas avícolas	Pollitos (as)	862	604.342	937.206	36.174	1.577.722
	Pollonas	923	633.172	1.452.840	3.213	2.089.226
	Ponedoras	712	2.765.472	3.947.382	1.801	6.714.654
	Reproductoras	82	929.091	1.056.272	29.130	2.014.494
	Pollos de engorde	2.270	2.608.794	15.736.619	1.249.644	19.595.058
	Avestruces	14	248	913	-	1.161
	Pavos	31	-	-	-	106.001
	Codornices	172	-	205.802	-	207.179

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

Con base en el Censo Nacional Agropecuario, la población de aves criadas en el campo (9,7 millones entre gallos, gallinas y pollos) se distribuye de la siguiente manera: Sierra (49%), Costa (40%) y Oriente y Galápagos (11%).

**Tabla 2: Producción semanal de huevos de gallina en el Ecuador, 2002**

	En campo		En planteles avícolas		Total	
	UPAs	Número	UPAs	Número	UPAs	Número
Costa	105.756	2.115.231	130	19.156.368	105.845	21.271.599
Sierra	255.167	3.925.375	433	22.528.148	255.544	26.449.523
Oriente	30.818	733.020	15	142.534	30.829	875.553

3 Unidad de Producción Agropecuaria, unidad de medida con el que el Censo Nacional Agropecuario estableció el número de productores agropecuarios en el país



	En campo		En planteles avícolas		Total	
	UPAs	Número	UPAs	Número	UPAs	Número
Total	391.741	6.733.626	578	41.823.050	392.218	48.596.675

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

La producción nacional de huevos de gallina por semana asciende a 48,6 millones de unidades. Con base en el mismo censo, la distribución geográfica se presenta así: Provincia de Manabí (34%), Pichincha (24%), Tungurahua (16%), Los Ríos (6%), y Guayas (4%). Las provincias de Pichincha, Tungurahua y Manabí concentraron el 74% de la producción nacional de huevos de gallina de campo y de planteles avícolas. Sin embargo, la mayor producción de huevos proviene de los planteles avícolas (86%).

Dentro del sector avícola existen dos grupos de empresas: aquellas que funcionan dentro de un sistema de integración vertical, esto es, que realizan todas o casi todas las fases de la cadena productiva (reproducción, incubación de huevos comerciales, engorde, sacrificio, procesamiento, distribución, asaderos e inclusive autoabastecimiento de alimento balanceado) y aquellas que operan sin integración vertical. Las empresas con integración vertical, realizan inversiones que les permiten llevar procesos productivos industriales valiéndose de equipos de alta tecnología. En cambio las empresas sin integración vertical son pequeñas o medianas empresas, generalmente de carácter familiar, que realizan sus actividades de una manera más informal con niveles de producción inferiores.

Algunas de estas empresas integradas han hecho énfasis en la identificación de su marca relacionándola con los niveles de calidad ofrecidos. Estas empresas cubren la mayor parte del mercado (aproximadamente el 95% del mercado nacional). PRONACA la empresa más grande del sector cubre más del 40% del mercado nacional, en lo referente a pollos Broiler (pollo parrillero), realiza todas las fases de la cadena productiva y es la única empresa que registra exportaciones. Estas empresas tienen procesos tecnificados, cuentan con instalaciones modernas y sistemas de frío, su maquinaria es de origen extranjero y cuentan con equipo técnico capacitado. Ciertas compañías de este grupo, han optado en algunos casos por la tercerización de determinadas fases del proceso. Las empresas sin integración vertical son empresas medianas y pequeñas de tipo familiar o que operan de manera informal. Su volumen de producción total es mucho menor al de las empresas integradas.

La tabla 3 muestra las principales empresas avícolas del Ecuador, con su nivel de ventas en el año 2002, donde se puede observar que la empresa Pronaca domina el mercado con más del 70% de participación, seguida por empresas que se reparten el mercado restante en proporciones, para algunos casos, muy similares.

**Tabla 3: Principales empresas avícolas, 2002**

Empresa	Ubicación	Ventas US\$	Participación %
Procesadora Nacional de Alimentos Pronaca	Pichincha	254.562.917	75,9
Prodirecto S.A.	Pichincha	18.118.192	5,4
Avícola Vitaloa S.A. Avitala	Pichincha	17.680.391	5,3
Avícola Ecuatoriana C.A. Avesca	Pichincha	7.536.405	2,3
Incubadora Anhalzer	Pichincha	7.253.545	2,2
Incubadora Nacional C.A. Inca	-	5.424.174	1,6
Agro Industrial Vargas Velásquez Cía. Ltda	Pichincha	4.820.385	1,4

Empresa	Ubicación	Ventas US\$	Participación %
Reproavi Cía. Ltda	-	4.562.495	1,4
Distribuidora de pollos Villacreces S.A.	-	2.690.039	0,8
Incubadora El Cóndor S.A. Incuconsa	-	2.342.704	0,7

Fuente: Superintendencia de Compañías

Las ventas del sector en los últimos tres años crecieron a un promedio de 71,2%. Las empresas citadas en la tabla, cubren el 96% del mercado del sector avícola. Existe una cooperación importante entre las empresas que integran la cadena, basada en acuerdos para provisión de materia prima, y comercialización lo cual posibilita mejores resultados para todas.

#### 1.1.2 Ganadería Bovina

Según el Censo Nacional Agropecuario, en el Ecuador existen alrededor de 427.500 UPAs de uso ganadero, con cerca de 4.486.000 cabezas de ganado vacuno y un promedio de 10,5 cabezas por UPA. Se estima que cerca del 50% de las UPAs registradas en el país (842.900) tienen ganado vacuno propio o ajeno.

Entre los años 1974 y 2000 el ganado vacuno creció mas rápidamente que el número de UPAs, (2,2% para el ganado y 2,1% para las UPAs). Este crecimiento tanto del número de UPAs como del hato ganadero, son similares a la tasa de crecimiento promedio anual de la población del Ecuador, la cual es de alrededor del 2% en los últimos años.

La ganadería bovina de carne ha tenido un crecimiento elevado de su producción durante la última década, debido principalmente a una combinación entre aumentos en el inventario bovino, una extracción más moderada y un ligero aumento en el tamaño de las canales. En materia de razas la producción de criollo y mestizo predominan en todo el país, con las claras diferencias de vocación entre la costa y la sierra.

Ganado que es alimentado con diferentes variedades de pastos: Saboya (38,2%), pastos mixtos (16%), Gramalote (15%), pasto miel (9,1%), otros pastos cultivados (4,4%), Merkerón (3,6%), Elefante (3,1%), Kikuyo (3%), Janeiro (1,2 %), Dalis (1,1%) y Brachiaria (1%). Porcentaje sobre el total de tierra dedicada al cultivo de pastos.

**Tabla 4: Existencias según la raza por tamaño de UPA (de menos de 1 Ha hasta 10 Has) ganado vacuno**

Razas de Ganado Vacuno		Total Nacional	Tamaños de UPAs				
			Menos de 1 Hectárea	De 1 hasta menos de 2 Has.	De 2 hasta menos de 3 Has.	De 3 hasta menos de 5 Has.	De 5 hasta menos de 10 Has.
TOTAL NACIONAL	UPAs	427,514	93,839	57,747	40,295	47,143	52,574
	Cabezas	4,486,020	226,729	186,007	153,237	225,745	340,466
CRIOLLO	UPAs	359,305	88,510	54,397	37,695	43,140	46,016
	Cabezas	2,428,731	211,887	172,960	138,095	198,652	278,389
MESTIZO SIN REGISTRO	UPAs	71,632	5,594	3,474	2,730	4,285	7,010
	Cabezas	1,902,197	14,724	12,992	14,952	26,665	59,121
MESTIZO CON REGISTRO	UPAs	649	23	9	27	30	25
	Cabezas	63,903	116	52	45	195	1,467
PURA SANGRE DE CARNE	UPAs	816	.	.	*	*	48
	Cabezas	36,436	.	.	*	*	209
PURA SANGRE DE LECHE	UPAs	999	*	*	42	12	72
	Cabezas	39,173	*	*	123	60	1,131
PURA SANGRE DOBLE PROPOSITO	UPAs	472	*	*	*	*	14
	Cabezas	15,579	*	*	*	*	148
			Tamaños de UPAs				
			De 10 hasta menos de 20 Has.	De 20 hasta menos de 50 Has.	De 50 hasta menos de 100 Has.	De 100 hasta menos de 200 Has.	De 200 hectáreas y más
TOTAL NACIONAL	UPAs		44,793	51,434	24,803	9,948	4,939
	Cabezas		437,177	855,871	708,152	545,982	806,653
CRIOLLO	UPAs		35,584	34,015	13,730	4,279	1,940
	Cabezas		318,577	476,301	305,902	163,816	164,151
MESTIZO SIN REGISTRO	UPAs		9,860	18,019	11,651	5,889	3,118
	Cabezas		114,747	358,974	385,867	357,749	556,406
MESTIZO CON REGISTRO	UPAs		43	192	105	98	96
	Cabezas		559	5,459	5,403	12,164	38,443
PURA SANGRE DE CARNE	UPAs		94	233	134	103	140
	Cabezas		882	3,179	3,003	3,769	25,212
PURA SANGRE DE LECHE	UPAs		103	329	171	145	123
	Cabezas		2,198	10,269	5,833	4,778	14,780
PURA SANGRE DOBLE PROPOSITO	UPAs		42	137	79	80	112
	Cabezas		213	1,690	2,144	3,706	7,661

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

La composición del hato en el país, está dominado por el ganado criollo (55%) y por mestizo sin registro (42%). El restante 3% está repartido entre mestizo con registro (1%), pura sangre para carne (1%), pura sangre para leche (1%) y los de doble propósito (0,3%), población dividida en 66.8% hembras y 33.2% machos. La edad del hato se ha reducido y concentrado en edades inferiores a dos años.

Así mismo, el hato se distribuye en todo el territorio nacional de la siguiente forma: 51% en la Sierra, 37% en la Costa y 12% en la Amazonía, para la producción de leche o carne. Esta población ganadera se encuentra asentada en una superficie de 3,3 millones de

hectáreas de pastos cultivados y 1,1 millones de hectáreas de pastos naturales. El sistema de explotación de las ganaderías especializadas en la producción de leche es intensivo o semintensivo y se desarrollan a lo largo del Callejón Interandino, mientras que en las explotaciones ganaderas de carne predomina el sistema extensivo, especialmente en zonas tropicales y subtropicales.

Las empresas ganaderas del país están dominadas por Reysahiwal, Agripepasa y Minecsa, todas localizadas en la costa, lo que a su vez refleja el esquema de producción del país, donde la sierra se caracteriza por un mayor número de empresas pequeñas y medianas, mientras que la costa por empresas de mayor tamaño.

**Tabla 5: Principales empresas ganaderas, 2002**

Empresa	Ubicación	Ventas US\$	Participación %
Agrícola y Ganadera Reysahiwal S.A.	Guayas	9.192.774	54,4
Agrícola Pecuaria del Pacífico Agripepasa	Guayas	2.162.021	12,3
Minerales del Ecuador Minecsa S.A.	Loja	1.173.638	6,7
Zuleta y Anexos Cía. Ltda	-	873.282	4,9
Piganta Agrícola S.A.	Pichincha	607.442	3,5
Aychapicho Agro's S.A.	-	434.442	2,5
Transactiv C.A.	-	431.549	2,5
Rancho Brahman S.A.	-	400.334	2,3
Agroindustrial La Remonta S.A.	-	343.730	2
Compañía Agrícola Ganadera S.A.	-	277.003	1,6

Fuente: Superintendencia de Compañías

### 1.1.3 Sector porcícola

La población porcina ha crecido en el Ecuador a una tasa cercana al 4,5% anual. Alcanzando en el 2000 una población de 1,5 millones de cerdos. Sin embargo hay que resaltar que de todas las explotaciones pecuarias del Ecuador, el crecimiento del sector porcícola es el más moderado. Esta situación se debe principalmente a factores como altos costos de producción, competencia por las materias primas con la industria avícola, falta de centros de cría de reproductores de razas puras para la venta a nuevos productores, escasa innovación tecnológica y la introducción de productos similares de países vecinos (especialmente Perú), donde existen preferencias arancelarias a la importación de materias primas para la elaboración de alimentos balanceados, situación que le resta competitividad a los productos ecuatorianos.

La crianza de cerdos en pequeñas unidades ha continuado, pero el número promedio de animales por unidad de producción es menos de la mitad que hace 10 años<sup>4</sup>. Han ido desapareciendo las crianzas comerciales con residuos de comida y basura y han progresado las granjas especializadas que utilizan concentrados.

A continuación se muestra las existencias de ganado porcino según razas y tamaños de UPA.:

4 FAO – Livestock Sector Report – Condiciones estructurales, evolución y perspectivas Ecuador

**Tabla 6: Existencias según la raza por tamaño de UPA (de menos de 1 Ha hasta 10 Has) ganado porcino**

RAZAS DE GANADO PORCINO	TOTAL NACIONAL		Tamaños de UPA				
			Menos de 1 Ha	De 1 a 2 Ha	De 2 a 3 Ha	De 3 a 5 Ha	De 5 a 10 Ha
TOTAL	UPAs	440,475	124,210	61,175	42,428	49,765	54,593
	Número	1,527,114	289,951	149,021	111,806	167,044	180,289
CRIOLLOS	UPAs	404,153	114,169	57,143	40,263	46,729	51,158
	Número	1,193,052	246,887	130,950	100,387	124,185	159,222
MESTIZOS	UPAs	38,585	10,809	4,324	2,336	3,252	3,550
	Número	297,695	38,462	16,604	10,660	35,542	18,443
PURA SANGRE	UPAs	1,344	383	153	38	68	126
	Número	36,368	4,602	1,467	759	7,316	2,623
			Tamaño de UPA				
			De 10 a 20 Ha	De 20 a 50 Ha	De 50 a 100 Ha	De 100 a 200 Ha	Mas de 200 Ha
TOTAL	UPAs		41,163	40,453	17,655	6,358	2,674
	Número		178,697	227,163	106,717	46,885	69,540
CRIOLLOS	UPAs		37,582	35,670	14,582	4,833	2,024
	Número		134,875	147,656	71,000	28,980	48,909
MESTIZOS	UPAs		3,915	4,984	3,181	1,559	675
	Número		39,622	73,714	28,526	16,730	19,392
PURA SANGRE	UPAs		155	225	77	72	49
	Número		4,201	5,792	7,192	1,176	1,239

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

Según el Censo Nacional Agropecuario, en el Ecuador existen alrededor de 440.475 UPAs de uso porcino, con cerca de 1.527.114 cerdos y un promedio de 3,5 cerdos por UPA. Considerando la composición del total nacional de ganado porcino por razas, casi la totalidad del mismo está dominado por el ganado criollo (78,1%). El 21,9% restante está repartido entre mestizos (19,5%) y pura sangre (2,4%). Esta situación indica que la explotación es de tipo tradicional, encontrándose en manos de pequeños productores, que buscan principalmente cubrir el mercado nacional y en menor grado, el mercado fronterizo de Colombia.

En lo que se refiere a la producción de carne porcina, para el año 2002 se registraron 426.819 porcinos faenados con una producción de 27.664 toneladas métricas de carne en canal, presentándose un incremento de 10% con respecto al año anterior. Más del 50% del faenamiento total se concentra en tres provincias: Pichincha (30%), Guayas (16%) y Chimborazo (9%). La explotación tecnificada o semitecnificada es una actividad que realizan pocas empresas, calculándose su aporte a la oferta total con el 22%, la cual está destinada a satisfacer la demanda de carne magra de las cadenas de supermercados e industrias de elaborados cárnicos.

Como perspectivas generales, se tiene que la industria avícola es uno de los mayores frentes agroindustriales del país. Las empresas ecuatorianas están buscando la forma de producir con mayores escalas, más integraciones y alianzas a lo largo de la cadena productiva. La industria avícola ecuatoriana importa más del 50% de la materia prima necesaria para la elaboración de su alimento balanceado. Desde finales de los 90 el consumo per capita de carne de pollo se ha mantenido constante alrededor de 15 Kg., situación que se espera se siga manteniendo conllevando con esto un potencial aumento de las importaciones de insumos avícolas como alimento balanceado.

Sin embargo, esta no es una situación que se observa en el caso del consumo de carne bovina. A excepción de la capital y las grandes ciudades, el consumo de carne de res es muy bajo, que ni siquiera alcanza los 9 Kg. per capita.

Por ultimo, la observación más interesante del trabajo de campo, es la alta demanda de carne de cerdo, siendo la de mayor consumo en el país, alcanzando 10 Kg. per capita. Así mismo, la industria porcícola muestra crecimientos sostenidos aunque no es la industria cárnica de mayor grado de tecnología, pero según expertos en el tema y grandes productores, el sector recibe constantemente apoyo de parte del gobierno y se esta incurriendo en gastos de investigación y tecnología en aras de mejorar el nivel de producción.

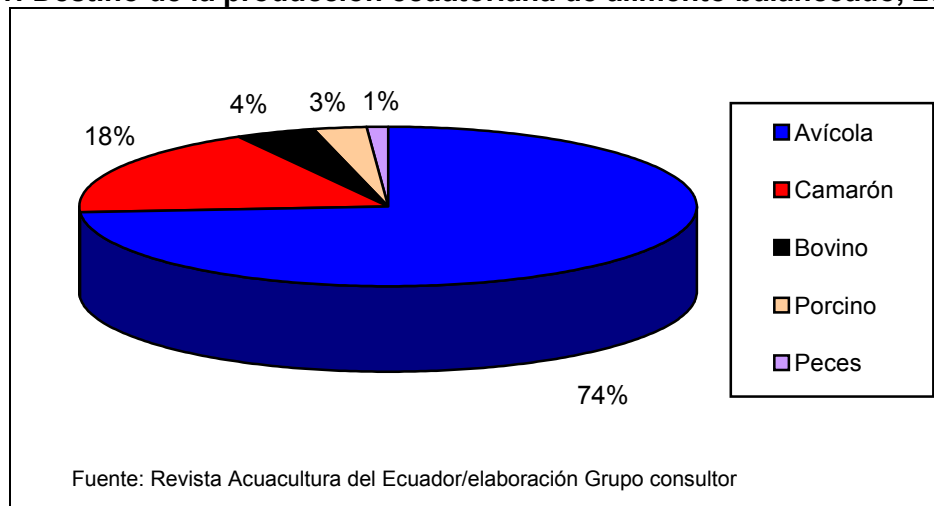
## 2 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

La fabricación de alimentos balanceados en el país está directamente relacionada con el número, tipo de animales y la demanda final de productos animales. En los últimos años, la producción de alimentos balanceados ha tenido un crecimiento del 7%, factor que ha incidido en el aumento moderado de la población pecuaria del país. Una de las características principales del sector es que la producción comercial de alimento balanceado ha disminuido progresivamente debido a una mayor integración de los productores avícolas hacia la fabricación de su propio alimento.

En el mercado ecuatoriano existen más de trece marcas distintas de alimentos para todo tipo de animales. La mayor parte de estos productos son importados, aunque en el país varias empresas se han dedicado a la fabricación de alimento balanceado y han logrado captar un importante porcentaje del mercado.

La producción está dirigida a satisfacer la demanda de los sectores avícola (74%), camaronero (18%), bovino (4%), cerdos (3%) y peces (1%). Actualmente, se ha incrementado el uso de los alimentos balanceados para otros sectores no tradicionales, tales como crianza de avestruces, codornices, truchas y tilapias, estos dos últimos, productos de exportación.

**Gráfica 1: Destino de la producción ecuatoriana de alimento balanceado, 2002.**



En el año 2002, la producción se acercó a 1,1 millones de toneladas, trabajando al 60% de la capacidad instalada (354 TM/hora). El aporte a la economía del Ecuador de la industria de alimentos balanceados significó el 2,8% del PIB total y el 16,5% del PIB agrícola<sup>5</sup> valores que corresponden a un incremento de la producción, lo que ha generado efectos directos e indirectos en el país, entre los que se pueden mencionar el incremento de la producción del sector agropecuario de ciclo corto, el desarrollo de la avicultura, el mejoramiento de la dieta alimentaria de los ecuatorianos y generación de divisas al país a través de exportaciones de productos avícolas principalmente.

5 Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados - AFABA

Se estima que alrededor del 35% de las empresas de alimentos balanceados son de tipo industrial de las cuales el 40% tiene laboratorios propios para efectuar los análisis de materias primas y productos terminados. Muchas de estas industrias cuentan con un sistema de producción computarizada obteniendo de esta forma un producto de excelente calidad. El 60% utiliza mezcladoras semindustriales y el 5% restante utiliza sistemas de mezcla artesanal, donde el alimento balanceado es elaborado a nivel de fincas avícolas y ganaderas con un mínimo de control y asistencia.

Las industrias de alimentos balanceados están localizada principalmente en las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Tungurahua, Cotopaxi y Azuay, en la sierra; en la costa en las provincias de Guayas, Manabí, El Oro y Los Ríos; en la amazonía en la provincia de Sucumbíos. La mayoría de los productores se encuentran agremiados a través de la Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados (AFABA), creada en 1972, la cual agrupó en 2003 a 137 empresas y asociaciones de fabricantes a nivel nacional). Afaba importa directamente materias primas, lo que permite mantener muchas veces los niveles de producción de sus empresas asociadas. Los principales productores de alimento balanceado y empresas del sector avícola afiliadas a Afaba se encuentran reseñados en la siguiente tabla:

**Tabla 7: Principales productores de alimento balanceado para animales por provincia (afiliados a AFABA), 2001.**

Provincia	Productor	Principales productos
Imbabura	Molinos Andrade Ecuavinorte	Alimentos balanceados Productos avícolas
Pichincha	Balanceados Equinoccial Ecarri-Don Diego Ecuador Feed Fincavic Grupo Oro Incubadora Anhalzer Indaves Indubalan Pofasa Pronaca Balanceados La Unión	Alimento Balanceado Embutidos Productos agropecuarios Huevos, Alimento balanceado Huevos Huevos, pollos Pollos Alimento balanceado Pollo, productos avícolas Productos avícolas, balanceados Alimento balanceado
Tungurahua	Incubandina Nutriave	Pollos, huevos Alimento balanceado, aditivos
Chimborazo	Balanfarina Nutrinat	Alimento balanceado Balanceados, nutrientes
Guayas	Alimentsa ABA L'iris Davipa El Rosario Molinos Champion	Alimento balanceado Alimento balanceado Alimento balanceado Alimento balanceado Alimento balanceado Alimento balanceado
Manabí	Avidec Avinco	Productos avícolas Productos avícolas

Fuente: Corpei.



En el Ecuador el alimento balanceado se elabora mediante dos procesos, peletización y extrucción<sup>6</sup>, siendo el primero el proceso de mayor impacto en el país.

## 2.1 Principales insumos para la elaboración de alimento balanceado

En la fabricación de alimentos balanceados alrededor del 80% son insumos de origen vegetal (cereales y oleaginosas), 17% insumos de origen animal (harina de pescado) y el 3% restante son aditivos (vitaminas, medicinas). A continuación se presenta el comportamiento de los principales insumos de origen vegetal: maíz y soja.

### 2.1.1 Maíz

La cadena agroindustrial del maíz, es una de las de mayor complejidad por sus múltiples usos entre los eslabones de provisión de insumos, producción agrícola, comercialización interna, fabricación de balanceados, industria avícola, industria para consumo humano, exportación, servicios anexos y cobertura estatal.

De acuerdo con el Proyecto SICA<sup>7</sup> el área cultivada de maíz amarillo es cercana a 228.800 ha al año, con una producción de 487.800 TM, para un rendimiento promedio de 2,1 TM/ha.

Según el Ministerio de Agricultura, existen 81.900 UPA's dedicadas al cultivo del maíz amarillo, de los cuales 52% son agricultores pequeños de menos de 10 ha, que ocupan 27% del área sembrada; 36% son considerados productores medianos (10 ha a 50 ha), que cubren 46% de la superficie maicera y 12% son agricultores de más de 50 ha, que en conjunto representan 27% del área dedicada al maíz.

La distribución geográfica de la producción de maíz amarillo duro se concentra en la Costa con 78% de la superficie (Los Ríos 32%, Manabí 22% y Guayas 21%); en la Sierra y 14%, ubicadas básicamente en Loja (8%); en la Amazonía un 6% y en las denominadas zonas no asignadas un 2%.

En términos de aporte al PIB, se estima que la producción local de maíz representa alrededor del 4% del PIB agrícola (la de la cadena maíz-balanceados-aves se calcula en un 2%), mientras que en términos de absorción de mano de obra, el cultivo de maíz utiliza un 8% de la PEA de la agricultura, ganadería y caza, y la cadena en su conjunto 3% de la PEA total. La producción agrícola de maíz se caracteriza por una gran dispersión de productores pequeños y medianos, con una productividad promedio muy por debajo de la media internacional, con costos unitarios de producción relativamente altos frente al mercado internacional, con sistemas semitecnificados de producción y una alta concentración en el ciclo de invierno.

La comercialización del maíz transcurre en un 95% a través de intermediarios y apenas en un 5% en compras directas a gremios o agricultores.

6 La elaboración mediante el proceso de peletización es realizado por una gran parte de las empresas de balanceados del país, según se pudo observar en el trabajo de campo. Este proceso se realiza en seco, frío y alta presión. Tiene características especiales como que el producto final es alimento sumergible, es decir que puede ser hundido en el agua para ser digerido por el animal. Este proceso se utiliza especialmente en la fabricación de alimento balanceado para avicultura, ganadería y porcicultura. En el proceso por extrucción, se añade aceite a ingredientes secos y esta mezcla húmeda se extruye a altas temperaturas y presión, aunque no es un método muy arraigado en la industria nacional. Se utiliza especialmente en alimento para peces, mascotas y procesamiento de la soja.

7 Proyecto de investigación agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería con el apoyo del Banco Mundial

Para las industrias de balanceados y avícolas, el maíz amarillo es un insumo que constituye alrededor del 60% de su formulación en promedio y por ende su incidencia dentro del costo de producción es significativa.

### 2.1.2 Soja

La soja es una oleaginosa de alto valor nutritivo con múltiples usos tanto para el consumo humano como animal y tiene una demanda importante en el país, siendo el mayor consumidor el sector de la avicultura debido a que la torta de soja representa alrededor del 15% al 20% de la composición de los alimentos balanceados. Las tasas de conversión del grano de soja son: un 70% del grano se transforma en pasta de soja y un 18% en aceite; el resto de usos de la soja para elaborar carne, leche o harinas es marginal.

Según el Ministerio de Agricultura, de soja se siembran cerca de 55.980 ha, con una producción de 91.741 TM lo que significa un rendimiento de 1,71 TM/ha.

En términos productivos, la soja nacional tiene rendimientos que fluctúan entre 1,7 y 1,9 TM/ha. A nivel mundial, los rendimientos promedios son de 2,2 TM/ha, en EE.UU. son de 2.5 TM/ha y en Argentina y Bolivia son superiores a 2,2 TM/ha. Es decir, que los rendimientos en Ecuador son alrededor de un 20% inferior a los de la media internacional y a los de los principales competidores.

Se estima que el cultivo de soja aporta el 2% del PIB sectorial (Agricultura, Silvicultura y Pesca), y ocupaba al 3.7% de la PEA dedicada a la agricultura.

Tanto la superficie sembrada como la producción se concentran en la Provincia de Los Ríos (97%), con un rendimiento promedio de 1,72 TM/ha. Lo restante de la producción se distribuye en las provincias de Guayas, Manabí, El Oro, por la Región del Litoral; Bolívar, Cotopaxi, Chimborazo y Pichincha por la Sierra; y en baja magnitud Morona Santiago y Napo por la Amazonía.

## 2.2 **Tamaño del mercado**

En la fabricación de alimento para animales en el Ecuador, se encuentran empresas locales y extranjeras, que producen o comercializan alimento balanceado (aves, ganado bovino, porcino y otros), alimentos para mascotas (perros y gatos) e insumos importantes como la torta de soja. Como se mencionó anteriormente, la característica de este sector es el gran número de producto importado, aunque esta situación ha disminuido a favor de la creciente industria nacional de balanceados y al hecho de que muchas empresas están elaborando su propio alimento. La producción y el comercio de alimento balanceado están determinados por el comportamiento del sector pecuario nacional.

### 2.2.1 Alimento balanceado

En el país se fabrican dos tipos de alimento balanceado para animales: el terminado completo, que incluye cereales (esencialmente maíz, trigo y/o sorgo), subproductos de granos (afrechillo, afrecho, salvado, pasta de soja), harina de pescado, de carne, de hueso, vitaminas, minerales, aminoácidos y aditivos no nutrientes; y por otro lado se fabrica concentrado, que incluye todo lo anterior excepto granos y se destina principalmente a fabricantes pecuarios que realizan sus propias mezclas alimenticias combinándose con granos.

Dado el tamaño del sector pecuario ecuatoriano y su importancia dentro de la economía nacional, la industria de alimento balanceado se considera de gran importancia para el país. El análisis del tamaño del mercado de alimento balanceado a realizar, tendrá como punto de referencia las siguientes posiciones arancelarias<sup>8</sup>:

**Tabla 8: Posiciones Arancelarias Alimento balanceado**

Posición Arancelaria	Descripción
23099010	Preparaciones forrajeras con adición de melazas o de azúcar
23099020	Premezclas
23099030	Sustitutos de la leche para alimentación de terneros
23099090	Las demás

Elaborado: Consultoría Ecuador

A nivel de alimento balanceado, en el año 2002, se registraron ventas por US\$43,2 millones, registrándose una caída de 11% respecto al año anterior y un crecimiento de 10% respecto al año 2000. La producción de alimento balanceado fue de 1.200.000 TM, de las cuales 910.000 TM fueron alimento balanceado para aves.

Esta producción local, se destaca por su alta concentración. Molinos Champion, la principal empresa del sector representa el 49% del total de ventas (US\$21,1 millones). Junto a ella se destacan empresas como Alimentosa, Liris y Nutricon, supliendo una parte importante del mercado local y extranjero, que es complementado por los diferentes niveles de importaciones presentados para los diversos tipos de productos. Con respecto a las exportaciones de esta clase de productos, se destacan las premezclas con casi US\$4 millones exportados (una cifra muy interesante teniendo en cuenta la situación del sector y la fuerte competencia internacional) y las demás preparaciones, con US\$631.000 exportados. Estas exportaciones fueron efectuadas por empresas como Aditivos y Alimentos S.A., Invecuador y Nutrian (premezclas) y Agreoprain, Alimentosa y Procanec (las demás).

**Tabla 9: Estimación del consumo aparente de alimento balanceado, 2002**

Producción		Exportaciones		Importaciones		Consumo aparente	
Ton.	US\$	Ton.	US\$	Ton.	US\$	Ton.	US\$
1.200.000	43.239.749	22.430	4.451.000	10.285,5	7.000.000	1.187.855,5	45.788.749

Fuente: Corporación aduanera del Ecuador, Superintendencia de Compañías, Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Se puede inferir que la industria local de alimentos balanceados está creciendo de una manera importante, teniendo en cuenta los niveles de producción nacional. Se puede concluir que muchas empresas están vinculándose directamente a la cadena de alimento balanceado, muchas veces produciendo su propio alimento lo que se refleja en una caída de las importaciones en muchos productos. Sin embargo, otras empresas salen a competir al mercado directamente con la competencia extranjera (este es un caso que se da mas que todo en la industria de alimento para mascotas, por lo observado en los diferentes canales de comercialización). El consumo aparente de alimento balanceado en el mercado ecuatoriano es de aproximadamente 1.187.855 toneladas (cerca de US\$46 millones).

<sup>8</sup> Estas posiciones arancelarias fueron definidas por el Macrosector de Agroindustria de Proexport Colombia, la oficina de Proexport en Quito y el grupo consultor Ecuador.

Analizando las importaciones, en el año 2002, las correspondientes a preparaciones forrajeras fueron de US\$40.000. En el período 98-02 se presentó un ligero crecimiento, pasando de US\$25.000 en 1998 a US\$40.000 en 2002. De los productos incluidos como alimento balanceado, este es el que menos se demanda en el país. La principal causa es que la mayoría de los productores nacionales elaboran su producto para autoabastecimiento. El único proveedor de las importaciones en este año fue Estados Unidos.

**Tabla 10: Balanza comercial de Alimento Balanceado, 1998 – 2002 (US\$)**

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Preparaciones forrajeras con adiciones de melazas o azúcar</b>					
Exportaciones	0	0	0	0	0
Importaciones	25.000	27.000	0	0	40.000
Balanza Comercial	-25.000	-27.000	0	0	-40.000
<b>Premezclas</b>					
Exportaciones	82.000	203.000	136.000	721.000	3.820.000
Importaciones	5.429.000	3.406.000	3.317.000	5.095.000	6.254.000
Balanza Comercial	-5.347.000	-3.203.000	-3.181.000	-4.374.000	-2.434.000
<b>Sustitutos de la leche para la alimentación de terneros</b>					
Exportaciones	0	0	0	0	0
Importaciones	659.000	301.000	308.000	586.000	356.000
Balanza Comercial	-659.000	-301.000	-308.000	-586.000	-356.000
<b>Las demás</b>					
Exportaciones	975.000	82.000	275.000	144.000	631.000
Importaciones	502.000	379.000	175.000	135.000	350.000
Balanza Comercial	473.000	-297.000	100.000	9.000	281.000

Fuente: BCE, ALCA  
Elaboración: Grupo Consultor

Con relación al comportamiento del comercio exterior de premezclas, en el año 2002 se registraron exportaciones por US\$3,8 millones, indicando una fuerte presencia de producción local. Estas exportaciones presentan un comportamiento creciente durante todo el periodo, destacándose el crecimiento de más del 400% presentado en el último año (pasando de US\$721.000 a US\$3,8 millones). Colombia fue el único destino de estas exportaciones.

Con relación a las importaciones del mismo producto, se registraron US\$6,3 millones en 2002. Con relación al año anterior, se presentó un crecimiento de 18,5%, ya que para el año 2001 se registraron importaciones por US\$5,1 millones. Estados Unidos fue el principal proveedor de premezclas en el año 2002 (49%), seguido por España (12%), Venezuela (6,5%) y Colombia (6%). Estos cuatro países representan cerca del 74% de las exportaciones hacia Ecuador<sup>9</sup>. Durante el periodo, 1998-2002, se destaca la recuperación que ha tenido Estados Unidos (luego de caer de US\$3,3 millones en 1998 a US\$1,4 millones en 2000) y el aumento progresivo de países como España y Venezuela como principal competencia y amenaza para un posible aumento de las exportaciones colombianas.

<sup>9</sup> Ver anexo 2

Con relación a los sustitutos de la leche para alimentación de terneros, las importaciones en el año 2002 cayeron a US\$356.000. En el período 98-02 se presentó un decrecimiento pasando de US\$659.000 en 1998 a US\$356.000 en el último año. Con relación al año anterior, se presentó un decrecimiento de 64,6%, ya que para el año 2001 se registraron importaciones por US\$586.000. Países Bajos fue el principal proveedor de esta clase de sustitutos en 2002 (46,8%), seguido por Bélgica (25,6%) y Estados Unidos (18,9%). Estos tres países representan el 91,3% de las exportaciones hacia Ecuador<sup>10</sup>. Durante el periodo, 1998-2002, se destaca el aumento en las exportaciones provenientes de Países Bajos y la caída de más del 100% de las exportaciones provenientes de Estados Unidos.

Por último, con relación al comportamiento del comercio exterior de las demás preparaciones alimenticias para animales en el año 2002, las exportaciones crecieron a US\$631.000. En el período 98-02 se presentó un decrecimiento de 10,3%, pasando de US\$975.000 en 1998 a US\$631.000 en el 2002. Es importante resaltar la caída de las exportaciones en el periodo 98-99, donde la industria nacional se vio afectada por la crisis y se produjo un desplazamiento de la producción nacional por importaciones mucho mas elevadas, debido principalmente al déficit de materias primas. En el año 2002, el principal destino de las exportaciones fue Colombia, con el 61% (US\$384.000), seguido por Panamá con el 24% (US\$154.000) y Nicaragua con el 8% (US\$50.000)<sup>11</sup>.

Con relación a las importaciones, estas crecieron a US\$350.000. En el período 98-02 se presentó un decrecimiento pasando de US\$502.000 en 1998 a US\$350.000 en 2002. Con relación al año anterior, se presentó un crecimiento de 61,4%, ya que para el año 2001 se registraron importaciones por US\$135.000. Es importante destacar que después de la crisis del 99 las importaciones cayeron en los dos años siguientes pero no de una manera tan drástica. La principal causa es que la mayoría de los productores nacionales elaboran su producto para autoabastecimiento, indicando que las empresas que importaban el alimento balanceado recurrieron a la producción nacional en esos años. En el último año se presenta una ligera recuperación de la economía y las empresas aumentan de nuevo sus niveles de importaciones.

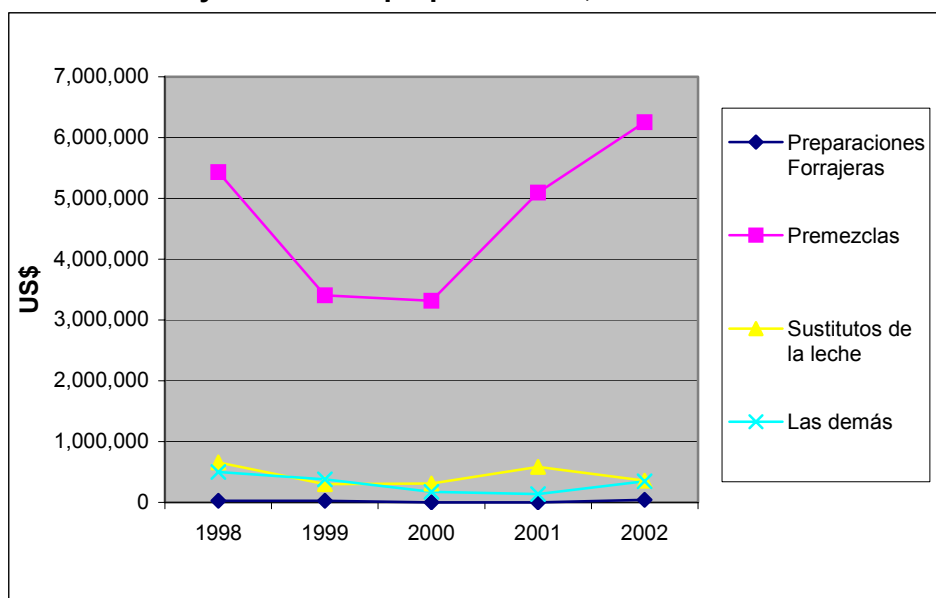
Colombia fue el principal proveedor de esta clase de sustitutos en 2002 (48,6%), seguido por Perú (22,7%) y España (14,5%). Estos tres países representan el 85,8% de las exportaciones hacia Ecuador<sup>12</sup>. Durante el periodo, 1998-2002, se destaca el aumento en las exportaciones provenientes de Colombia (56,1% con respecto al año anterior).

---

10 Ver anexo 2

11 Ver anexo 2

12 Ver anexo 2

**Gráfica 2: Importaciones ecuatorianas de Preparaciones Forrajeras, Premezclas, Sustitutos de la leche y Las demás preparaciones, 1998 - 2002.**

Fuente: BCE  
Elaboración: Equipo Consultor

Es importante mencionar que según comentarios de empresarios vinculados al sector avícola, los productos colombianos gozan de un alto reconocimiento en lo que se refiere a calidad. Según Jorge Villamizar, Gerente General de Pofasa S.A., el inconveniente para aumentar las importaciones colombianas está en más del 50% en el factor precio, mientras que por otro lado está la situación de aumento de la producción local y al hecho de que muchas empresas del sector avícola fabrican su alimento para autoconsumo. Mientras los precios de los productos finales no ofrezcan ventajas a los potenciales compradores, será mucho más fácil adquirirlos en el país. Sin embargo, hay que resaltar el hecho de que a nivel de insumos para la elaboración de alimento balanceado, si se recurre frecuentemente al producto colombiano, pudiendo existir una potencialidad al mejorar y aumentar la oferta de este tipo de materia prima.

### 2.2.2 Alimento para Mascotas

Dentro del segmento de alimento balanceado para mascotas, se destaca la presencia de productos importados especialmente de grandes multinacionales. Sin embargo, existen empresas como El Rosario, Alimentosa y Pronaca, las cuales compiten directamente con los productos importados, con cerca del 35% del total del mercado. El reconocimiento de estos productos por parte del consumidor ecuatoriano, ha ido aumentando ya que estas empresas han desarrollado productos de calidad que compiten desde el empaque hasta los beneficios nutricionales que ofrecen. Además varias marcas nacionales cuentan con el apoyo del estado en campañas como “Compre Nacional”, lo que estimula al consumidor final a apoyar la industria nacional. El análisis del tamaño del mercado de alimento para mascotas tendrá como punto de referencia las siguientes posiciones arancelarias <sup>13</sup>:

13 Estas posiciones arancelarias fueron definidas por el Macrosector de Agroindustria de Proexport Colombia, la oficina de Proexport en Quito y el grupo consultor Ecuador.

**Tabla 11: Posiciones Arancelarias Alimento para Mascotas**

Posición Arancelaria	Descripción
23091000	Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor
23091010	Alimentos para perros o gatos, presentados en latas herméticas
23091090	Los demás

Elaborado: Consultoría Ecuador

En el caso del alimento para mascotas, la característica principal del mercado ecuatoriano es el alto nivel de importaciones presentado, frente a una baja producción local y con un nivel de exportaciones que viene decreciendo en el periodo (en 1998 se exportaron US\$183.000 y en 2002 esta cifra fue de US\$52.000).

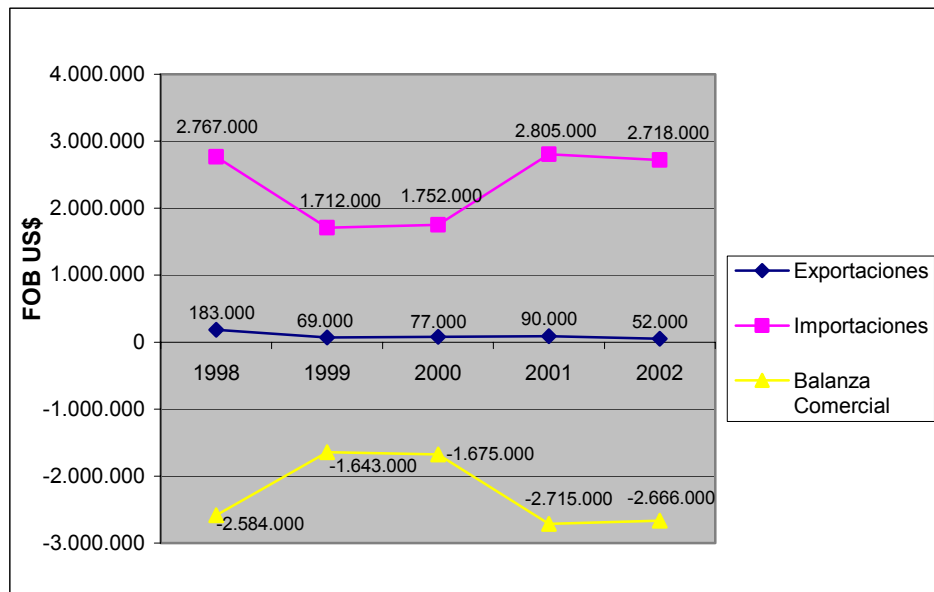
A continuación se muestra la balanza comercial comparativa de los alimentos para mascotas incluidos en este estudio, que permiten dar al exportador una aproximación al mercado ecuatoriano.

**Tabla 12: Balanza comercial de Alimento para mascotas, 1998 – 2002 (US\$)**

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Alimentos para perros o gatos, acondicionados para la venta al por menor</b>					
Exportaciones	183.000	68.000	77.000	90.000	12.000
Importaciones	2.767.000	1.712.000	1.752.000	2.805.000	543.610
Balanza Comercial	-2.584.000	-1.644.000	-1.675.000	-2.715.000	-531.610
<b>Alimentos para perros o gatos, presentados en latas herméticas</b>					
Exportaciones	-	-	-	-	0
Importaciones	-	-	-	-	32.000
Balanza Comercial	-	-	-	-	-32.000
<b>Los demás</b>					
Exportaciones	-	-	-	-	40.060
Importaciones	-	-	-	-	2.142.500
Balanza Comercial	-	-	-	-	-2.102.440

Fuente: BCE, ALCA  
Elaboración: Grupo Consultor

La razón por la cual no se registran movimientos de comercio exterior en los últimos dos productos relacionados en el periodo 1998 - 2001, es que hasta el año 2001 toda clase de alimento para mascotas entraba al Ecuador bajo una sola posición arancelaria (23091000). A partir del año 2002, los alimentos para perros o gatos presentados en latas herméticas y los demás alimentos para mascotas entran por posiciones separadas (23091010 y 23091090) respectivamente.

**Gráfica 3: Balanza comercial de alimento para mascotas, 1998 - 2002**

Fuente: BCE  
Elaboración: Grupo Consultor

En el año 2002, las exportaciones del producto fueron de US\$52.000. Las exportaciones de alimento para mascotas en el año 2002, teniendo como único destino a Colombia (72,5%) y Perú (27,5%). En relación a las importaciones, en el año 2002 cayeron a US\$2,7 millones. El principal proveedor del producto en el año 2002, fue Colombia (56.7%), con Nestlé y Purina, y Estados Unidos (23.3%) con productos importados de la empresa Pet Products, principalmente, empresa que es representada por Agripac; y de Francia (7.9%) con productos provenientes de Royal Cannin, que son importados por Ilianza S.A.

### 2.2.3 Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja

El análisis del tamaño del mercado de torta de soja tendrá como punto de referencia las siguientes posiciones arancelarias <sup>14</sup>:

**Tabla 13: Posiciones Arancelarias Torta de Soja**

Posición Arancelaria	Descripción
23040000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de Soja

Elaborado: Consultoría Ecuador

En el Ecuador, los principales ingredientes que se utilizan para la fabricación de alimento balanceado son los cereales, en los que se destaca el maíz duro (45,9% de la formulación de alimento), y las pastas y oleaginosas, en las que se destaca la torta de soja con el 18,6% en promedio, donde la producción nacional de esta última ha sido de alrededor de 60.000 TM desde 1990. En el último año esta actividad involucró cerca de 3.400 unidades de producción, con 45.000 TM de Torta de Soja y a 10.800 TM de aceite crudo.

<sup>14</sup> Estas posiciones arancelarias fueron definidas por el Macrosector de Agroindustria de Proexport Colombia, la oficina de Proexport en Quito y el grupo consultor Ecuador.



La principal empresa extractora de soja es Fabril, que representa aproximadamente el 26,8% del mercado. Le siguen en importancia Ales (22,2%) Castor, Unicol y Ecuital. Estas empresas se dedican a la elaboración de tortas para cubrir la demanda local y en algunos casos exportar. Con respecto a las exportaciones de esta clase de productos, más de US\$500.000 fueron vendidos en el exterior por la empresa Ecuital, única exportadora de 2002 en el sector.

**Tabla 14: Estimación del consumo aparente de torta de soja, 2002**

Producción		Exportaciones		Importaciones		Consumo aparente	
Ton.	US\$	Ton.	US\$	Ton.	US\$	Ton.	US\$
45.000	12.847.500	2.100	571.200	238.828,7	55.976.770	281.729	68.253.070

Fuente: Corporación aduanera del Ecuador, Superintendencia de Compañías, Banco Central del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Teniendo en cuenta los altos niveles de importación y producción local, se puede concluir que el consumo aparente de la torta de soja en el Ecuador es de 281.729 TM (US\$68,3 millones). Estas cifras, muestran que el mercado ecuatoriano se puede considerar de alto potencial, al no poder suplir la producción nacional los requerimientos de la demanda y al hecho de que por el momento no se están utilizando sustitutos para el producto.

En el caso de la torta de soja, la característica principal del mercado ecuatoriano es el alto nivel de importaciones presentado (cerca de US\$56 millones), lo que junto a la gran producción local (US\$12 millones aproximadamente), muestra la importancia de este insumo dentro de la industria de balanceados.

A continuación se muestra la balanza comercial de la torta de soja, que permite dar al exportador una aproximación al mercado ecuatoriano.

**Tabla 15: Balanza comercial de Torta de Soja, 1998 – 2002 (US\$)**

	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Torta de Soja</b>					
Exportaciones	0	0	0	379.100	571.200
Importaciones	46.522.280	27.180.060	40.534.840	47.237.120	55.976.770
Balanza Comercial	-46.522.280	-27.180.060	-40.534.840	-46.858.020	-55.405.570

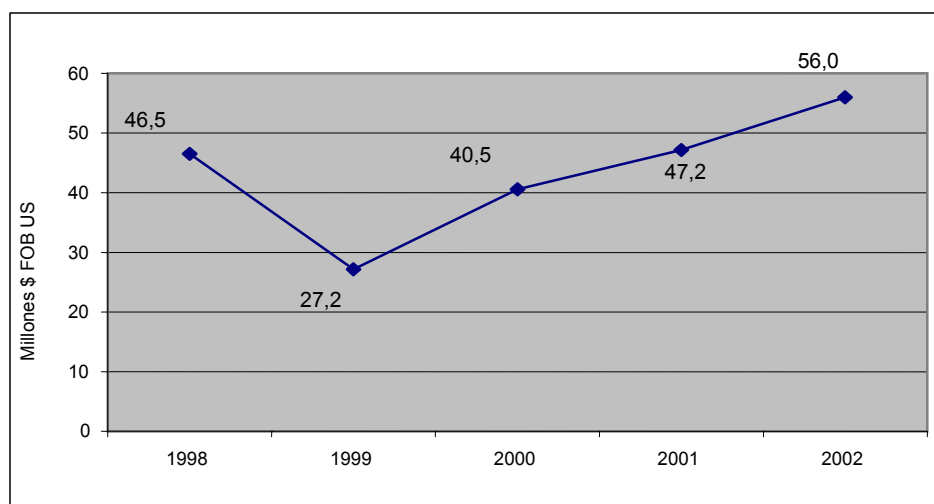
Fuente: BCE, ALCA  
Elaboración: Grupo Consultor

Ecuador registró exportaciones de tortas de soja en el año 2002 por un valor de US\$571.200, presentando un importante crecimiento con relación al año anterior cuando realizó exportaciones por un valor de US\$347.000 y mucho más teniendo en cuenta que en los años anteriores no se registran exportaciones del producto. El único destino de las exportaciones ecuatorianas de tortas y residuos de la extracción del aceite de soja en ambos años fue Perú.

En el mismo año, las importaciones del producto ascendieron a US\$55,9 millones, reflejando la importancia que para el sector de alimento balanceado tiene este insumo en el Ecuador. En el período 98-02 se presentó un crecimiento de 5%, pasando de US\$46,5 millones en 1998 a US\$55,9 millones en el 2002. Con relación al año anterior, se presentó un crecimiento de 18,7%, ya que para el año 2001 se registraron importaciones por US\$47,2 millones. Es importante resaltar el crecimiento presentado desde el año

1999, ya que a raíz de la crisis los productores se vieron obligados a aumentar las importaciones del insumo (que históricamente han sido muy altas), principalmente por el alza de los precios del producto local y las consecuencias generadas por el fenómeno de El Niño.

**Gráfica 4: Importaciones ecuatorianas de tortas y demás residuos sólidos del aceite de soja, 1998 - 2002.**



Fuente: BCE. Elaborado: Consultoría Ecuador

Estados Unidos fue el principal proveedor del producto hacia Ecuador en el año 2002, (US\$25 millones), seguido por Uruguay (US\$9 millones), Argentina (US\$8 millones) y Perú (US\$5 millones). Colombia representó el 4,9% del total de las exportaciones (US\$2.721.833). Es importante resaltar que Colombia perdió mercado frente a países como Estados Unidos, Uruguay y Argentina, ya que mientras estos países han aumentado su participación en más del 100%, Colombia bajó su participación en un 76,7%.

## 2.3 Características de la demanda

### 2.3.1 Alimento para animales

La demanda de alimento balanceado, está dada por el comportamiento del sector pecuario, en especial de los sectores avícola, ganadero y porcino. En los últimos años en el Ecuador se ha incrementado el uso de alimentos balanceados para ganado lechero y no tradicionales tales como pavos, peces, cerdos, perros, codornices y avestruces.

La línea de carne representa 93% del total de la actividad avícola, con una tasa de crecimiento anual promedio de 13% en los últimos años, mientras que la producción de huevos, representa el 4% con un crecimiento anual de 6%. Estas participaciones se explican en gran parte por la rentabilidad que ofrecen los dos segmentos y por el comportamiento del consumo por parte de la población.

**Tabla 16: Consumo ecuatoriano de pollo y huevos, 1995-2001**

Año	Población ecuatoriana	Consumo anual de huevos (KG/hab.)	Consumo anual carne de pollo (KG/hab.)
1995	11.460.000	5,24	10,03
1996	11.698.000	5,02	11,71
1997	11.936.000	4,86	13,77
1998	12.174.000	4,19	15,11
1999	12.411.000	4,74	15,23
2000	12.646.000	5,05	15,50
2001	12.090.000	5,00	15,60

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería

En vista del importante crecimiento de la demanda de carne de pollo, este sector tiene un nivel de producción superior al de otras carnes blancas o rojas. Entre las causas principales observadas en el país para la evolución de la demanda ha sido la modificación de los precios al consumidor que pagó mayores precios por la carne de res y cerdo con relación a la carne de pollo. Otra de las causas es un mejor factor de conversión por parte de los productores avícolas (kilogramo de alimento frente a kilogramo de producto), favoreciendo los precios de los productos avícolas.

Con respecto a la demanda de carne bovina, durante el año 2002 se registraron 522.638 bovinos faenados, calculándose una producción aproximada de 105.430 toneladas métricas de carne en canal, presentándose un incremento de 9% con respecto al año anterior. Excepto por la capital y las principales ciudades, el consumo de carne bovina es bajo, siendo un consumo netamente de tipo urbano. Se calcula que el consumo per cápita de carne bovina es de 9 Kg.

En lo que respecta a la demanda del sector porcícola, más del 50% de la carne de cerdo se destina a la producción de embutidos; aunque se menciona que en esta industria se usan cantidades crecientes de grasas vegetales y harinas, en proporciones no controladas. Es muy importante resaltar que según lo observado en el trabajo de campo, en el Ecuador existe una gran demanda de este producto, por encima de otras carnes, ya que las preferencias de los consumidores así lo indican. El consumo ecuatoriano de carne de cerdo es uno de los más altos a nivel regional (el consumo per cápita promedio es de 10 Kg., mientras que en países como Colombia, Perú y Venezuela es de 4 Kg.), lo que permite inferir que esta es una industria que a pesar de las dificultades por las que atraviesa, puede tender a mejorar al considerarse de gran importancia para la población.

### 2.3.2 Torta de Soja

La demanda anual de Torta de Soja, por parte de la industria de balanceados, que abastece a las industrias avícolas, se estima en alrededor de 240.000 TM, es decir un consumo mensual de 20.000 TM<sup>15</sup>, considerando una reserva estratégica de 30 días; la producción local en el mejor de los casos cubre tres meses de consumo, es decir cubre el 21.6% de esos requerimientos, mientras que en términos de aceite de soja esa cobertura es del 17.5% aproximadamente, el resto se satisface mediante importaciones.

<sup>15</sup> Ministerio de Agricultura y Ganadería

**Tabla 17: Demanda estimada de torta de soja (TM), 1997-2002.**

Años	Torta de Soja	
	Mínimo	Máximo
1997	140,400	156,000
1998	151,200	168,000
1999	138,000	153,000
2000	162,000	180,000
2001	189,000	210,000
2002	256,000	280,000

Fuente: Ministerio de Agricultura – Proyecto SICA.

La cadena agroindustrial de la soja y derivados, tiene una bifurcación tanto en producción de torta de soja para balanceados fundamentalmente para la industria avícola y en aceite crudo para las industrias de refinación.

Esta es una de las cadenas más complejas en el sector agropecuario por los siguientes factores:

- Existencia de pocas industrias extractoras (4 - 6)
- Competencia con un mercado internacional altamente distorsionado.
- Dependencia del precio doméstico del grano al precio de la torta.
- Pocos compradores grandes de torta de soja.

### 2.3.3 Centros de consumo

Teniendo en cuenta los factores antes mencionados, se considera de gran importancia identificar los centros de consumo y abastecimiento principales para el alimento balanceado y el alimento para mascotas, teniendo en cuenta la relevancia que tienen con relación a infraestructura comercial que ofrecen para el producto.

Se pudo identificar que los principales centros de consumo del Ecuador para el alimento balanceado y el alimento para mascotas, son las ciudades de Guayaquil, Quito, Cuenca y Ambato, las cuales concentran la mayor parte de la población del país, a la vez que ofrecen la mayor infraestructura comercial para la venta y distribución de alimento para animales (en el caso de balanceados benefician a las poblaciones cercanas donde se encuentran localizadas las granjas o centros de producción pecuaria).

Guayaquil pertenece a la provincia de Guayas, junto con los cantones de Daule, Yaguachi, Balzar, Santa Elena, Milagro, Salinas, Naranjal, Samborondón, El Triunfo, Naranjito, Urbina, Jado, El Empalme, Eloy Alfaro, Baquerizo Moreno, Pedro Carbo, Santa Lucía, Palestina, Balao, Colimes, Playas, Simón Bolívar, Coronel. Marcelino Maridueña, Lomas de Sargentillo, Nobol. La ciudad se encuentra en el occidente ecuatoriano, en la margen derecha del río Guayas, a 50 Km. de su desembocadura.



El puerto de Guayaquil es el principal puerto del Ecuador y uno de los más importantes de la cuenca del Pacífico. Este concentra cerca del 78% del movimiento de carga internacional del Ecuador, con excepción del petróleo y sus derivados. Por esta razón y por el desarrollo que en los últimos años ha tenido la ciudad por medio del impulso y desarrollo del turismo y el comercio, se considera a Guayaquil como el principal centro de consumo y abastecimiento para la zona costera del país. En el caso del alimento balanceado, se considera el principal centro de consumo y abastecimiento del país, dado que se observaron muchas empresas del sector (productoras y comercializadoras), con su casa matriz o importantes sedes de producción o comercialización en esta ciudad. Es de resaltar que las principales empresas del sector del año 2002, se localizan en esta ciudad, lo que motiva a otras empresas a establecerse en la zona. El motivo principal para la localización de estas empresas en la zona costera ecuatoriana, es la cercanía con grandes centros de producción pecuaria (en especial producción ganadera, donde están localizadas las principales empresas del país).

A nivel de alimento para mascotas, Guayaquil cuenta con una gran cantidad de supermercados y tiendas especializadas, donde los consumidores adquieren diversos productos para mascotas, desde alimento hasta juguetes y accesorios para perros y gatos. Se destaca la presencia de distribuidores exclusivos de grandes marcas multinacionales como Nestlé y Purina, así como fabricantes y representantes de algunas marcas nacionales que están compitiendo directamente en precio y calidad con los productos importados.



La ciudad de Quito hace parte de la Provincia de Pichincha junto con otros cantones como Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, Rumiñahui, Santo Domingo de los Colorados y San Miguel de los Bancos. Cuenta con varias empresas fabricantes y distribuidoras que abastecen insumos y producto final a los diferentes actores de la cadena de balanceados de toda la sierra ecuatoriana; los alrededores de la ciudad, incluyen importantes centros de producción pecuaria (en especial producción avícola, encontrándose localizadas en esta zona del país las empresas más importantes del sector en el año 2002), por lo cual Quito es

considerado el principal centro de consumo para la zona centro del país. Como se mencionó anteriormente, se observa que en Quito existen representantes y distribuidores de las principales empresas de balanceados ubicadas en Guayaquil, con lo que el cubrimiento de las zonas principales del Ecuador a nivel comercial está cubierto en un 100%.

A nivel de alimento para mascotas, la situación observada es muy similar a lo que ocurre en la ciudad de Guayaquil, existiendo una gran cantidad de supermercados y almacenes especializados en productos para mascotas.

Cuenca es la tercera ciudad más importante del Ecuador y está localizada en la parte sur del país (es capital de la provincia del Azuay). Esta ciudad se caracteriza por ser el centro

artesanal mas grande del Ecuador, aunque se encuentran industrias agrícolas y pecuarias, existiendo en la zona más de 4 empresas importantes que fabrican alimento balanceado con sus respectivos centros de distribución y venta, así como representantes de las grandes marcas que se encuentran por todo el país. A nivel de alimento para mascotas, Cuenca tiene la infraestructura similar a las grandes ciudades del Ecuador, por lo que es un centro importante de consumo para la zona sur del país.



Ambato pertenece a la provincia del Tungurahua junto con los cantones de Baños, Cevallos, Mocha, Patate, Quero, San Pedro de Pelileo, Santiago de Píllaro, Tisaleo. Esta provincia se destaca por la existencia de una gran cantidad de empresas avícolas, las cuales se abastecen directamente de los centros de distribución existentes en la ciudad.

Sin embargo, por observaciones y datos suministrados por empresarios avícolas del sector, muchos realizan la compra de insumos

en la ciudad de Quito (a tres horas por carretera de Ambato), por motivos de stock, oferta más variada de productos y cumplimiento.

#### 2.3.4 Estacionalidad

La estacionalidad de las importaciones indica los principales meses del año en los cuales se realizó la importación de los productos. Entre las causas principales que pueden aumentar la importación de un producto en un mes en especial se cuentan, las promociones de las multinacionales, el lanzamiento de un nuevo producto o una nueva campaña publicitaria o de mercadeo. A continuación se realiza un análisis para determinar cuales son los meses de mayor importación de los alimentos para animales y la torta de soja.

**Tabla 18: Importaciones por mes de Preparaciones forrajeras y Premezclas, 2002.**

Mes	Preparaciones forrajeras (23099010) CIF US\$	Premezclas (23099020) CIF US\$
Enero	0	302.670
Febrero	0	290.775
Marzo	12.063	308.631
Abril	0	527.367
Mayo	0	655.463
Junio	27.649	757.259
Julio	0	248.881
Agosto	0	668.353
Septiembre	0	653.578
Octubre	0	270.143
Noviembre	0	308.093
Diciembre	0	292.629

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Las preparaciones forrajeras presentan bajos niveles de importaciones. Los únicos meses que registraron importaciones fueron marzo y junio. Las importaciones de premezclas (producto que presenta los más altos niveles de importación de los alimentos balanceados), tienen su mayor demanda en los meses de junio y agosto, aunque el resto del año se presente un comportamiento similar, con un promedio de US\$500.000 importados por mes. Esto se explica por la industria creciente de alimentos balanceados, donde muchas empresas se han dedicado a formular y producir su propio alimento, con lo cual mantienen permanentemente un stock de insumos para su elaboración. La demanda de estos productos se concentra 50% en la sierra y 40% en la costa, aproximadamente, dadas las condiciones de producción avícola existentes en el país.

**Tabla 19: Importaciones por mes de Sustitutos de la leche y las demás preparaciones, 2002.**

Mes	Sustitutos de la leche para terneros (23099030) CIF US\$	Las demás (23099090) CIF US\$
Enero	70.490	42.785
Febrero	30.366	28.441
Marzo	45.526	0
Abril	0	0
Mayo	17.119	44.961
Junio	0	588
Julio	0	17.470
Agosto	30.730	30.880
Septiembre	22.864	18.261
Octubre	0	62.720
Noviembre	1.133	2.515
Diciembre	84.502	82.228

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Los sustitutos de la leche para alimentación de terneros presentan su mayor demanda en los meses de enero y diciembre. Esta demanda se distribuye aproximadamente 50% en la Sierra y 35% en la Costa del país, ya que está determinada por la producción ganadera del Ecuador, que se desarrolla con mayor intensidad en estas dos zonas. Las demás preparaciones presentan su mayor demanda en los meses de octubre y diciembre.

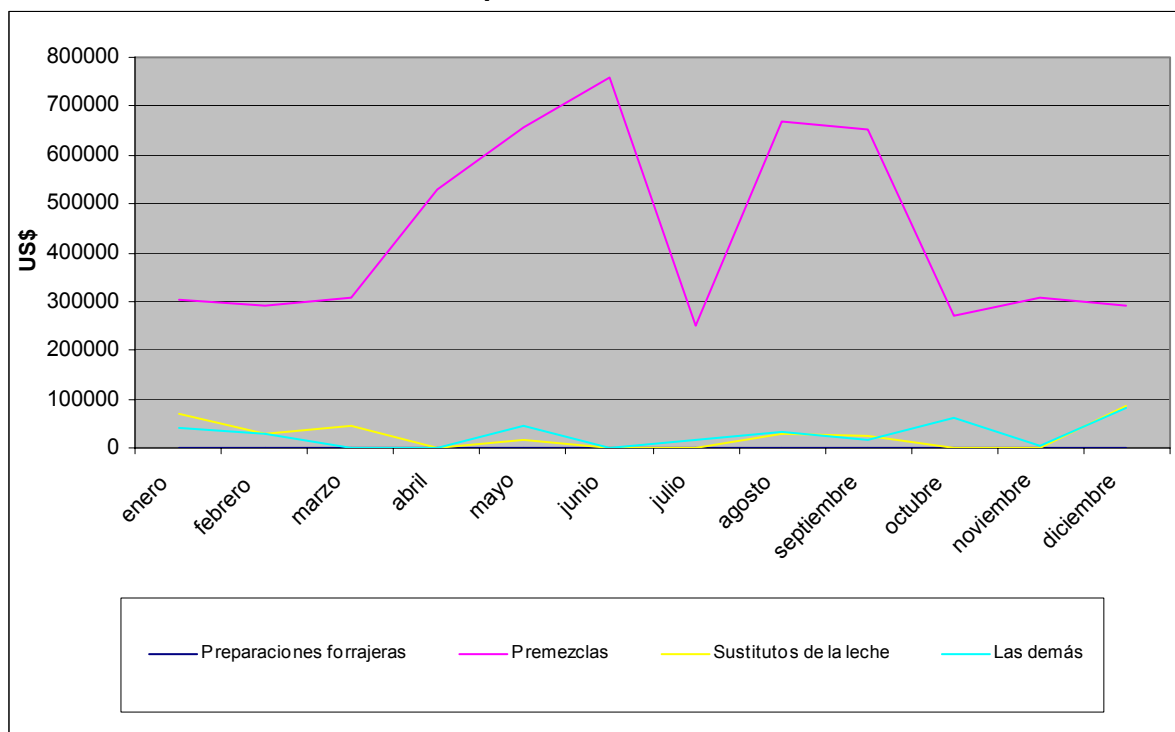
La estacionalidad de la demanda de alimento balanceado está directamente relacionada a la demanda de pollo del país. El consumo de pollo presenta su máximo pico en los meses de febrero, mayo y junio. Se considera que este comportamiento se debe a la mayor demanda de carne de pollo por la época escolar tanto en la región de la Sierra como de la Costa, además que el factor de disponibilidad de recursos económicos en estos meses permite un mayor consumo del producto<sup>16</sup>.

En lo que respecta a ganado bovino, se observa que el remanente hídrico favorece la disponibilidad de pastos durante la época invernal (enero y febrero) mejorando la alimentación de los animales con la consecuente subida de peso. Durante esta fecha los

<sup>16</sup> Ministerio de Agricultura

animales se cotizan a mejores precios, mientras que en temporada de verano (julio y septiembre) las reses son vendidas, dando como resultado escaladas del índice de precio de ganado en pie.

**Gráfica 5: Estacionalidad de las importaciones de Alimento Balanceado, 2002.**



Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

**Tabla 20: Importaciones por mes de Alimento para mascotas, 2002.**

Mes	Alimento para perros o gatos para la venta al por menor (23091000) US\$ CIF	Alimento para perros o gatos en latas herméticas (23091010) US\$ CIF	Las demás (23091090) US\$ CIF
Enero	127.112	-	-
Febrero	291.238	-	-
Marzo	125.262	-	-
Abril	-	-	299.084
Mayo	-	6.967	160.518
Junio	-	15.538	58.233
Julio	-	-	316.031
Agosto	-	8.247	262.136
Septiembre	-	-	201.820
Octubre	-	-	406.229
Noviembre	-	-	219.749
Diciembre	-	-	275.832

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor



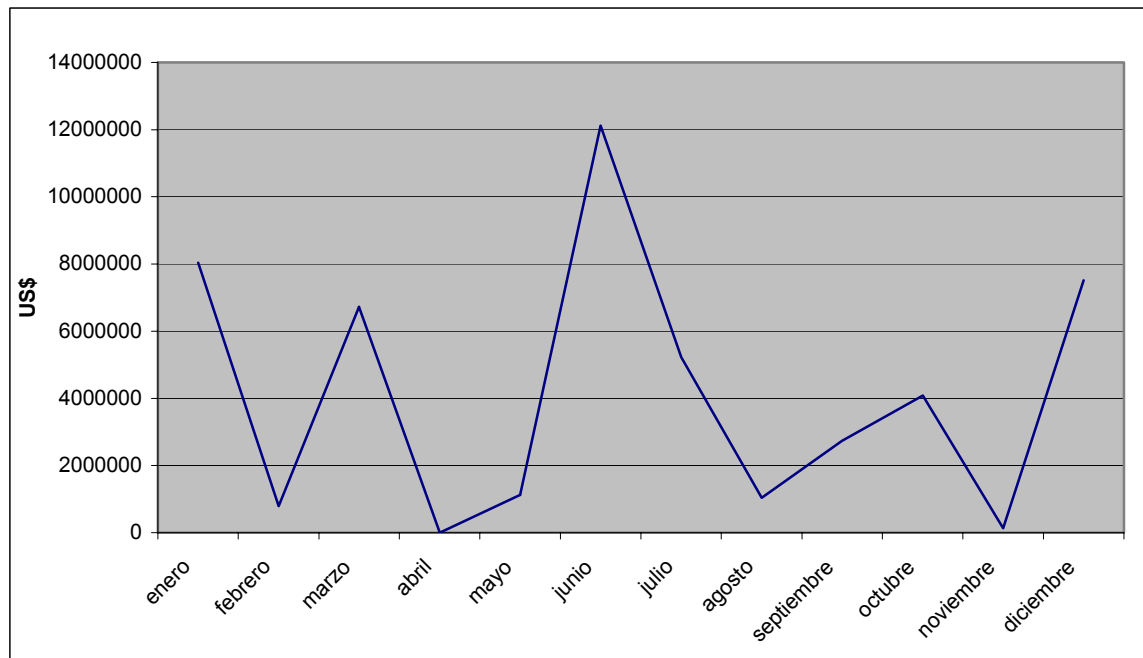
Las importaciones de alimento para mascotas se realizan durante todo el año, dado el tipo de demanda que tienen estos productos, que son de una alta rotación. Como se mencionó anteriormente, las importaciones de alimento para mascotas entraban al Ecuador por una sola posición arancelaria (23091000), hasta el mes de abril de 2002, cuando las importaciones se subdividieron aparte de la posición mencionada, en Alimentos presentados en latas herméticas (23091010) y las demás preparaciones (23091090). Se observa que las importaciones de alimentos presentados en latas herméticas tienen su mayor demanda en el mes de junio. Por su parte las demás preparaciones tienen su mayor demanda en los meses de julio y octubre.

**Tabla 21: Importaciones por mes de torta de soja, 2002.**

Mes	Torta de soja (23040000) US\$ CIF
Enero	8.043.973
Febrero	794.303
Marzo	6.727.792
Abril	0
Mayo	1.121.200
Junio	12.121.678
Julio	5.224.459
Agosto	1.036.575
Septiembre	2.738.811
Octubre	4.084.059
Noviembre	132.600
Diciembre	7.517.205

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Las importaciones de tortas de soja, presentan su mayor demanda en los meses de enero, junio y diciembre. Estacionalidad que se explica con la del consumo de pollo (febrero y junio), con la cual la industria demanda mayor cantidad de soja en pro de elaborar el alimento. Así como la mayor producción de Estados Unidos principal proveedor de este producto

**Gráfica 6: Estacionalidad de las importaciones de torta de soja, 2002.**

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Sin embargo esta estacionalidad se ve afectada por políticas de algunas empresas productoras de importar en los momentos de menor precio, y almacenar el producto.

### 3 ANÁLISIS DE COMPETENCIA

El mercado de alimento balanceado en Ecuador presenta varias características: a nivel de alimento con fines pecuarios, existe una tendencia de que las empresas productoras elaboran su propio alimento, factor que junto a la preferencia de la producción nacional no ha permitido aumentar en gran escala las importaciones de este tipo de productos. A nivel de torta de soja, las condiciones son similares, aunque el nivel de producción nacional no cubre las necesidades de los productores. En el caso de alimento para mascotas, se observa que el mercado está dominado por empresas multinacionales, que junto a unas pocas empresas ecuatorianas cubren las necesidades del mercado.

Sin embargo, hay que resaltar que los productos colombianos son reconocidos por su calidad, y que los productores no descartan el uso de insumos provenientes de Colombia; la única condición es que los productos sean competitivos en precio y en tiempos de entrega con respecto a los productos nacionales o a las grandes multinacionales que muchas veces cuenta con planta propia en el Ecuador o en países vecinos.

#### 3.1 Alimento balanceado

##### 3.1.1 Competencia nacional

Los principales productores de alimento balanceado en Ecuador son: Molinos Champion, Alimentosa, L'iris, Nutricon y Bioalimentar (representando estas cinco empresas el 90,3% de las ventas del sector a nivel local. La mayor fábrica de alimento balanceado es Pronaca, pero no se considera dentro de las estadísticas de producción nacional, ya que su producto es elaborado con fines de autoconsumo. Al ser la mayor empresa avícola del país y al elaborar su propio alimento balanceado, Pronaca reduce costos en un 30% al igual que lo hacen otras empresas del sector.

**Tabla 22: Nivel de ventas de las principales empresas productoras de alimento balanceado, 2002.**

Nombre	Ventas 2002	Participación %
Molinos Champion S.A.	21.133.054	48,9
Alimentsa Dietas y Alimentos	7.480.486	17,3
L'iris S.A.	4.042.116	9,4
Nutricon	3.185.618	7,4
Bioalimentar Cía. Ltda	3.153.964	7,3
Invecuador S.A.	1.572.868	3,6
Elabalimjor Cía. Ltda	1.038.015	2,4
Balanceados Fortavit Cía. Ltda	554.830	1,3
Nutrisalmins S.A.	195.009	0,5
Industria Diersal Cía. Ltda	183.823	0,4

Fuente: Superintendencia de Compañías.  
Elaboración: Grupo consultor

A continuación se presenta una pequeña reseña de las tres primeras que concentran 75.6% del mercado.



**MOLINOS CHAMPION** – División de alimentos balanceados. Creada en el año 1959, es hoy subsidiaria del grupo Molinos del Ecuador. Con su casa matriz en Guayaquil, esta empresa comercializa alimento balanceado de la marca Wayne. Cuenta con cuatro líneas de productos: pollo de engorde (Tipo Costa, Tipo Sierra y Concentrado), ponedora comercial (levante y producción), reproductoras (levante y producción) y otras (Codorniz y Avestruz). Realizan las ventas mediante la atención directa al cliente, tanto a nivel interno como a las empresas extranjeras en la casa matriz

ubicada en Guayaquil. Cuentan además con distribuidores en Quito (cubriendo las ventas de la región central del país y la sierra), Cuenca (al sur del país) y Santa Rosa (que cubre la provincia de El Oro). Ofrecen servicio técnico y asesorías post venta, en la sede principal y efectuando visitas a los clientes.

Como parte de su estrategia, cuentan con dos líneas de asesoramiento a los clientes como parte de un servicio técnico especializado, línea avícola y línea acuícola, las cuales buscan brindar al cliente ayuda y servicio no sólo en lo referente a nutrición, sino a diversas actividades que comprende el sector al cual se enfocan los productos. Dentro de la primera línea, la empresa ofrece asesoramiento para la construcción de galpones, asesoramiento para el equipamiento del galpón, asesoramiento técnico, visitas periódicas a nivel de granja y servicio de análisis de laboratorio (agua y aves). En la segunda línea (acuícola), se ofrece análisis morfológico y microbiológico de larva, análisis de agua, análisis de suelo y análisis patológico de camarón.

A nivel de pedidos, si el producto se tiene en piso en el momento de la solicitud, la entrega es inmediata. De lo contrario, el pedido debe hacerse con 24 horas de anticipación.



**ALIMENTSA**, empresa dedicada a la fabricación y ventas de alimentos balanceados para ganado lechero, ganado de engorde, camarón, cerdos, peces, caballos y aves. Comercializa alimento para aves bajo la marcas Maizal Granja y Maizal Comercial. Para ganado bovino comercializa la marca Danesa y para ganado porcino la marca Maizal Cerdos.



**L'IRIS**, empresa creada en 1987 produce y comercializa alimento balanceado para avicultura, ganado, porcicultura y acuicultura. En lo relacionado al alimento para aves cuentan con dos líneas de productos: Broilers y Ponedoras. Tiene su casa matriz en Guayaquil y cuenta con distribuidoras en Quito y Portoviejo, que suministran los productos a grandes

almacenes agropecuarios y a los productores. Cuentan además con un servicio de entrega directa a los clientes que así lo requieran, a cualquier lugar del país, mediante una flota de camiones propios. Así mismo, ofrecen el servicio de análisis de laboratorio

para los clientes y visitas técnicas a los clientes para corregir o mejorar cualquier inconveniente que se presente con el uso del producto.

### 3.1.2 Competencia internacional

Los principales proveedores de este tipo de alimento son los que a su vez producen grandes volúmenes de maíz. Estados Unidos tiene la mayor producción de alimento para pollos. Los principales proveedores de alimento balanceado del Ecuador son Estados Unidos y Colombia. Siendo tan importante la oferta extranjera y la función tanto de los importadores como de los comercializadores y distribuidores en esta industria en Ecuador, a continuación se analizan las principales empresas importadoras, con el objetivo de determinar su participación y conocer sus proveedores.

**Tabla 23: Principales importadores de Preparaciones forrajeras, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Corporación La Favorita C.A.	27.649	69,1
Importadora Alaska	12.063	30,9

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Corporación La Favorita C.A. es el principal importador de preparaciones forrajeras, con US\$27.649 (69,1%). La Importadora Alaska se ubica en segundo lugar, con US\$12.000 (30,9%). Estas dos empresas representaron la totalidad de las importaciones de 2002 de preparaciones forrajeras.

**Tabla 24: Principales proveedores de Preparaciones forrajeras, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Estados Unidos	100	La Favorita C.A., Importadora Alaska

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Pronaca es el principal importador de Premezclas en el Ecuador, con US\$1 millón (19,6%). Lo siguen la Distribuidora Merchán y Fontana (9,4%) y SIAP (8,6%). Estas tres empresas representaron el 37,6% del total de las importaciones ecuatorianas del producto en 2002, siendo el resto dividido en un gran número de empresas pequeñas que registran bajas importaciones.

**Tabla 25: Principales importadores de Premezclas, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Pronaca	1.048.007	19,6
Distribuidora Merchán y Fontana	498.576	9,4
SIAP	454.812	8,6
Roche	324.667	6,1

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

La principal competencia para Colombia son empresas de Estados Unidos y España, quienes representan el 44,8% del total de las importaciones del producto.

**Tabla 26: Principales proveedores de Premezclas por empresas, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Estados Unidos	30,7	Pronaca, Distribuidora Merchán y Fontana
España	14,1	Pronaca, Aditivo y Alimentos, Farmavet
Colombia	11	Pronaca, Agroandex

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

En el caso de los sustitutos de la leche para la alimentación de terneros, la Asociación de Ganaderos de la Sierra es el principal importador, con US\$133.461 (44%). Lo sigue la Importadora Valenzuela Burbano (35%) y la Agrícola Ganadera Reysahiwai (16%).

**Tabla 27: Principales importadores de Sustitutos de la leche, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Asociación de Ganaderos de la Sierra	133.461	44
Importadora Valenzuela Burbano	106.199	35
Agrícola Ganadera Reysahiwai	47.363	16

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

**Tabla 28: Principales proveedores de Sustitutos de la leche por empresas, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Holanda	51,9	Asociación de Ganaderos de la Sierra
Bélgica	32	Agrícola Reysahiwai, Asociación Ganaderos de la Sierra

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Por la naturaleza de los productos, en este caso los países proveedores son Holanda y Bélgica, países con una cultura de producción lechera tradicional que superan en calidad a productos de proveedores como Estados Unidos.

**Tabla 29: Principales importadores de Las demás preparaciones alimenticias, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Fábrica de alimentos S.A.	115.407	35
Alltech del Ecuador	43.120	13,1
Carval Ecuador	27.648	8,4

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Fábrica de Alimentos S.A. es el principal importador de las demás preparaciones alimenticias, con US\$115.407 (35%). Lo siguen Alltech del Ecuador (13,1%) y Carval Ecuador (8,4%). Estas tres empresas representaron el 56,5% del total de las importaciones ecuatorianas del producto en 2002.

**Tabla 30: Principales proveedores de Las demás por empresas, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Colombia	53,9	Pronaca, Fábrica de Alimentos
Perú	17,3	Omarsa

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

### 3.1.3 Caracterización de empresas



**Pronaca**<sup>17</sup> es la industria de alimentos más grande del Ecuador. Cuenta con cinco líneas de negocio a nivel de alimento balanceado: avícola, ganadera, porcícola, equina y mascotas. Comercializa bajo la marca Balanceados Pronaca las siguientes líneas de productos: Pollo de engorde, Ponedoras comerciales, Ganado Lechero, Cerdos engorde y Cerdos reproducción. Cuenta con una red de distribuidores por todo el país, que comercializan tanto los alimentos balanceados como todas las líneas de productos en los que se desempeña la empresa (se destaca su presencia en el sector avícola, siendo la principal empresa del sector).

Al ser una de las empresas más grandes del Ecuador, la lista de proveedores con interés en pertenecer al grupo Pronaca es bastante extensa (siendo similar la situación a la que se presenta con la cadena de supermercados más grande del país, La Favorita), por lo que el empresario colombiano debe ser consciente de que sus productos deben entrar a formar parte de una lista de espera. Sin embargo, en la página de internet de Pronaca ([www.pronaca.com](http://www.pronaca.com)), hay un formulario que el futuro proveedor puede llenar con el ánimo de convertirse en socio comercial de la empresa, informando a la empresa el producto o tipo de negocio que se tiene, lo que ayuda en gran medida a ahorrarse tiempo y dinero ya que no se incurre en gastos de envío de muestras hasta que la empresa lo solicite, una vez el producto sea de interés ofrecido.



**Roche Ecuador** es una de las multinacionales más importantes en la industria farmacéutica y nutricional del mundo. Tiene presencia en Quito, Cuenca y Guayaquil. Importa premezclas que junto a vitaminas y otros productos, dan como resultado alimentos formulados especialmente para cada tipo de animal, siendo esta su área de especialidad. Al ser una multinacional, el nivel de exigencia de sus proveedores lo hacen ser muy selectivo con el tipo de producto que está adquiriendo, por lo que se debe contar con la infraestructura necesaria para pedidos en grandes volúmenes y una continuidad en la calidad y especificaciones del producto que no presenten variaciones.

## 3.2 Alimento para mascotas

### 3.2.1 Competencia nacional

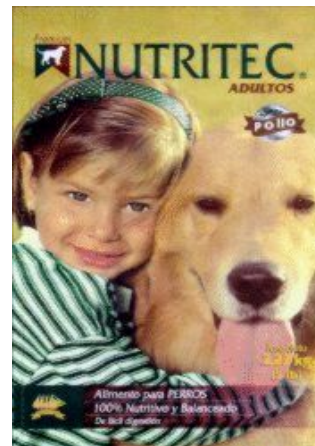
En el caso de los alimentos para mascotas, en Ecuador se viene desarrollando una industria con nuevos desarrollos tecnológicos, elaborando un producto competitivo en un mercado dominado desde sus inicios por las grandes multinacionales. Se observa que las empresas locales que están muy bien posicionadas como es el caso de El Rosario (con su marca Nutritec) y Pronaca (con su marca Pro-Can).

Estas compañías distribuyen y comercializan sus productos en el mercado mediante fuertes campañas publicitarias, llegando a los consumidores a través de los medios masivos de comunicación, promociones y otras campañas.

<sup>17</sup> Información y logo tomados de [www.pronaca.com](http://www.pronaca.com)

A continuación se reseñan las principales empresas y marcas locales de alimentos para mascotas, las cuales se encuentran en los principales canales de distribución del producto en todo el país:

**EL ROSARIO S.A.** es una compañía ecuatoriana dedicada a la fabricación de alimento balanceado para acuicultura, ganadería, el sector avícola y alimento para mascotas. Comercializa su producto bajo la marca NUTRITEC, la cual está muy bien posicionada en el mercado ecuatoriano. Se distribuye en las principales cadenas de almacenes y en tiendas especializadas como Megamaxi en Quito y Guayaquil, Supermaxi y Mi Comisariato, entre otros, compitiendo directamente con los productos importados.



Los productos que comercializa son NUTRITEC para adultos en sabores de carne y pollo y NUTRITEC para cachorros en una mezcla de sabor a pollo, carne y cordero. La empresa registró en 2002 ventas por US\$12,2 millones en sus diversas líneas de productos.

La empresa tiene como estrategia competir en diseño y calidad desde el producto final hasta el empaque de los productos, a precios muy competitivos dentro del mercado ecuatoriano. A pesar de ser una empresa especializada en fabricación de alimento para aves y camarones, la línea de alimento para mascotas es una línea relativamente nueva a la cual se le hicieron todos los estudios necesarios de mercadeo y publicidad, reflejándose en el hecho de que en los centros de comercialización los empaques utilizados por la empresa compiten perfectamente con los de las multinacionales.



**PRONACA**, la industria más grande de alimentos en Ecuador, elabora y comercializa la marca PRO CAN, alimento para cachorros y adultos. Pronaca abarca varias líneas de negocio dividida en tres sectores: cárnico, agroindustrial y acuicultura. Estos sectores comercializan productos para el consumo del hogar y con fines agrícolas y pecuarios.

Comercializa alimento para perros cachorros, alimento para perros adultos, Pro-Can Show cachorros y Pro-Can Show adultos. La empresa registró en 2002 ventas por US\$254,5 millones en todas sus líneas de productos.

Otra empresa nacional que elabora alimento balanceado para mascotas es **ALIMENTSA**, comercializando las marcas NUTRA PRO y BUEN CAN, marcas que también compiten directamente con los productos importados. La empresa registró en 2002 ventas por



US\$7,5 millones en los alimentos balanceados para todo tipo de animales y en sus otras gamas de productos.

### 3.2.2 Competencia internacional

En el mercado de alimentos para mascotas se pueden identificar grandes empresas multinacionales. Por un lado se encuentra Nestlé, con sus productos Purina (las cuales se han posicionado en el mercado mundial, contando actualmente con presencia local por medio de Nestlé del Ecuador) y Mars Incorporated, con sus marcas Whiskas y Pedigree.

A continuación se reseñan las principales empresas y marcas extranjeras que se encuentran en el mercado ecuatoriano de alimento para mascotas:



**Purina** (Colombia). RALSTON PURINA COMPANY es la empresa líder en alimentos secos para mascotas a nivel mundial. Ralston Purina Colombiana S.A. es líder en el mercado colombiano de alimentos para mascotas, comercializando en el Ecuador una línea de productos de alimentación para perros y gatos, con las marcas CAT CHOW, alimento para gatos, LADRINA, DOG CHOW, PUPPY CHOW y KANINA, alimento para perros.



**Mars:** comercializa en el Ecuador alimento para gatos bajo la marca WHISKAS, en presentaciones diversas, y en empaques que van desde bolsas hasta alimento enlatado en varios tamaños.



En alimento para perros, comercializa la marca **Pedigree**. Se encuentran las marcas PEDIGREE PUPPY, PEDIGREE JUNIOR, RAZAS PEQUEÑAS, CARNE Y VEGETALES y CORDERO Y CEREALES.

A nivel de estas dos empresas multinacionales, las estrategias de mercadeo y publicidad no son muy altas, ya que cuentan con el suficiente reconocimiento por parte de los consumidores de alimento para mascotas, lo que les permite por si solas tener una ventaja por encima de los competidores nacionales. Sin embargo, a nivel de precios estos continúan siendo más altos que los presentados por las empresas ecuatorianas, en lo que se considera su único defecto para ampliar el mercado hasta ahora adquirido.

Siendo tan importante la oferta extranjera y la función tanto de los importadores como de los comercializadores y distribuidores en esta industria en Ecuador, a continuación se analizan las principales empresas importadoras, con el objetivo de determinar su participación en el mercado y conocer sus proveedores.

**Tabla 31: Principales importadores de Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Corporación La Favorita C.A.	187.777	39,3
Agripac	153.374	32,1
Ilianza S.A.	67.126	14,1
Nestlé Ecuador	63.220	13,2

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador. Elaboración: Grupo Consultor

Corporación La Favorita es el principal importador de alimentos para perros o gatos para la venta al por menor, con importaciones cercanas a los US\$200.000 (39,3%). El segundo importador es Agripac con más de US\$150.000 (32,1%). Estas dos empresas representaron el 71,4% de las importaciones ecuatorianas del producto en 2002.

**Tabla 32: Principales proveedores de Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Colombia	59,9	Agripac, Corporación La Favorita
Estados Unidos	33,9	Nestlé Ecuador, Agripac, Quifatex

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor**Tabla 33: Principales importadores de Alimentos para perros o gatos presentados en latas herméticas, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Nestlé Ecuador	11.854	38,5
Quifatex	11.432	37,2

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Nestlé Ecuador y Quifatex son las principales importadoras de alimento presentado en latas herméticas, (38,5% y 37,2% respectivamente). Estas dos empresas representaron el 75,7% de las importaciones ecuatorianas de alimentos para perros o gatos en 2002, aunque estas presentan un nivel de importaciones muy bajo, como consecuencia (según lo observado en el trabajo de campo), del desconocimiento y poca utilización del producto en el Ecuador, ya que es un empaque relativamente nuevo en el mercado, por lo cual hasta ahora se está posicionando en la mente del consumidor.

**Tabla 34: Principales proveedores de Alimentos para perros o gatos presentados en latas herméticas, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Estados Unidos	100	Nestlé Ecuador, Quifatex

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Agripac es el principal importador de los demás alimentos para mascotas, con importaciones superiores a los US\$800.000 (38,1%). El segundo importador es Corporación La Favorita con US\$427.508 (20,1%). Estas dos empresas representaron casi el 60% de las importaciones ecuatorianas del producto en 2002.

**Tabla 35: Principales importadores de Los demás Alimentos, 2002**

Importador	Total Importado (US \$ CIF)	Participación (%)
Agripac	811.241	38,1
Corporación La Favorita C.A.	427.508	20,1
Nestlé Ecuador	334.542	15,1
Ilianza	297.858	14,7

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

**Tabla 36: Principales proveedores de Los demás Alimentos, 2002**

País proveedor	Participación %	Empresas
Colombia	59,4	Agripac, Nestlé, Corporación La Favorita
Estados Unidos	20,9	Nestlé, Quifatex

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Es importante resaltar que a nivel de alimento para mascotas, presentados en sacos o bultos, la multinacional Purina es la principal empresa proveedora, por medio de su casa matriz en Colombia, razón por la cual el país figura como el principal proveedor. Por su parte, a nivel de alimento para mascotas en latas herméticas, Estados Unidos a través de la empresa Whiskas y Pedigree, pertenecientes a la multinacional Mar, figura como el principal país proveedor. Colombia figura como proveedor de premezclas y de las demás preparaciones alimenticias. A nivel de premezclas, las empresas Pronaca y Agroandex demandan producto colombiano desde hace varios años, aunque no lo considera el proveedor principal. Pronaca, por ejemplo, importa de Estados Unidos y España volúmenes de producto superiores a los de Colombia.

Así mismo, a nivel de alimento balanceado como producto final para aves, ganado bovino o porcícola, según algunos empresarios entrevistados del sector, las plantas avícolas y porcícolas del Ecuador en su mayoría, están utilizando producto nacional, muchas veces fabricados por las mismas empresas para su autoconsumo o para abastecer en menor grado a la competencia. Esto debido principalmente a la economía en costos y tiempos que tienen los productores. Sin embargo, de acuerdo a la opinión de Jorge Villamizar, Gerente General de Pollos La Favorita S.A. - POFASA S.A., el producto colombiano es de gran reconocimiento por parte de los productores y existe una disposición a importar productos e insumos provenientes de Colombia, aunque por razones de costos y precios (principalmente de materia prima para su elaboración), no se ve cercano un panorama importador.

### 3.3 Torta de soja

#### 3.3.1 Competencia nacional:

Según información proporcionada por las extractoras en el Consejo Consultivo<sup>18</sup>, la capacidad de procesamiento mensual de grano de soja se distribuye de la siguiente forma:

<sup>18</sup> Consejo Consultivo de la cadena agroalimentaria de la soja,

**Tabla 37: Empresas extractoras de soja y capacidad de producción, 2002.**

<b>Empresas Extractoras</b>	<b>Capacidad de Procesamiento Mensual (TM)</b>	<b>Participación %</b>
FABRIL	6.000	26,8
ALES	5.000	22,3
CASTOR	3.000	13,4
UNICOL	3.000	13,4
ECUITAL	3.000	13,4
INGRANAGRO	1.400	6,2
TOTAL	22.400	100

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería

La principal empresa extractora de soja es Fabril, que representa aproximadamente el 26,8% del mercado. Le siguen en importancia Ales (22,2%) Castor, Unicol y Ecuital. Estas empresas se dedican a la elaboración de tortas para cubrir la demanda local y en algunos casos exportar. En el último año esta actividad produjo cerca de 45.000 TM de Torta de Soja.

### 3.3.2 Competencia internacional

Siendo tan importante la oferta extranjera y la función tanto de los importadores como de los comercializadores y distribuidores en esta industria en Ecuador, a continuación se analizan las principales empresas importadoras, con el objetivo de determinar su participación y conocer sus proveedores.

**Tabla 38: Principales importadores de Torta de soja, 2002**

<b>Importador</b>	<b>Total Importado (US \$ CIF)</b>	<b>Participación (%)</b>
Pronaca	19.154.606	39
Afaba	17.129.285	34,9

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Pronaca es el principal importador de torta de soja, con importaciones de US\$19,2 millones (39%), dado el tamaño de producción agroindustrial de esta empresa en el Ecuador. El segundo importador es la Asociación de Fabricantes de Alimento Balanceado - Afaba con US\$17,1 millones (34,9%), quien como gremio del sector, actúa como importador de insumos para mantener a la industria en permanente funcionamiento, no permitiendo que exista un déficit muy alto de materia prima para elaborar alimento balanceado. Estas dos empresas representaron el 83,9% de las importaciones ecuatorianas de tortas de soja en 2002.

**Tabla 39: Principales proveedores de Torta de soja por empresas, 2002**

<b>País proveedor</b>	<b>Participación %</b>	<b>Empresas</b>
Estados Unidos	41,3	Pronaca, Nutrian, Afaba
Uruguay	19,3	Afaba, Molinos Champion
Argentina	17,4	Afaba, El Rosario, Grasas Unicol

Fuente: Corporación de Aduanas del Ecuador  
Elaboración: Grupo Consultor

Los principales proveedores con los que tiene que competir Colombia en el mercado ecuatoriano son empresas de Estados Unidos y de países del Mercosur como Argentina y

Uruguay, los cuales se destacan por una alta producción y buenos rendimientos por hectárea de soja.

**Tabla 40: Directorio de principales fabricantes nacionales de Alimento balanceado, alimento para mascotas, 2002**

Empresa - Contacto	Dirección	Teléfono	E-Mail
Molinos Champion (guayaquil) Ing. Jacinto Alvear (Gerente)	Km. 7 y ½ Vía Daule	(593 4) 446500	jalvear@mochasa.com.ec
Alimentsa (Guayaquil) Ec. Danny Vélez (Subgerente General)	Km. 4 y ½ Vía Durán Tambo	(593-4) 2800888	dsvelez@gye.satnet.net
L'iris (guayaquil)	KM 5.5 VIA DURAN-BABAHOYO	(593-4) 2805400	info1@liris.com.ec
Nutricon (Guayaquil)	CAMILO DESTRUGE 207 ELOY ALFARO Y 5 DE Junio	(593-4)2446266	
Bioalimentar Sr. Edison Garzón Garzón (División Nutrición Animal)	BOLIVARIANA KM.1 1/2 VIA A BAÑOS	(593-3) 850794	avimentos@andinanet.net bioalimentar@hotmail.com
El Rosario (Guayaquil) Ing. Alfredo Avila	Km. 16 y ½ Vía Costa	(593-4) 2873057	nutritec@mail.ersa.com.ec
Pronaca (Quito) Sr. Juan Ribadeneira Espinoza	Los Naranjos S/N y Los Granados	(593 2) 263651	

Elaboración: Grupo consultor

### 3.4 Análisis de Precios y empaques

#### 3.4.1 Precios

Los precios en una economía de mercado se determinan por la oferta y la demanda, y sus variaciones se deben a cambios en las necesidades y preferencias de los consumidores, a sobreproducción y al surgimiento de una demanda insatisfecha. Sin embargo, existen ciertos factores que inciden en la fijación de los precios; en el caso del Ecuador, después de la crisis de 1999 que llevó a la dolarización, la economía ecuatoriana registró una desaceleración de la inflación, donde el nivel de precios se elevó con relación al ingreso de los ecuatorianos. La dolarización generó un fenómeno especulativo por los altos costos de la producción, y la falta de control de precios que incidió en el encarecimiento de la economía<sup>19</sup>.

Desde la década de los 70s, la política de precios en el sector agropecuario ecuatoriano se ha caracterizado por el control de precios de varios productos, a través de instrumentos como la congelación de los mismos o de la implementación de un proceso de fijación de los precios máximos al consumidor y mínimos al productor. Para la década de los 80s, la política de precios agropecuarios se definió en la Ley de precios y Control de calidad, la misma que facultaba al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP) para que fijen los precios de los productos primarios y de los procesados o industrializados, para lo cual utilizaban fijaciones de precios con base en precios de sustentación al producto y precios máximos al consumidor. Actualmente, la política de precios incorpora tres mecanismos de administración: mecanismo de precios controlados, sistema de precios administrados y precios concertados, Los cuales son determinados por el equipo económico del gobierno.

<sup>19</sup> Revista Gestión, Las fallas en la formación de los precios. Julio de 2003.

Algunos bienes sujetos a la lista de precios han pasado al mecanismo de precios administrados, tales como: aceites vegetales, grasas y carne bovina. Productos como soja, palma africana, maíz duro, trigo y cebada, han sido manejados bajo el mecanismo de concertación de precios.

El comportamiento de los precios de los alimentos balanceados está determinado por la evolución de los precios internacionales de los insumos como maíz y soja.

**Tabla 41: Precios del productor, 2002.**

Meses	Maíz duro (US\$/TM)	Soya (US\$/TM)
Enero	209	264
Febrero	220	264
Marzo	242	264
Abril	160	264
Mayo	143	264
Junio	149	264
Julio	161	264
Agosto	160	254
Septiembre	165	239
Octubre	162	242
Noviembre	170	242
Diciembre	186	242

Fuente: Ministerio de Agricultura

**Tabla 42: Precios del comercializador, 2002.**

Meses	Maíz duro (US\$/TM)	Soya (US\$/TM)
Enero	234	308
Febrero	266	308
Marzo	253	308
Abril	204	308
Mayo	158	308
Junio	154	308
Julio	187	308
Agosto	187	308
Septiembre	182	314
Octubre	177	330
Noviembre	194	308
Diciembre	205	308

Fuente: Ministerio de Agricultura

Analizando los precios de los cereales vigentes en el Ecuador, se puede deducir que han sido mucho más altos que los vigentes en las bolsas de Estados Unidos, Canadá y Argentina.

Los precios de venta de alimentos balanceados en los últimos años se han venido incrementando debido a la diferencia en los costos de adquisición de granos utilizados para producir alimentos, especialmente maíz, torta de soja, sorgo y harina de pescado. A esto se suma los productos químicos que se han tenido que importar y los fletes internos. La composición del precio de los alimentos balanceados esta conformado en un 80% por los precios de los insumos de origen vegetal (cereales y oleaginosas), 17% de los precios

de los insumos de origen animal (harina de carne, harina de pescado) y el 3% restante lo conforma el precio de los aditivos (vitaminas, medicinas, etc.)

En la estructura de costos de la industria de alimentos balanceados en el Ecuador, los componentes más importantes son los cereales, su participación en los costos totales asciende alrededor del 50%, el segundo rubro de importancia son las pastas oleaginosas. El total del costo de materias primas en promedio estaría alrededor del 80%, la mano de obra 6%, gastos administrativos - financieros 11% y otros el 3%.

En cuanto a la soja, los precios domésticos del grano los establece el mercado en función de los costos de oportunidad de las importaciones, donde se presentan distorsiones con los países vecinos, que contraen estos precios. Para el año 2002, el costo de importación de Grano de Soja en base al Sistema Andino de Franja de Precios fue de 280 USD/TM en promedio. Debido a los altos costos de procesamiento del grano, los precios de compra por parte del sector industrial se encuentran por debajo de los costos promedio de producción.

El precio doméstico de la soja es una conjunción entre los precios de venta del aceite y la torta de acuerdo a la oferta-demanda local, más el margen de ganancia de las empresas, menos los costos de procesamiento y almacenamiento del grano. Este proceso de formación impide que exista un reflejo directo de los costos de importación desde los mercados más relevantes, que influyen directamente en la tendencia de los precios domésticos.

Para el caso del alimento para mascotas se realizó una investigación en los diferentes puntos de venta de los productos nacionales y extranjeros. Hay que resaltar que en Ecuador existe un actor que ejerce especial influencia en la fijación de los precios, las cadenas de supermercados, quienes imponen las condiciones de compra como los sistemas de crédito, tasas de interés y promociones. De acuerdo con empresarios que han codificado productos en los supermercados de cadena, estos ejercen un gran predominio en los precios que se traducen al consumidor final, y de alguna forma están actuando como reguladores de los precios impidiendo que los fabricantes lo suban. Por ejemplo para que un producto pueda subir sus precios debe llevar más de 6 meses en las góndolas del supermercado, tener una rotación alta y no ser un producto nuevo. El margen de intermediación de los supermercados se encuentra entre el 15% y el 18%.

A continuación se presenta el comportamiento de los precios en una muestra representativa de los alimentos para mascotas, basado en los precios de los principales centros de distribución de este tipo de productos en Quito, Guayaquil y Cuenca, mostrándose el precio de compra y el precio de venta final en el canal de distribución, incluido impuestos y expresado en dólares.

De acuerdo con las ciudades se tomaron en cuenta los siguientes supermercados:

- Quito: Megamaxi, Supermaxi, Mi Comisariato y Santa María.
- Guayaquil: Megamaxi, Supermaxi, MI Comisariato.
- Cuenca: Coralcentro y Super Stock.

**Tabla 43: Precios del alimento para mascotas, Agosto 2003**

<b>Tipo de animal</b>	<b>Marca y tamaño</b>	<b>Precio de compra en US\$</b>	<b>Precio de venta final en US\$</b>
Gatos	Cat Chow Purina 500 gr. Caja	1.85	2.06
	Cat Chow Purina 1,5 Kg.	4.76	5.29
	Nutritec 1.2 kg	2.54	2.89
	Pet Lovers 3.5 lb bolsa	5.77	6.56
	Wishkas 3 kg	7.42	8.25
	Wishkas enlatado 350 gr.	1.37	1.54
Perros	Pedigree puppy 2.7 kg	5.42	6.10
	Pedigree junior 10.1 kg	18.94	21.29
	Pedigree junior 20 kg	34.76	39.06
	Pedigree razas pequeñas	34.76	39.06
	Pedigree carne y vegetales	34.76	39.06
	Pedigree cordero y cereales	34.76	39.06
	Ladrina Purina carne y huesos 2 Kg.	3.16	3.52
	Ladrina Purina carne y arroz 2 Kg.	3.17	3.53
	Ladrina Purina pollo y verduras 2 Kg.	3.27	3.64
	Ladrina Purina 12 Kg.	19.21	21.35
	Dog Chow razas pequeñas 2 Kg.	4.62	5.20
	Purina alta energía 2 Kg.	4.44	4.94
	Purina Multisabores 4 Kg.	4.33	4.82
	alta energía multisabores 12 Kg.	20.61	23.16
	Puppy Chow cach. 2-12 meses 4 kg	7.01	7.97
	Puppy Chow 2 kg	3.4	3.93
	Puppy Chow nutrición	4.03	4.59
	Purina Canina 1.5 Kg.	1.80	2.00
	Purina canina 4 Kg.	4.76	5.29
	Purina canina 12 Kg.	13.65	15.17
	Nutritec cachorros 2 Kg.	3.08	3.47
	Nutritec cachorros 9 Kg.	13.26	14.91
	Nutritec cachorros 20 Kg.	22.81	25.93
	Nutritec adultos 2 Kg.	2.91	3.27
	Nutritec adultos 10 Kg.	12.05	13.55
	Nutra Pro 2.27 kg	4.38	4.77
	Nutra Pro 2.25 kg	4.22	4.59
	Nutra Pro light 2 kg	3.98	4.33
	Nutra pro extra proteína	14.43	15.69
	Buen Can adultos 2 Kg.	2.09	2.30
	Buen can pollo 2 Kg.	2.43	2.68
	Buen can cachorros 10 Kg.	9.92	10.91
	Buen can adultos 10 Kg.	7.66	8.42
	Mambo 2 kg	1.75	1.93
	Mambo 9 kg	7.18	7.90
	Pro can cachorros 2 kg	2.53	2.82
	Pro can cachorros 4 kg	4.78	5.32
	Pro can cachorros 9 kg	10.28	11.43
	Pro can adultos 2 kg	2.05	2.28
	Pro can adultos 4 kg	3.66	4.07
	Champ 1.5 kg	4.30	4.78



Tipo de animal	Marca y tamaño	Precio de compra en US\$	Precio de venta final en US\$
	Champ 20 kg	23.35	25.67
	Pascual 2.5 kg	1.87	2.08
	Pascual 10 kg	7.03	7.65
	Bobby Maicena 1 Kg.	0.78	0.87
	Nutritec papilla lata 700 gr.	3.94	4.29

Fuente: Trabajo de campo.  
Elaboración: Grupo consultor

Con relación a los precios del alimento para mascotas, no se observa una gran diferencia entre los diversos canales de comercialización, los cuales manejan márgenes similares (entre 8 y 12%). En el trabajo de campo se pudo observar que la marca Pedigree tiene los precios más altos en el mercado, en comparación con productos de características y tamaños similares de la competencia.

Los productos de fabricación nacional presentan los precios más bajos, aunque esto no es un factor muy relevante en este tipo de productos, ya que las marcas extranjeras y las multinacionales se caracterizan por la calidad y reconocimiento de sus productos; el consumidor tiene que elegir entre productos extranjeros de reconocimiento mundial o productos nacionales que en gran medida sustituyen efectivamente las características de los fabricados en el extranjero.

Es importante que los fabricantes colombianos de esta clase de productos, con intenciones exportadoras, desarrollen valor agregado en sus productos, haciendo énfasis en productos diferenciados, a fin de motivar la decisión de compra final de los consumidores, factor fundamental para capturar y consolidar mercados.

Los siguientes son algunos de los principales factores del precio que un exportador debe considerar:

- La exclusividad del producto
- La existencia, disponibilidad de productos con la competencia.
- El volumen de la negociación.
- Servicios de mercadeo ofrecidos durante la cadena de distribución.

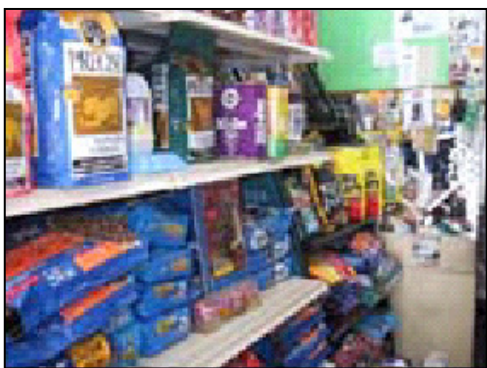
Desde las estrategias de venta y capacidad de producción, hasta el establecimiento de los canales de comercialización y precios, el empaque y logística de envíos, todos los aspectos inherentes a la exportación deben ser objeto de un profundo estudio para evitar desastrosos costos que puedan afectar el futuro y la estabilidad de las empresas que buscan exportar.

### 3.4.2 Empaques

El empaque utilizado en alimento para mascotas, requiere una serie de características que aseguren la conservación del producto. Además, por su condición de producto de venta al por menor, el empaque debe ser llamativo y diferenciador, aspectos que generen competencia y beneficio al comunicar una marca. El empaque es de aluminio, termosellado y con un sistema de apertura de una sola vez, fabricado con materiales laminados, que son una combinación de plásticos y materiales metálicos (polipropileno,

polietileno). Estos empaques son utilizados por marcas multinacionales. Por observaciones realizadas en el trabajo de campo, los alimentos en lata son los de menor preferencia por parte de los consumidores, aunque hay que tener en cuenta que es un empaque que hasta hace poco tiempo se introdujo al mercado ecuatoriano, por lo que apenas pasa por una etapa de reconocimiento por parte del comprador. Este empaque se observa en su mayoría en productos para gatos.

Al estar los productos ubicados en góndolas, es muy importante que el empaque del producto atraiga al consumidor con colores llamativos y fotografías que inviten al comprador a observar de cerca el producto. Por observaciones realizadas en el trabajo de campo, se observa que la mayoría de empaques utilizan todo tipo de colores (destacándose la utilización de amarillo).



Es importante que el exportador colombiano tenga en cuenta, que los productos con los que se va a encontrar en el Ecuador pertenecen muchas veces a multinacionales, que tienen la capacidad para invertir grandes sumas de dinero en desarrollos de empaque y cuentan con departamentos de diseño gráfico que elaboran etiquetas, logos y empaques en general de gran atractivo para el consumidor que se encuentra con una gran gama de productos en el supermercado. A menos que el comprador tenga en mente alguna marca en especial, el proceso de compra empieza en el momento en que se llega al almacén. Es ahí donde la diferenciación que se tenga en cuanto a empaque, puede marcar la aproximación al producto y en consecuencia generarse una compra efectiva.

En el caso de alimentos balanceados para las industrias avícolas y porcinas, se utilizan sacos de polipropileno (fundas) de 20 o 40 Kg. Según comentarios de empresarios del sector, las preferencias en empaque por parte de los consumidores finales y distribuidores mayoristas desde hace cerca de 10 años, son las fundas de 40 kilogramos. Las presentaciones estándar de los alimentos balanceados en el Ecuador son de 20 o 40 Kg. en el caso del sector avícola, ganadero, porcino y camarón. En el caso de alimento para mascotas, las presentaciones más utilizadas son las de 5, 20, y 40 libras.

**Tabla 44: Empaques y tamaños de los alimentos balanceados, 2002.**

Tipo de producto	Tamaño estándar	Empaque
Alimento balanceado para aves	20 – 40 Kg.	Sacos
Alimento para mascotas	5 – 20 – 40 lbs	Empaque de aluminio con un sistema de apertura de una sola vez

Fuente: Trabajo de campo. Elaboración: Grupo consultor

### 3.5 Estrategias de mercadeo y publicidad

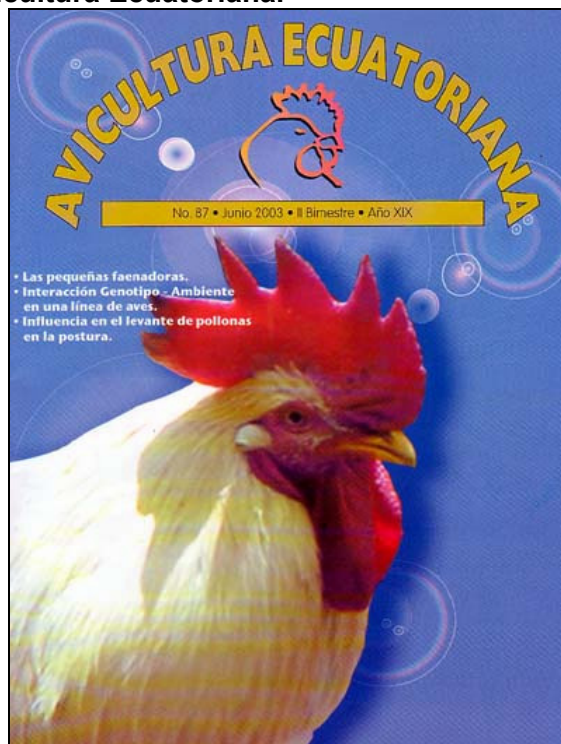
Las empresas del sector basan sus estrategias principalmente en resaltar la calidad del producto, los contenidos nutricionales, los beneficios que tiene y el soporte y ayuda al consumidor que puedan brindar después de la compra.

Las empresas presentes en el mercado ecuatoriano, tanto nacionales como extranjeras, realizan un esfuerzo creciente en torno a publicidad y mercadeo promocional, en aras de posicionar entre los consumidores o productores pecuarios una determinada marca o producto.

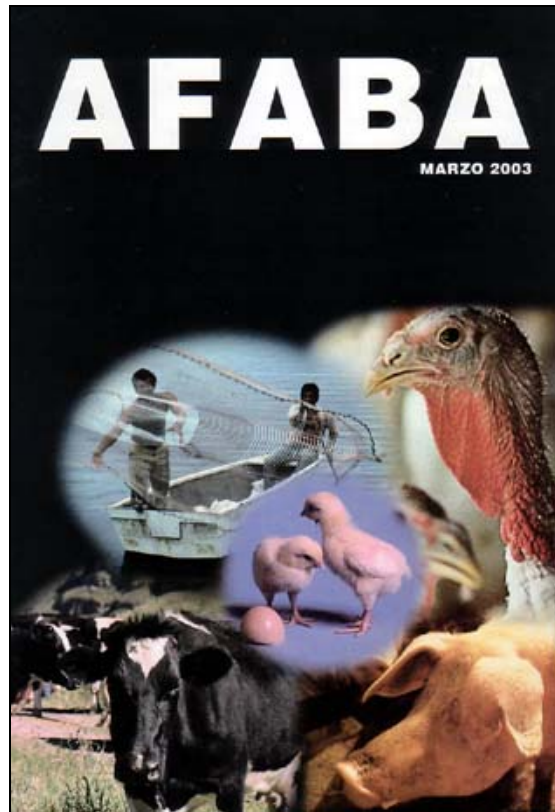
Dada la labor investigativa de muchas empresas, el número de productos nuevos que se lanzan al mercado cada año ha aumentado rápidamente. Como se mencionó anteriormente, el mercado es sensible al precio y las empresas tienen en cuenta este factor para poder mantenerse en competencia.

La publicidad en el Ecuador con respecto a este tipo de productos, se da principalmente en los diferentes canales o puntos de venta, donde se encuentran generalmente afiches o stands dedicados a un determinado producto, donde se resalta las bondades del producto y la casa que lo fabrica o comercializa. Así mismo se observa publicidad en los diferentes publicaciones especializadas del sector - en el Ecuador hay una variedad de publicaciones y revistas especializadas en torno al sector avícola y balanceados, como la revista *Avicultura Ecuatoriana* y la revista *AFABA* – donde las empresas fabricantes o comercializadoras pautan publicidad generalmente de una página completa.

**Gráfica 7: Revista Avicultura Ecuatoriana.**



**Gráfica 8: Revista AFABA.**



Se observa también la utilización de publicidad en periódicos, sustentados en el hecho de que los principales diarios del país, tienen una sección generalmente semanal acerca de temas agropecuarios, donde al igual que en las revistas del sector, los productores o comercializadores pueden pautar publicidad.

También es importante la publicidad que se hace por medio de vallas, especialmente en las carreteras y en las cercanías de los centros de producción pecuaria, granjas avícolas y granjas porcícolas especialmente.

A continuación se muestran a manera de ejemplo, una serie de avisos publicitarios de varias casas fabricantes y comercializadores de los productos, con el fin de que el exportador colombiano pueda tener una idea de que tipo de publicidad gráfica manejan las empresas pudiendo comparar con su propia publicidad o elaborando una estrategia completamente nueva que marque una diferencia con los productos existentes.

Gráfica 9: Publicidad Comercial Champion.



**DESDE EL MÁS GRANDE  
AL MÁS PEQUEÑO DE  
LOS PRODUCTORES AVÍCOLAS NACIONALES  
CONFÍA EN ALIMENTOS  
WAYNE DE MOLINOS CHAMPION.**

Por la experiencia de más de 40 años en la nutrición de las aves  
por mantenerse a la vanguardia de los cambios y necesidades del mercado  
por la permanente calidad de sus productos  
y por siempre siempre  
**LA MEJOR CONVERSIÓN POR SU CONTROL**  
mejorar confiable por muchos años más.

**WAYNE**

**Especial en Nutrición Animal.**

En: 3,7 Via a Boma, Guano, Ecuador. Tel: (09) 41 331 750 333 336 347 348 Fax: (09) 41 331 751 Cód. 0094  
www.waynemolinos.com.ec

**Gráfica 10: Publicidad Comercial Liris.**

**ALIMENTOS BALANCEADOS**

**HECHOS PARA SATISFACER A LOS CLIENTES MAS EXIGENTES !!**

GUAYAQUIL	QUITO	PORTOVIEJO
Av. B. B. s/n. Vía Sur - Bolívar	Av. Diego de	Calle 10 de Abril s/n. y
Tel: (04) 255-1111 y Fax: (04) 255-1111	Alfaro 1176-118	Av. Bolívar (Vía a Santa Ana)
Fax: Guay: 04-24-758	Teléfono: (02) 2481047	Teléfono: (04) 255-1111

Gráfica 11: Publicidad Comercial Pronaca.



**LA COMBINACIÓN IDEAL EN EL NEGOCIO AVÍCOLA**

**La mejor conversión del mercado**

**Programa de Alimentación para Pollos de Engorde**

Alimento PRONACA	Tipo	Edad	Consumo (kg. de alimento)	Sacos 45 kg.
Engorde 1	Iniciador	Del día 1 al 21	90,30	2,0
Engorde 2	Crecimiento	Del día 22 al 35	155,80	3,5
Engorde 3	Finalización	Del día 36 al 42	108,00	2,4
Engorde 4	Retiro	Última semana de crianza	127,30	2,8

**Consumo de alimento PRONACA por cada 100 pollitos**

OTRO PRODUCTO 

A manera de recomendación para el exportador colombiano, se puede decir que la publicidad mas efectiva se tiene en los avisos publicados en revistas especializadas del sector, ya que es frecuente que los principales productores pecuarios del país se encuentren afiliados a algún gremio, medio por el cual se hace efectivo el conocimiento de este tipo de publicaciones. Como se observa en los ejemplos, los avisos (a excepción de Pronaca) brindan información de contacto pero no suministran información útil para el empresario. A pesar de que la idea no es saturar al cliente con información técnica, si se recomienda colocar información básica sobre las líneas de producto o el mercado específico al que va dirigido.

Se recomienda principalmente la utilización de este medio, ya que los lectores de este tipo de publicaciones, son en un 80% potenciales compradores de los insumos pecuarios que necesitan para llevar a cabo su proceso de producción, mientras que publicaciones como periódicos o diarios son masivas pero no necesariamente apuntan al target específico.

Como segunda opción de publicidad se tienen los afiches o brochures de los productos que son distribuidos en las comercializadoras y almacenes de venta de productos pecuarios, los cuales son visitados en un 100% por potenciales compradores de los insumos pecuarios, así como vallas ubicadas estratégicamente cerca a los centros de producción pecuaria con información general del producto, basándose esta última más que todo en un atractivo gráfico.



## 4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

### 4.1 Alimento balanceado

La estructura de los canales de distribución del alimento balanceado, está en función de los tipos de consumidores: el pequeño consumidor, el cual es atendido por la cadena importador, distribuidor, mayorista, minorista, lo que implica un margen total entre el 98% y 102% desde el precio CIF o EXW productor hasta el precio de venta al público.

Y el consumidor del tipo “Gran Consumidor” el cual se caracteriza por ser empresas dedicadas a la producción pecuaria y según su tamaño, éstas son atendidas directamente por el productor o por el distribuidor mayorista, transfiriendo unos márgenes que pueden llegar al 75% del valor CIF o EXW productor hasta el precio de venta al público.

**Tabla 45: Márgenes de Comercialización**

	Pequeño Consumidor	Gran Consumidor
IMPORTADOR	35-40%	35%
PRODUCTOR		
DISTRIBUIDOR MAYORISTA	40%	30%
MINORISTA	8-12%%	

Márgenes del valor CIF o EXW productor  
Cálculos propios. Elaboración Grupo Consultor

Dentro de la cadena de comercialización de alimento balanceado para animales en el mercado ecuatoriano, es importante identificar cada uno de los componentes de la cadena: fabricante, importador, comercializadores y consumidores finales. A continuación se realiza una breve caracterización de los elementos de la cadena de comercialización:

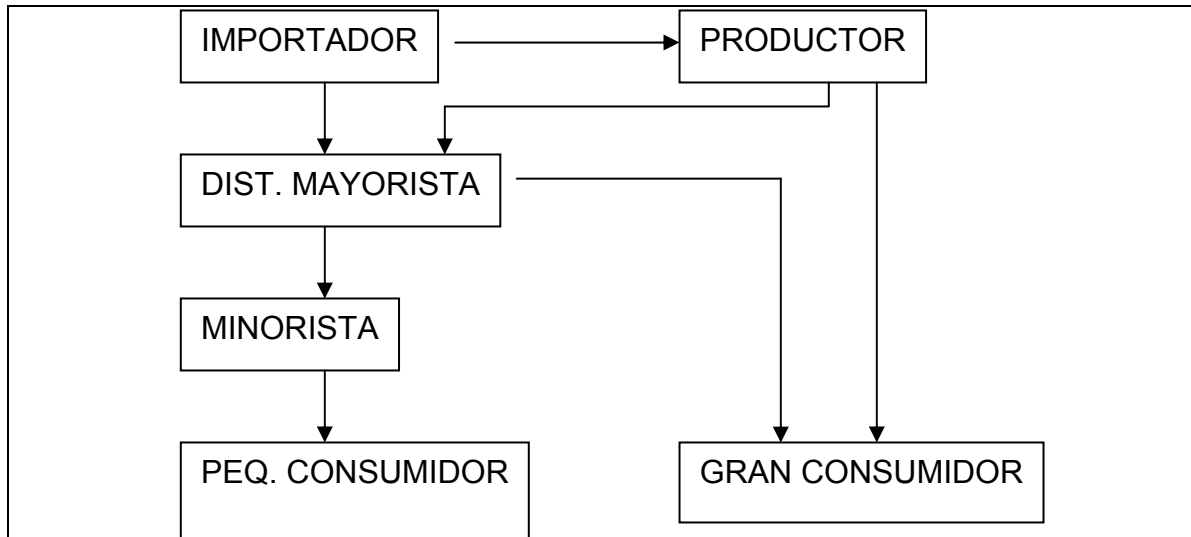
**Fabricante:** El que produce los alimentos balanceados para animales, mediante la transformación de insumos y el agregado de mano de obra y tecnología. Es el que da origen a la cadena de comercialización.

**Importador:** Es el que introduce en el mercado local los productos elaborados en el exterior. Como en toda transacción de comercio exterior, este agente de la cadena es el que inicia el nexo con el país de destino de las exportaciones. El importador muchas veces posee la infraestructura y el conocimiento del mercado local, y por lo tanto la función de distribuir. Este debe ser el responsable de que la mercadería ingrese al país, contratando para tal efecto un agente aduanal y los medios de transporte apropiados para trasladar la mercadería a las bodegas o el punto de venta, según el tipo de producto y el tipo de negociación realizada.

**Distribuidor:** el distribuidor de los productos o proveedor de los puntos de venta es el responsable de ubicar el producto en el lugar apropiado, por ejemplo supermercados. En el Ecuador, muchas de las cadenas de supermercados poseen dentro de su misma organización, su propio departamento de compras del extranjero, por lo que es necesario conocer la persona o instancia correspondiente a dicho departamento dentro de la cadena de comercialización.

Cabe señalar que en Ecuador la importación es libre y cualquier persona que cumpla con las normativas tributarias vigentes puede importar directamente, la figura del importador puede ser la del productor, representante, distribuidor o usuario final.

**Gráfica 12: Canales de Distribución**



Elaboración: Grupo Consultor

## 4.2 Alimento para mascotas

En el caso de alimentos para mascotas, los principales canales de distribución son los supermercados, almacenes y tiendas de cadena, donde el consumidor tiene la oportunidad de escoger entre una serie de marcas nacionales e importadas el producto que se ajusta a sus necesidades particulares. A continuación se hace una breve reseña de los principales almacenes, supermercados y tiendas de cadena donde se pueden encontrar estos productos.

### 4.2.1 Supermercados

El rasgo sobresaliente de la oferta comercial en las principales ciudades de Ecuador es el de la consolidación en grandes superficies y cadenas con cobertura nacional, tales como supermercados, desarrollo que se ve asociado a los centros comerciales. En la práctica, esto se traduce en el afianzamiento de verdaderos grupos económicos que operan en varios subsectores del comercio, ofreciendo distintos formatos y desarrollo de alianzas con otros operadores tanto nacionales como extranjeros.

Otro de los rasgos característicos, es que la mayoría de estos grupos pertenecen a capitales nacionales, estas empresas son importadores directos para una gran cantidad de productos, sin embargo, en algunos casos prefieren proveerse directamente del distribuidor mayorista.

En el comercio detallista, la industria ecuatoriana de los supermercados tiende a la consolidación de tres principales cadenas: Supermaxi, Megamaxi y Mi Comisariato. La repartición del mercado de los canales de distribución en Ecuador se destaca por tener

una alta concentración en los supermercados y las tiendas mayoristas esto es el 65% del total.

Los dos supermercados más importantes en el mercado ecuatoriano son Supermaxi y Mi Comisariato, entre las dos cadenas manejan entre el 50 % y el 60 % del mercado lo que ha hecho que los fabricantes los consideren como los principales canales para sus ventas y a la vez, les ha dado mucho poder de negociación. Además la institución fue la primera en establecer el sistema de código de barras a sus productos, por lo cual ha ganado experiencia y participación en el mercado.

Una característica bastante marcada en el mercado ecuatoriano, es la de los descuentos ofrecidos por supermercado, estos descuentos en los productos se hacen con una amplia frecuencia, se puede tener acceso a ellos con más facilidad a través de la adquisición de una tarjeta. Los costos de la tarjeta oscilan entre US\$25 y US\$40 en el año, dependiendo del supermercado. Esta modalidad de promoción es bastante marcada. Se calcula que el 90% de los clientes que acuden a estos centros de comercio, manejan estas tarjetas de descuento. Los descuentos varían de acuerdo con los productos, pero pueden estar entre 8% y 10%.

De acuerdo con el diario nacional El Comercio, 34% de los ecuatorianos (4,5 millones de personas equivalentes a un millón de familias), compran en los supermercados. El porcentaje más alto de compradores se encuentra en los estratos medio y alto, en donde el 68% de las familias ubicadas en este rango socioeconómico en Ecuador hacen sus compras en los supermercados.

Existen básicamente dos formas de ingresar a los supermercados, el primero incluye la participación de un importador/distribuidor: los supermercados compran los productos directamente de estas compañías, las cuales invierten por lo general en las promociones y publicidad de estos establecimientos. La segunda forma es cuando los supermercados actúan directamente como importadores, cuando esta opción es la escogida, las promociones y publicidad no son las más representativas, pues las cadenas de supermercado creen que el sólo hecho de que los productos estén en sus góndolas es suficiente para el producto.

**Tabla 46: Forma de compra y características de los principales supermercados en Ecuador, 2003.**

Nombre	Tipo de Almacén	Origen	Localización	Forma de Compra
Supermaxi - Megamaxi	Supermercado Hipermercado	Ecuador	Nacional	Importador Directo, Distribuidores, Agentes.
Mi Comisariato	Supermercado Hipermercado	Ecuador	Nacional	Importador Directo, Distribuidores, Agentes.
Santa María	Supermercado	Ecuador	Quito	Distribuidores, Importadores.
Coral Centro	Supermercado	Ecuador	Cuenca	Importador Directo, Distribuidores, Agentes.
Super Stock				

Fuente: Trabajo de campo  
Elaboración: Grupo Consultor

La codificación de productos en los principales supermercados de Ecuador debe cumplir con una serie de tramites y requisitos, sin embargo, hay que tener en cuenta que luego de enviar las muestra físicas del producto, estos entran a hacer parte de una larga lista de espera, de la cual sólo se puede salir y lograr que se compre el producto si este cumple con requisitos de calidad, competitividad en el precio, al igual que el valor agregado, ya que en la actualidad el mercado ecuatoriano ofrece una gran variedad de productos tanto extranjeros como locales. De igual forma se debe tener en cuenta que el margen de intermediación aunque depende del producto, se encuentra entre un 15% y un 18%.

Dadas las características y comportamiento del consumidor ecuatoriano se hace una descripción de las cadenas de los supermercados más importantes en Ecuador, ya que al ser estos el nexo principal entre proveedor - productor y consumidor final, es importante identificar su relación respecto a la aceptación que tiene cada uno para con la población ecuatoriana en la comercialización de alimento para animales, ya que las variaciones en el consumo inciden en el comportamiento de la producción física y en las importaciones y ventas de estos productos; esto se ve determinado fundamentalmente por los gustos y preferencias de los consumidores.



**La Favorita C.A.**, es una empresa fundada en 1952, y se considera a la fecha, la cadena de supermercados más importante en el mercado ecuatoriano. Su diversidad de negocios está dirigida a satisfacer las necesidades del mercado interno en supermercados y tiendas especializadas, en la comercialización de productos para el hogar, juguetes, ropa e inmobiliarios, condiciones que la convierten en la cadena líder en cada uno de los segmentos en los cuales participa. A esta cadena pertenecen Supermaxi y Megamaxi. Sus oficinas principales están en la ciudad de Quito.

La Favorita tiene básicamente tres tipos de supermercados, que cumplen con las expectativas de todos los estratos de la población ecuatoriana, además de contar con la cobertura nacional más amplia, lo que hace que sea la cadena más grande y de mayores ventas en Ecuador: Megamaxi, Supermaxi y Aki (siendo este el supermercado que cubre el estrato más bajo de la población, con artículos básicos de la canasta familiar).

**Supermaxi**, cubre el estrato, medio y medio alto de la población, cuenta con 26 locales situados en las principales ciudades del país. En Quito cuenta con 15 locales, 5 en Guayaquil, 1 en Ambato, 2 en Cuenca, 1 en Salinas, 1 en Ibarra y 1 en Manta.

En todos los almacenes Supermaxi se encuentra una góndola con alimento para mascotas, donde se exhiben por igual productos de marcas extranjeras y nacionales. Los tamaños más grandes se encuentran ubicados en la parte de abajo de la góndola, mientras que los tamaños medianos y pequeños se encuentran ubicados en la parte de arriba. Las marcas que se pueden observar en este supermercado son todas las



extranjeras (Nestlé, Purina, Whiskas, Pedigree), así como una diversidad de producto local (Nutritec, Pro Can). Teniendo en cuenta que esta es la cadena más grande de supermercados, es importante tratar de ingresar al mercado ecuatoriano por este medio (aunque la lista de proveedores en espera es larga), ya que la cobertura del mercado nacional prácticamente sería total.



**Megamaxi** se encuentra dirigido al estrato alto de la población. El primer almacén se fundó en 1997, como el primer almacén con características de hipermercado en Ecuador, ubicado en el Mall del Sol, en la ciudad de Guayaquil. Es un complejo comercial, que cuenta con un área de más de cien mil metros cuadrados de superficie útil, con locales comerciales, playas de parqueo y sistemas electrónicos de seguridad. En el año 2002 fue fundado el segundo almacén con estas mismas características, en la ciudad de Quito. Con estos dos puntos, Megamaxi se convierte en

el punto de venta más grande e importante del país. Sus principales secciones son el área de supermercado, electrodomésticos, ropa, ferretería, computación, mascotas, jardín y hogar.

La sección de mascotas es de una dimensión considerable, ubicada en uno de los costados del almacén, dados los tamaños de algunos productos y la variedad de marcas que este hipermercado ofrece, incluyendo la oferta de toda clase de productos para mascotas (alimento, juguetes, accesorios), para perros, gatos y peces. Las góndolas en este hipermercado son más grandes y cómodas para la observación del comprador, presentando una oferta mucho mayor de proveedores que en los supermercados. Las marcas que se observan son las mismas de Supermaxi, aunque hay una serie de marcas locales y extranjeras (especialmente brasileras y estadounidenses) que comercializan bajos volúmenes de producto, aunque las características de estos son más especializadas, como aditivos y complementos nutricionales, que no se observan en otros canales.

En términos generales Supermercados La Favorita es uno de los grupos económicos más importantes del Ecuador, registrando en el año 2002 ventas por US\$477,8 millones. Para el acceso a la cadena Supermaxi, el exportador colombiano, debe tener en cuenta que a partir del año 2003, dado el volumen de producto colombiano adquirido, la cadena abrió una oficina en la ciudad de Bogotá, con el fin de codificar los productos colombianos y así eliminar a los intermediarios y agilizar los procesos de selección de proveedores.

#### LA FAVORITA

Dirección: De las Uvas E12-70 y Av. Eloy Alfaro  
Quito – Ecuador

Teléfonos: (593-2) 2401-140

Contacto: Ingeniero Fernando Sáenz - Vicepresidente de Operaciones

Contacto: Eduardo Morales - Gerente Administrativo, Megamaxi

<http://www.supermaxi.com/>



**Mi Comisariato** es la segunda cadena de supermercados más importante de Ecuador. Pertenece al grupo de la importadora El Rosado junto con Almacenes Río Store, Mi Juguetería, Ferrisariato, Supercines, y los Centros Comerciales Río Centro, El Paseo Shopping y La Península. Al igual que Supermaxi, tiene una gran cobertura y locales ubicados en sitios estratégicos, como los principales centros comerciales del Ecuador. Sus oficinas se encuentran ubicadas en la ciudad de Guayaquil. En el año 2002, Importadora El Rosado registró ventas por valor de US\$292,2 millones.

Se resalta que en la ciudad de Guayaquil, Mi Comisariato tiene un mayor número de locales que Supermaxi, dirigiendo su oferta a un estrato medio. Tiene una sección para mascotas muy similar a la de Supermaxi, donde los productos nacionales y extranjeros (en especial de Colombia, Brasil y Estados Unidos), se encuentran distribuidos en una góndola de gran tamaño, con la misma variedad de marcas que en los otros almacenes.

EL ROSADO CIA. Ltda.  
9 de Octubre 729 y Boyacá  
Guayaquil-Ecuador  
Teléfonos: (593 4) 2322000 2322555  
<http://www.elrosado.com>

**Santa María:** este comisariato nace en 1980, cuando su actual dueño renunció a su trabajo en Supermaxi y adquirió un local de venta de pollos y huevos. Seis meses después, ya era un local de abarrotes y en 1993 abrió el primero de los 4 comisariatos que tiene hoy en Quito (Santa Clara, Iñaquito, La Villaflora y La Ofelia). Santa María ocupa el tercer lugar en ventas en Quito<sup>20</sup> y aunque su segmento de la demanda no está dirigido a un estrato alto, sus ventas solo son superadas por Supermaxi y Mi Comisariato. Su mercado está dirigido a un estrato medio, medio bajo.

En alimentos para mascotas, se destaca la presencia de marcas nacionales y extranjeras como Purina, Whiskas, Pedigree, Nutre Can, entre otras en tamaños grandes, medianos y pequeños, así como algunos productos estadounidenses y brasileiros presentados en latas herméticas.

SANTA MARÍA  
Dirección: Iñaquito y Villalengua Esquina  
Teléfono: (593-2) 2266045  
Ciudad: Quito  
Contacto: Ingeniero Freddy Ayala - Jefe de Mercadeo

---

20 Diario Hoy de Ecuador 2003 ([www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)).



**Ortiz & Jácome de Comercio** es una empresa comercializadora, que ofrece productos nacionales e importados. La empresa es reconocida por ser la representación para el Ecuador de algunas de las mejores marcas de

productos de primera necesidad, los mismos que se venden en los mejores supermercados del país.

Desde su fundación, la empresa era conocida como Almacenes Unidos Ortiz, hasta que cambio su razón social por Ortiz y Jácome de Comercio Cía. Ltda., a partir de la inauguración de su edificio de Administración y Ventas. En este nuevo local abrió las puertas de su supermercado denominado Super Stock, que únicamente opera en la ciudad de Cuenca.

El supermercado es de gran importancia por los volúmenes que maneja tanto en su punto de venta como en su distribuidora. Su oferta va dirigida a un segmento de estrato medio alto, principalmente por manejar exclusividad de productos importados. El otro gran supermercado de la cadena es Coral Centro, que al igual que Super Stock solo funciona en Cuenca, sin embargo este es un almacén que puede ser considerado más como una tienda por departamentos, aunque no tiene las proporciones de la misma pues sus góndolas son desordenadas y pequeñas; en algunos casos la mercancía está expuesta en el suelo o una encima de otra.



No obstante lo anterior el volumen de compradores es más grande que el de Super Stock, aunque su segmento está dirigido hacia un estrato medio bajo por los productos que manejan y el volumen de los mismos. En el año 2002 registró ventas por valor de US\$1,3 millones.

En cuanto a estos dos almacenes se pueden encontrar algunos productos para mascotas, principalmente importados de Colombia y Estados Unidos, sin embargo se observa mayor variedad de productos y marcas en Super Stock.

Grupo Ortiz Jácome  
Dirección: Av. de las Américas 6-118 y Nicolás de Rocha  
Teléfono: (593) 887766  
Ciudad: Cuenca  
Contacto: Gerardo Ortiz – Gerente  
<http://www.ortizyjacome.com/>

#### 4.3 Importadores y distribuidores

El eslabón de la cadena que cubren los importadores y distribuidores en Ecuador es muy importante, especialmente en el área de los alimentos para mascotas, en donde la mayoría de los productos son importados.



#### 4.3.1 Importadores

Es valioso a la hora de introducir un producto nuevo al mercado ecuatoriano que cuente con el respaldo de un buen importador que tenga experiencia y nombre en el mercado, de igual forma para lograr que el producto entre al mercado, el importador debe contar con una red propia de distribución. Los principales importadores de alimento para animales en el Ecuador son Pronaca, SIAP, Asociación de Ganaderos de la Sierra, Corporación La Favorita, Nestlé y Agripac. Como ya se analizó la participación, productos y proveedores de cada uno de estos importadores en el mercado ecuatoriano, se presenta a continuación un directorio que sirva de herramienta al exportador colombiano para establecer contacto y definir una estrategia de aproximación a los importadores más importantes del país en materia de alimento para animales

**Tabla 47: Directorio de principales importadores de Alimento para animales y torta de soja, 2002**

Empresa - Contacto	Dirección	Teléfono	e-mail	Página Web
Pronaca (Quito) Sr. Juan Ribadeneira	Los Naranjos S/N y Los Granados	(593 2) 263651		<a href="http://www.pronaca.com">www.pronaca.com</a>
SIAP (Quito)	Av. De los Granados A4-2D	(593 2) 390322	<a href="mailto:siap@uio.satnet.net">siap@uio.satnet.net</a>	
Asociación de Ganaderos de la Sierra (Quito) Ing. Juan Pablo Grijalva	Av. Antonio Granda Centeno 704 y Barón de Carondelet	(593 2) 444102	<a href="mailto:agso2@hoy.net">agso2@hoy.net</a>	
Corporación La Favorita Sr. Eduardo Morales (Ger. Administrativo)	De las Uvas E12-70 y Av. Eloy Alfaro	(593 2) 401140		<a href="http://www.supermaxi.com">www.supermaxi.com</a>
Nestlé Ecuador (Quito) Sr. Manuel Gutiérrez	González Suárez N31-135	(593 2) 232400	<a href="mailto:manuel.gutierrez@ec.nestle.com">manuel.gutierrez@ec.nestle.com</a>	<a href="http://www.nestle.com.ec">www.nestle.com.ec</a>
Agripac (Guayaquil)	General Córdova 623 y Padre Solano	(593 4) 560400	<a href="mailto:agripac@agripac.com.ec">agripac@agripac.com.ec</a>	<a href="http://www.agripac.com.ec">www.agripac.com.ec</a>
Afaba (Quito) Ing. Wilson Hidalgo (Gerente General)	Reina Victoria y Colón	(593 2) 554509		

Elaboración: Grupo Consultor

#### 4.3.2 Distribuidores

En Ecuador se pueden identificar grandes distribuidores para alimento para animales, los cuales comercializan y proveen estos productos a los diversos sectores que lo requieren.

**Tabla 48: Principales distribuidores de Alimento para animales, 2002**

Distribuidor	Dirección	Teléfono	e-mail	Empresas relacionadas
Agripac (Guayaquil)	General Córdova 623 y Padre Solano	(593 4) 560400	<a href="mailto:agripac@agripac.com.ec">agripac@agripac.com.ec</a>	<a href="http://www.agripac.com.ec">www.agripac.com.ec</a>
Agroindustrial Vargas Velásquez (Quito) Sr. Hugo Vargas (Gerente General)	Vicente Duque N75-107 y Tadeo Benítez	(593 4) 483719	<a href="mailto:agroa@interactive.net.ec">agroa@interactive.net.ec</a>	
Aviforte (Quito)	Av. 10 de agosto 6910 y Río Coca	(593 2) 247883	<a href="mailto:efreire@wacom.net.ec">efreire@wacom.net.ec</a>	

Elaboración: Grupo Consultor

Es importante mencionar, según los comentarios de empresarios colombianos en el Ecuador, que es mucho más fácil recurrir a cualquiera de estos canales de comercialización en el país, que establecer una oficina o una sucursal propia, dados los gastos en dinero y en tiempo en los que el empresario podría incurrir (permisos, licencias, documentos de legalización). Sin embargo no se descarta la posibilidad de establecerse



en el Ecuador con una oficina propia y realizar la importación y comercialización directamente a los canales más convenientes para el producto específico.

#### 4.4 Condiciones comerciales con los distribuidores y comercializadores

Existen diversas formas para garantizar el pago de una importación, las más usuales y de validez internacional son el crédito documentario y la cobranza extranjera, otras formas son: pago de contado, orden de pago, cheque internacional, recibo en fideicomiso y facturas de exportación. Las condiciones comerciales para la distribución dependen del tipo de canal utilizado. Los importadores ecuatorianos están acostumbrados a que se les exija Carta de Crédito al igual que la cobranza, ya que éstas garantizan el cumplimiento del pago de la mercancía, si se trata de representantes de empresas extranjeras<sup>21</sup>.

De acuerdo a las entrevistas realizadas por el grupo consultor con los supermercados, se presentan a continuación una lista de los requisitos para acceder a codificar un producto en estos. Se debe tener en cuenta que los supermercados actúan de manera muy diferente de acuerdo con cada producto, y no dan información al respecto hasta tener las muestras del mismo. Las personas natural o jurídica que deseen calificarse como proveedores deben presentar los siguientes documentos:

- Carta de presentación dirigida al jefe de compras respectivo indicando los productos que se ofrecen en venta, detallando las características, especificaciones, precios, descuentos, plazos de entrega y forma de pago, suscrita por el representante legal, en caso de tratarse de persona jurídica con sede en el Ecuador, o por la persona que en el Ecuador represente y actúe en el país, en lo posible se debe entregar una certificación de la casa comercial fabricante o productora, de que es un distribuidor autorizado y/o no tiene impedimento para comercializar los productos que oferta, si el representante en el Ecuador es una persona jurídica, reconocida en el país, debe presentar los siguientes documentos actualizados extendidos por la Superintendencia de Compañías:

1. Certificado de existencia legal actualizado
2. Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado
3. Copia simple de los estatutos y nombramiento del representante legal
4. En el caso de tratarse de una persona jurídica reconocida en otro país debe entregar una certificación suscrita por el representante legal, debidamente legalizada a través del consulado ecuatoriano, del tipo de actividad a la que se dedica, así como, la mención del representante de la empresa en la República del Ecuador.
5. Código de Barras.
6. Muestra de la factura a ser utilizada en las ventas.

---

21 Cobranza documentaria: Es aquella en la cual los documentos representativos de la mercancía pueden ser acompañados de una letra de cambio, Cheque o Pagaré los cuales son entregados al comprador previo pago o aceptación de éstos. Este documento es entregado a un Banco Comercial para que lo envíe o remita a un Banco ubicado en el país del proveedor para su cobro o cancelación. A la vez es importante destacar que con este tipo de documento el banco solo cumple las instrucciones dadas por el girador y no existe responsabilidad alguna en lo relacionado con el pago.

Carta de Crédito: Es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente se obliga a hacer un pago a un tercero (beneficiario) a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el beneficiario o a través de otro banco (banco notificador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

7. En caso de que la persona que actué como representante en el Ecuador, para comercializar, sea persona natural, debe presentar dos referencias bancarias y dos comerciales que certifiquen su solvencia económica.
8. Enviar muestras físicas del producto, cuidar especialmente que el empaque y la etiqueta se encuentren en perfecto estado.
9. Hacer una breve descripción del producto, indicando los beneficios y bondades del mismo, el segmento al cual se dirige y los años del producto en el mercado.
10. En algunos casos y dependiendo de la negociación, los supermercados ayudan a realizar los tramites del registro sanitario, sin embargo en la mayoría de los casos se prefiere que este tramite sea asumido por el vendedor. En el momento de ofrecer el producto el trámite ya debe estar terminado.
11. Los precios deben tener la opción CIF Ipiiales, debe aclararse la capacidad de producción de la empresa así como también los montos mínimos de venta, la publicidad, en los productos de consumo masivo no se hace a través de comerciales de televisión ésta se basa en las separatas de los supermercados, las cuales salen cada mes con las diferentes ofertas, esta publicidad debe entrar dentro de la negociación con los supermercados.

Las cadenas de supermercados poseen un departamento de compras con el fin de que los proveedores realicen el siguiente proceso:

Comunicarse con la respectiva gerencia enviándoles información sobre los productos y listado de los artículos, dicho departamento revisa los productos ofrecidos en función de la planeación del stock de surtido, determinando si son productos nuevos o alternativos de los que ofrecen actualmente y se cita al proveedor para analizar precios y condiciones de venta. Si dichas condiciones son aceptables por las partes, se firma el acuerdo respectivo. El acuerdo comercial define: condiciones de entrega, publicidad de los productos, plazos de despacho, contactos, plazos de pago, tipo de entrega, (en el almacén o en el centro de distribución) y se establecen los derechos y obligaciones del proveedor y la empresa.

Si se trata de una importación las condiciones son similares, se hacen a través de carta de crédito y se firma el acuerdo comercial con las mismas condiciones. Los descuentos se fijan con el proveedor de acuerdo a las cantidades de compra negociadas anualmente. La publicidad y el merchandising se hacen de acuerdo con los lineamientos de la corporación, definiendo los periodos en los cuales se publicaran catálogos y bajo el principio de que la publicidad beneficiará en general la venta de todos los productos puestos en su almacén.

## 5 ACCESO AL MERCADO

Para todo exportador, el conocer los diferentes tipos de normas y requisitos para realizar una operación comercial, es de gran importancia en el momento de estimar los costos totales de su exportación, definiendo exactamente su posición competitiva frente a otros proveedores con los que compite. A continuación se hace un análisis y descripción de los aranceles tanto para Colombia como para su competencia, los diferentes gravámenes (impuestos, cuotas, tasas), y las normas y requisitos generales para que el producto entre sin dificultad al país.

### 5.1 Aranceles

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

La NANDINA está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y su última versión se halla actualizada hasta la Enmienda N° 3 del sistema. Su código numérico tiene una extensión de 8 dígitos pero en Ecuador, al igual que en los restantes países andinos, se utilizan 2 dígitos adicionales para clasificar mercancías a un nivel nacional más detallado. El nuevo arancel ecuatoriano de importación fue aprobado por el Decreto N° 2429 del 6 de marzo de 2002.

Los países de la CAN aprobaron un Arancel Externo Común (AEC) que a Ecuador le corresponde aplicar en virtud de la Decisión 370 de 26 de noviembre de 1994, modificada por la Decisión 465 de 25 de mayo de 1999. El AEC tiene cuatro niveles arancelarios: 5% para los insumos y las materias primas; 10% y 15% para los productos semielaborados; y 20% para bienes de consumo final o elaborado.

Sin embargo, hay que tener en cuenta las medidas que entran en vigencia de acuerdo a la decisión 535 de la CAN, que busca consolidar la unión aduanera en la región andina, estableciendo un Arancel Externo Común (AEC)<sup>22</sup> que entra en vigencia a partir del 1° de enero de 2004. Dos de las partidas incluidas en este estudio (Presentados en latas herméticas – 23091010 y Los demás – 23091090), se incluyen dentro del anexo 1 de tal decisión, y para estas se fijaron tasas de 5%.

#### 5.1.1 Arancel Efectivo<sup>23</sup>

El arancel nominal para la exportación desde Colombia de alimento balanceado y de tortas de soja hacia Ecuador es del 15% del valor CIF de la exportación, este arancel se aplica para todos los países que exporten estos productos hacia Ecuador. Para el alimento para mascotas se tiene un arancel nominal de 20% del valor CIF de la exportación. El arancel para exportación desde Colombia hacia Ecuador de los productos incluidos en este estudio es de 0%. Esto debido a que Ecuador ha firmado algunos

<sup>22</sup> El Arancel Externo Común busca la protección de la producción subregional frente a terceros países o países no integrantes de la Comunidad Andina de Naciones

<sup>23</sup> Arancel de Importaciones del Ecuador. Ed. Pudeleco

acuerdos comerciales que han disminuido el arancel nominal, en este caso con los países que conforman la Comunidad Andina de Naciones. A continuación se hace un análisis comparativo de los aranceles de Colombia con los de la competencia y terceros países, para dar al exportador una idea de las ventajas que pueda tener en determinados productos.

**Tabla 49: Aranceles Efectivos de Importación Preparaciones forrajeras (23099010)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Estados Unidos	15%	-	0%
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Argentina	13,5%	ALADI	10%
Brasil	13,5%	ALADI	10%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%
Venezuela	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

**Tabla 50: Aranceles Efectivos de Importación Premezclas (23099020)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Estados Unidos	5%	-	0%
España	5%	-	0%
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Argentina	4,60%	ALADI	8%
Brasil	4,60%	ALADI	8%
Uruguay	2,50%	ALADI	50%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%
Venezuela	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

**Tabla 51: Aranceles Efectivos de Importación sustitutos de la leche (23099030)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Países Bajos	5%	-	33,3%
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Uruguay	2,5%	ALADI	85%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%
Venezuela	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

**Tabla 52: Aranceles Efectivos de Importación Las demás (23099090)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Paraguay	9%	ALADI	40%
Uruguay	7,50%	ALADI	50%
Chile	0%	ALADI - AAP	100%
Argentina	13,80%	ALADI - PAR	8%
Brasil	13,80%	ALADI - PAR	8%
México	13,80%	ALADI - PAR	8%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

**Tabla 53: Aranceles Efectivos de Importación Alimentos para perros o gatos para la venta al por menor (23091000)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Estados Unidos	20%	-	0%
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%
Venezuela	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

**Tabla 54: Aranceles Efectivos de Importación Torta de soja (230400000)**

País	Arancel Efectivo	Mecanismo	% Liberado
Perú	0%	Ac Bilateral	100%
Argentina	12%	ALADI	20%
Brasil	12%	ALADI	20%
Uruguay	7,50%	ALADI	50%
Bolivia	0%	CAN	100%
Colombia	0%	CAN	100%
Venezuela	0%	CAN	100%

Fuente: Arancel de importaciones. Ed. Pudeleco

## 5.2 Otros Gravámenes

### 5.2.1 Impuesto al Valor Agregado – IVA

Los productos incluidos en este estudio están gravados con tarifa 0% de IVA, para su desaduanización no requiere la Certificación del Servicio de Rentas Internas. (Resolución No. 242, publicada en el R.O. No. 090 del 2 de junio del 2000).

### 5.2.2 Cuota de Contribución para la CORPEI

La cuota se recauda como contribución a los recursos de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) aplicándose alícuotas de US\$5 por importaciones menores de veinte mil dólares; y 0,25 por mil por importaciones iguales o mayores de veinte mil dólares, siendo la base imponible el valor FOB de toda importación. Los productos provenientes de la CAN están exentos de esta cuota.

### 5.2.3 Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

Por Ley N° 4-A de 1997 se asignaron recursos adicionales al Fondo de Desarrollo para la Infancia estableciéndose una alícuota del 0,5% (medio por ciento) sobre el valor CIF de las mercaderías de importación. Normas legales: Ley N° 92 de 12/5/88; Ley N° 4-A de 25/11/96; Decreto N° 76 de 25/02/97.

## 5.3 Normatividad

Los productos investigados están sujetos al cumplimiento de las siguientes normas:

- Autorización previa del Ministerio de Agricultura y Ganadería
- Autorización previa del Ministerio de Salud
- Certificación sanitaria de origen
- Normas técnicas INEN

### 5.3.1 Productos sujetos a la autorización previa

Las Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres; productos alimenticios; medicamentos, cosméticos y afines y materias primas para su elaboración; dispositivos médicos y determinados productos de uso veterinario, son productos que requieren de una autorización previa para ser importados. Esta autorización debe ser emitida por el Ministerio de Salud Pública. Resolución N° 020 de 1/06/99 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

Los animales y productos de origen animal y productos de uso veterinario, requieren además autorización previa de importación emitida por el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Ley N° 56 de 26/03/81 (Ley de Sanidad Animal), Acuerdo N° 291 de 2/12/97. Ministerio de Agricultura y Ganadería, Resolución N° 020 de 1/06/99 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

### 5.3.2 Prohibiciones

Las harinas de carne, huesos y sangre de rumiantes para alimentación de rumiantes o alimentos que las contengan así como fármacos o medicamentos que contengan como excipientes gelatinas, harinas, sueros sanguíneos y otras sustancias originarias de rumiantes desde países afectados por la presencia de la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB) y el Prurigo Lumbar Ovino (Scaprie), tienen prohibida su importación al Ecuador. Acuerdo N° 088 de 27/III/01 del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

### 5.3.3 Certificación sanitaria

Los animales y productos de origen animal, requieren del certificado zoosanitario expedido por la autoridad sanitaria oficial de país de origen, el cual puede ser otorgado hasta 15 días anteriores al embarque. Dicho certificado deberá ser presentado al Banco Corresponsal, para la obtención del visto bueno.

Los animales, productos y subproductos de origen pecuario provenientes de los países miembros de la Unión Europea deberán estar acompañados de una Declaración Oficial del país de origen donde conste que los productos provienen de granjas en las que no se ha utilizado o detectado aditivos y grasas animales contaminados con DIOXINA y/o Bifenol Polyclorinado (PCBS) además de la respectiva certificación sanitaria oficial en la que conste los requisitos establecidos en la Resolución N° 449.

### 5.3.4 Normas técnicas

#### 1.1.1.1 Norma INEN 1829 - Compuestos para pollo de engorde

Esta norma se aplica a los alimentos compuestos que se comercializan en forma de harina, pellets y migas.

El alimento debe tener las características físicas, químicas y organolépticas aptas para la alimentación del pollo de engorde y debe estar libre de insectos, plaguicidas, elementos extraños y adulterantes.

Así mismo, no se permite el uso de hormonas estrogénicas en la elaboración de los alimentos para pollo de engorde.

Requisitos de la norma: cuando el alimento se presenta en forma de harina, el tamaño de la partícula debe ser tal que no menos del 97% en masa del material pase a través del tamiz de 2,0 m.m.

#### 1.1.1.2 Norma INEN 1830 - Compuestos para aves ponedoras

Esta norma establece los requisitos que deben cumplir los alimentos compuestos destinados a la alimentación de gallinas (*gallus domesticus*) de postura.


Esta norma se aplica a los alimentos compuestos que se comercializan en forma de harina, gránulos (pellets) y migas.

El alimento debe tener las características físicas, químicas y organolépticas aptas para la alimentación de las aves de postura y debe estar libre de insectos, plaguicidas, elementos extraños y adulterantes.

Así mismo, no se permite el uso de hormonas estrogénicas en la elaboración de los alimentos para las aves de postura.

Norma INEN	
Entidad:	Instituto de Normalización
Dirección:	Av. 6 de Diciembre y Vaquerizo Moreno
Teléfono:	(593 2) 2 501885
Ciudad:	Quito

Gráfica 13: Certificado INEN

 INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACION	
<b>CERTIFICADO DE RECONOCIMIENTO DEL CERTIFICADO DE CONFORMIDAD CON NORMA TECNICA ECUATORIANA OBLIGATORIA</b>	
<b>Nº</b>	
<b>DATOS DEL IMPORTADOR:</b> Importador o Consignatario: ..... (RUC, C.I, Catastro) ..... Representante Legal: ..... C.I. .... Dirección: ..... Teléfono: ..... Fax: .....	
<b>DATOS DE LA IMPORTACION:</b> Documento Unico de Importación No.: ..... Nombre del producto: ..... Subpartida Arancelaria: ..... NTE INEN ..... Tipo: ..... Marca Comercial: ..... Lote No. .... Cantidad: ..... Unidad de medida: ..... País de Origen: ..... Fabricante y/o Distribuidor: .....	
<b>DATOS DEL CERTIFICADO:</b> Organismo Certificador: ..... País: ..... Certificado de Conformidad con Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN ..... No.: ..... Lugar y fecha de emisión: ..... Nombre del responsable: ..... Documento autenticado por la Representación Diplomática del Ecuador en: ..... Fecha: .....	
<b>OBSERVACIONES:</b> ..... .....	
<b>RESOLUCION:</b> El INEN acepta el Certificado de Conformidad con Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN ..... No.: ..... expedido por: ..... en: (país) ..... Fecha: ..... Este Certificado y el Certificado de Conformidad con Norma Técnica Ecuatoriana son válidos por esta única vez hasta año ..... mes ..... y no podrán ser utilizados en otra importación. Lugar y fecha de expedición: .....	
..... NOMBRE FUNCIONARIO AUTORIZADO ..... FIRMA FUNCIONARIO AUTORIZADO .....	
<b>NOTA:</b> No obstante este Certificado, el importador o consignatario es responsable de cualquier defecto o deficiencia de fabricación que aparezca durante el uso o consumo del producto y deberá tomar las acciones correctivas necesarias.	
<b>ORIGINAL INEN</b>	



**Tabla 55: Cuadro resumen de acceso al mercado**

Descripción	Arancel	Tasas	Impuestos	Cuotas	Tramites	Norma INEN
	Efectivo	Fodinfra <sup>24</sup>	IVA	Corpei		
Torta de soja	0%	0,5%	0%	0%	Autorización previa Ministerio de Agricultura -Salud	No
Alimento balanceado	0%	0,5%	0%	0%	Autorización previa Ministerio de Agricultura - Salud	1829 1830
Alimento para mascotas	0%	0,5%	0%	0%	Autorización previa Ministerio de Agricultura - Salud	No

Elaboración: Grupo Consultor

#### 5.4 Proceso de importación

El proceso de importación de este tipo de productos, se puede dividir en cuatro pasos: registro, procedimiento, permisos y llegada de mercancía<sup>25</sup>.

##### 1.- Registro del importador

Los importadores de productos agropecuarios deberán registrar sus datos en los bancos privados autorizados por el Banco Central del Ecuador, en el documento denominado: "Tarjeta de Identificación", que a su vez deberá ser enviado al Banco Emisor.

##### 2.- Procedimiento de importación

Las declaraciones de importación de productos agropecuarios deberán consignarse en el Documento Único de Importación -DUI- en original y seis (6) copias.

Acompañando al DUI, va la siguiente documentación:

- Nota de Pedido (original y tres copias).
- Factura Proforma (original y tres copias)
- El formulario de "Autorización Previa de Importación" (original y tres copias), debidamente llenado por el interesado y que para el caso de los productos e insumos del sector agropecuario deberán ser presentados para su tramitación y legalización respectiva en las Oficinas del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) de Quito y Guayaquil (para los productos que requieran).

Tramite	Autorizaciones
Entidad:	Ministerio de Agricultura y Ganadería
Dirección:	Av. Eloy Alfaro y Av. Río Amazonas
Teléfono:	(593-2) 2 552347
Ciudad:	Quito
Tiempo Estimado	8 días hábiles
Valor	US \$40.05

- Para la importación de animales, productos y subproductos de origen pecuario, el interesado debe adjuntar el recibo del pago de la tasa de importación en el Banco Nacional de Fomento.

<sup>24</sup> Sobre el valor CIF de la importación

<sup>25</sup> Para una mayor aclaración del proceso importador de Ecuador, ver el Apéndice de Distribución Física Internacional.

El DUI y el resto de documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central, los mismos que, una vez verificado el cumplimiento de los requisitos pertinentes, concederán el respectivo visto bueno en el referido documento hasta el día hábil siguiente al de su presentación.

El documento con visto bueno, tendrá un plazo de validez indefinido, será válido para un solo embarque, y la importación realizada a su amparo no estará sujeta a límite de tolerancia, de modo que todo valor y/o cantidad que exceda de lo declarado no será considerado como desprovisto del respectivo visto bueno.

### **3.- Permisos de importación para los productos y subproductos agropecuarios**

Son de libre importación a consumo la mayoría de las mercancías, excepto aquellas que sujetas a autorización previa de ciertas entidades del sector

Previo el ingreso al país de material vegetal de propagación, productos y subproductos de origen vegetal, pecuario y animales, la legislación existente: Ley de Sanidad Vegetal y su Reglamento, la Decisión 328 sobre el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria suscrita en Roma, la Ley de Sanidad Animal, la Resolución 347 sobre la Norma Sanitaria Andina para el Comercio Intrasubregional de animales, productos y subproductos de origen pecuario y la Organización Mundial de la Salud, entre las principales; establece que los importadores deberán presentar en la Subsecretaría de Política e Inversión Sectorial en Quito o en la Subsecretaría de la Costa y Región Insular del MAG en Guayaquil, la documentación anteriormente señalada a fin de tramitar y legalizar la importación y obtener los siguientes certificados:

- Permiso Fitosanitario de importación o
- Permiso Zoosanitario de importación

El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuario -SESA-, después del análisis de la documentación presentada, si es procedente, remite y entrega el Permiso Fitosanitario o Zoosanitario según el caso, de los productos a importarse; en caso contrario, devuelve a la Subsecretaría de Política e Inversión Sectorial, la documentación presentada con la indicación de que no es factible su importación.

En los Permisos fito y zoosanitarios, el SESA hará constar el tratamiento y las condicionantes que el producto deberá cumplir para la introducción al país, según las normas sanitarias preestablecidas.

### **4.- A la llegada de la mercadería**


- Es un requisito establecido por la Ley, la inspección previa al embarque de la importación. Estas inspecciones se realizarán por las empresas verificadoras contratadas para el efecto.
- La importación de productos agropecuarios (excepto los industrializados) se realizará únicamente por los puertos en donde existen oficinas de Inspectorías Cuarentenarias del SESA y que se encuentran establecidas por la Ley de Sanidad Vegetal y Animal.
  - Puertos Aéreos: Quito y Guayaquil

- Puertos Marítimos: Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Puerto Bolívar.
- Puertos Terrestres: Tulcán, Macará y Huaquillas.

A la llegada de la mercadería, el funcionario del SESA en el puerto revisará y examinará la documentación que acompaña al producto e inspeccionará el mismo para constatar el buen estado fitosanitario y de ser procedente, concederle la licencia de internación, utilizando el formulario establecido por el SESA; en caso contrario el Inspector de Cuarentena Agropecuaria del SESA, procederá con las alternativas siguientes: autorizar la reexportación, recomendar y supervisar algún tratamiento de fumigación y por último destruir e incinerar el material si el caso lo amerita.

- Certificados fitosanitarios o zoosanitarios de importación.- Todo material de origen agropecuario importado deberá venir acompañado del Certificado fito o zoosanitario, expedido en el país exportador por la autoridad competente.
- Para la importación de productos y subproductos de origen vegetal, la mercadería, en caso de ser exigido por las autoridades del SESA, deberá ingresar al país acompañada por el Certificado de fumigación o Tratamiento cuarentenario, firmado por un funcionario competente del país de origen.

**Gráfica 14: Registro de Importador**

<b>BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</b> 		<b>COMERCIO EXTERIOR</b> TARJETA DE IDENTIFICACIÓN		<b>No. 012986</b> PERSONA REGISTRADA:
<b>IMPORTADOR - EXPORTADOR</b>				
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:			RUC:	
			C.C.:	
DIRECCIÓN:			CATASTRO:	
			CODIGO C.I.C.:	
CIUDAD:	PROVINCIA:	TELÉFONO:	FAX:	
WEB SITE:		E-MAIL:		
REPRESENTANTE LEGAL:			C.C.:	
DIRECCIÓN:				
CIUDAD:	PROVINCIA:	TELÉFONO:	FAX:	
		E-MAIL:		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA CII (DE ACUERDO CON EL INSTRUCTIVO DEL SISTEMA INFORMATICO DEL SERVICIO ADUANERO)</b>				
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>			<b>CÓDIGO</b>
PRINCIPAL				
SECUNDARIA				
OTRAS SECUNDARIAS:				
<b>SECTOR INSTITUCIONAL AL QUE PERTENECE</b>				<b>NACIONALIDAD:</b> ECUATORIANA: <input type="checkbox"/> EXTRANJERA: <input type="checkbox"/> Especificar: _____
1. PÚBLICO		2. PRIVADO:		
1.1 GOBIERNO CENTRAL:	<input type="checkbox"/>	2.1 EMPRESA NO FINANCIERA:	<input type="checkbox"/>	
1.2 GOBIERNO LOCAL (MUNICIPIOS Y COM. PROV.)	<input type="checkbox"/>	2.2 INSTITUCIÓN FINANCIERA:	<input type="checkbox"/>	
1.3 SEGURIDAD SOCIAL:	<input type="checkbox"/>	2.3 COMPAÑÍA DE SEGURO:	<input type="checkbox"/>	
1.4 EMPRESA PÚBLICA:	<input type="checkbox"/>	2.4 INSTITUCIÓN SIN FIDUCIARIO:	<input type="checkbox"/>	
1.5 INSTITUCIÓN FINANCIERA:	<input type="checkbox"/>	2.5 PRODUCTOR INDIVIDUAL:	<input type="checkbox"/>	
1.6 OTROS ORGANISMOS:	<input type="checkbox"/>	2.6 PERSONA NATURAL:	<input type="checkbox"/>	
Firma Imp./Exp./Representante Legal		Firma Autorizada Banco Corresponsal		
Valor: U.S. \$0.30      Form. No. 100-100 Rev.				

Gráfica 15: Documento Único de Importación

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA			DOCUMENTO UNICO DE IMPORTACION			A		
DECLARACION AL BANCO CENTRAL Y VISTO BUENO			DECLARACION ADUANERA			No. 1566791		
<b>A ADUANA / BANCO</b>								
01 No. ORDEN	02 ADUANA	03 CODIGO	04 RESUMEN	05 CIUDAD	06 BANCO	07 OFICINA	08 FECHA PRESENTAC.	
<b>B IMPORTADOR / AGENTE / AUTORIZACIONES / TRANSACCION</b>			<b>C REGISTRO DE ADUANA</b>					
09 IMPORTADOR O CONSIGNATARIO			10 VISTO BUENO BANCO			FECHA		
11 DIRECCION			12 TIPO DE DOCUMENTO: RUC / C.I. / CATASTRO / PASAPORTE			13 SECTOR		
14 No. AUTORIZACION PREVIA			FECHA			15 No. AUTORIZACION PREVIA		
FECHA			16 No. AUTORIZACION PREVIA			FECHA		
17 CBU CONSIG.			18 DECLARANTE / AGENTE			CODIGO		
19 FORMA DE PAGO			CODIGO			20 MONEDA DE TRANSACCION		
CODIGO			21 MONEDA DE TRANSACCION			CODIGO		
<b>D EMBARCADOR / REMITENTE</b>								
22 NOMBRE DEL REMITENTE			23 PUERTO DE EMBARQUE			CODIGO		
24 DIRECCION			25 PAIS DE PROCEDENCIA			CODIGO		
26 BENEFICIARIO DE GIRO			27 FECHA FACTURA			28 FECHA CART. CREC.		
<b>E CERTIFICADOS</b>								
29 No. CERTIFICADO DE INSPECCION			30 EXON. CERT.			31 No. CERTIFICADO DE ORIGEN		
FECHA EMISION			32 OTROS			33 No. DESP. PAR.		
<b>F TRANSPORTE</b>								
34 VIA DE TRANSPORTE			CODIGO			35 FECHA EMBARQUE		
36 FECHA LLEGADA			37 T. CARGA			COD.		
38 BANDERA			COD.			39 No. REGISTRO - AÑO		
40 LINEA DE TRANSPORTE			CODIGO			41 AL. CARGA / TRANSP.		
CODIGO			42 No. NAUCL. AERONAUT. VUL.			43 No. CONOC. / S. AEREA / C. PORTE		
<b>G TRANSITO Y REGIMEN PRECEDENTE</b>								
44 LINEA TRANSPORTE / TRANSITO			CODIGO			45 No. DOCUMENTO		
46 FECHA VENCIMIENTO			47 ALMACEN			CODIGO		
48 DEPOSITO			CODIGO			49 ADUANA SALIDA		
CODIGO			50 ADUANA DESTINO			CODIGO		
51 PAIS DESTINO			CODIGO			52 PAIS DESTINO		
CODIGO			53 PAIS DESTINO			CODIGO		
<b>H DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE</b>								
54 TIPO DE CAMBIO USD			55 FOB			TOTAL MONEDA TRANSACCION		
56 T. CAMBIO USD-NAC.			57 FLETE			TOTAL EN DOLARES USD		
58 TOTAL SERIES PARTICIPAS			59 SEGURO			TOTAL EN MONEDA NACIONAL		
60 PESO NETO EN KILOS			61 CF			TOTAL EN MONEDA NACIONAL		
62 PESO BRUTO EN KILOS			63 No. TOTAL BULTOS			64 No. TOTAL UNIDADES PESAS		
<b>I GARANTIAS</b>								
65 TIPO DE GARANTIA			CODIGO			66 No. GARANTIA / PRELETA		
67 FECHA VENCIMIENTO			68 COD. MONEDA			69 PLAZO SOLICITADO		
70 GARANTE / DEPOSITARIO			CODIGO			71 MONTO DE GARANTIA		
72 PLAZO CONCEDIDO			73 MONTO DE GARANTIA			74 PLAZO CONCEDIDO		
<b>J DECLARACION DE LAS MERCANCIAS</b>								
75 No. SERIE			76 ESTADO			77 PAIS DE ORIGEN		
CODIGO			78 PAIS DE ADQUISICION			CODIGO		
79 T. CARGA			80 PESO NETO KILOS			81 PESO BRUTO KILOS		
82 FOB MONEDA TRANSACCION			83 CF MONEDA NACIONAL			84 T.M.		
85 DESCRIPCION MERCANCIA			86 DESCRIPCION COMERCIAL			87 MARCAS Y NUMEROS		
88 DESCRIPCION MERCANCIA			89 DESCRIPCION COMERCIAL			90 MARCAS Y NUMEROS		
91 DESCRIPCION MERCANCIA			92 DESCRIPCION COMERCIAL			93 MARCAS Y NUMEROS		
94 DESCRIPCION MERCANCIA			95 DESCRIPCION COMERCIAL			96 MARCAS Y NUMEROS		
<b>K FIRMAS Y OBSERVACIONES</b>								

**Gráfica 16: Nota de pedido**

PEDIDO No. 04P-03(OC035)

FECHA: Febrero 3, 2003

D.U.I. No. 1826829

MARCAS: **04P-03 ALTATENSA  
QUITO - ECUADOR**

VERIFICACION: Coteca No.

IMPORTADOR: ALTATENSION S.A. Ave. 10 de agosto No. N54-200 y Los Pinos

Telf. No. 2413197 2410157 Fax 2413176 Quito - Ecuador

R.U.C.: 1791189159001

VENDEDOR: PROCABLES LTDA. Calle 23 No. 68B-71 Bogotá - Colombia

FORMA DE PAGO CONVENIDA: Financiación directa 45 días fecha embarque

LUGAR DE EMBARQUE: Ipiales Vía Terrestre

PAIS DE ORIGEN: República de Colombia

PLAZO DE EMBARQUE: entre 30 y 45 días (embarques parciales).

SEGURO DE TRANSPORTE: Cubierto en Colombia

DOCUMENTOS DE EMBARQUE: Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, Certificado de Origen, Lista de Empaque, Verificación, Póliza de seguro de Transporte

ITEM	DESCRIPCION	PESO UN. Kg	PESO TOT. Kg	CANTIDAD unidades	PRECIO UNITARIO FOB US\$	PRECIO TOTAL FOB US\$
1	Part. Aranc. 85,44,59,90,00 Los demás Conductores Eléctricos para una tensión de 80 V., pero infe- rior o igual a 1000 V. Cable AL No.2 x 6 ASC COLLIE Peso Bruto:	0,0970	19,400 23,280	200.000	\$0,234	S/. 46.800,00
Valor Contratado cif Tulcán						\$46.800,00
Total F.O.B. Ipiales						\$0,00
Gastos C&Tulcán						\$46.800,00
Total CIF Tulcán						\$46.800,00
Valor Total: CUARENTA Y SEIS MI OCHOCIENTOS 00/100 US DOLARES						

EL IMPORTADOR







## 6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA

Este capítulo pretende dar a conocer los principales medios de transporte utilizados por los grupos de producto del estudio, así como los puertos de entrada mas frecuentados para cada uno de los productos, con sus respectivos orígenes, de acuerdo a los registros de la Corporación Aduanera del Ecuador para el año 2002. En el apéndice de Distribución Física Internacional, se podrá encontrar información complementaria sobre el proceso de importación, logística y un directorio de actores aduaneros, que permite ampliar la visión del empresario en este punto tan importante para la toma de decisiones.

En términos generales, para las importaciones de alimentos para animales se suele utilizar como principal medio el marítimo, con una relación cercana al 71% del valor de las exportaciones, seguida por el terrestre con 25% y aéreo con 4%, porcentajes que varían según producto y origen específico.

**Tabla 56: Principales Medios de Transporte Según Producto**

Partida	Descripción	Aéreo	Marítimo	Terrestre
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	0,00%	60,26%	39,74%
2309100000	Alimentos para perros o gatos, para venta al por menor	4,00%	80,00%	16,00%
2309101000	Alimentos para perros o gatos, en latas herméticas	14,29%	85,71%	0,00%
2309109000	las demás	1,61%	70,97%	27,42%
2309901000	Preparaciones Forrajeras con Adición de Melazas o de azúcar	0,00%	100,00%	0,00%
2309902000	Premezclas	4,67%	76,26%	19,07%
2309903000	Sustitutos de la leche para alimentación de terneros	0,00%	100,00%	0,00%
2309909000	las demás	8,57%	40,00%	51,43%

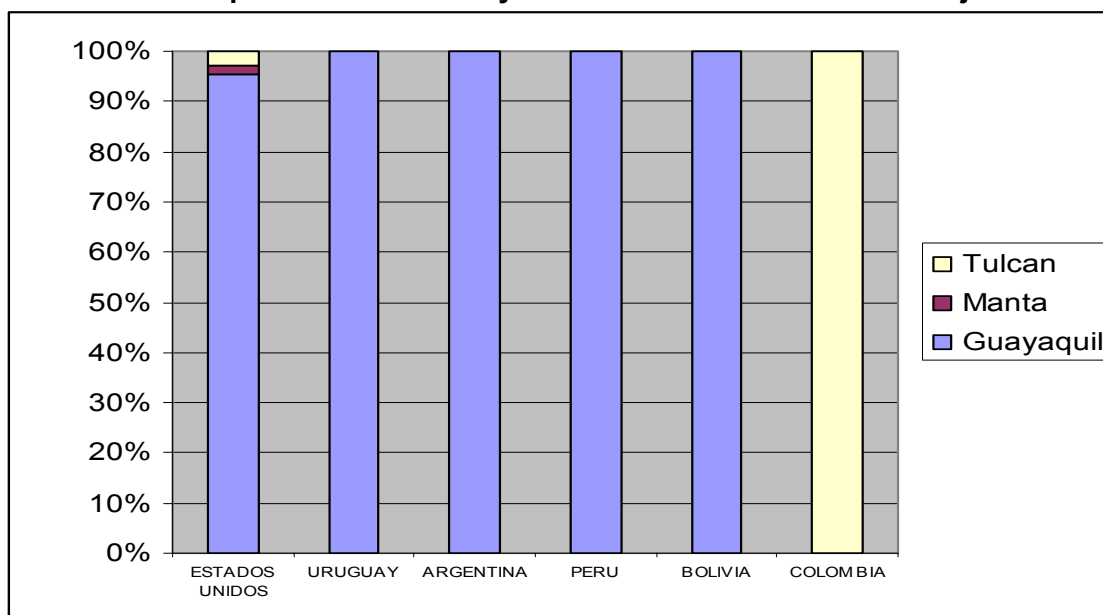
Fuente: CAE  
Elaboración: Grupo Consultor

Las tortas y demás residuos sólidos de soja presentan como orígenes principales Estados Unidos, Uruguay, Argentina, Perú, Bolivia, y Colombia; utilizaron como medio principal el marítimo, con promedio 94%, y el terrestre con 6%.

A nivel de puertos de entrada, predominó el puerto de Guayaquil (94%) seguido por el puerto de Manta (con mercancía proveniente de Estados Unidos) y Tulcán, con la proveniente de Colombia, representando estos últimos cerca del 6%.

Las importaciones originarias de Estados Unidos, salieron de los puertos de Darrow y Matarani, 100% con destino a Guayaquil e igual porcentaje las provenientes de Nueva Orleans hacia Manta. Las procedentes de Uruguay partieron de Nueva Palmira; Las de Argentina por San Lorenzo y Campana, 100% de ellas a Guayaquil.

Con respecto a las importaciones colombianas, éstas ingresaron básicamente por vía terrestre por Tulcán.

**Gráfica 18 Principales Proveedores y Puertos de Entrada Torta de Soja 2002**

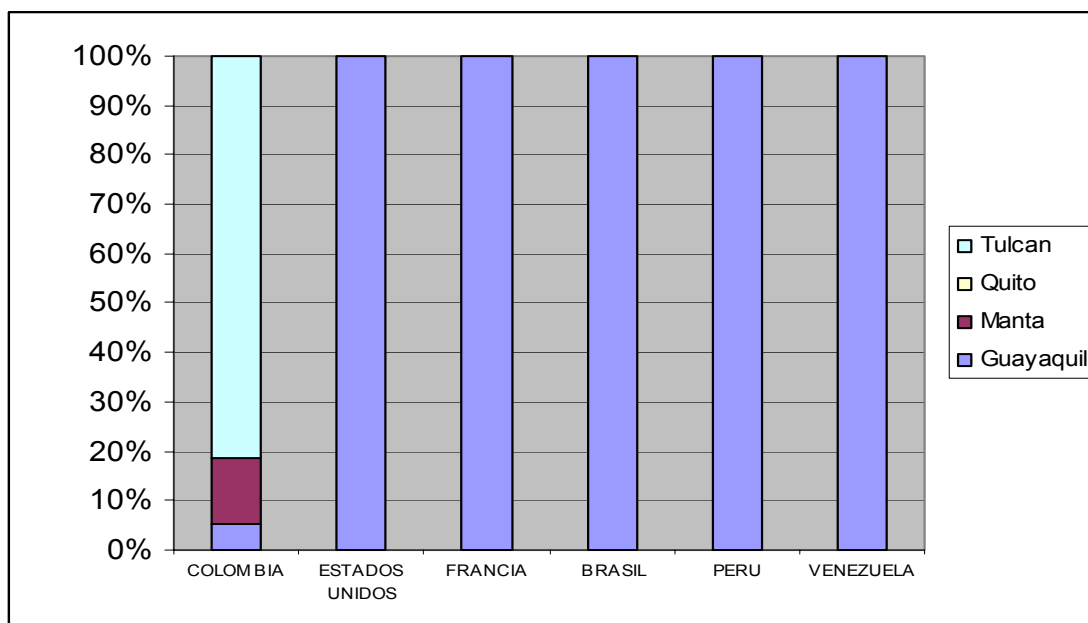
Fuente: CAE. Elaboración Grupo Consultor

Las importaciones de alimentos para perros y gatos, también presentaron como principal puerto de entrada Guayaquil, ingresando por éste 86% de la mercancía proveniente de Colombia, Estados Unidos, Francia, Brasil, Perú y Venezuela; y 14% ingresó por el puerto de Manta, procedente en su totalidad de Colombia, partiendo de Buenaventura.

Las importaciones que ingresaron por Guayaquil provinieron principalmente de Baltimore y Charleston desde Estados Unidos; de Buenaventura las de Colombia; de Génova las de Francia; de Santos las de Brasil; y Callao y Puerto Cabello las procedentes de Perú y Venezuela respectivamente. Las que ingresaron por Quito, provinieron principalmente de Estados Unidos, que canalizo un mínimo porcentaje (inferior al 1%), proveniente de Houston y Los Ángeles principalmente.

Colombia, intensificó el uso del puerto terrestre de Tulcán, con 81% de sus exportaciones en el año 2002, originado principalmente de la ciudad de Bogotá.

**Gráfica 19 Principales Proveedores y Puertos de Entrada de Alimento para Perros y Gatos 2002.**



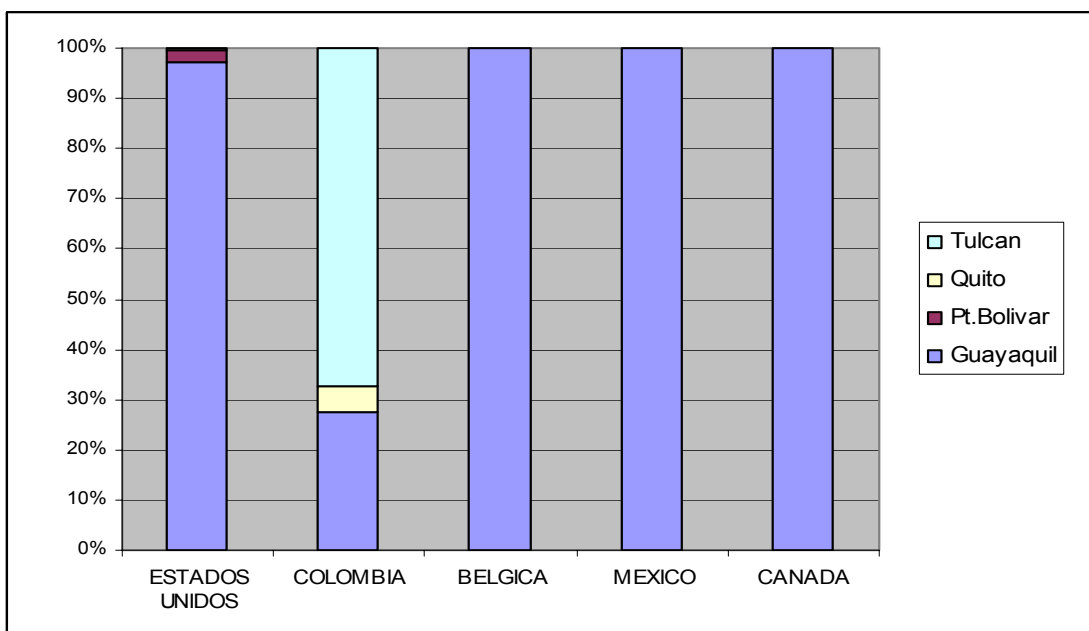
Fuente: CAE. Elaboración Grupo Consultor

Las preparaciones forrajeras, sustitutos de leche y demás alimentos para animales son importados principalmente de Estados Unidos, Colombia, Panamá, Bélgica y México, ingresando en su mayoría por vía marítima (74%), 22% vía terrestre y el restante por vía aérea. Por el puerto de Guayaquil, ingresa cerca del 100% de las importaciones provenientes de Baltimore, Houston y Miami en Estados Unidos; el 100% de las provenientes de Colombia desde Buenaventura, e igual valor desde Tocumen en Panamá; desde Antwerpen y Róterdam las de Bélgica y de Ensenada las de México.

Las que ingresaron por Quito fueron provenientes de Fernandina, Chicago y Miami en Estados Unidos, Paranagua en Brasil y desde Bogotá.

La vía terrestre, en estos productos, solamente es utilizada por Colombia, que canaliza 67% de sus exportaciones vía Tulcán, con origen principal en Cali, Bogotá y Buenaventura.

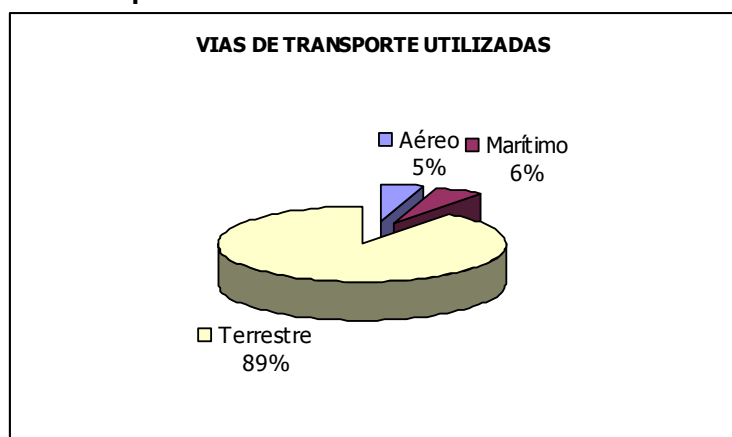
**Gráfica 20 Principales Proveedores y Puertos Preparaciones Forrajeras y demás Alimentos Para Animales 2002**



Fuente: CAE. Elaboración Grupo Consultor

Para el caso específico de Colombia, para este tipo de productos, la vía más utilizada es la terrestre (89%), especialmente para los productos enviados desde Cali y Bogotá, seguida por la marítima (6%) con los productos enviados desde Buenaventura y la aérea (5%) con productos enviados desde Bogotá.

**Gráfica 21: Vías de transporte más utilizadas desde Colombia**



Elaborado: Grupo Consultor

Para el caso específico de productos, las tortas de soja ingresan un 100% por vía terrestre por Tulcán, pero no aparece registro de la ciudad de origen; de igual manera la comida para perros y gatos se envía en mayor medida por vía terrestre desde Bogotá (81%) y desde el puerto de Buenaventura por vía marítima al puerto de Guayaquil (5%); 14%

hacia Manta, desde el puerto de Buenaventura; los demás alimentos para animales se envían vía terrestre (67%), marítima (28%) y aérea (5%).

**Tabla 57 Vías de transporte desde Colombia por producto**

Partida	Producto	Aéreo	Marítimo	Terrestre
2304000000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	0,00%	0,00%	100,00%
2309100000	Alimentos para perros o gatos, para venta al por menor	0,00%	0,00%	100,00%
2309109000	las demás	0,00%	26,09%	73,91%
2309902000	Premezclas	7,55%	1,89%	90,57%
2309909000	las demás	13,33%	0,00%	86,67%

.Fuente: Corporación Aduanera del Ecuador. Elaboración grupo consultor.



## 7 CULTURA DE NEGOCIOS<sup>26</sup>

El empresario colombiano debe tener en cuenta varios puntos al momento de hacer negocios con un empresario ecuatoriano. Dichos puntos no solo están relacionados con las características que en general describen la cultura del país; sino que además, se encuentran ligados con las expectativas que el ecuatoriano desea encontrar en el colombiano cuando interactúan mutuamente. La información que se da a continuación son unos tips muy vinculados al sector específico de los alimentos para animales, que junto a la información presentada en el apéndice de cultura de los negocios, pretende dar al exportador colombiano una idea de cómo abordar al empresario ecuatoriano y lograr una negociación exitosa desde este punto de vista.

Las costumbres que tienen los empresarios del sector de alimentos balanceados, en el momento de realizar sus negocios, suelen ser propias para el sector debido a su informalidad, fruto de la necesidad de las visitas de campo.

Por las características propias del sector y de los encargados de hacer las negociaciones y las compras en el Ecuador, es importante que el exportador colombiano o las empresas que se encarguen de realizar la oferta de productos, dominen conceptos agroindustriales, pecuarios y técnicos relativo al producto y sus beneficios, ya que el empresario ecuatoriano del sector generalmente tiene una formación académica superior y conoce exactamente los avances en cuanto a las innovaciones en la industria y los insumos que ésta requiere.

Con el tema de las agendas y citas de trabajo, se recomienda sacar citas y hacerles seguimiento detallado; en otras palabras, se debe estar llamando con antelación al viaje, pues sólo las empresas grandes manejan calendarios estrictos de reuniones. El resto de negocios (mayoristas, distribuidores, tiendas, etc.), pueden decir “sí” a una cita y con el paso de los días olvidar el compromiso.

Según lo observado, las citas se realizan generalmente en las fincas o granjas de los productores pecuarios, donde se da una visión general del producto que se está ofreciendo, las ventajas sobre la competencia y en que podría beneficiarlo a mejorar su producción. Las citas se desarrollan dentro de un marco de informalidad, en una oficina de la finca o bien recorriéndola, por lo que se recomienda llevar ropa informal y botas. Se recomienda investigar con tiempo la localización de la finca ya que según lo observado el acceso de algunas es complicado, por lo cual se podría correr el riesgo de llegar tarde a la cita y perderla.

Generalmente el cliente pide una muestra del producto, y se concreta una cita posterior para hacer unas pruebas en la finca, lo que le garantiza al comprador que el producto sí es lo que necesita. Luego de esto se entra a negociar la parte del precio y las cantidades que necesita. Si se logra concretar un negocio, es muy importante que el producto sea enviado a tiempo dentro del plazo establecido por el comprador, ya que el cumplimiento es un factor clave en cualquier tipo de negocio en el Ecuador.

---

<sup>26</sup> Para una mayor amplitud del tema, Ver Apéndice de Cultura de Negocios.

Es importante para los empresarios promocionar los productos en publicaciones especializadas (en el Ecuador se cuenta con dos publicaciones relativas al tema, la publicación de la Asociación de Fabricantes de Alimento Balanceado y la revista del sector avícola en el Ecuador), en ferias del sector, y esencialmente dar la información necesaria referente al producto, sus formas de uso, sus ventajas comparativas y el desarrollo y ayuda técnica que pueda brindar a sus clientes

Todo trato al que se llegue, debe ir debidamente respaldado por órdenes de compra o el documento que corresponda, a fin de evitar que otro proveedor con una mejor oferta se lleve la negociación ya pactada. Esto aplica para todos los tamaños de empresa, desde una multinacional hasta una pequeña tienda.

Cuando se presentan las exigencias para una compra tales como carta de crédito, puede ser oportuno explicar de que manera esto ayuda en la negociación, pues aún las más grandes empresas, salvo el caso de las multinacionales, guardan la imagen de que este tipo de requerimientos son fehacientes pruebas de que el proveedor desconfía de ellos o desconoce su good will en el mercado.

Aunque se trate de países vecinos, no se puede desconocer que son dos culturas muy diferentes. En ocasiones hasta la forma de hablar varía considerablemente, por ello es conveniente parafrasear un poco sobre lo que se quiere dar a entender y concluir retomando lo expuesto por el empresario ecuatoriano, para tener plena certeza de que ambas partes entendieron las reglas del negocio.

Los habitantes de la costa y la sierra son totalmente antagónicos en su forma de ser. El serrano es pasivo por excelencia, mientras que el costeño es mucho más espontáneo y abierto a los negocios. A veces puede pensarse que es más fácil concretar un negocio con las personas de la costa, porque son más impulsivas a la hora de comprar; pero si se desarrolla de la manera correcta una negociación con un empresario de la sierra, se puede lograr una venta de monto mucho más elevado del que se obtiene en la negociación con el costeño.

Se puede inferir que el empresario ecuatoriano es una persona preparada, acostumbrada a adquirir productos con altas especificaciones técnicas y niveles de calidad estandarizados a nivel internacional, con un buen nivel de conocimiento que le permite ser exigente al momento de la negociación.



## 8 PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

### 8.1 Alimento balanceado

#### 8.1.1 Tendencias y perspectivas del sector

En estos últimos años, en el Ecuador se ha incrementado el uso de Alimentos Balanceados para ganado lechero y no tradicionales tales como pavos, peces, cerdos, perros, codornices y avestruces. Existe una demanda creciente de la carne de pollo. Para el 2001, se ofertaron 200.000 TM de carne de pollo a nivel nacional, esto le ubica en el primer lugar de producción frente a otras carnes blancas y rojas.

La disminución de insumos en la producción de la industria de alimentos balanceados ha sido característica desde el año 1988 y la fuga ilegal hacia las fronteras, ha contribuido al incremento de las importaciones de alimentos para la población y para uso en animales, siendo este el motivo para que se haya registrado aumentos en el costo de los alimentos, teniendo en cuenta que tanto los productos importados como los nacionales han sido influenciados por la política monetaria del país.

Los factores externos que inciden más en la evolución de la industria de alimento balanceado en el Ecuador son los de orden político-económico, especialmente en la última década, donde se ha presentado inflación, devaluación y pérdida del poder adquisitivo con la dolarización.

La adquisición de insumos nacionales ha sido uno de los principales problemas en la fabricación de alimento balanceado, ya que ha existido carencia de financiamiento, falta de liquidez, tendencia en el aumento del precio por intervención de competencia externa e intermediarios regionales, falta de oferta oportuna de los productos, datos estadísticos confiables, intervención del estado y problemas fronterizos, entre otros. Junto a este problema, también se suman el manejo inadecuado de las importaciones en términos de cantidades y oportunidad; el impacto del comercio fronterizo, ya que las fugas de granos han incidido fuertemente en el precio interno; falta de información oportuna y confiable en cuanto a las cantidades producidas y por producirse; problemas institucionales, como los precios de compra y venta que se han fijado por otros organismos, con el afán de beneficiar a los productores y consumidores sin realizar un análisis adecuado de costos y condiciones de mercado arrojando grandes pérdidas.

Así mismo no existe la suficiente oferta de subproductos de significativo valor nutritivo en la agricultura que permitan elaborar premezclas para exportación.

Por otro lado, existen fallas en el embalaje y el transporte. En el proceso de comercialización, no existe un mecanismo adecuado para el manejo de productos agrícolas, tanto en el transporte como en el embalaje, lo que ha ocasionado grandes pérdidas.

Como parte de la solución a estos aspectos, actualmente se plantea la creación de líneas de crédito para la absorción de cosechas de ciclo corto, que permitirán el almacenamiento por periodos largos, lo que busca incentivar a su vez la producción agrícola a nivel nacional con la aplicación de políticas crediticias y de transferencia de tecnología, lo que

busca aumentar el nivel de productividad que actualmente es muy bajo en maíz, soja y otros productos, los mismos que inciden negativamente en los costos de producción.

A nivel de producción, se está procurando la aplicación de más y mejores tecnologías para satisfacer la demanda, así como programas de computador para la formulación, dependiendo de las materia primas disponibles que debe tener el producto final. Igualmente, se está aplicando control de calidad en las diferentes etapas, desde el ingreso de la materia prima a las plantas y continua hasta la mezcla, de acuerdo a la formulación.

#### 8.1.2 Conclusiones

- Las empresas avícolas que lideran el mercado ecuatoriano poseen altos niveles de productividad, convirtiéndose en un elemento motivador de las otras empresas medianas y de aquellas con las que mantienen relaciones comerciales.
- Al Ecuador lo favorece en gran medida las condiciones agroecológicas del país para el cultivo de las materias primas y para la producción avícola.
- El sector avícola presenta gran dinamismo dentro del sector agropecuario. Antes de las crisis de 1999 el crecimiento de producción de carne de pollo fue muy importante; en 1999 el sector avícola creció en 5% ó 6% cuando otros sectores tuvieron tasas de crecimiento negativas.
- La fabricación de alimento balanceado en el país está directamente relacionada con el número y el tipo de animales y de la demanda final de productos animales.
- En los últimos años, la producción de alimentos balanceados ha tenido un crecimiento del 7%, este factor ha incidido en la población pecuaria del país que ha crecido moderadamente. Un punto importante es que la producción comercial ha disminuido en virtud de la mayor integración de los productores avícolas hacia la fabricación de su propio alimento.
- La producción de alimento balanceado en el Ecuador de mayor importancia, es la destinada a la avicultura, como respuesta a la preferencia que se está dando en estos últimos años al consumo de carne blanca.

#### 8.1.3 Oportunidades

La principal oportunidad observada para Colombia, está en el aumento de la oferta de Premezclas y aditivos para la elaboración de los alimentos balanceados, como materia prima, los cuales si presentan altas demandas de producto extranjero, con lo que se suple en parte la pérdida de mercado de balanceado elaborado. Es importante resaltar que las empresas avícolas en su mayoría fabrican alimento balanceado para su autoconsumo o le compran a la competencia debido a las ventajas en costo y tiempos que esto representa dentro del negocio, por lo que es difícil que Colombia pueda entrar a este mercado con producto final.

Otra oportunidad observada es con relación al alimento para mascotas, sobre todo en la ciudad de Guayaquil, donde se ha registrado un crecimiento importante en la compra de

mascotas y por ende, aumentando todas las compras de productos relativos al cuidado de las mascotas. Es importante que Colombia no sólo aborde los grandes supermercados (donde la competencia nacional y extranjera es muy fuerte), sino buscar canales alternativos como almacenes especializados en mascotas, tiendas veterinarias y similares, las cuales muchas veces no cuentan con una oferta amplia de productos.

## **8.2 Torta de soja**

### **8.2.1 Tendencias y perspectivas del sector**

La producción de soja presenta irregularidades a partir de 1999, sin embargo, puede apreciarse una tendencia creciente en las importaciones y un decrecimiento en la productividad, lo que podría indicar que el comportamiento de los precios internacionales están desmotivando la producción interna.

El sector de la soja se caracteriza en la actualidad por altas tasas de interés, mercado interno monopolístico, precios domésticos muy por debajo de los costos de importación, fuerte competencia con las importaciones en especial Bolivia, presencia de la franja de precios, bajos rendimientos y altos costos unitarios.

El Ecuador se está preocupando por el problema de la soja, situación que se demuestra con el Inicio del Estudio de Competitividad de la Soja. El 12 de agosto de 2003 se llevó a cabo el Taller de Lanzamiento del Estudio de Competitividad y Planificación Estratégica del Cluster de la Soja, evento que contó con la participación de productores de la soja, industrias extractoras, fabricantes de balanceados, el sector avicultor, proveedores de insumos, Bolsa de Productos Agropecuarios, universidades, colegios agrícolas, Ministerio de Agricultura, Proyecto SICA, CORPEI y medios de prensa. El Estudio inició en el mes de agosto de 2003 y entre sus primeros resultados están la definición del Mapa del Cluster de la Soja y un análisis de los costos de producción de la oleaginosa. Los siguientes pasos son el diagnóstico de la cadena en su totalidad, el benchmarking y el lanzamiento del plan estratégico, actividades que se culminaron en el mes de noviembre. Posteriormente se continuará con un seguimiento hasta el mes de junio de 2004.

### **8.2.2 Oportunidades**

En el Ecuador no existe una desventaja tecnológica importante en el proceso físico de producción de alimentos, pero si en lo que se refiere a la tecnología periférica y de control de calidad, a excepción de ciertas fabricas que si lo están implementando. Es acá donde Colombia puede aprovechar su conocimiento y tecnología para mejorar esta situación en el sector de la soja en el Ecuador.

Por lo observado en el trabajo de campo y la opinión de varios empresarios, Colombia podría recuperar el mercado que ha venido perdiendo con Estados Unidos, Uruguay y Argentina en cuanto a exportaciones de torta de soja, ya que este insumo presenta un crecimiento gradual en las importaciones, y según las estadísticas de producción agrícola, siempre existirá un déficit de materia prima que necesariamente tiene que ser suplido por importaciones.

### **8.2.3 Recomendaciones generales**

Los diferentes distribuidores en el Ecuador manejan una gran gama de productos importados y locales, representando tanto a las grandes empresas multinacionales como

a las empresas locales que se dedican a la fabricación o formulación de alimento para animales.

Según observaciones realizadas en el trabajo de campo, los canales de distribución mas utilizados por la competencia de alimento balanceado para aves, bovinos o porcinos, son los distribuidores mayoristas, quienes se encargan de comercializar el producto tanto para la venta al detal (por medio de canales minoristas hasta el pequeño consumidor) o directamente al gran consumidor, sin recurrir a mas intermediarios.

Se recomienda al exportador colombiano utilizar este medio de comercialización, pero contando con un distribuidor reconocido en el país, que garantice cumplimiento y confiabilidad al momento de efectuar una negociación.

A nivel de distribución de alimento para mascotas, según el análisis presentado anteriormente, es claro que los canales mas efectivos son los supermercados y almacenes especializados, dado el alto volumen de compradores que se presentan en estos sitios.

Ya que por observaciones directas y cifras estadísticas de ventas, la cadena La Favorita (con los supermercados Supermaxi y Megamaxi), se considera la mas importante del Ecuador, la primera recomendación es acudir a la oficina que para fines de selección de proveedores, se abrió en la ciudad de Bogotá. Los requisitos que esta oficina pide para los potenciales proveedores, son un catalogo de productos y la lista de precios puestos en Ipiales.

También se recomienda, al igual que para el alimento balanceado para aves, acudir a un importador - distribuidor, que son los principales abastecedores de los supermercados.

## 9 DIRECCIONES UTILES EN INTERNET

### 9.1 Organismos Multilaterales

#### AREA DEL LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS (ALCA)

[www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)

En esta página encuentra información sobre los países ALCA, documentos y entidades de este acuerdo, contactos gubernamentales, base de datos hemisférica y noticias de interés.

#### ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION –ALADI

[www.aladi.org](http://www.aladi.org)

Es un organismo intergubernamental que tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común. En esta página encuentra información socioeconómica, publicaciones de interés y el Sistema de Informaciones de Comercio Exterior, que ofrece, en módulos interrelacionados, datos actualizados de todos los países miembros de la ALADI, a nivel de ítem arancelario nacional, información completa sobre cualquier producto, con datos de su comercio exterior, aranceles nacionales y las preferencias negociadas en el marco de los acuerdos suscritos al amparo del TM80.; así mismo, encuentra información sobre las normas reguladoras de comercio exterior.

#### BANCO MUNDIAL

[www.bancomundial.org/regiones.html](http://www.bancomundial.org/regiones.html)

En esta página encuentra información regional y por país en lo referente a perfil socioeconómico, indicadores sociodemográficos, proyectos y operaciones, además de noticias sobre temas de actualidad.

#### COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES –CAN

[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Organización subregional compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI), Colombia, Perú, Venezuela, Ecuador y Bolivia. Tiene como objetivo profundizar la integración subregional andina y promover su proyección externa. En esta página encuentra información general sobre países andinos, órganos e instituciones de la SAI, comercio de bienes y servicios, información útil para el empresario al emprender una operación comercial entre los países andinos; además el empresario encontrará información estadística completa sobre los países miembros de la CAN, del año 93 en adelante.

#### COMISION ECONOMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE- CEPAL

[www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas encargadas de promover el desarrollo económico y social de su respectiva región del mundo. En esta página encuentra antecedentes de la CEPAL, servicios de información (centro de prensa), análisis e investigaciones sobre aspectos sociales del desarrollo, inserción internacional, macroeconomía. Gobernabilidad económica, información estadística proyecciones económicas, población, transporte, regional, económica y social.

## 9.2 Entidades gubernamentales

### **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (BCE)**

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Es el encargado del funcionamiento del régimen monetario del Ecuador. En esta página encuentra información macroeconómica del país, indicadores bursátiles, estadísticas del sector real, fiscal y de comercio exterior.

### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR –MAG-**

[www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)

Es la encargada de controlar la actividad societaria del Ecuador, en esta página encuentra estadísticas de las empresas ecuatorianas, mercado de valores, esta información está disponible y anual; además encuentra el análisis económico societario y del mercado de valores en el país.

### **MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA**

[www.mag.gov.ec](http://www.mag.gov.ec)

Este Ministerio está encargado de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario con el resto de sectores económicos y sociales. En esta página encuentra información de comercio exterior en el sector agroindustrial, datos de las cadenas agroindustriales, agronegocios, política agroindustrial del país, regulación de la tierra, riego, sanidad.

### **MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PEZCA Y COMPETITIVIDAD - MICIP**

[www.micip.gov.ec](http://www.micip.gov.ec)

Es el encargado de planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas fijadas para los sectores de comercio exterior, industrialización, pesca, pequeña industria y mediana industria, microempresa y artesanías. En esta página encuentra información sobre el TLC entre Estados Unidos y Ecuador, boletines de prensa, regulación para las pymes e información detallada por cada una de las subsecretarías.

### **SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA**

[www.sesa.gov.ec](http://www.sesa.gov.ec)

Es una entidad gubernamental adscrita al Ministerio de Agricultura y Ganadería-MAG, tiene como objetivo definir, ejecutar, regular y controlar la política de sanidad agropecuaria en el Ecuador. En esta página encuentra información sobre la regulación de importaciones del sector agropecuario, trámites y personas de contacto.

### **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS**

[www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

Es un órgano del Sistema Estadístico Nacional, en esta página encuentra estadísticas sectoriales, información socio económica del Ecuador, empleo y datos poblacionales. En esta página además puede acceder a la información de los censos nacionales.

**CORPORACION ADUANERA DEL ECUADOR**[www.corpae.com](http://www.corpae.com)

Es la encargada de facilitar las operaciones de Comercio exterior en el Ecuador; en esta página encuentra el sistema de información aduanero que contiene información sobre recaudos, declaraciones, importaciones, noticias de actualidad y el diccionario aduanero.

**INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN –INEN–**[www.inen.gov.ec](http://www.inen.gov.ec)

Es el encargado Formular las Normas Técnicas Ecuatorianas, administrar el Sistema de Concesión de Certificación de Calidad de Conformidad con Norma y Sello, implantar el Sistema Internacional de Unidades (SI), verificar el cumplimiento de los productos con los requisitos establecidos en las Normas Técnicas Ecuatorianas (NTE) de los productos importados y nacionales. En esta página encuentra el catálogo de Normas técnicas ecuatorianas, información sobre los bienes sujetos a control.

**9.3 ONGs, Cámaras y Agremiaciones****CAMARA DE COMERCIO DE QUITO**[www.ccq.org.ec](http://www.ccq.org.ec)

La Cámara de comercio de Quito, tiene como objetivo promover el comercio, representar los intereses de sus afiliados y contribuir al desarrollo de Quito y del Ecuador. En esta página encuentra información sobre el país, economía, comercio exterior, medio ambiente, guías al exportador e importador ecuatoriano, oferta exportable del país, un completo boletín de comercio exterior, legislación de comercio exterior, eventos, noticias de actualidad y enlaces de interés.

**CAMARA DE INDUSTRIALES DE PICHINCHA**[www.camindustriales.org.ec](http://www.camindustriales.org.ec)

Tiene como objetivo prestar servicios de información, actualización, capacitación a sus afiliados, además de representar sus intereses e impulsar la modernización y expansión de la industria ecuatoriana. En esta página encuentra información acerca de comercio exterior, desarrollo industrial, formación profesional, oferta industrial, información acerca y para afiliados.

**CAMARA DE INDUSTRIA Y COMERCIO ECUATORIANO - COLOMBIANA, CAMECOL**[www.camecol.com/](http://www.camecol.com/)

En esta página encuentra información sobre la oferta y demanda de productos de los dos países, información sobre ferias y misiones comerciales, directorio de los socios, noticias de interés sobre el comercio binacional.

**CORPEI**[www.corpei.org](http://www.corpei.org)

La CORPEI es una institución privada, sin fines de lucro, creada con el fin de contribuir al crecimiento económico y sustentable del país, por medio del diseño y ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones, liderando y coordinando la acción del sector público y privado. En esta página encuentra información de prensa internacional, cómo exportar, ferias y misiones comerciales, legislación comercial en el Ecuador, productos de exportación y razones de por que invertir en el país. Contiene información sobre exportadores por producto.

#### **9.4 Otras direcciones útiles**

##### **PROEXPORT COLOMBIA**

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Es la entidad encargada de la promoción de las exportaciones no tradicionales colombianas, en esta página se encuentra: bases de datos, directorios, información de comercio exterior por países y sectores, información sobre oportunidades comerciales, noticias de interés, empaques y embalajes, entre otros. Esta página ofrece información útil para el exportador colombiano acerca del mercado ecuatoriano, en lo referente a información socioeconómica, guías de país, comercio bilateral entre otros.

##### **ECUADOR EXPORTS**

[www.ecuadorexports.com](http://www.ecuadorexports.com)

En esta página encuentra guías de cómo exportar, tutorial de comercio exterior, información sobre cámaras del Ecuador y organizaciones industriales, información sobre comunidades de exportación por sectores, servicios de desarrollo web y marketing.



## ANEXOS

### ANEXO 1: PRODUCCIÓN PECUARIA POR PROVINCIAS

**Provincia de Esmeraldas:** La crianza de ganado vacuno y porcino es importante. Los recursos marinos de peces (corvina, pargo, lisas, atún, etc.) y crustáceos (camarones, jaibas, cangrejos, concha, etc.) son abundantes y variados, constituyéndose en rubro importante de su economía.

**Provincia de Manabí:** En el campo pecuario se cuenta con ganado vacuno porcino, distribuido por toda la región: la crianza de aves de corral es relevante, así como la actividad pesquera dirigida preferentemente al sector camaronero y cultivo del chame.

**Provincia del Guayas:** La crianza de ganado bovino y porcino es lo más destacado del sector ganadero, además posee numerosos planteles avícolas. La pesca es una actividad importante, como también, lo es la producción camaronera, que en los últimos años ha cobrado gran impulso.

**Provincia de los Ríos:** Los recursos pecuarios se han incrementado tanto en calidad como en cantidad, principalmente en lo que se refiere a ganado vacuno y porcino. La avicultura proporciona al mercado, aves de corral, además la actividad pesquera en sus ríos es importante.

**Provincia de El Oro:** En cuanto a la ganadería, las zonas de Machala, Santa Rosa, Piñas y Zaruma son aptas para la crianza de ganado bovino. El sector camaronero, se ha convertido en corto tiempo en un importante recurso de exportación.

**Provincia del Carchí:** Por ser una provincia eminentemente agrícola y ganadera, su aporte al país en estas áreas, es importante y variada. La ganadería se ha incrementado con el transcurso del tiempo, gracias a la calidad de los pastizales existentes, así como al mejoramiento de la tecnología. Esto ha permitido la crianza de ganado vacuno básicamente y, en menor proporción existen especies porcina, ovina y caballar.

**Provincia de Imbabura:** La actividad ganadera es rentable gracias a los buenos pastizales existentes, que han ayudado en la crianza del ganado vacuno y ovino.

**Provincia de Pichincha:** La ganadería es una importante fuente de ingresos, la crianza de ganado bovino ha permitido una notable producción de carne y leche. El sector avícola también se ha constituido, en poco tiempo, en un significativo rubro económico del país.

**Provincia de Cotopaxi:** La ganadería es una de las importantes del país, destacándose el ovino y vacuno, que mantiene una producción importante de carne, leche y derivados.

**Provincia de Tungurahua:** El incremento de haciendas ganaderas, ha fomentado básicamente la crianza de ganado vacuno y porcino: no obstante, existen hatos de varias especies aunque en menor escala. El sector avícola, también ha tomado un significativo adelanto.

**Provincia de Chimborazo:** La ganadería es un sector destacado, con una producción vacuna, porcina y ovina importante con relación al total nacional. La crianza de ganado caballar, así como de llamas y alpacas importadas del altiplano boliviano, va tomando impulso con buenos resultados.

**Provincia de Bolívar:** La provincia de Bolívar cuenta con zonas aptas para la agricultura y ganadería propias de la Sierra como de la Costa, gracias a la diversidad de climas que posee, como consecuencia de su posición geográfica. La actividad ganadera se ha incrementado gracias a los extensos pastizales existentes, reflejándose en una significativa producción lechera.

**Provincia de Azuay:** El sector ganadero se caracteriza por la crianza de ganado vacuno, ovino y porcino.

**Provincia de Loja:** En cuanto a la ganadería, la crianza de ganado vacuno, ovino y porcino son los más fomentados, con un número significativo de cabezas, que la colocan en los primeros lugares a nivel nacional.

**Provincia de Sucumbíos:** La Ganadería, especialmente de tipo vacuno, va tomando importancia en el sector.

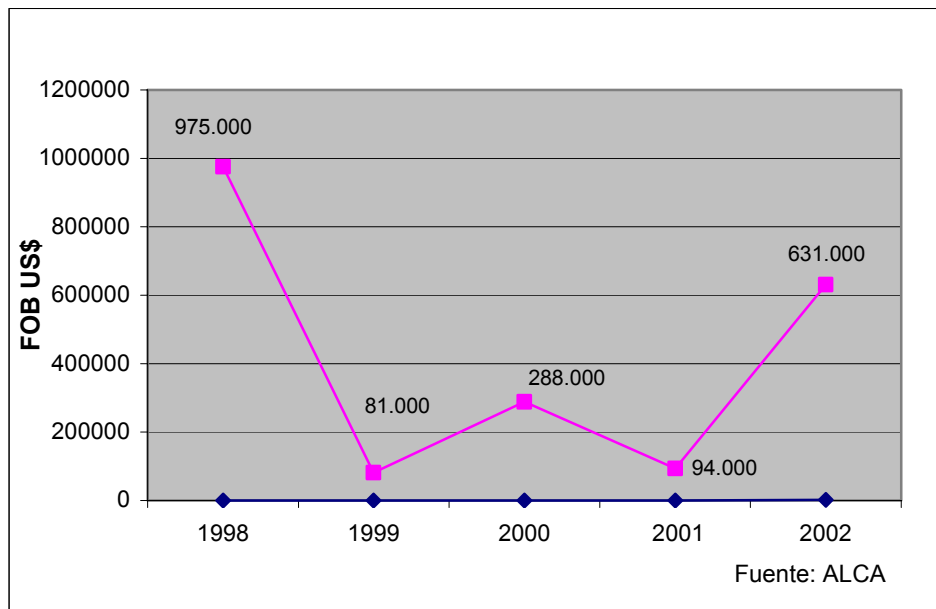
**Provincia de Orellana:** Cuenta con recursos naturales similares a los de la provincia del Napo

**Provincia del Napo:** La ganadería, especialmente de tipo bovino es significativa.

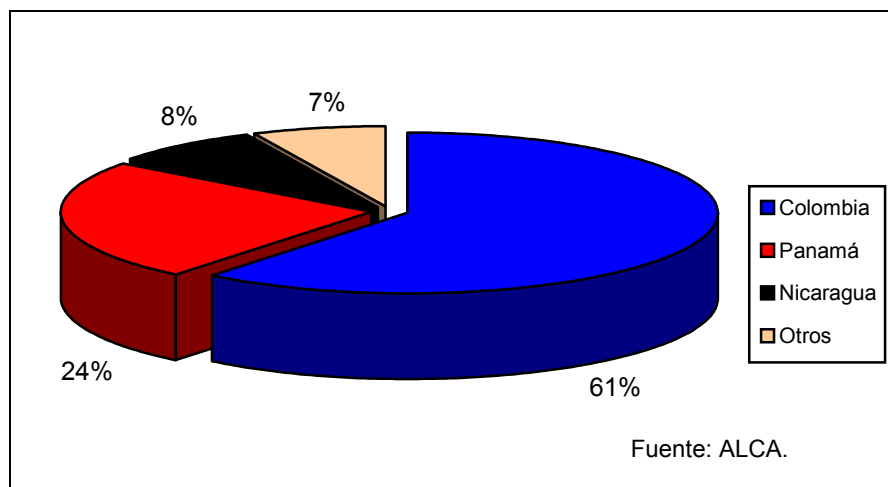
**Provincia de Pastaza:** Los pastizales existentes en la zona favorecen el desarrollo de la ganadería, la calidad de su ganado vacuno es excelente y ha sido premiada en ferias agropecuarias.

**Provincia de Morona Santiago:** La ganadería se ha desarrollado favorablemente y cuenta con un significativo número de cabezas de diferentes razas, especialmente de tipo vacuno, tanto para consumo interno como regional.

**Provincia de Zamora Chinchipe:** La agricultura y ganadería se desarrolla gracias al clima reinante en la zona. La ganadería ha ido cobrando gran importancia: la producción de carne y leche, a más de satisfacer las necesidades locales, abastece a otras regiones del país.

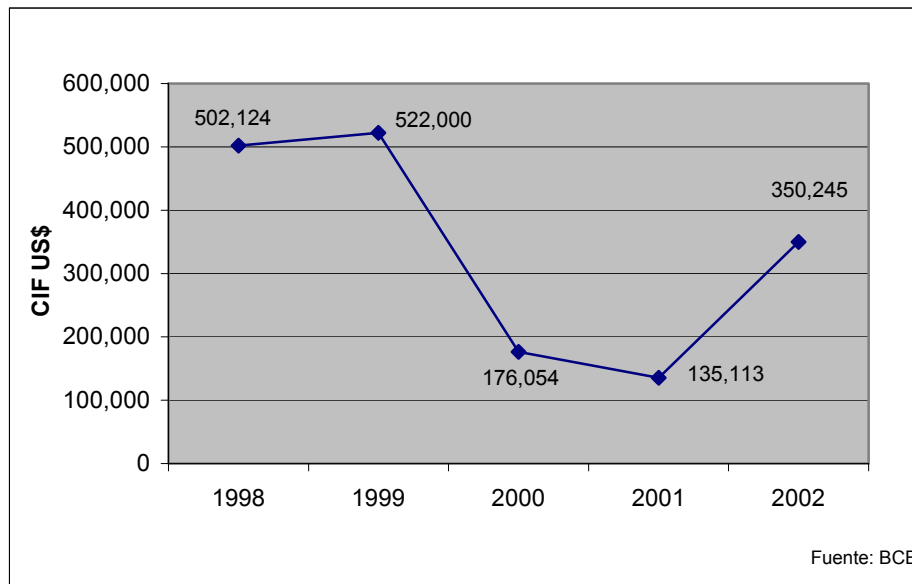
**ANEXO 2: INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE COMERCIO EXTERIOR****Gráfica 22: Exportaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 1998-2002**

Elaboración: Equipo Consultor.

**Gráfica 23: Destino de las exportaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 2002**

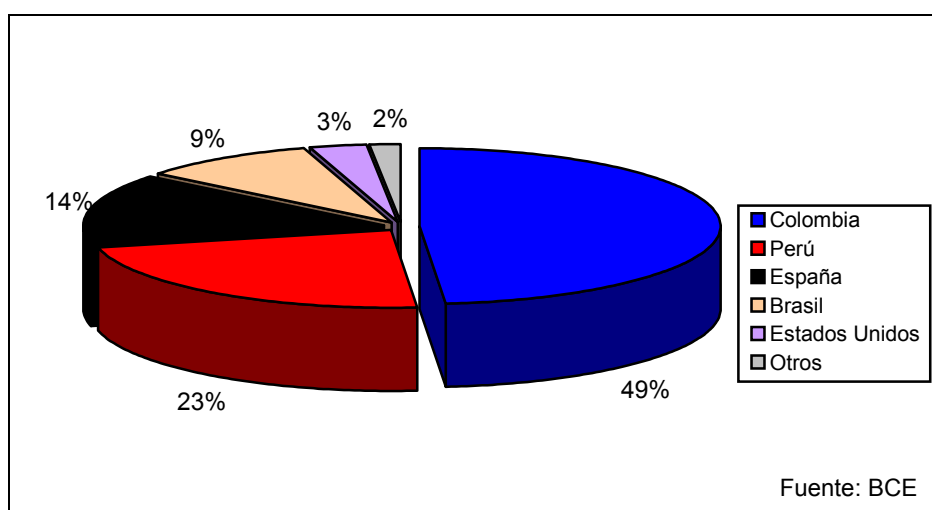
Elaboración: Equipo Consultor.

**Gráfica 24: Importaciones ecuatorianas de alimento balanceado, 1998-2002**

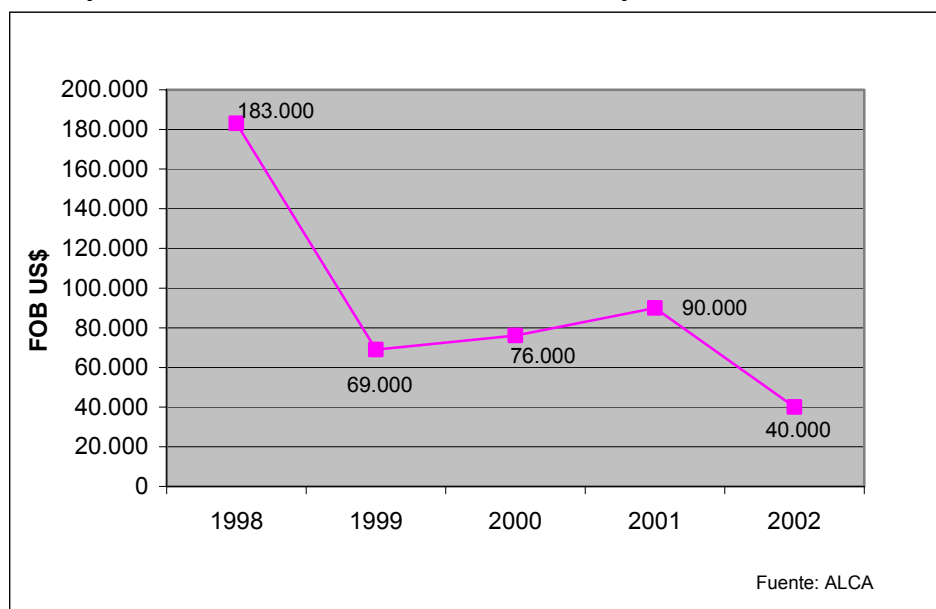


Elaboración: Equipo Consultor.

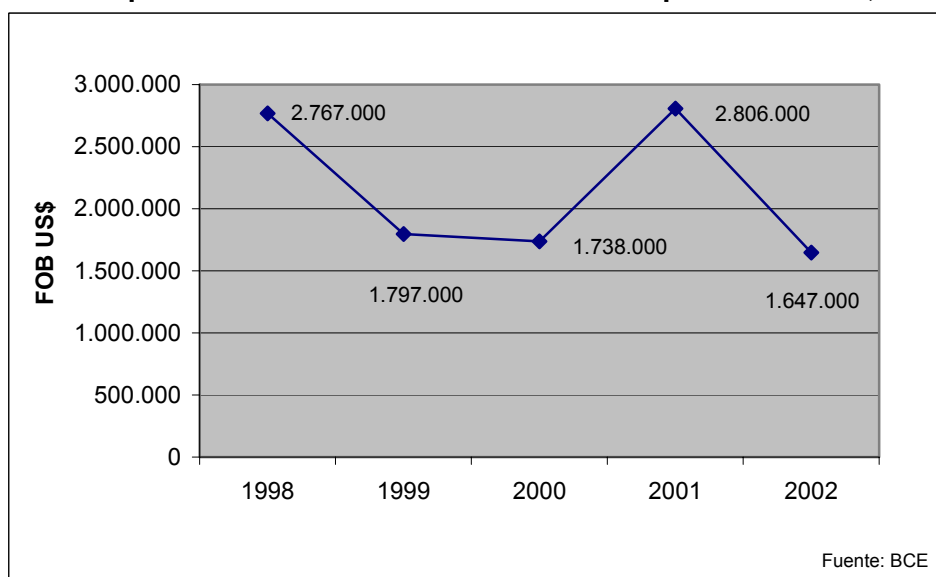
**Gráfica 25: Origen de las Importaciones ecuatorianas de alimento balanceado (23099090), 2002**



Elaboración: Equipo Consultor.

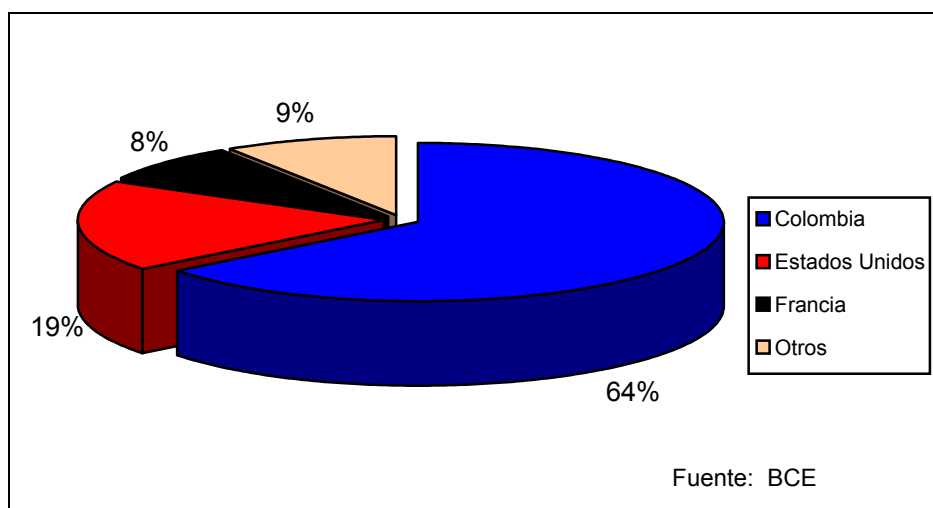
**Gráfica 26: Exportaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 1998-2002**

Elaboración: Equipo Consultor.

**Gráfica 27: Importaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 1998-2002**

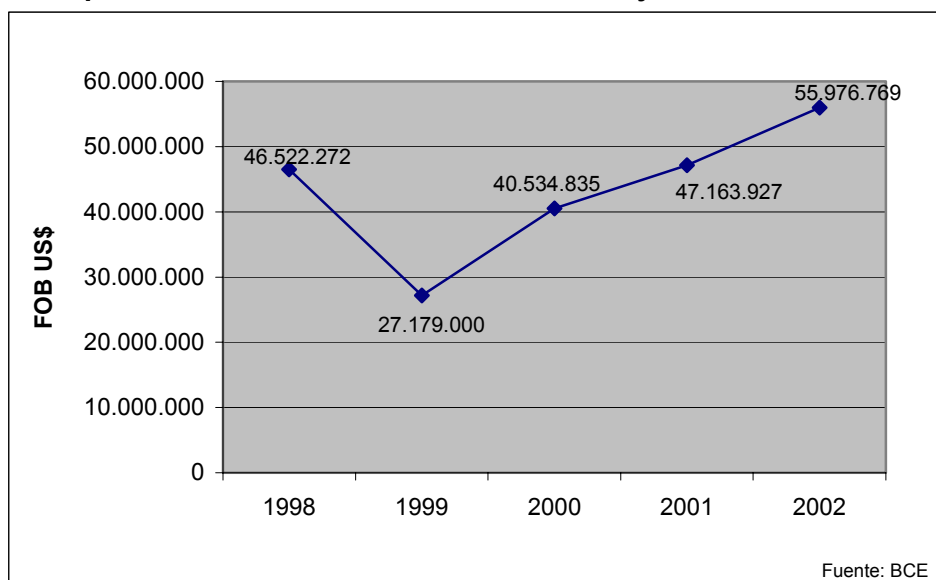
Elaboración: Equipo Consultor

**Gráfica 28: Origen de las Importaciones ecuatorianas de alimento para mascotas, 2002**

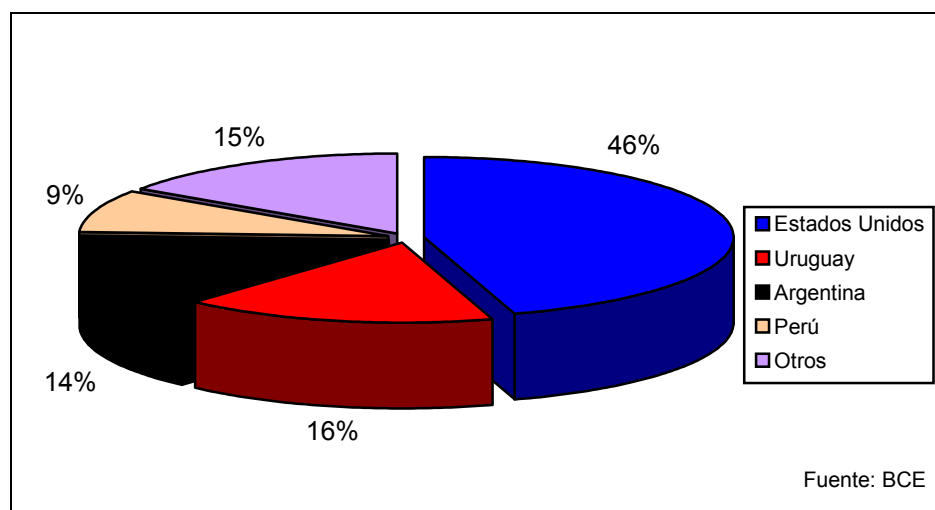


Elaboración: Equipo Consultor.

**Gráfica 29: Importaciones ecuatorianas de torta de soja, 1998- 2002**



Elaboración: Equipo Consultor.

**Gráfica 30: Origen de las Importaciones ecuatorianas de torta de soya, 2002**

Elaboración: Equipo Consultor.





## **APENDICES**



## APENDICE 1: INFORMACION GENERAL DEL ECUADOR



### República del Ecuador

Área Geográfica: 256.370 km<sup>2</sup>.  
 Limita al norte con Colombia, al Sur y al Este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico.  
 Capital Quito.  
 Idioma Oficial Español, sin embargo algunos grupos hablan diferentes dialectos del quechua.  
 Población 12'156.608 habitantes en el 2001 calculado por el INEC.  
 Hora la misma colombiana (excepto Islas Galápagos una hora atrás).  
 Moneda Dólar Americano

### Principales Provincias

Las principales provincias de Ecuador son Guayas, Pichincha y Azuay. Sus capitales por ende son consideradas las ciudades principales para la comercialización y producción de artículos del sector de Alimento para animales.

#### Guayas

Esta provincia tiene una extensión de 20.902 Km<sup>2</sup>, la capital es Guayaquil, en el 2001 población ascendía a 3'309.034 habitantes<sup>27</sup>, según las proyecciones<sup>28</sup> para el año 2004 se tendrán en esta provincia 3.4121.833 habitantes de los cuales el 81% residirá en el área urbana.

En la capital se encuentra ubicado el principal puerto del país que se considera uno de los más importantes contribuyentes del desarrollo del país por la actividad comercial que genera. En Guayas las industrias líderes son la tabacalera, alimenticia, maderera, química y metalmecánica. El sector de agroindustria y manufacturero son los que más afectan la actividad comercial en la región, inciden principalmente el cacao, banano, azúcar, la industria camaronera y pesquera; en lo referente a ganadería sobresale la crianza de ganado bovino y porcino. Para el 2001 la Superintendencia de Compañías tenía registradas 1.267 empresas con actividad industrial (41% de las registradas en esta actividad en todo el país).



27 Fuente: Datos definitivos VI Censo de población 2001 INEC.

28 Fuente: Markop (Servicios de Marketing y Opinión)

### Pichincha



Cuenta con una extensión de 16.599 Km<sup>2</sup>, la capital es Quito, en el 2001 población ascendía a 2.388.817 habitantes<sup>29</sup>, según las proyecciones<sup>30</sup> para el año 2004 se tendrán en esta provincia 2.463.255 habitantes de los cuales el 72% habitará en el área urbana. La producción agropecuaria de la provincia está compuesta por cultivos de papa, cebada, haba, y en algunas zonas: café, banano, yuca, etc. En cuanto a Ganadería la crianza de ganado bovino es vital para mantener el nivel de producción de carne y leche.

La ciudad de Quito reúne un importante número de industrias, según la superintendencia de compañías existían para diciembre del 2001 en Pichincha 1.356 compañías societarias con actividad económica industrial (44% del total de industrias a nivel nacional).

### Azuay



La capital de la provincia es Cuenca. La superficie que ocupa es de 7.701 Km<sup>2</sup>. Su población en el 2001 era de 599.546 habitantes, y se espera según las proyecciones del INEN que llegue a los 617.992 habitantes para el año 2004 (52% en el área urbana). El suelo de la provincia es considerado muy fértil por lo tanto adecuado para las actividades agrícolas, es tradicional el cultivo cereales, hortalizas y variedad de frutas, en el occidente en los valles tropicales y semitropicales se cultiva caña de azúcar, café y cítricos. En actividad ganadera se trabaja con

vacuno, porcino, equino, cuy, conejo y aves de corral. En minería cuenta con yacimientos de mármol, arcilla, minas de plata y otros minerales como el oro, el zinc y el plomo explotados desde la antigüedad. Se ha detectado la existencia de cobre, molibdeno, calcopirita, cal, caolín, caliza, etc.

La industria está dirigida a los sectores: textil, llantero y de la cerámica principalmente, a más de la producción alimenticia, artesanal y licorera. El Azuay ha tenido siempre tradición de comercio de exportación, ejemplo de ello es la producción de línea blanca y muebles cuyo eje principal a nivel nacional se encuentra ubicada en la ciudad de Cuenca.

Esta ciudad a diferencia de las demás ciudades de Ecuador tiene un nivel socioeconómico alto generalizado al compararla con los demás centros de desarrollo más importantes del país como lo son las ciudades de Quito y Guayaquil, a pesar de observarse las diferencias de estrato socioeconómico no se observa como en las demás pobreza tan marcada casi al límite de miseria.

29 Fuente: Datos definitivos VI Censo de población 2001 INEC.

30 Fuente: Markop (Servicios de Marketing y Opinión)

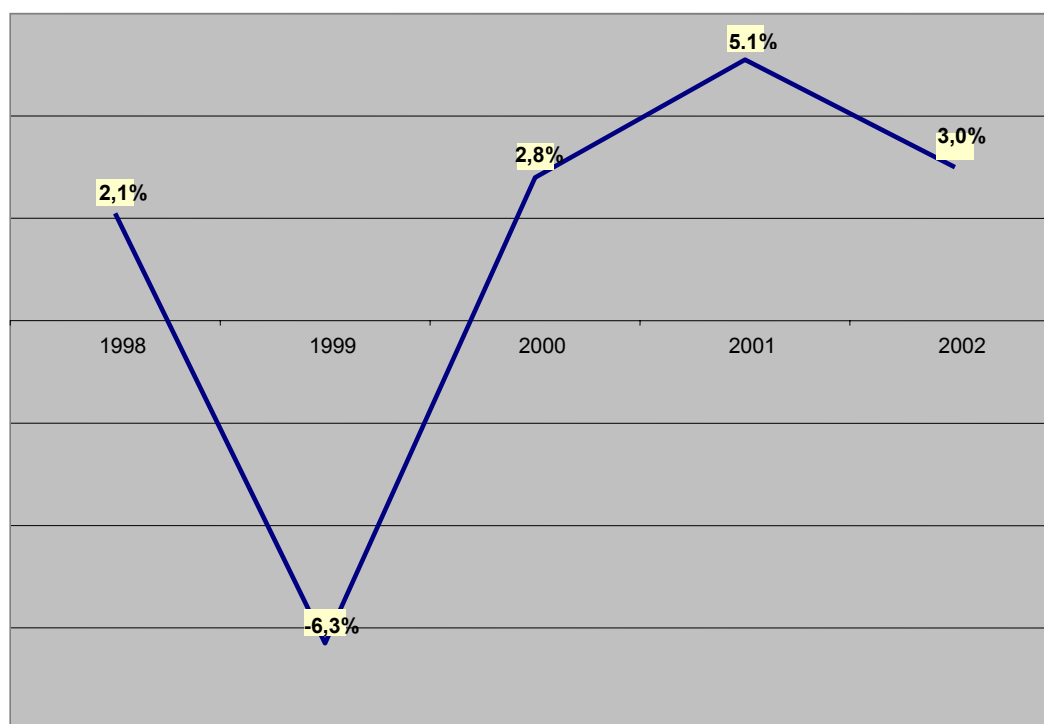
### Economía Ecuatoriana

La economía ecuatoriana, atraviesa por una etapa de transición fruto de las medidas de estabilización económica adoptadas como resultado de la crisis del año 1999, causada por la caída de los precios del petróleo en 1998, el fenómeno del Niño, las enfermedades en la industria del camarón y la consecuente crisis del sector financiero; llevo a que las autoridades del momento tomaran la decisión de dolarizar la economía.

Esta medida la cual se augura traiga consigo grandes beneficios para el país, ha permitido identificar algunas rigideces del aparato productivo, las cuales han hecho que los productos pierdan competitividad frente al mercado internacional, como son: los altos costos de mano de obra, el déficit energético, la ineficiencia del aparato estatal, la iliquidez de las finanzas públicas, entre otros.

Los resultados de la medida, permitieron que el país se recuperara de la crisis del 1999, presentando unas tasas de crecimiento sobresalientes frente a la mayoría de países latinoamericanos. Este crecimiento se debió principalmente a las inversiones realizadas por el país en la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados –OCP-. Sin embargo el efecto de la construcción del OCP, se ha comienza a sentir de manera negativa a finales del 2002 y 2003, especialmente por la obligación de iniciar los pagos de los créditos contraídos para su construcción.

**Gráfica 31: Crecimiento del PIB**



Fuente: FMI – March 2003  
Elaboración: Grupo Consultor

Esta situación de pago de obligaciones internacionales, que puede ascender a 200% de las exportaciones del país, generó una voz de alerta, lo que llevó a que el gobierno estableciera un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional –FMI–, que planea entre otros los siguientes puntos:

- Reducción del nivel de endeudamiento de Sector Público (59% al 52% en 2003)
- Mantenimiento de políticas fiscales y la continuidad de las reformas estructurales
- Ingresos provenientes de las exportaciones adicionales de petróleo se destinarán en gran medida a la reducción de la deuda pública.
- Reducir el nivel de las tasas de interés y el diferencial de riesgo del índice EMBI<sup>31</sup>
- Unificación de la estructura salarial del sector público
- Reducir subsidios
- Eliminar los recortes de los aranceles de importación
- Continuarán los esfuerzos para fortalecer el sistema de seguridad social.
- Ley de reforma de la administración aduanera
- Ley para la unificación salarial del sector público y reforma de la administración pública
- Ley integral de reforma tributaria

Adicional a los cambios concertados con el FMI, los cuales el gobierno hace esfuerzos para poderlos sacar adelante, pese a la tensa situación política que se vive, debido al rompimiento de la coalición que llevo al actual presidente a la presidencia, se da en el país otra serie de factores, que afectan la competitividad de los productos en el contexto nacional e internacional.

Uno de estos factores es el actual esquema de estructuración de precios, el cual hace evidente las ineficiencias de los canales de distribución, los altos costos de producción, los altos niveles impositivos y los altos márgenes de ganancia por unidad.

En los primeros seis meses de 2003, la inflación anual fue del 7,6%, la tasa de desempleo 10%, la de subempleo del 47.8%. El consumo final registro un descenso del 0,1%, por la reducción en el consumo de bienes de consumo.

#### Balanza Comercial

Ecuador a pesar de tener una deuda externa bastante alta no cuenta con una balanza comercial positiva lo que ha dificultado en algunas ocasiones el pago del servicio a la deuda. La balanza comercial ecuatoriana en los últimos años (1998, 2001 y 2002) ha sido negativa, en el primero, el déficit ascendió a \$900 millones de dólares, causado principalmente por la reducción de exportaciones agrícolas, como resultado del fenómeno del niño. En el 2001 el déficit alcanzó los \$200 millones de dólares y en el 2002 llegó a 944 millones de dólares; el creciente déficit comercial de los dos últimos años se le atribuye básicamente al incremento de importaciones por la dolarización a partir del 2001, la construcción del OCP (Oleoducto Crudo Pesado que va desde el Oriente hasta la Costa) y a la reducción del monto de las exportaciones por la caída de los precios del petróleo entre los años 2000 y 2001.

---

31 Es un indicador del riesgo países en que se compara Spread entre los rendimientos de los títulos de deuda de un país versus los títulos de referencia del gobierno norteamericano.

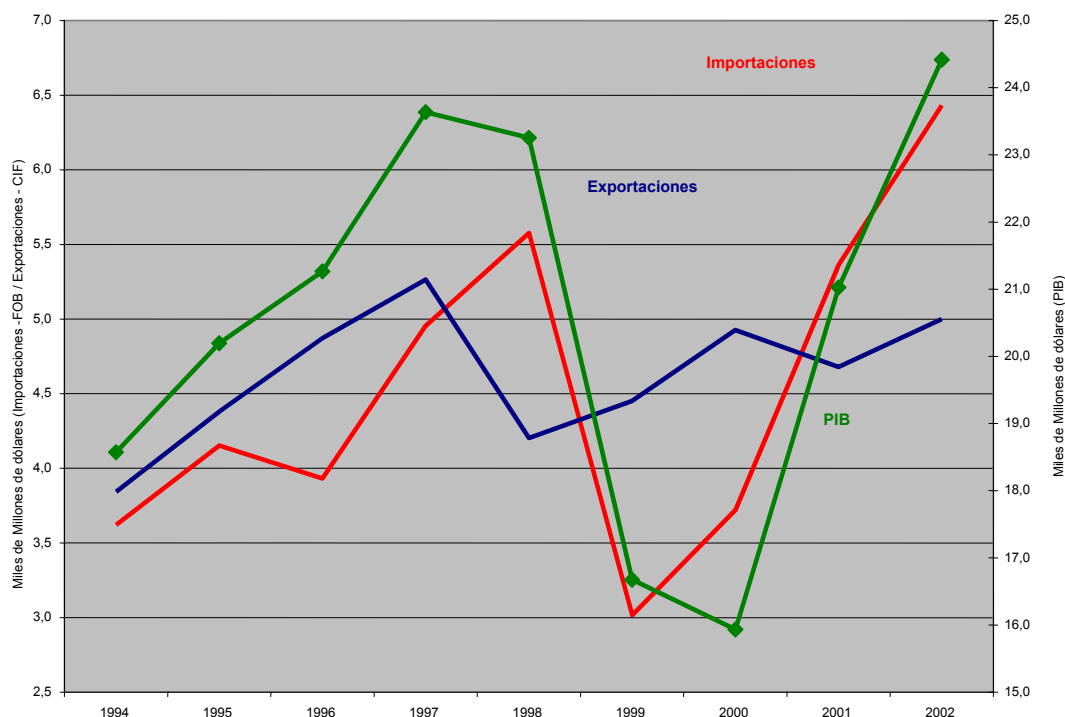
Esto evidencia que Ecuador no solo depende de las exportaciones del sector agrícola sino también del sector petrolero, sin embargo a lo largo de la última década las exportaciones de productos manufacturados han crecido pasando de representar 9.3% en 1992 a 21% en el 2002.

El entorno económico ecuatoriano durante el periodo de estudio (1998-2002) fue bastante difícil, resintiendo el comercio multilateral, específicamente en los años 1998, 1999 y 2000. Los factores que incidieron en mayor medida son de orden político y económico. En 1997, la idea de corrupción que se tenía sobre el gobierno de Bucaram sumado a la falta de gobernabilidad permitió una cohesión política para realizar profundas reformas al sector financiero y a las finanzas públicas, generando un entorno de alta desconfianza para los inversionistas y exportadores. Es así como a finales de ese año estalló la crisis con la declaración por parte del congreso de que Bucaram no era apto mentalmente para estar en el cargo, desatando una lucha entre éste organismo, la Corte Suprema de Justicia y el Vicepresidente por el poder. El “desacuerdo” político llevó a que en menos de año y medio se tuvieran tres presidentes (Bucaram, Alarcón y Mahuad) y que además la crisis social se acentuará generando un clima de anarquía fatal para el comercio.

Por su parte, el sector financiero dio señales de debilitamiento ya que algunos bancos de mediano tamaño fueron objeto de retiros masivos hacia los bancos más fuertes (Filanbanco y Banco del Pacífico) y tuvieron que ser intervenidos por el gobierno para proteger los depósitos de la población.

Sin embargo, el desordenado manejo de las entidades financieras y el escaso control existente sobre éstas, derivó en un desbordamiento de los problemas bancarios ya que las instituciones fuertes tenían problemas de solvencia para con los ahorradores y éstos con el fin de recuperar sus depósitos nuevamente hicieron retiros masivos ésta vez de Filanbanco, Banco del Progreso y Banco del Pacífico. A nivel macroeconómico, el déficit fiscal llegaba al 6% del PIB mientras que el déficit en cuenta corriente era 11% del PIB. Como consecuencia de la inestabilidad que se percibía los inversionistas comenzaron a retirar capitales del país haciendo inevitable una tendencia devaluacionista es decir que por cada dólar se necesitaban más sucres, situación poco favorable para los importadores.

Fue así como en 1999 y con el propósito de proteger las reservas internacionales, el gobierno decide eliminar el sistema de bandas cambiarias dejando el dólar flotante. El ataque especulativo que se dio una vez tomada la medida presionó al alza la divisa y ésta se ubicó en niveles históricos de 20.000 sucres por dólar con lo cual la inflación empezó a subir para poder mantener la paridad del tipo de cambio. Al subir la inflación las tasas de interés se ven afectadas directamente deprimiendo la producción y el comercio nacional. El siguiente cuadro muestra claramente el descenso en el valor total de las importaciones y exportaciones ecuatorianas durante la crisis.

**Gráfica 32: Comercio Exterior Ecuatoriano**

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE, Boletín Anuario (varios números), Cuentas Nacionales del Ecuador No. 17, e Información Estadística Mensual  
Elaboración: Grupo Consultor

Como se observa en el cuadro las importaciones se vieron más afectadas que las exportaciones, ya que el efecto es doble para las primeras, por un lado los empresarios de otros países percibían como riesgoso realizar ventas hacia el Ecuador suponiendo un alargamiento en los pagos o hasta incumplimientos definitivos. Así mismo, a los importadores les salía demasiado costoso considerando que las ventas en el mercado eran en sucres y la compra de productos o insumos se hacía en dólares.

La devaluación constante permitió una mejora transitoria en la competitividad de las exportaciones, sin embargo a medida que ésta era mucho más fuerte, el país sufrió un desbalance económico que lo llevó rápidamente a la recesión, perjudicando directamente a los productos exportables. De otra parte, la demanda interna del mercado se resintió disminuyendo la capacidad de endeudamiento de la población con lo cual el crédito (incluido el hipotecario) tendió a contraerse. A nivel del estado, el alto déficit fiscal y el cierre de las líneas de crédito por parte de los inversionistas y de la banca extranjera implicó que los recursos se destinaran a cubrir el faltante fiscal con lo cual la promoción de obras civiles que incentivarán la producción y/o importación de insumos relacionados se estancó. El resultado para el sector de la construcción fue una disminución en el PIB del sector.

La magnitud de la crisis exigió un ajuste macroeconómico drástico. En ese sentido, una vez el dólar llegó a 25.000 sucres, el gobierno declaró la dolarización de la economía, frenando el desbalance cambiario y disminuyendo la tendencia alcista de la inflación pero



perdiendo la capacidad de hacer política monetaria. Se dio inicio a un difícil ajuste fiscal que requirió de un gran esfuerzo de concertación, a tal punto que los inversionistas que tenían bonos<sup>32</sup> de deuda interna y externa se vieron forzados a aceptar la reestructuración de los pagos de capital e intereses a plazos más largos y en algunos casos perdonar deudas hasta del 40% del valor nominal. Las pérdidas generadas por el sector financiero fueron asumidas por el gobierno en gran parte y por los depositantes.

En materia política, una vez terminó el gobierno de “transición” de Noboa se convocó a elecciones donde obtuvo el poder el coronel Lucio Gutiérrez, situación que generó una tensa calma. Esta fue la oportunidad para que los empresarios reanudaran sus negocios ya que la confianza estaba regresando, el gobierno era estable y el ajuste económico estaba dando resultados.

Por la dolarización Ecuador ha sufrido una enorme pérdida de competitividad, este problema es generalizado para todos los sectores productivos del país; hecho que acentúa las posiciones que hay en Ecuador en relación con su visión hacia Colombia y la relevancia del acuerdo de comercio preferencial vigente, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), las percepciones observadas de los empresarios ecuatorianos son: ver a Colombia como una país potencial para crecer con la introducción de sus productos manufacturados y con mayor valor agregado como los que ofrece la industria que está de alguna manera consolidada en el país como es el caso de línea blanca; o ver a Colombia como una amenaza por sentir que será atacada su industria, por lo general para bienes tradicionales de exportación que depende de mercados mundiales y se ven poco o nada afectados por el mercado Colombiano.

El consumidor ecuatoriano en la actualidad debido a las crisis económicas que ha tenido que afrontar se ha visto obligado a adquirir solo lo necesario para subsistir, esto ha afectado la inversión interna y externa por la incertidumbre que genera el hecho de no tener un patrón de consumo y a cambio gran inestabilidad en el comportamiento de los consumidores. Sin embargo el gobierno ecuatoriano está trabajando en políticas que permitan reactivar la demanda, tal es el caso de la estabilización económica que permita al sector financiero promover créditos de consumo, la inversión extranjera y créditos externos, esto ayudará a generar confianza y los empresarios del país mejoraran sus relaciones de negocios al permitir relaciones comerciales diferentes a las basadas en la confianza. Un claro ejemplo de las políticas sociales del actual gobierno es el programa “Ecuador Para Todos” que busca que los ecuatorianos tengan acceso a ciertas líneas de producto que se consideran prioritarias en el comercio social: Alimentos, línea blanca, zapatos, muebles y oficina popular.

#### Balanza Comercial con Colombia

Ecuador es el tercer socio comercial en importancia de Colombia, el desarrollo del comercio binacional desde 1992 cuando Colombia, Venezuela y Ecuador conformaron la zona de libre comercio en el marco de la liberación comercial de la CAN, dicha zona generó incremento tanto en las exportaciones ecuatorianas como en las importaciones colombianas, esto hasta 1999 cuando Ecuador entra en crisis y sus exportaciones hacia Colombia caen casi 40%, posteriormente en el año 2000 cuando se adopta la política de

---

32 Los Bonos son títulos de deuda emitidos por un país con el propósito de conseguir recursos para financiar inversión o funcionamiento.

dolarización las mismas crecen mas de 320%<sup>33</sup> con respecto al año 1999. Al analizar la balanza bilateral con Colombia para los años 1996 – 2002, las exportaciones e importaciones crecieron 331%% y 623%, respectivamente, manteniendo un déficit comercial para Ecuador. Es necesario mencionar que las importaciones del periodo de análisis han presentado crecimiento excepto en el año 1999 dónde con respecto al año anterior decrecen 47.2%.

Los principales productos exportados a Colombia son Carne de pollo, pescado, huevos, cebollas, frijol, plátano, arroz, aceite, grasas, conserva de pescado, cacao, alcohol, neumáticos, madera, libros, mantas de fibra sintética, vehículos entre otros, los principales importados son azúcar, caramelos, confites, medicamentos, preparaciones tensoactivas, insecticidas, polímeros, polipropileno, neumáticos, vehículos etc.

**Tabla 58 Balanza Comercial Ecuador – Colombia.**

<b>Años</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Saldo</b>
1996	78.1	124.8	-46.7
1997	96.2	144.1	-47.9
1998	102.2	198.6	-96.4
1999	63.9	104.9	-41
2000	267.9	500.3	-232.4
2001	324.3	770.4	-446.1
2002	342.6	902.3	-559.7

Fuente: Banco Central del Ecuador.  
Elaboración Grupo Consultor.

Otra de las causas para que Ecuador tenga déficit comercial con Colombia es que los productores en Colombia gozan de beneficios: al exportar con Plan Vallejo que ofrece la posibilidad de reducir costos por la exoneración de gravámenes a insumos, materias primas y bienes de capital, al tener como respaldo un seguro al crédito de exportaciones y menores costos fijos como servicios y mano de obra, de esta manera tiene desventajas en productividad y competitividad y le será más difícil mejorar su oferta exportable.

33 Fuente: Federación Ecuatoriana de Exportadores- Fedexport- Boletín informativo No. 44. 2003.

## APENDICE 2: INFORMACION JURIDICA PARA EMPRESAS

La creación y posicionamiento de empresas Colombianas en el mercado Ecuatoriano es una de las actividades más frecuentes, pero a la vez más complicadas para el empresario colombiano, debido a la diferencia de normas y procedimientos que existen entre los dos países. A título informativo y con el ánimo de servir de orientación inicial, se escribe este apéndice de como constituir una empresa y registrar una marca en el Ecuador. Este apéndice no busca en ningún momento ser considerado una guía para la constitución de empresas y registro de marcas, por lo que la asistencia de un Abogado especializado en estos procedimientos es fundamental.

### CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS EN EL ECUADOR

#### Tipo de sociedades en el Ecuador

Las sociedades en el Ecuador están regidas por la Ley de Compañías en la cual se reconocen cinco:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía de economía mixta; y,
- La compañía anónima.

No obstante cada una de estas sociedades permite realizar el comercio en el Ecuador, algunas de ellas han caído en desuso y rara vez son constituidas dentro del país.

La compañía anónima es la más usada en toda clase de actividad económica, seguida por la compañía de responsabilidad limitada. La compañía en nombre colectivo y en comandita son tan pocas y de tan reducida importancia, que la Superintendencia de Compañías no las ha tomado en cuenta.

#### Compañía en nombre colectivo

Se establece entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social, formada por los nombres de los socios.

El contrato de constitución se celebrará por escritura pública que será aprobada por el juez de lo civil quien ordenará la publicación de un extracto de la misma y su inscripción en el Registro Mercantil.

El capital de la compañía se compone de los aportes de los socios y se deberá pagar al momento de la constitución al menos el 50% del capital suscrito.

A falta de estipulación expresa en el contrato constitutivo, se entiende que la administración de la compañía podrá estar a cargo de todos los socios.

En este tipo de compañías los socios responden personalmente con todo su patrimonio y se consagra solidaridad entre ellos por todos los actos de la sociedad.

### Compañía en comandita

#### 1 Comandita Simple:

Existe bajo una razón social y se establece entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

La compañía en comandita se constituye en la misma forma y con las mismas características señaladas para la compañía en nombre colectivo.

La administración de la compañía correrá por cuenta del o los socios ilimitadamente responsables y regirá respecto de ellos las mismas reglas de la compañía en nombre colectivo.

#### 2 Comandita por Acciones:

El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsables (comanditados), a quienes por sus aportaciones se les entregará certificados nominativos intransferibles.

La administración de la compañía corresponde a los socios comanditados, quienes no podrán ser removidos de la administración social. El socio comanditado, si fuere uno, o la mitad más uno de ellos, si fueren varios, tiene derecho de veto sobre las resoluciones de la Junta General.

Esta compañía se regirá por las disposiciones relativas a la compañía anónima, salvo lo referente a los derechos y obligaciones de los socios solidariamente responsables, que se regirán por las disposiciones de las compañías en nombre colectivo.

### Compañía de responsabilidad limitada

La Compañía de Responsabilidad Limitada deberá constituirse con al menos tres socios, o con un máximo de quince.

El capital de la compañía está conformado por participaciones, las cuales son transferibles en beneficios de otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La transferencia se hará por escritura pública.

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares (US \$400), el cual deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario o en especies muebles o inmuebles. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objetivo de la compañía

La administración de la compañía corresponde a la Junta General formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

Una compañía de responsabilidad limitada puede constituirse para cualquier tipo de negocio o profesión, con excepción de la banca, seguros y finanzas, por expresa prohibición legal.

#### Compañía de economía mixta.

El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, conjuntamente con el capital privado pueden formar este tipo de compañía. Se aplica a esta compañía todas las disposiciones referentes a la compañía anónima.

En los estatutos se establecerá la forma de integrar el directorio, en el que deberá estar necesariamente representados tanto los accionistas del sector público como los del sector privado, en proporción del capital aportado por uno y por otro. Así mismo, en los estatutos se expresará claramente la forma de distribución de las utilidades entre el capital privado y público.

Las escrituras de constitución, transformación, reforma y modificaciones de estatutos, así como los registros de esta clase de compañía se hallan exonerados de toda clase de impuestos y derechos fiscales, municipales o estatales.

#### Compañía anónima

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones libremente negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Deberá constituirse con al menos dos accionistas.

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de ochocientos dólares (US \$800), el cual deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos el 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies, siempre que éstas correspondan al género de la actividad de la compañía.

La propiedad de las acciones se transfiere mediante endoso que deberá constar en el título correspondiente o en una hoja adherida al mismo y se deberá inscribir en el correspondiente libro de Acciones y Accionistas.

La compañía anónima permite establecer un capital autorizado, que no es sino el cupo hasta el cual pueden llegar tanto el capital suscrito como el capital pagado. Ese cupo no podrá exceder del doble del capital suscrito.

#### **Pasos para la constitución de una sociedad**

- Aprobación de la denominación o razón social  
La razón o denominación social debe ser previamente aprobada por la Superintendencia de Compañías.
- Apertura de la Cuenta de Integración de Capital  
En el Ecuador, el capital de las compañías puede tener, en su totalidad, origen extranjero.

En Compañías Anónimas debe estar pagado al momento de la constitución, al menos el veinticinco por ciento (25%) del capital suscrito; en Compañías de Responsabilidad Limitada, al menos el cincuenta por ciento (50%) del mismo.

Los porcentajes antes referidos, según el tipo de sociedad a constituirse, deberá depositarse en una cuenta denominada "De Integración de Capital", la misma que permanecerá congelada hasta tanto la Compañía se entienda legalmente constituida.

- Cierre de la escritura contentiva de los Estatutos Sociales  
Posteriormente se procederá a firmar la escritura contentiva de los Estatutos Sociales adjuntando a los mismos el Certificado de Apertura de la Cuenta de Integración de Capital.
- Estudio por parte de la Superintendencia de Compañías.  
La correspondiente escritura se presentará para estudio de la Superintendencia de Compañías, quien emitirá una Resolución aprobatoria.
- Inscripción en el Registro Mercantil.  
Aprobada la constitución de la compañía por parte de la Superintendencia de Compañías, deberá a) afiliarse a una de las Cámaras de la Producción (Cámara de Comercio, Construcción, etc.) de acuerdo con su objeto social, b) obtener Patente Municipal (permiso de funcionamiento) e c) inscribirse en el Registro Mercantil, momento en el cual se entenderá legalmente constituida la compañía.
- Nombramiento de Administradores y obtención del RUC  
Una vez constituida la Compañía, se procederá, mediante Junta General de Accionistas, a la elección de Administradores (Gerente, Presidente o como haya sido denominado por los Estatutos Sociales), quienes podrán ser nacionales o extranjeros, residentes o no en el Ecuador.

Inscritos los nombramientos en el Registro Mercantil, se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes, identificación frente al Servicio de Rentas Internas.

#### Duración

El trámite de constitución de una compañía en el Ecuador tiene una duración aproximada de entre treinta (30) a cuarenta y cinco (45) días.

#### Gastos

Los gastos aproximados en que debe incurrirse sin tener en cuenta los honorarios del Abogado, ascienden a la suma aproximada de seiscientos cincuenta dólares (US \$650) para constituir una Compañía Anónima con capital mínimo de ochocientos dólares (US \$800) ó una Compañía de Responsabilidad Limitada con un capital mínimo de cuatrocientos dólares.

#### **Conformación Jurídica de Empresas Extranjeras.**

Para ejercer actividades empresariales en el Ecuador, una persona natural o jurídica extranjera, puede optar por diversas formas de conformación jurídica, eligiendo aquella

que más se ajuste a sus necesidades particulares. Las opciones más utilizadas se reseñan a continuación:

- Sociedad constituida en el Ecuador
- Domiciliación de la Compañía Extranjera en el Ecuador
- Designación de Agente o Representante

#### Sociedad constituida en el Ecuador

La sociedad se registrará para su constitución y funcionamiento por las disposiciones de la Ley de Compañías.

Las formas societarias más utilizadas en el Ecuador son la compañía anónima y la de responsabilidad limitada, cuyas principales características son:

- **Capacidad:** para intervenir en la constitución de una compañía anónima o de responsabilidad limitada, se requiere de capacidad civil para contratar, esto es la capacidad de ejercer derechos y contraer obligaciones. Sin embargo de ello, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges; pero una vez constituida pueden intervenir como socios o accionistas.

Un ciudadano o una sociedad extranjeros pueden ser socios o accionistas de esta clase de empresas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras que no pueden ser socias de una compañía de responsabilidad limitada.

- **Socios y accionistas:** la compañía anónima requiere de un mínimo de dos accionistas para su constitución, sin embargo puede funcionar con un solo socio, sin que exista un máximo.

La compañía de responsabilidad limitada requiere un mínimo de tres y un máximo de 15 socios.

- **Responsabilidad de los accionistas y socios:** en una compañía anónima los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones. Así mismo, en una compañía de responsabilidad limitada los socios responden solamente hasta por el valor de sus participaciones sociales.
- **Capital:** en los dos casos el capital está integrado con los aportes de los socios o accionistas. Los aportes pueden efectuarse en numerario, en bienes, tanto muebles como inmuebles. Si es en numerario deberá depositarse en una cuenta de integración de capital abierta en un banco de la localidad. Al momento de la constitución, el capital deberá estar pagado en un 50% si se trata de una compañía limitada y del 25% si es anónima.
- **Capital mínimo:** en la compañía anónima es de US \$800,00; en la compañía de responsabilidad limitada es de US \$400,00.
- **Fundación:** tanto la compañía anónima, como la de responsabilidad limitada, se constituyen mediante escritura pública autorizada por un notario. La constitución de la

compañía debe ser aprobada por la Superintendencia de Compañías, que es el órgano de control de las sociedades en el Ecuador. Posteriormente debe inscribirse en el Registro Mercantil, fecha a partir de la cual tendrá vida jurídica.

- **Administración:** los accionistas o socios, dentro del marco general establecido en la Ley de Compañías, determinarán en los estatutos sociales la forma de administración de la sociedad, la que estará acorde con sus necesidades específicas. Es indispensable que se establezca a quien corresponderá la representación legal. El órgano supremo de las compañías es la junta general, formada por los accionistas o socios.
- **Afiliación a una Cámara de la Producción:** toda sociedad deberá afiliarse a la Cámara de la Producción que sea afín con su objeto social.
- **Obligaciones Tributarias:** existe similitud de obligaciones tributarias tanto para la compañía anónima, como la compañía limitada.
- **Transferencia de acciones y participaciones:** las acciones de una compañía anónima son libremente transferibles sin necesidad de ninguna autorización. La transferencia se efectúa mediante el endoso del título correspondiente y se anota en el Libro de Acciones y Accionistas a cargo del representante legal de la compañía. Para la transferencia de las participaciones de una compañía de responsabilidad limitada se requiere el consentimiento unánime del capital social reunido en junta general de socios y la transferencia tiene que efectuarse por escritura pública, inscrita en el Registro Mercantil. También deberá anotarse en el libro de participaciones y socios.
- **Corrección monetaria:** Las sociedades están obligadas a ajustar sus balances de acuerdo con el sistema de corrección monetaria integral de los estados financieros, según el cual se reajustan en relación con el índice inflacionario determinado por el organismo competente del Estado.

#### Domiciliación de la compañía extranjera en el Ecuador

Para que una compañía constituida en el extranjero pueda ejercer habitualmente sus actividades en el Ecuador puede domiciliarse en el país efectuando el trámite correspondiente ante la Superintendencia de Compañías, que le otorgará el permiso de operación.

Para obtener el permiso deberá comprobar que se encuentra legalmente constituida en su país de origen y que tiene la facultad de negociar en el exterior. Además de contar permanentemente con un representante o mandatario en el Ecuador de manera que pueda cumplir las obligaciones contraídas en el territorio ecuatoriano.

Así mismo, deberá destinar un capital mínimo de USD \$2.000,00 para el desarrollo de su actividad en el Ecuador, y se deberá sujetar a las normas legales ecuatorianas y estará sometida al mismo tratamiento tributario que las sociedades nacionales.

Si una compañía extranjera va a ejecutar obras públicas, va a prestar servicios públicos o explotar recursos naturales en el país, necesariamente deberá domiciliarse en el Ecuador.



Si la empresa no desea optar por la constitución de una persona jurídica, puede designar un mandatario o representante, que actúe a nombre de ella. Para el efecto puede otorgar un poder a una persona natural o jurídica domiciliada en el Ecuador que realice transacciones por cuenta de la compañía extranjera. Esta persona, será responsable frente a la administración tributaria del Ecuador por las operaciones comerciales de la empresa representada.

## **PROPIEDAD INDUSTRIAL -MARCAS-**

En el Ecuador, como país miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), en materia de Propiedad Industrial, le rige la Decisión # 486 – Régimen Común de Propiedad Industrial- publicado en el Registro Oficial #258 del 2 de febrero del 2001.

La oficina autorizada en el Ecuador para conocer de las solicitudes que se derivan del presente Régimen, está a cargo del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Industrial –IEPI-, ente con autonomía jurídica.

Consideraciones generales aplicables al trámite de obtención de registro de los derechos conferidos por el Régimen de Propiedad Industrial.

- La solicitud debe presentarse ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Industrial, bajo el formulario aceptado por la misma autoridad.
- Documentación específica solicitada respecto de derechos en particular.
- Pago de tasa correspondiente
- El solicitante debe ser persona autorizada, en representación del titular, a ello se debe adjuntar la documentación necesaria que acredite tal calidad; al respecto hay que diferenciar el caso:
  1. Persona jurídica nacional o extranjera domiciliada en el Ecuador:
    - Copia del nombramiento de representante legal.
    - Copia del poder especial notariado que lo faculte, de ser el caso.
    - La solicitud debe ser firmada por el solicitante y abogado patrocinador.
  2. Persona jurídica extranjera:
    - A través de apoderado en el Ecuador:
      - Poder otorgado en el exterior debidamente legalizado en un consulado ecuatoriano.
      - Documento que acredite que el compareciente es el Representante Legal de la compañía poderdante (nombramiento, certificado Cámara de Comercio, otro.)
      - Solicitud firmada por el apoderado y abogado patrocinador.

A través del propio Representante Legal:

- Documento que acredite que el compareciente es el Representante Legal de la compañía. (nombramiento, certificado Cámara de Comercio, otro.)
- Copia del poder especial notariado que lo faculte, de ser el caso.
- La solicitud debe ser firmada por el solicitante y abogado patrocinador.

Este régimen ampara los derechos vinculados a:

- Patentes de Invención
- Modelos de Utilidad
- Esquema de Trazados y Circuitos Integrados
- Diseños Industriales
- Marcas
- Lemas Comerciales
- Marcas Colectivas
- Marcas de Certificación
- Nombres Comerciales
- Rótulos o enseñanza
- Indicaciones Geográficas
- Indicación de Procedencia

### **Patentes de Invención**

Se otorga patente de invención al producto o procedimiento, en todos los campos de la tecnología, siempre que estos cumplan con las siguientes consideraciones:

- Novedad: No se encuentre en el estado de la técnica, no haya sido accesible al público, que no haya sido usado o comercializado.
- Nivel inventivo: que para una persona calificada cuyo oficio habitual sea el mismo del objeto que se pretende patentar, éste no resulte obvio ni derive de manera evidente del estado de la técnica.
- Susceptibles de aplicación industrial: que sea capaz de ser producido o utilizado en la industria.

El derecho que confiere la patente de invención corresponde a su inventor, salvo que éste la haya realizado en razón de un contrato de obra, o bajo relación de dependencia laboral, cuyo caso corresponderá al contratante o empleador.

El titular de la patente está obligado a la explotación de ésta, u otorgará licencia de producción o comercialización a un tercero. La patente de invención dura veinte años.

Requisitos:

- Descripción del objeto de la invención.
- Una o más reivindicaciones de prioridad extranjera, de ser el caso.
- Dibujos, de ser necesario para comprensión de la invención.
- Resumen del procedimiento, de ser el caso.
- Los poderes que fueren necesarios.

**Modelos de Utilidad**

Toda nueva forma, configuración o disposición de elementos de algún artefacto, herramienta, instrumento o mecanismo; siendo que este permita un mejor o diferente funcionamiento, utilización o fabricación de un producto. Este se protege a través de la concesión de patentes, la misma que tiene una duración de diez años. Son aplicables las disposiciones comunes a la patente de invención.

**Esquema de Trazado y Circuitos integrados**

Los circuitos integrados, se conciben como el producto final o intermedio, cuyos elementos son parte integrante de una pieza que realiza una función electrónica; mientras que los esquemas de trazado, son la disposición tridimensional de circuitos integrados, o una base preparada para un circuito integrado que será posteriormente fabricado.

Para su registro se debe considerar:

- Originalidad: un esquema de trazado será considerado como original cuando sea el resultado del esfuerzo intelectual propio de su creador y no fuese corriente en el sector de la industria de los circuitos integrados. Si el esquema de trazado es compuesto por uno o más elementos comunes en la industria de los circuitos integrados, ésta se considerará original cuando la combinación de tales elementos, como conjunto, cumpla con esta condición.
- Dibujo del esquema de trazado o muestra del circuito integrado cuando este ya ha sido comercializado.
- Declaración indicando la fecha de la primera explotación comercial del circuito integrado
- Declaración indicando la fecha de la creación del circuito integrado.
- Descripción que defina la función electrónica que realiza el circuito integrado que incorpora al esquema de trazado.
- De ser el caso copia de solicitudes o registros obtenidos en el exterior.

**Diseños Industriales**

Se considera un diseño industrial a la apariencia particular de un producto que resulte de cualquier reunión de líneas o combinación de colores o de cualquier otra forma externa bidimensional o tridimensional, línea contorno, configuración textura o material, sin que cambie la finalidad o destino de dicho producto. El plazo de vigencia de este derecho es de diez años.

Para su registro se debe considerar:

- Novedad: no será considerado nuevo si antes de la fecha de la solicitud o de la fecha de la prioridad válidamente invocada, se hubiere hecho accesible al público, por su descripción, utilización, comercialización o cualquier otro medio. Tampoco se entenderá por nuevo, por el hecho que presente diferencias secundarias respecto a realizaciones anteriores o porque se refiera a otra clase de productos.

- Representación gráfica o fotográfica del diseño industrial; de tratarse de un diseño bidimensional incorporado en un material plano, la representación podrá sustituirse por una muestra del producto que incorpora el diseño.
- Solicitud o registro anterior que se hubiese obtenido en el extranjero.

**Marcas de productos o servicios**

Todo signo que sea apto para distinguir productos o servicios en el mercado. Podrán registrarse como marca los signos susceptibles de representación gráfica, sin importar la naturaleza del producto o del servicio. El derecho que se confiere por la marca registrada, posee una duración de diez años.

Se entiende por marca: una palabra o combinación de palabras, imágenes, figuras, símbolos gráficos, logotipos, monogramas, retratos etiquetas, emblemas o escudos, sonidos, olores, letras, números, color delimitado por la forma, o la combinación de colores, la forma de los productos, sus envases o envolturas o cualquier combinación de signos y medios indicados en los anteriores.

**Lemas Comerciales**

La palabra, frase o leyenda utilizada como complemento de una marca, se considera un lema comercial. Para su registro se debe tener en cuenta:

- La especificación de la marca que complementa, la misma que puede estar solicitada o ya registrada.
- De ser el caso, la transferencia del lema comercial o la marca que complementa, debe hacérsela en forma conjunta.
- La vigencia del lema comercial está sujeta a la de la marca.

**Marcas Colectivas**

Se considera marca colectiva, todo signo que sirva para distinguir el origen o cualquier otra característica común de productos o servicios pertenecientes a empresas diferentes y que los utilicen bajo el control de un titular.

Las entidades autorizadas para solicitar el registro de una marca colectiva son:

- Asociaciones de fabricantes, productores, prestadores de servicios.
- Organizaciones legalmente establecidas.
- Grupos de personas.

Para el registro debe tenerse en cuenta:

- Indicación de que la marca es colectiva
- Copia legalizada de los Estatutos de la asociación, organización y grupo de personas que solicitan el registro.
- Lista de integrantes.
- Indicación de las condiciones y forma como la marca colectiva deberá utilizarse en los productos y servicios.
- La normatividad a aplicar será la misma que la de más marcas.

**Marcas de Certificación**

Una marca de certificación, podrá ser un signo destinado a ser aplicado a productos o servicios cuya calidad u otras características han sido certificadas por el titular de la marca. Podrá ser titular de ésta una empresa o institución, de derecho privado o público o un organismo estatal, regional o internacional.

Para su trámite, se debe tener en cuenta:

- Reglamento de uso, el cual será inscrito conjuntamente con la marca, el cual debe contemplar lo siguiente:
- Indicación de que producto o servicio pueden ser objeto de la certificación por su titular.
- Definición de las características garantizadas por la presencia de la marca.
- Descripción del control que se ejercerá respecto de las características antes y después de autorizarse el uso de la marca.

**Nombre comercial**

Cualquier signo que identifique a una actividad económica, a una empresa, o a un establecimiento de comercio, podrá ser considerado nombre comercial. Una empresa podrá tener más de un nombre comercial, el cual puede ser su denominación o razón social u otra designación inscrita en un registro de sociedades.

Se debe tener en cuenta que las denominaciones o razones sociales son distintas e independientes al nombre comercial. El derecho al nombre comercial se adquiere por el primer uso en el comercio y termina cuando cesa el uso del nombre o las actividades de la empresa o establecimiento que lo usa.

El periodo de vigencia del registro del nombre comercial es de diez años, el mismo que podrá ser renovado en periodos consecutivos de diez años, la misma que deberá ser solicitada dentro de los seis meses anteriores a la fecha de su expiración. La misma protección se dará a lo pertinente a rótulos y enseñas.

**Indicaciones Geográficas**

Se entenderá por denominación de origen, una indicación geográfica constituida por la denominación de un país, región o lugar determinado; o constituida por una denominación que sin ser la de un país, una región o un lugar determinado se refiere a una zona geográfica determinada, utilizada para designar un producto originario de ellos y cuya calidad, reputación u otras consideraciones se deban exclusiva y esencialmente al medio geográfico en el cual se produce, incluidos los factores naturales y humanos.

Para su trámite se debe tener en cuenta:

- Demostración de su legítimo interés
- Denominación de origen objeto de la declaración.
- Zona geográfica delimitada de producción, extracción o elaboración del producto que se designa por la denominación de origen.
- Los productos designados por la denominación de origen.
- Reseña de las calidades, reputación u otras características esenciales de los productos designados por la denominación de origen.

**Costos del trámite**

El Instituto Ecuatoriano de Propiedad Industrial, fija por concepto de tasa administrativa según el siguiente detalle:

**Tabla 59: Costos de los trámites de propiedad industrial**

Concepto	Solicitud US \$	Emisión de Título US \$
Marca	54	28
Nombre Comercial	54	28
Lema Comercial	54	28
Apariencia Distintiva	54	28
Indicación geográfica	54	28
Patentes	108	54
Modelos de Utilidad	108	54
Modelos Industriales	108	54
Esquemas Trazados	108	54

Fuente: Trabajo de Campo

**SISTEMA GENERAL DE TÍTULOS DE CRÉDITO <sup>34</sup>**

El Código de Comercio del Ecuador, presenta como modalidades de títulos de crédito, la Letra de cambio, el Cheque, el Pagaré y la Carta de Porte, definiendo sus elementos, características y requisitos esenciales.

Sobre el particular, es importante mencionar que la legislación ecuatoriana a diferencia de la Colombiana, inicia su exposición sobre títulos de crédito, desarrollando las distintas especies o modalidades de títulos de crédito, sin establecer una normativa general, sin embargo, es de mencionar que en la letra de cambio es en donde se establecen los principios generales aplicables a los demás títulos de crédito.

**Letra de cambio**

De conformidad con lo establecido en el artículo 410 del Código de Comercio ecuatoriano, la letra de cambio deberá contener los siguientes requisitos:

- La denominación de letra de cambio inserta en el texto del documento, las que no llevaren la referida denominación serán, sin embargo, válidas, si llevaren la indicación expresa de ser a la orden;
- La orden incondicional de pagar una cantidad determinada;
- La indicación del vencimiento;
- La expresión del lugar y del día, mes y año en que se suscribe;
- El nombre de la persona que debe pagar ( Librado o girado);
- El lugar donde debe efectuarse el pago;
- El nombre de la persona a quien o a cuya orden deba efectuarse el pago;
- La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.

<sup>34</sup> Santiago Marroquín Velandia y María del Pilar Ulloa Diez

De igual forma se establece que no será válido como letra de cambio el documento en el cual falten algunas de las especificaciones indicadas anteriormente, salvo en los siguientes casos:

- Cuando la letra de cambio no indica el vencimiento será considerada como pagadera a la vista.
- Cuando falte indicación especial sobre la localidad designada junto al nombre del girado, ésta se considerará como el lugar en que habrá de efectuarse el pago y, al mismo tiempo, como el domicilio del girado.
- Cuando en la letra de cambio no se indica el lugar de su emisión, se considerará como suscrita en el lugar expresado junto al nombre del girador.

Por otra parte, la legislación Ecuatoriana señala que la letra de cambio puede ser girada a la orden del propio librador, contra el librador mismo o por cuenta de un tercero, es de resaltar que en la legislación Colombiana se contemplan las dos primeras posibilidades.

En cuanto al domicilio del pago la ley faculta para que una letra de cambio pueda ser pagada en el domicilio de una tercera persona, sea que ésta se halle en el mismo lugar del domicilio del girado, o en otro lugar cualquiera (letra de cambio domiciliada).

Respecto del pacto de intereses, es de mencionar que la ley ecuatoriana señala que estos solo podrán pactarse en las letras de cambio pagadas a la vista o a cierto plazo de vista, en cualquier otra modalidad se tendrá por no escrita cualquier estipulación de intereses, es decir, no se podrán pactar intereses remuneratorios, ni moratorios.

La tasa del interés deberá estar indicada expresamente en la letra; si llegara a faltar esa indicación, será del cinco por ciento (5%). Se establece a su vez, que los intereses correrán desde la fecha de la emisión de la letra de cambio, a no ser que en la misma esté indicada otra fecha distinta.

Sobre el particular, es de mencionar que la legislación Colombiana no establece limitación alguna frente al pacto intereses y por el contrario señala expresamente que la letra de cambio podrá contener cláusulas de intereses y de cambio a una tasa fija o corrientes.

La letra de cambio cuyo monto esté escrito a la vez en letras y en cifras, en caso de diferencia valdrá, por la suma escrita en letras. Así mismo, la letra cuyo monto esté escrito varias veces ya sea en letras o en cifras no valdrá, sino por la suma menor.

En el evento en que una letra de cambio lleve la firma de personas incapaces de obligarse, la ley ecuatoriana dispone que no afectara la validez de las obligaciones contraídas por los demás signatarios.

Quien firme una letra de cambio, en representación de una persona de quien no tenga poder, quedará obligado personalmente según los términos de la letra y lo mismo aplica para el representante que se haya extralimitado en el uso de sus poderes.

La norma ecuatoriana es clara al disponer que el girador garantiza la aceptación y el pago. Al respecto, también dispone que el girador podrá exonerarse de la garantía de la aceptación en cualquier momento; pero en cambio, toda cláusula por la cual se exonere de la garantía del pago, se estimará no escrita.

### **Pagare a la orden**

De acuerdo con el artículo 486 el pagaré deberá contener los siguientes requisitos:

- La mención de ser pagaré, inserta en el texto del documento
- La promesa incondicional de pagar una suma determinada;
- La indicación del vencimiento;
- La del lugar donde debe efectuarse el pago;
- El nombre de la persona a quien o a cuya orden debe efectuarse el pago;
- La indicación de la fecha y el lugar donde se suscribe el pagaré; y,
- La firma del que emite el documento (suscriptor).

Los pagarés que no lleven la referida denominación, serán válidos, si contienen la indicación expresa de ser a la orden.

El documento en el que llegue a faltar una de las enunciaciones indicadas, no valdrá como pagaré a la orden, salvo en los casos determinados.

Si el pagaré no menciona la fecha de su vencimiento, se considerará pagadero a la vista; si no indica el lugar de su pago, se tendrá como tal el del domicilio del que lo suscribe. Por su parte, el pagaré en el cual no se indique el lugar de su emisión, se entenderá como suscrito en el lugar designado al lado del nombre del suscriptor.

Para cualquier evento, serán aplicables al pagaré, en cuanto no sean incompatibles con la naturaleza de dicho documento, las disposiciones relativas a la letra de cambio.

Son también aplicables al pagaré las disposiciones concernientes al domicilio, a la estipulación de intereses, a las diferencias de enunciación respecto a la suma que debe pagarse, a las consecuencias de la firma de una persona incapaz, o de una persona que obra sin poderes o se extralimita en ellos.

El suscriptor de un pagaré se obliga del mismo modo que el aceptante de una letra de cambio.

Los pagarés que sean pagados a cierto plazo de la vista, deberán ser presentados al suscriptor dentro del término fijado para la letra de cambio, para dar en ellos su visto bueno. El plazo de vista correrá desde la fecha del visto bueno firmado por el suscriptor en el pagaré. La negativa del suscriptor a dar su visto bueno fechado, se hará constar por medio del protesto, cuya fecha servirá de punto de partida al plazo de la vista.

### **Cheque**

El Título X, del Código de Comercio ecuatoriano, denominado "DEL CHEQUE" y contenido en los Artículos 490 a 525 fue derogado y reemplazado por la Ley No. 70 del 9 de Mayo de 2002.



La Ley de Cheques en actual vigencia no da una definición sobre el Cheque, por lo tanto recurrimos a la doctrina y a la jurisprudencia ecuatoriana para dar una definición, la Corte Suprema de Justicia al respecto establece que "El Cheque es un efecto de comercio a la orden que contiene un mandato puro y simple, de pagar una suma determinada y que se encuentra indicada en su contexto a la vista, a quien determine como beneficiario y como título ejecutivo ostenta la presunción de autenticidad (Diccionario de Jurisprudencia Tomo III, Pág. 219 del Dr. Galo Espinosa)."

El Cheque es el título de crédito que permite al librador disponer del dinero de su propiedad, que tiene depositado en el Banco librado, quien para entregarlo exige que el beneficiario se presente con el Cheque que lo identificará como acreedor en su cuenta. Otra definición, que plantea la jurisprudencia establece que "El cheque es un instrumento de pago que según el artículo 3° de la Ley de Cheques se gira contra una Institución Bancaria autorizada para recibir depósitos monetarios que tengan fondos del girador. Esta operación por tanto es propia de los Bancos, ya que el Cheque debe servir, como reconoce la doctrina para la circulación organizada del dinero

El artículo 1° de la Ley de Cheques señala que este instrumento debe contener:

- Denominación del Cheque Inserta en el texto mismo del documento y expresada en el idioma empleado para su redacción. En el caso de que falte este requisito el documento es nulo, esto es no tiene validez como Cheque.
- El mandato puro y simple de pagar una suma determinada de dinero. De este modo el Cheque debe ser pagado a la vista, aún cuando en él conste una fecha posterior; no tiene valor alguno, la cláusula que trate de desvirtuar su pago a la vista.
- El nombre de quien debe pagar o girador.
- La indicación del lugar del pago. El Art. 2o. de la Ley de Cheques, señala que, "a falta de indicación especial, el lugar designado al lado del nombre del Girador se reputará ser el lugar del pago. Cuando estén designados varios lugares al lado del nombre del Girado, el cheque será pagadero en el primer lugar mencionado. A falta de estas indicaciones o de cualquiera otra, el Cheque deberá pagarse en el lugar en el que ha sido emitido y si en él no tiene el Girado ningún establecimiento, en el lugar donde el Girado tenga el establecimiento principal".
- La indicación de la fecha y del lugar de la emisión del Cheque. Si no existe fecha en el Cheque, éste es nulo, carece de validez como tal y esto porque no sería factible establecer si a esa fecha el Girador tenía fondos suficientes y más aún no se podría computar los plazos de presentación a cuyo término el Banco deja de tener obligación de pago.
- El Cheque debe contener la indicación del lugar en que se expide, porque este instrumento debe reunir los requisitos exigidos por la Ley del lugar de la creación y además solo así es posible fijar el plazo para la presentación al cobro, que varía según las circunstancias enunciadas en el artículo 25 de la Ley de Cheques.
- La firma de quien expide el Cheque o Girador. La omisión de este requisito acarrea la

ineficacia del título; no olvidemos que el Girador está obligado tanto con el Banco, como con el beneficiario y las obligaciones son dos esenciales: el depósito y el pago. El Banco girado debe exigir la identidad entre la firma que aparece en el Cheque y la registrada en el contrato de cuenta corriente.

### **Carta de porte**

La legislación mercantil define la carta de porte como aquel documento que las partes otorgan para acreditar la existencia y las condiciones del contrato y la entrega de las mercancías al porteador.

Los remitentes de mercancías, los comisionistas de transporte y los porteadores pueden exigir mutuamente, como comprobante de su convenio, una carta de porte, fechada y firmada, que se extenderá por duplicado y que expresará:

- El nombre, apellido y domicilio del cargador, del porteador y del consignatario;
- La naturaleza, cantidad y marca de los objetos que se remiten;
- El lugar en que debe hacerse la entrega;
- El plazo en que ella ha de efectuarse;
- El precio de la conducción; y,
- La indemnización a cargo del porteador por algún retardo, si se pactare, y cualesquier otros pactos y condiciones que acordaren los contratantes.

La carta de porte puede ser nominativa, a la orden, o al portador. La omisión de alguna de las enunciaciones ya mencionadas, puede suplirse con cualquier especie de prueba, pero en ningún caso, podrá el cargador hacer responsable al porteador, de pérdidas o averías de efectos que no se han expresado en la carta de porte, ni pretender que los efectos expresados en ella tengan una calidad superior a la estipulada.

El cesionario, endosatario o portador de la carta de porte se subroga en todas las obligaciones y derechos del cargador.

Por último, contra el tenor de la carta de porte no se admitirán otras excepciones que las de falsedad, omisión y error involuntario.

El mercado ecuatoriano, a pesar de la cercanía con Colombia posee características culturales y comerciales diferentes, que el exportador colombiano debe conocer para evitar inconvenientes en sus negociaciones. Una de las características propias del Ecuador es su marcada división regional, entre la Costa y la Sierra, que tiene incidencias en comportamientos comerciales, actitudes, cultura e incluso en calendario comercial.

### APENDICE 3: DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

El envío de mercancía desde Colombia hasta Ecuador es uno de los temas vitales para lograr un exitoso proceso exportador. En los últimos años el comercio de Colombia con el Ecuador se ha incrementado gracias a la política colombiana de promover las exportaciones, así como a las diferentes medidas económicas de Ecuador, que han hecho de este, un país con una fuerte tendencia a convertirse en importador de bienes de consumo.

Sin embargo, el comercio entre los dos países se caracteriza por la informalidad, fruto de la cercanía y los diferentes acuerdos comerciales, que llevan a que muchos de los exportadores colombianos intenten abordar el mercado ecuatoriano sin tener en cuenta aspectos básicos de la logística que debe existir al efectuar una negociación.

El presente apéndice busca convertirse en una guía de consulta para el exportador colombiano que le indique los aspectos básicos del proceso importador en Ecuador, las características de los medios de transporte disponibles y directorios de las empresas involucradas en el tema, de manera que permitan seleccionar los agentes e intermediarios mas convenientes al exportador colombiano.

A nivel de distribución física de los productos, Ecuador se caracteriza por ser un país con un alto nivel de importaciones, el cual es canalizado a través de tres vías: Aérea, marítima y terrestre. Siendo la principal para la totalidad del comercio exterior la vía marítima, sin embargo para los productos provenientes de Colombia, la principal vía utilizada es la terrestre

A nivel de infraestructura de transporte, el país cuenta con 28 aeropuertos de los cuales solamente 2 están diseñados para el manejo de carga internacional, Quito y Guayaquil; 7 puertos marítimos, de los cuales 4 son utilizados para comercio internacional (Guayaquil, Manta, Esmeraldas y Puerto Bolívar); y dos grandes entradas terrestres, una con Colombia y la otra con Perú.

La vía de transporte más utilizada en los diferentes sectores es la marítima, debido principalmente a la facilidad que representa para los proveedores de otros países la llegada de sus productos a los diferentes puertos ecuatorianos, manejando volúmenes altos de producto y representando menores costos para el exportador.

A nivel de comercio de mercancías, en el año 2002 Ecuador exportó cerca de 19,7 millones de toneladas por valor de US\$5,0 millones, e importó 6,1 millones de toneladas por valor US\$5,9 millones con lo cual se logró un movimiento de mercancía de 25,9 millones de toneladas, de las cuales el 97,8% se realizaron por vía marítima.

## PROCESO IMPORTADOR

La siguiente información es de gran utilidad para conocer los pasos, requisitos y tiempos promedio en el proceso de importación en Ecuador, referenciando a su vez los actores y regímenes expedidos por la Aduana del país en marzo de 2003.

### Regímenes de importación

A partir de la apertura ecuatoriana, el Régimen de Aduanas de Ecuador consta de tres regímenes básicos:

- **Régimen común:** Utilizado para la importación a consumo donde la mercadería extranjera ingresa al país para ser “nacionalizada” para su uso o consumo directo<sup>35</sup>.
- **Régimen especial:** Utilizado para la importación con fines de exportación (maquila, zonas francas, ferias, entre otras). Este régimen se subdivide en: suspensivo, liberatorio o compensatorio.
- **Régimen particular:** Se refiere al tráfico postal internacional, correos rápidos, zona de libre comercio, tráfico fronterizo.

### Actores en el proceso

El procedimiento de importación de mercancías en Ecuador, requiere de la participación de los siguientes actores:

- **Productor:** Es la empresa productora del bien a importar.
- **Importador:** Es la persona o empresa interesada en el producto. Este puede ser importador frecuente u ocasional. En cualquiera de los casos, este debe estar debidamente registrado ante el Banco Central del Ecuador.
- **Transportador:** Es la empresa encargada del transporte de la mercancía desde el puerto de origen hasta el puerto destino en el Ecuador. En todos los casos estas empresas, en lo competente al transporte en el territorio ecuatoriano, deben ser aprobadas.
- **Almacenista:** Son empresas que ofrecen el servicio de bodegaje de mercancía, previa autorización oficial, las que permanecen almacenadas por un tiempo y por el cual deben cancelar una tasa de almacenaje. El encargado del almacén otorga al dueño de la mercancía un certificado-recibo. Existen varios tipos de almacenes: depósitos comerciales, industriales y los llamados depósitos de aduanas, que funcionan bajo la potestad de la CAE.
- **Agente de Aduanas:** Es la persona o empresa especializada en el manejo de los trámites aduanales, el cual debe poseer licencia otorgada por la CAE. Por las características de su trabajo, el Agente es responsable solidario de las

---

<sup>35</sup> El equipaje de viajeros también se incluye en este régimen de aduana, con la diferencia que debe ser declarado como efectos personales del viajero para que pueda ser exento de pago de cualquier tributación de importación, pero esto no quiere decir que pueda ser exento de pago de tasas por servicio aduanero.

obligaciones tributarias que la importación de la mercancía implique. Actualmente la licencia de operación del agente es de carácter nacional y no distrital, como lo fue hace unos años. También son llamados Agentes Aduanales o Aduaneros, Despachantes de Aduanas, Corredores Aduaneros o Agentes afianzados de aduanas.

- **Corporación Aduanera del Ecuador:** Es la autoridad aduanal del Ecuador.

#### **Procedimiento de despacho aduanero<sup>36</sup>**

El procedimiento de despacho aduanero o nacionalización de la mercancía, inicia en el momento en que el importador solicita a la autoridad aduanal el proceso de despacho, el cual puede solicitarse en un periodo comprendido entre 7 días antes de llegar la mercancía al país, hasta 15 días hábiles después de llegada la misma.

Sin embargo, para proceder en efecto al proceso de despacho aduanero, se requiere que la mercancía se encuentre en un almacén temporal o depósito aduanero autorizado.

Solicitado el procedimiento de despacho, el cual debe ser solicitado por el Agente afianzado de aduana, este debe presentar a la CAE el siguiente listado de documentos:

- Factura comercial
- Certificado de Inspección
- Autorizaciones previas
- Póliza de seguro
- Certificado de Origen
- Copia del RUC actualizado del importador
- Hoja técnica del producto
- Declaración Aduanera juramentada
- Visto bueno
- Conocimiento de Embarque (Documento de transporte)

Hay algunos requisitos básicos que debe tener la mercancía para poder ser despachada, como:

- Debe pertenecer a un solo consignatario.
- Estar declarada en un solo Manifiesto de Carga.

Recibida la documentación por parte de la CAE, ésta procede a la selección del tipo de aforo a aplicar, teniendo en cuenta que cuando el valor CIF de la mercancía es inferior a US\$4.000 el aforo físico es obligatorio, de lo contrario es aleatorio.

El aforo como tal es la verificación de la mercancía o de los documentos soportes de la importación, el cual debe ser realizado por un funcionario aduanero de turno o por la verificadora de turno<sup>37</sup>. Existen cuatro tipos de aforo:

<sup>36</sup> Tomado del Manual de Procedimientos de Despacho Aduanero de la Corporación de Aduanas Ecuatoriana –CAE–

<sup>37</sup> Se debe tener en cuenta, que los Distritos de Aduanas, tienen un número limitado de técnicos de aforo, a la vez que estos funcionan con un horario que inicia a las 8:30 AM, hasta las 4:00 PM. Esta situación puede llevar a demoras en el procedimiento. Según antecedentes en el mercado, se sugiere al importador estar preparado a calcular 30% más de lo que presupuesta para nacionalizar la mercadería de contenedores, debido a demoras en el aforo físico. Se calcula que el 70% de los contenedores que llegan al puerto de Guayaquil se extiende más allá de los 15 días hábiles.

#### Aforo de documentos electrónicos

- Aforo de documentos electrónicos e impresos
- Aforo de documentos electrónicos, impresos y físico de la mercancía<sup>38</sup>
- Aforo de documentos electrónicos, impresos y físico de la mercancía por parte de una verificadora

Una vez se cumpla con el procedimiento de Aforo, en la categoría que corresponda, el Importador precede a pagar en el banco corresponsal<sup>39</sup> el monto de los tributos calculados. Con el certificado de pago, la CAE autoriza la salida de la mercancía. Para el pago de los tributos, el importador tiene un plazo máximo de dos días hábiles, so pena de considerar que la mercancía ha sido abandonada.

Los diferentes tipos de aforo, puede arrojar diferencias entre la mercancía solicitada, la despachada, la embarcada y la recibida. En caso que se encuentren algunas diferencias, que no superen el 10% del valor FOB de la mercancía manifestada, el sistema de la CAE ajustará automáticamente la liquidación.

En caso, que el valor supere el 10% del valor FOB, el caso se remitirá a la Gerencia del Distrito Aduanal y se presumirá delito.

---

38 Hay casos en los que el aforo físico se da, independiente del sorteo, estos son:

Cuando el comprobador de la declaración encuentra alguna discrepancia.

Cuando el bodeguero anuncia que la mercadería llegó en mal estado.

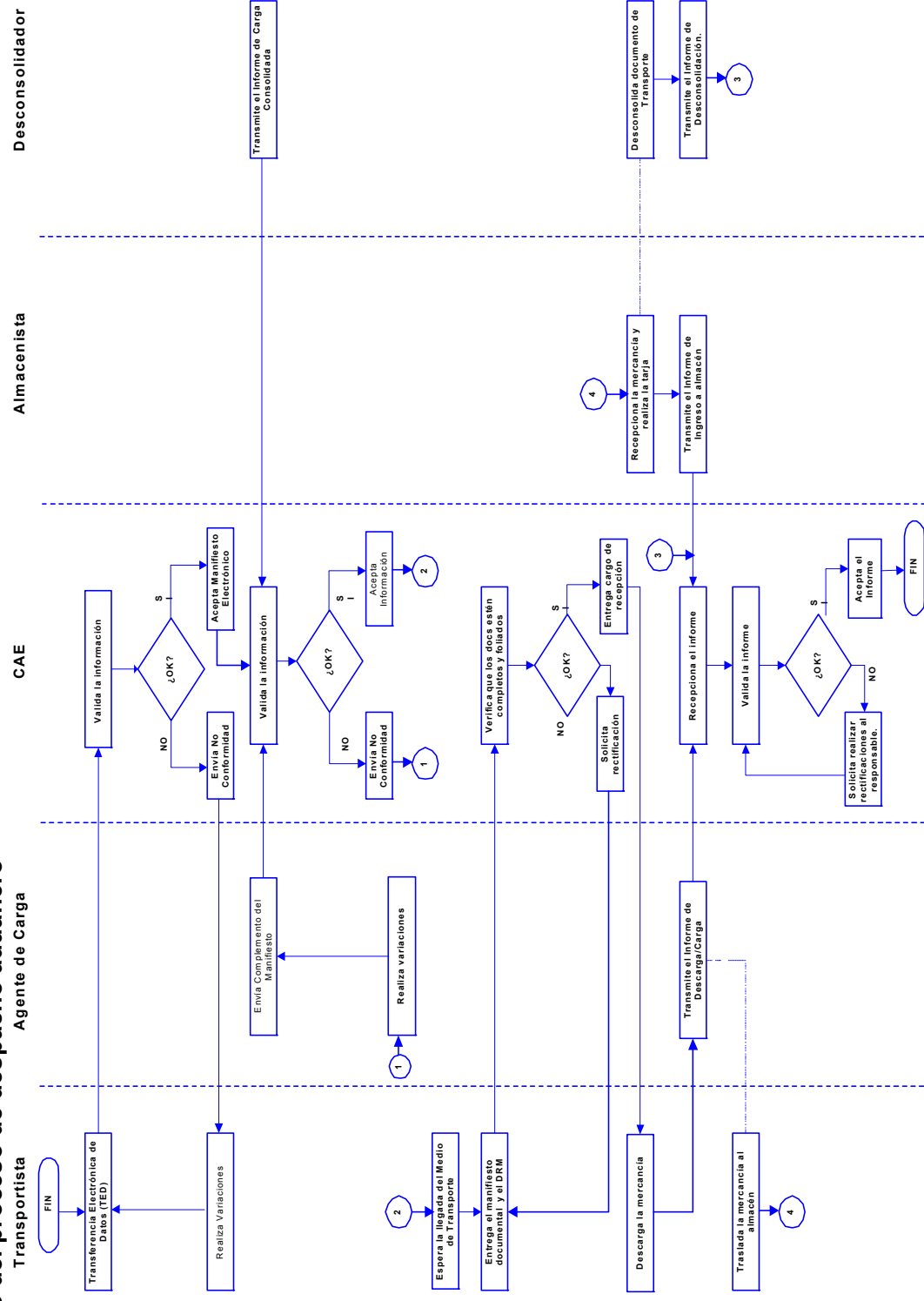
Cuando el comprobador sospecha algo.

Cuando el IVA es cero, es decir, cuando hay exoneración tributaria.

Cuando el comprobador así lo requiera.

39 En teoría todo banco comercial puede hacer las veces de corresponsal, sin embargo en la práctica los mas recurrentes son: Banco del Pacifico, Banco de Guayaquil, Banco Internacional, Banco del Pichincha, Produbanco y el Banco Bolivariano.

## Flujo del proceso de despacho aduanero Agente de Carga



Tomado de la CAE.

**Regímenes especiales**

A continuación se relacionan los regímenes especiales los cuales están libres de pago de gravamen. El texto es tomado del Capítulo IV de la Ley de Régimen Aduanero, artículos 57 a 68.

**Art. 57.-Tránsito Aduanero.-** Tránsito aduanero es un régimen por el cual las mercancías son transportadas bajo control aduanero, de una oficina Distrital a otra del país o con destino al exterior.

**Art. 58.-Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.-** Importación temporal con reexportación en el mismo Estado es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, para ser utilizados con un fin determinado durante cierto plazo y reexportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

**Art. 59.-Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.-** Importación temporal para perfeccionamiento activo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo determinado para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

**Art. 60.-Depósito Aduanero.-** Depósito Aduanero es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo la administración aduanera, en espera de su destino ulterior.

Los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados, e industriales.

En los depósitos comerciales, las mercancías, de propiedad del concesionario o de terceros, permanecen almacenadas, sin transformación alguna.

En los depósitos industriales, las mercancías de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación.

Podrán ser concesionarios de depósito aduanero, las personas jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras legalmente establecidas en el Ecuador.

**Art. 61.- Almacenes Libres y Especiales.** -El Almacén libre es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.

Bajo el régimen de admisión temporal, podrán habilitarse almacenes especiales de mercancías, destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre, internacionales.

**Art. 62.-Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado.-** La exportación temporal con reimportación en el mismo Estado, es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo con un fin determinado y reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

**Art. 63.-Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.-** La exportación temporal para perfeccionamiento pasivo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida



del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

**Art. 64.-Devolución Condicionada.**- Devolución condicionada es el régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el Reglamento de esta Ley, en los siguientes casos:

- a) Las sometidas en el país a un proceso de transformación;
- b) Las incorporadas a la mercancía; y,
- c) Los envases o acondicionamientos.

**Art. 65.-Reposición con Franquicia Arancelaria.**- Reposición con franquicia arancelaria es el régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes, sin el pago de impuestos, en reposición de las importadas a consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país, o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

**Art. 66.-Zona Franca.**- Zona franca es el régimen liberatorio que por el principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías, libre de pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están sujetas al control de la administración aduanera.

Las zonas francas son comerciales e industriales:

- a) Comerciales son aquellas en las cuales las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior; y,
- b) Industriales son aquellas en que las mercancías se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.

Este régimen se regulará por las normas especiales contenidas en la Ley de Zonas Francas.

**Art. 67.-Régimen de Maquila.**- es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

El ingreso de las mercancías y la reexportación de los productos terminados, así como el tratamiento de los desperdicios es competencia del Gerente Distrital.

En cuanto al ingreso de mercancías para la participación en ferias, estas se rigen por un régimen especial, el cual "autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento" (Artículo 68).

**Tipos de Importadores**

Existen dos tipos de importadores: ocasionales y frecuentes. El ocasional es aquel que realiza una importación a consumo esporádica, y para lo cual solamente debe adjuntar la copia de su cédula a la declaración aduanera del bien que importa.

El importador frecuente, el cual puede ser persona natural o jurídica, es aquel que realiza periódicamente importaciones. Este debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser afiliado a la Cámara de Producción respectiva (Agricultura, Construcción, Comercio, Industrial, Pequeña Industria).
- Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes).
- Obtener el Registro de firmas en el Banco Corresponsal (es el banco privado que ha firmado un convenio con el BCE para realizar trámites de importación).
- No haber perdido los derechos de ciudadanía, de lo contrario está inhabilitado como importador.

**Documentos soporte de importación**

- Factura comercial (FC) (obligatorio)  
Este documento comercial posee toda la información correspondiente a la mercancía comprada, su precio FOB y sus características. La factura debe ser entregada a la Aduana y sirve de base para la declaración aduanera.
- Certificado de Inspección (CI) (cuando proceda)  
Es el documento expedido por la Verificadora, en la cual consta de la mercancía que se enviará al Ecuador. Este documento debe ser entregado a la Aduana para el procedimiento de despacho. Según la Ley, si una mercadería ingresa al Ecuador sin el CI, no se puede nacionalizar, presentándose una reexportación.
- Certificado de Origen (cuando proceda)  
Entregarlo a la Aduana. Es en este momento cuando, si la mercadería así lo exige, se procede a conseguir un Certificado de Origen.
- Autorizaciones (cuando proceda)  
Entregarla a la Aduana y a al Banco con la Nota de Pedido, si el tipo de mercadería así lo exige, se procederá a obtener las Autorizaciones en el ministerio o entidad pública de acuerdo a lo que dice la ley. El trámite para obtener dicha Autorización tomará entre 10 a 15 días hábiles, y están reseñadas en el capítulo de acceso al mercado del estudio.
- Manifiesto de Carga (obligatorio)  
Es el documento, que acompaña la mercancía, el cual indica: medio de transporte, lugar determinado y fecha establecida, fecha de embarque. Si el manifiesto de carga llega con la mercadería, la Aduana declara que la mercadería está manifestada.

Se debe tener cuidado con las fechas descritas en el Manifiesto de Carga, pues en caso que la fecha de embarque no sea posterior a la fecha de aprobación de la importación por parte del Banco Corresponsal, esta mercancía deberá ser reembarcada.

- Documento de transporte (obligatorio)  
Hay que entregarlo a la Aduana. Este documento es entregado al importador, quien debe, a su vez, entregar original o copia a la Aduana. Ahora dependiendo de la vía de transporte se llamará conocimiento de embarque (marítima), guía aérea (aérea, obviamente) o carta de porte (terrestre). Si la mercadería viaja en contenedores, estos tienen un sello de seguridad conocido como precinto; este precinto tiene un código, el cual debe constar en el conocimiento de embarque. Cabe resaltar que este requerimiento del precinto no es de carácter estricto, ya que en muchas ocasiones la aduana o la policía ordena abrir la mercancía y no siempre el sello con el que sale la mercancía es el mismo con el que llega.
- Solicitud de Verificación de Importación (SVI) (cuando proceda)  
Entregarla a la Verificadora. Sólo para mercadería cuyo valor FOB es mayor a \$4.000. Se llena esta solicitud y se entrega a la Verificadora (SGS, Bureau Veritas, Cotecna o ITS) junto con la Nota de Pedido. Se debe pagar hasta el 1% del valor FOB, con un mínimo de US\$180, valor que suele pagarse 50% al presentar la solicitud y el 50% restante cuando la Verificadora entrega el Certificado de Inspección (CI). Contacto de Exportador: es muy importante poner el nombre de la persona de confianza quién notificará cuándo la mercadería esté lista para ser verificada.
- Documento Único de Importación (DUI) (obligatorio)<sup>40</sup>  
Este documento, que actualmente está en proceso de modificarse por el DUA o Documento Único de Aduanas, es el utilizado por la CAE, para el cálculo de las obligaciones tributarias por la nacionalización de la mercancía, así como para la autorización de la importación.

El DUI debe ser presentado a uno de los bancos corresponsales, previo al embarque para su aprobación, so pena de ser rechazada la importación o incurrir en multas, que puede ascender al 10% del valor CIF de la mercancía.

Existen tres versiones del DUI, el tipo A, para mercancía importación de una sola partida arancelaria; el tipo B, para la importación de más de una posición arancelaria; y el tipo C, que es realmente la liquidación de los impuestos aduanales.

Para diligenciar el DUI, es importante tener presente el trato al que se acoge la mercancía a enviar, las cuales pueden ser:

- TPNE –Trato Preferencial Norma Específica –Ley de Hidrocarburos
  - TPCI - Trato Preferencial por Convenios Internacionales – preferencias arancelarias dentro del SPG (Sistema de Preferencias Generales)
  - SPGA - Sistema de Preferencias Generales Andinas
  - TPNG- Trato Preferencial por Norma Genérica –minusválidos, editores, agregados comerciales
- Declaración Andina del Valor (DAV) (obligatorio)  
Entregarla a la Aduana. Para realizar los trámites en la aduana ecuatoriana se requiere el DUI; según la Ley, el DAV no es otra cosa que un juramento de que el

<sup>40</sup> En el Anexo 1 presenta una copia del DUI

valor consignado es el verdadero, juramento que se hace como importadores, y sólo puede ser firmado por el importador. Esto es muy importante, pues toda declaración juramentada tiene implicaciones legales.

Por cada factura comercial se debe hacer un DAV.

- **DUI Tipo C (Liquidación)**

Este documento incluye la liquidación de los tributos que el importador deberá pagar por la importación de la mercancía. El DUI Tipo C, como tal, incluye el Tipo A o B, según corresponda.

Este documento, expedido por la Aduana, consta de tres copias, las cuales van dirigidas:

- Para el importador, quien deberá guardarla por 3 años para fines aduaneros, y 5 años para fines tributarios. En caso de estar en medio de ilícito aduanero, esta copia deberá guardarse por 15 años.
- Para el bodeguero, quien con DUI en mano autorizará la salida de la mercadería.
- Para el Servicio de Vigilancia Aduanera, quien controla que la mercadería que sale sea la verdadera.

- **Certificado de seguro (cuando proceda)**

Entregarla a Aduana. Si se ha obtenido un seguro, hay que incluir el certificado de seguro expedido por la compañía aseguradora con la cual se contrató la póliza junto con la información a entregar. De acuerdo a la ley ecuatoriana, se debe adquirir el certificado de una aseguradora radicada en el país. Existen tres tipos de seguro:

- Libre de avería,
- Libre de avería particular,
- Contra todo riesgo. Este último tipo puede ser por:
  - fenómenos naturales,
  - choques,
  - oxidación, humedad, exudación del barco, contaminación con olores extraños, contaminación con insectos o plagas del exterior.

Hay dos tipos de seguro de transporte: a) una póliza que se tramita para cada importación; o, b) una póliza “madre”, con un monto grande y preestablecido como suma asegurada, de la cual se desprenden las “hijas” o aplicaciones para cada importación, ésta póliza se llama Seguro Flotante o Global.

- **Declaración de Vistos Buenos**

A partir del 20 de enero de 2003 se exige declarar como un documento de acompañamiento tanto en las declaraciones de importaciones como de exportaciones, la autorización del visto bueno del Banco Central del Ecuador. Para el efecto deberá enviarse la información de la siguiente manera:

- Deberán declarar los Vistos Buenos como Documentos de Acompañamiento,

- En el caso de los Vistos Buenos generados por los Bancos Corresponsales, no existe numeración del Visto Bueno, por lo que debe indicarse el Número Preimpreso del Formulario Único de Exportación o del Formulario DUI.
- En caso de no enviar la información de esta forma, las declaraciones serán rechazadas.

### **Pago de los tributos**

El pago de los tributos se debe realizar sobre la base de la liquidación realizada por la CAE una vez se ha superado el proceso de aforo, ante cualquiera de los bancos corresponsales del Banco Central del Ecuador.

En caso de tener impedimento para pagar la totalidad de los tributos, el importador se puede acoger a una Garantía Aduanera, la cual consiste en el pago del 20% de la obligación y un plazo de 60 días para pagar el 80% restante.

Si en la Declaración y entrega de papeles a la CAE sólo falta la factura comercial, por ejemplo, se puede sacar la mercadería con una garantía, pero se tiene 30 días calendario para presentar dicha factura a la CAE.

Los Tipos de Garantía aduanera son:

- Efectiva
- Bancaria
- Póliza de seguro

En caso que la mercancía sea perecedera, la CAE autoriza la desaduanización directa, siempre que se respalde con un cheque certificado por el 120% del valor de los tributos. A partir del momento de la desaduanización, el importador posee 5 días hábiles para presentar toda la información correspondiente.

### **Distritos Aduanales**

El manejo de aduanas en el Ecuador está dividido en 13 Distritos, los cuales ejercen su autoridad en unas áreas geográficas y unos puertos específicos. Todas las operaciones aduanales se pueden realizar en cualquiera de los distritos, los horarios de atención de los distritos en de 7:30am a 4:30pm de lunes a viernes. Respecto al tipo de mercancía, los medios de transporte y los orígenes más comunes, se podría decir que ciertos distritos presentan algún grado de especialidad, como en el caso de Tulcán, el cual se especializa casi en un 100% en mercancía proveniente de Colombia por transporte terrestre.

La operatividad de los distritos, suele variar de acuerdo al flujo de transporte que estos poseen. Para el caso del exportador colombiano, este debe tener en cuenta que Tulcán se caracteriza por tener un proceso más ágil que el de Quito.

**Gráfica 33: Distritos de la Aduana del Ecuador.**<sup>41</sup>

Fuente: Corporación Aduanera del Ecuador

**Agentes de Aduanas**

Son las empresas que llevan a cabo la planificación, ejecución y control de las operaciones de transporte, almacenaje y distribución de mercancías, servicio e información concerniente, desde el punto de origen hasta el punto de destino, con objeto de satisfacer los requerimientos del cliente.

Los agentes afianzados de aduanas son las personas autorizadas por la CAE para adelantar los tramites frente a las autoridades de aduanas, con el objeto de nacionalizar una mercancía en especial.

**Tabla 1: Agentes de Aduanas del Ecuador**

Ciudad	Total
Ambato	1
Cuenca	7
Esmeraldas	5
Guayaquil	191
Huaquillas	6
Machala	2
Manta	14
Puerto Bolívar	1
Quito	66

<sup>41</sup> En el Anexo 4 se encuentra el Directorio de Distritos Aduaneros del Ecuador.

Ciudad	Total
Tulcán	13
Total general	306

Fuente: Corporación Aduanera del Ecuador

Estas personas o empresas ofrecen asesoría y tramitación relacionada con comercio exterior, realizan el proceso de importación y entrega de la mercancía en la bodega del cliente.

Estas suelen ofrecer los siguientes servicios de manera directa o indirecta mediante alianzas.

- Logística del transporte: incluye planificación del movimiento de la mercancía por tierra, mar y aire, además de seguros, cartas de crédito, trámites aduaneros, documentación bancaria y otras consideraciones.
- Empaque y protección: preparar empaques abiertos, cerrados y sobre medidas, la carga puede ser protegida con empaques de burbujas, plástico u otros materiales
- Gestión de Compras: Locales y en el exterior.
  - Localización en el mercado del material requerido.
  - Cotización.
  - Adquisición.
  - Despacho y/o entrega

Sus tarifas no son reguladas pero de acuerdo a la Asociación de Agentes Afianzados de Aduanas, ésta debe girar en torno a US \$100 por importación <sup>42</sup>

### Depósito Aduaneros

Los depósitos aduaneros y bodegas de almacenamiento temporal, son los establecimientos autorizados por la CAE, para el almacenamiento de la mercancía que se encuentra en proceso de nacionalización.<sup>43</sup>

Estos pueden ser de carácter comercial, industrial, así como de uso público o privado. El depósito comercial es privado cuando las mercancías depositadas son exclusivamente de propiedad del concesionario. Es público cuando las mercancías depositadas son de propiedad de terceros. Estas son almacenadas sin transformación alguna. El depósito industrial almacena mercancías para transformación y es siempre privado.

Las empresas dueñas de los depósitos aduaneros, suelen ser responsables por la pérdida o daño de los productos dados en almacenamiento. En estos casos, la empresa indemniza sobre el valor CIF o FOB de la mercancía, según se trate de importación o exportación, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar.

42 En el Anexo 5 se encuentra el Directorio de Agentes Afianzados con oficina en Tulcán.

43 En el anexo 6 se relacionan algunos Depósitos Aduaneros, Temporales y Comerciales

Igualmente los propietarios o concesionarios serán responsables ante las autoridades fiscales por el pago de los tributos correspondientes, excepto cuando concurren circunstancias fortuitas o de fuerza mayor aceptadas por la administración aduanera.

**Tabla 2: Distribución de los depósitos aduaneros**

Ciudad	Tipo				Total general
	Almacén Libre	Almacén Temporal	Deposito Comercial	Deposito Industrial	
Ambato				1	1
Cuenca		2	2	7	11
Durán				2	2
Guayaquil	5	21	20	81	127
Huaquillas		2			2
Machala		1	1	3	5
Manta	1	3	1	4	9
Puerto Bolívar		5	1	1	7
Quito	4	8	17	38	67
Tulcán	1	7			8
Total general	11	49	42	137	239

Fuente: CAE  
Cálculos: Equipo consultor

Estos depósitos suelen ofrecer servicios como:

- Balanza electrónica
- Montacargas
- Estantería
- Cuarto de seguridad y cuarto frío para pesaje
- Acarreo
- Almacenamiento de bienes valorados y
- Manipuleo de carga seca.

En materia de tarifas, los depósitos no tienen tarifas reguladas, sin embargo, se pudo constatar que las tarifas por almacenamiento giran alrededor de US\$7 por siete días, para cargas inferiores a los 50 kilos, variando, según el tiempo de permanencia.

**Tabla 3: Tarifa promedio de almacenamiento para carga general**

PESO EN KILOS		TARIFAS DIARIAS IVA (US\$) (Almacenam. Inferior a 7 días)
DESDE	HASTA	
1	50	7
51	100	12
101	300	18
301	500	25
501	750	40
751	1.000	70
1.001	2.000	90
2.001	3.000	120
3.001	5.000	180
5.001	10.000	240
10.001	20.000	350



PESO EN KILOS		TARIFAS DIARIASIN IVA (US\$) (Almacenam. Inferior a 7 días)
DESDE	HASTA	
20.001	30.000	450
30.001	40.000	600
40.001	Mas	750

Nota: estas tarifas son para permanencia inferior a siete días.

Fuente: Bontempi

## TRANSPORTE TERRESTRE

Los productos que ingresan al Ecuador por vía terrestre solo lo hacen por el paso de Tulcán en la frontera con Colombia y el paso de Huaquillas en la frontera con Perú. Se resalta que debido al tipo de comercio entre Colombia y Ecuador (donde predomina el transporte terrestre), se presentan mayores volúmenes de mercancía por el paso de Tulcán, mientras que con Perú predomina la vía marítima.

### Infraestructura

Ecuador cuenta en la actualidad con una red vial de alrededor de 43.000 Km., de los cuales cerca de 6.500 Km. son carreteras principales y 3.700 Km. son carreteras secundarias asfaltadas en condiciones aceptables de señalización y seguridad, aunque necesitan ser mejoradas y modernizadas. Las carreteras son el principal medio de comunicación del país y existen muchas empresas de transporte terrestre que cubren todo el territorio.

**Gráfica 34: Mapa vial del Ecuador.**

Fuente: Cideiber

La siguiente tabla presenta las distancias en kilómetros hacia las principales ciudades:

**Tabla 4: Distancia entre ciudades (km)**

CIUDAD	Ambato	Azoguez	Babahoyo	Cuenca	Esmeraldas	Guayaquil	Huaquillas	Tulcán
Cuenca	306	260	275	-	667	250	242	682
Esmeraldas	390	213	392	667	-	472	670	558
Guayaquil	288	252	83	250	472	-	253	660
Huaquillas	440	520	278	242	670	253	-	818
Machala	382	409	216	188	608	191	73	758
Manta	404	500	281	446	442	196	449	630
Quito	136	405	304	442	318	420	578	240
Riobamba	52	217	182	254	442	233	390	428
Rumichaca	380	649	584	686	562	664	822	4
Tulcán	376	645	580	682	558	660	818	-

Fuente: Ministerio de Turismo

El total de vehículos matriculados de Ecuador para el año 2002 asciende a 392.337 destinados a pasajeros y 270.894 a carga.

### **Servicios de Transporte Terrestre de Colombia a Ecuador**

La oferta de transporte terrestre, con destino a Ecuador está disponible en el Directorio de transporte terrestre nacional e internacional de carga de la página Web Logística Proexport Colombia:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=1521&IDCompany=8>

### **Normatividad**

Uno de los principales inconvenientes para transportar mercancía desde Colombia por esta vía, es la problemática del trasbordo de la mercadería en la frontera terrestre, haciéndose necesario implementar un sistema parecido al que Ecuador tiene con Perú, en donde automotores peruanos pueden ingresar al país al igual que los ecuatorianos lo hacen en Perú, sin tener que hacer trasbordo de la mercadería.

La autoridad de transporte en Ecuador, Consejo Nacional de Transito y Transporte Terrestre, adscrito al Ministerio de Gobierno y Policía, ha adoptado las regulaciones de la Comunidad Andina en materia de transporte terrestre de carga internacional, consignados en la decisión 399 de la CAN, la cual establece:

*DECISIÓN 399: Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257*

*“Podrán realizar transporte internacional de mercancías por carretera solamente las personas jurídicas constituidas y establecidas en uno de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena.*

*El transportista autorizado podrá recoger carga en cualquier País Miembro de la Subregión y transportarla a otro País Miembro; así mismo, podrá recoger carga y transportarla desde un País Miembro con destino a un tercer país en tránsito por uno o más Países Miembros distintos del país de inicio de la operación. El transporte internacional se efectuará en vehículos habilitados (ómnibus o autobús), los que deberán registrarse ante los organismos nacionales competentes de transporte y aduana de los Países Miembros por cuyo territorio vayan a transitar o prestar el servicio.*

*Las operaciones de transporte internacional de mercancías por carretera se realizarán por las rutas que conforman el Sistema andino de Carreteras utilizando los cruces de frontera establecidos en la Decisión 271. Además, dichas operaciones podrán realizarse por las rutas o cruces de frontera que los Países Miembros se autoricen mediante acuerdos bilaterales o multilaterales.*

*Se llama transporte internacional al porte de mercancías que, amparadas en una Carta de Porte Internacional por Carretera y un Manifiesto de Carga Internacional, realiza el transportista autorizado en vehículos habilitados y en unidades de carga, debidamente registrados, desde un lugar en el cual las toma o recibe bajo su responsabilidad hasta otro designado para su entrega, ubicados en diferentes Países Miembros*

*El organismo nacional competente expedirá y entregará los Certificados de Habilitación de los ómnibuses o autobuses conjuntamente con el Permiso Originario de Prestación de Servicios<sup>44</sup>*

*Los Países Miembros permitirán la salida y el ingreso temporal, en su territorio, de los vehículos habilitados y registrados con suspensión del pago de los gravámenes e impuestos a la exportación o importación, cuando tales vehículos se encuentren realizando transporte internacional, o circulen por él como consecuencia de éste.*

*Los Países Miembros, por intermedio del Organismo Nacional Competente, permitirán cualquiera de las siguientes modalidades para el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera:*

- *Transporte directo, sin cambio de vehículo;*
- *Transporte directo sin trasbordo de las mercancías, con cambio de la unidad de tracción; y*
- *Transporte directo con trasbordo de las mercancías.<sup>45</sup>*

*El transporte de mercancías por carretera desde Colombia hacia Ecuador, esta regulado en cada país para garantizar la seguridad en el tráfico de carga.*

El transportista debe tener su correspondiente certificado de idoneidad que le permite ejercer su actividad principal y lo acredita como proveedor de transporte internacional por carretera.

A continuación se mencionan los pasos de frontera autorizados por el gobierno de Ecuador con los países vecinos y las ciudades que conectan.

**Tabla 5: Pasos de frontera**

Paso de Frontera	Ciudades que conecta	Países que conecta
Puente Internacional Rumichaca	Ipiales - Tulcán	Colombia – Ecuador
Puente San Miguel	San Miguel – San Lorenzo.	Colombia – Ecuador
Huaquillas - Aguas Verdes	Huaquillas - Aguas Verdes	Ecuador – Perú
El Alamor	Piura - Loja	Perú – Ecuador
La Balsa	San Ignacio – Zumba	Perú – Ecuador
La Tina	Suyo - Loja	Perú – Ecuador
Huaquillas - Aguas Verdes	Tumbes - El Oro	Perú – Ecuador

Fuente: Ministerio de Obras Públicas

### **Empresas**

Las empresas que prestan el servicio de transporte terrestre en Ecuador se encuentran concentradas en la ciudad de Quito y Tulcán, lo cual responde a la dinámica del comercio del país.

Las Empresas transportadoras de carga Internacional prestan los servicios de movilización de mercancías, para tal efecto deben encontrarse registradas y habilitadas en el Consejo Nacional de Transito y Transporte de Ecuador.

**En la siguiente tabla se menciona el número de empresas de transporte registradas por ciudad.<sup>46</sup>**

<sup>44</sup> Anexo 7 presenta el listado de empresas colombianas con certificado de idoneidad para el transporte de carga internacional hacia Ecuador

<sup>45</sup> Tomado de la página de la Comunidad Andina. [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

<sup>46</sup> El anexo 8 presenta empresas de transporte ecuatorianas

**Tabla 6: Empresas de Transporte**

Ciudad	Total
Cantón del Carmen	1
El Guabo	1
Esmeraldas	1
Guayaquil	3
Huaquillas	2
Ibarra	1
<b>Machala</b>	2
Quito	20
Tulcán	10
Total general	41

Elaboración: Grupo Consultor

Estas empresas ofrecen principalmente las siguientes rutas, servicios y tarifas en promedio.

**Tabla 7: Rutas y Tarifas de Transporte Terrestre US\$.**

Rutas De:	Ruta A:	Contenedor 20 Pies	Contenedor 40 Pies
Ipiales	Quito	310.15	469.84
Ipiales	Guayaquil	776.18	970.22
Ipiales	Cuenca	793.95	994.64
Ipiales	Ambato	434.90	543.62
Quito	Guayaquil	491.78	614.72
Quito	Cuenca	522.59	660.49
Quito	Ambato	300.00	375.00
Guayaquil	Cuenca	300.00	379.17
Guayaquil	Ambato	345.69	438.83
Cuenca	Ambato	359.06	453.81
Manta	Quito	462.15	584.11
Manta	Guayaquil	312.00	394.33
Manta	Cuenca	527.33	666.48
Manta	Ambato	478.74	607.73
Esmeraldas	Quito	379.20	483.48
Esmeraldas	Guayaquil	551.03	688.78
Esmeraldas	Cuenca	798.21	986.51
Esmeraldas	Ambato	459.78	574.73
Puerto Bolívar	Quito	600.80	759.34
Puerto Bolívar	Guayaquil	300.00	375.00
Puerto Bolívar	Cuenca	312.00	390.00
Puerto Bolívar	Ambato	437.00	552.65

Fuente: Empresas transportadoras

La siguiente tabla presenta una relación de algunos servicios ofrecidos.

**Tabla 8: Servicios ofrecidos por las empresas**

Servicios	Observaciones
Cargues y Descargues en origen y destino	Por cuenta y costo del exportador
Almacenamiento en Tulcán	Gratuito durante 15 días en zonas habilitadas como zona primaria aduanera, autorizadas por la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, (En caso requerido).
Seguro	Por cuenta y costo del exportador

Elaboración: Grupo Consultor

## TRANSPORTE MARÍTIMO

Este es el medio de mayor movilización de carga internacional, no solo por los bajos costos sino adicionalmente por la eficiencia en sus instalaciones portuarias, destacándose el puerto de Guayaquil como uno de los más importantes de Latinoamérica.

### Infraestructura

El sistema portuario de Ecuador está compuesto de siete puertos estatales (carga general y petróleos) y de diez muelles privados. Los puertos estatales incluyen tres puertos petroleros (Balao, La Libertad y Salitral) y cuatro de carga general (Guayaquil, Bolívar, Esmeraldas y Manta). Los tres primeros por las características del comercio internacional del país, presentan más actividad pero son de uso exclusivo para el petróleo, mientras los cuatro últimos, son los utilizados para el comercio de bienes.

Los cuatro puertos de carga general o comerciales se distribuyen a lo largo de los 700 Km. de la costa, ofreciendo un cubrimiento total del país.



La situación de los puertos desde el punto de vista geográfico, cubre las necesidades básicas del país. Dos puertos, Esmeraldas y Puerto Bolívar, están ubicados cerca a las fronteras Norte y Sur y los puertos de Guayaquil y Manta cubren la zona central y sur del país.

Las estadísticas comerciales del año 2002 muestran que el 61,7% del tráfico comercial se realizó a través de la Autoridad Portuaria de Guayaquil, convirtiéndolo en el puerto principal del Ecuador. Puerto Bolívar ocupa el segundo lugar, con un 17,7% y sirve, básicamente, a la provincia de El Oro y su área de Influencia. Así mismo, se identifica que la mayoría de la carga del país (57%) es carga general, seguida por la refrigerada, que representa una tercera parte de la carga movida por los puertos y solo 6,06 es granel líquido y 0,87% granel sólido, participaciones que se han mantenido en los últimos años, a excepción de la correspondiente a granel sólido, la cual se ha visto reducida en beneficio de la carga general.

**Tabla 9: Movimiento portuario Ecuador (Toneladas movilizadas)**

Puerto	Teu 2000	Teu 2001	Teu 2002	Toneladas 2000	Toneladas 2001	Toneladas 2002
Balao	-	-	-	15,633,631	16,237,268	15,199,782
Guayaquil	414,088	453,646	462,609	4,631,106	5,072,885	5,316,481
Puerto Bolívar	18,923	18,576	17,489	1,743,288	1,571,333	1,521,543
Esmeraldas	2,111	2,316	1,443	817,04	1,136,729	1,262,158
El Salitral	-	-	-	989,063	630,504	831,602
La Libertad	-	-	-	339,7	570,916	693,729
Manta	4,585	9,481	18,93	358,272	434,378	517,718

Fuente: Perfil Marítimo CEPAL

**Tabla 10: Resumen Tipo de Carga Movilizada por las Autoridades Portuarias**

Años	Tipos de Carga							
	Total	Refrigerada	%	granel seco	%	granel líquido	%	carga general
1997	<b>8.791.070</b>	2.451.182	27,88	1.198.475	13,63	161.578	1,84	4.979.835
1998	<b>8.169.000</b>	3.013.254	36,89	1.204.269	14,74	67.785	0,83	3.883.692
1999	<b>7.618.457</b>	3.001.243	39,39	587.809	7,72	56.984	0,75	3.972.421
2000	<b>7.549.706</b>	2.779.258	36,81	521.466	6,91	69.129	0,92	4.179.853
2001	<b>8.215.326</b>	2.896.824	35,26	528.646	6,43	102.814	1,25	4.687.042
2002	<b>8.617.900</b>	3.081.007	35,75	522.083	6,06	74.746	0,87	4.940.064

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE LA MARINA MERCANTE DEL LITORAL.  
 "Estadísticas Portuarias" Años: 1990 a 2002  
 ELABORACION: Dpto. Estadística

**Tabla 11: Ingreso y salida de Naves según Capitanías de Puerto**

Capitanías De Puerto												
	1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Naves	%	Naves	%	Naves	%	Naves	%	Naves	%	Naves	%
ESMERALDAS	1688	24,83	1283	17,84	988	19,70	1136	19,00	999	16,84	1099	18,74
GUAYAQUIL	2415,5	35,51	2971	41,29	2288	45,58	2974,5	49,71	3013	50,75	2711,5	46,17
MANTA	208	3,06	256	3,56	119	2,37	179	2,99	208	3,50	228,5	3,89
PUERTO BOLIVAR	1580,5	23,25	1944	27,04	1054	21,01	989,5	16,56	999	16,84	1099	18,75
LA LIBERTAD	848	12,47	653	9,08	503	10,03	659	11,02	668	11,26	601	10,25
BALAO	60	0,88	85	1,18	66	1,32	43	0,72	48	0,81	53	0,90

FUENTES: INEC.- "Anuario de Estadísticas de Transporte", Años: 1997 a 2002  
 ARMADA DEL ECUADOR, "Estadísticas Portuarias" 1995 a 2001  
 ELABORACION: Dpto. Estadística

El conjunto de los puertos estatales comerciales del país tiene una longitud total de 3.653 metros de muelles. Ofrecen calados que van desde los 8 hasta los 12 metros.

En términos generales, los cuatro puertos se encuentran bien dotados, y en condiciones optimas de funcionamiento. Los puertos de Guayaquil y Puerto Bolívar, han superado su capacidad instalada, por lo que se trabaja en su ampliación o mejoramiento de procesos.

La siguiente tabla contiene un resumen de las longitudes de los muelles de los puertos comerciales del Ecuador.

**Tabla 12: Conjunto portuario ecuatoriano. Longitud de los muelles (en metros)**

Uso	Esmeraldas	Manta	Guayaquil	Pto. Bolívar	Conjunto Portuario Nacional
Carga General	110	150	925	620	1.797
Contenedores	.	.	555	.	555
Multi uso	350	800	.	.	1.150
Gráneles	.	.	151	.	151
Totales Absoluto	460	950	1.631	620	3.653
Total Relativo	12	26	45	17	100

Fuente: Autoridad Portuaria Puerto Bolívar

Con relación a los prestadores del servicio de transporte marítimo en Ecuador, se encuentra la presencia de 17 flotas, con una oferta aproximada de 41 buques, de grandes dimensiones, sin embargo la mayoría de estas son flotas especializadas en el transporte de petróleo.

Las características generales de los cuatro Puertos se indican en la siguiente tabla:

**Tabla 13: Características Generales de los puertos**

Característica /Puerto	Esmeraldas	Manta	Guayaquil	Puerto Bolívar
Localización.	Provincia Esmeraldas Protegido por rompeolas que enmarcan una dársena 42 ha.	Provincia de Manabí Protegido por rompeolas de 7 m. ancho x 1.600 m. longitud hacia el océano	Provincia del Guayas En el Estero del Muerto frente a la Isla Trinitaria	Provincia del Oro Borde Este del Estero Santa Rosa frente a Isla Jambelí
Acceso marítimo	Acceso es directo desde el mar; Profundidad de m. rente al puerto	Acceso es directo desde el mar; Profundidad de 11 m. Frente al puerto	Canal de 50 millas náuticas; 200m. Y 150m de ancho y profundidad actual mínima de 8,0 Profundidad de diseño 9,3m y 0,7m de tolerancia.	Desde la boya de mar 4,5 millas náuticas hasta el puerto. Profundidad entre 9 y 12 metros, se planifica dragado hasta 10,5 metros.
Tiempo de entrada y salida desde ruta internacional de navegación hasta boya de mar.	4Hrs 15m de entrada o de salida.	1Hrs 33min. de entrada o salida.	2Hrs 42min. De entrada o salida.	3Hrs 45m de entrada o salida.
Tiempos de permanencia en puerto, muelle y operación.	19 Hrs de tiempo permanencia promedio en puerto. 18 horas promedio en muelle y 17 horas operación.	19 Hrs de tiempo permanencia promedio en puerto. 18 horas promedio en muelle y 17 horas operación. (Buque	33Hrs tiempo de permanencia en puerto, 17Hrs tiempo de permanencia en muelle y 16Hrs tiempo de	71Hrs de tiempo de permanencia promedio. 45Hrs de muelle y 43Hrs de operación. ( Buque Bananero) Tiempo en puerto 19 horas



Característica /Puerto	Esmeraldas	Manta	Guayaquil	Puerto Bolívar
	(Buque Contenerizado)	Contenerizado	operación. (Buque contenerizado)	Tiempo en muelle 18 horas y tiempo de operación 17 horas para buque contenerizado según proyecto nuevo.
Acceso por Tierra	Se comunica con el sistema vial nacional por medio de dos carreteras de primer orden una por el Noroccidente de Quito y otra por el Suroccidente.	Esta conectado al sistema nacional de carreteras por la vía perimetral nueva de 4 carriles y 15 Km. de longitud; además con una carretera de 196 Km. en buen estado hacia Guayaquil, y de 257 Km. hacia Santo Domingo.	Esta conectado al sistema nacional de carreteras por la vía perimetral. Distancias: Quito y Esmeraldas 400km, Manta 190km, Pto. Bolívar 182Km, Cuenca 250km, Salinas 150 Km.	Conectado con carreteras de primer orden con Guayaquil 182Km, con Cuenca por Pasaje y Girón 180km,, con Loja 230km y con Huaquillas 80km. Segundo orden con Zamora 300km y con Macas 440km.

Fuente: Autoridad Portuaria Puerto Bolívar

Las características de infraestructura de los puertos ecuatorianos se resumen en la siguiente tabla:

**Tabla 14: Características Generales de Infraestructura de los puertos**

Instalaciones	Esmeraldas	Manta	Guayaquil	Puerto Bolívar
Muelles	2 marginales, 350 m. en total, 12.0 m. calado, delantal de 26 m., buen estado 1 marginal de servicios, 120 m. de largo, delantal 20 m., 8 m. calado , buen estado	2 espigones de 40 m. de ancho de delantal c/u, en total para 4 buques, 400 m. en total 9,6 - 9,0 - 8,4 y 7,8 m. calado 1 marginal, 100 m. largo, 5 m. de calado	5 marginales, 925 m. en total, 10 m. Calado, delantal de 30 m., buen estado para Carga General 3 marginales, 555 m. en total, 10 m. Calado, delantal 30 m., buen estado, dotado rieles grúa pórtico para contenedores. 1 Terminal de carga a Granel, 155m. (30.000 tons.)	1 Espigón de 30 m. de ancho delantal, para 2 buques, 130 m. de largo total cada atracadero, 10,5 m. calado, en mantenimiento.1 Marginal de 25m de delantal unido a tierra por tres pasarelas de 14 m. ancho c/u, 360 m. en total. 10,5 m. Calado
Patios	Área pavimentada al aire libre de 66.000 m2	Patios al aire libre de 145.348 m2 contiguos al malecón de ciudad y alejados de los espigones	En zona de carga general 176.800 m2, en el terminal contenedores 185.000 m2.	Patios de almacenamiento con un total de 163.554 m2
Áreas de	Área de reserva	No tiene áreas de	Posee un área de	Posee un área de

Instalaciones	Esmeraldas	Manta	Guayaquil	Puerto Bolívar
reserva	para carga general: 110.000 m2 Área contigua al puerto de 22 ha. reservada para Zona Libre	reserva	reserva de 150 ha. con más de 1.000 ml. Para muelles hacia Estero del Muerto	reserva de 27 ha. Con 530 ml. para muelles hacia Estero Santa Rosa
Almacenes	1 Bodega de tránsito de 7.200 m2 1 Bodega paletizar banano 1 Bodega carga peligrosa	5 Bodegas: 9.962 m2 para carga general 1 Bodega: 450 m2 para carga peligrosa	23 Bodegas: 61.200 m2 para carga general 3 Bodegas: 22.500 m2 área contenedores CFS 4 Bodegas: 6.000 m2 para carga peligrosa	6 Bodegas: 10.152 m2 para carga general 6 Bodegas para paletizar banano con un área de 14.576m2. Total de bodegas 24.728

Fuente: Autoridad Portuaria Puerto Bolívar

Las capitánías de puerto que movilizan mayor volumen de carga son Esmeraldas, Guayaquil y Manta, las cuales han mantenido unos porcentajes similares, destacando un significativo aumento en el puerto de Esmeralda entre los años 1999 hasta el 2001 (de 3.5% en promedio).

#### Puerto de Guayaquil

El puerto marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar, el Estero Salado, a diez kilómetros al sur del centro comercial de la ciudad del mismo nombre y cuya situación geográfica es la siguiente: Latitud 2° 16' 51" S - Longitud 79° 54' 49" O.

Este puerto posee una infraestructura que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada.



#### Puerto Bolívar

Puerto Bolívar constituye la puerta de salida de los productos de exportación de la región de influencia ubicada en la provincia de El Oro y parte de Azuay, Cañar, Guayas y Zamora.

Puerto Bolívar movilizó en el 2002, 1.521.543 Toneladas, 17.7% del total de la carga de exportación de los cuatro puertos comerciales.



El producto de exportación más importante que pasa por Puerto Bolívar es el banano (92% de la carga total), por lo cual es frecuentemente mencionado como puerto bananero.

El Puerto de Guayaquil, solamente a 182 Km de distancia, es el principal competidor de Puerto Bolívar disputando con la carga de importación como de exportación de la zona de influencia de este puerto. El potencial desarrollo del Proyecto Binacional con el Perú convierte a Paita en un puerto competidor a futuro. Puerto Bolívar está unida a su zona de influencia por las siguientes carreteras de 1er orden: Machala-Guayaquil, Machala-Pasaje- Girón- Cuenca, Machala- Huaquillas-Aguas Verdes-Paita, Machala-Santa Rosa-Loja-Zamora.

#### Puerto de Manta

El puerto de Manta, ubicado en la provincia de Manabí, es uno de los que menores problemas presentan en el acceso de naves, debido a que es un puerto abierto de gran calado, (10 a 12 metros de profundidad).

El puerto está comunicado vía marítima con los puertos principales de la Costa Ecuatoriana, de la Costa oeste de Sudamérica, Centro y Norte América, además de los Puertos de la Costa Asiática, Australiana, Atlántica, etc.

Por su ubicación geográfica, se encuentra a 196 Km. de Guayaquil, 400 Km. de Quito, 687 Km. de la Frontera norte con Colombia y 466 Km. de la frontera sur con Perú.

El puerto está comunicado con la Zona Franca de Manta, 18 hectáreas, Zoframa, 75 hectáreas.

Actualmente, este puerto ha sido incluido en el proyecto de la vía interoceánica Manta-Manaos, lo que le augura un gran potencial como puerto que permita el acceso de mercancía entre el pacífico y Brasil. El proyecto como tal, contempla un inicio en Manta, para continuar con un eje vial hasta Puerto Orellana, continuando con una línea férrea por la ribera del Amazonas hasta Manaos en Brasil.

#### Puerto de Esmeraldas

El Puerto de Esmeraldas, construido en 1979, está destinado a recibir embarcaciones de diverso tamaño, y que cuenta con facilidades requeridas para carga y descarga de mercadería.

Las instalaciones del puerto comercial están dentro de un recinto completamente cerrado, que cuenta con adecuadas condiciones de seguridad y vigilancia.

El área del puerto marítimo tiene una extensión aproximada de 40 ha., de acuerdo a planos, con una profundidad de 11m.

Dentro de la planificación de las áreas del



puerto existe la posibilidad de crecimiento de muelles, vías de circulación, áreas de bodegaje cubiertas y descubiertas, etc.

En la actualidad las instalaciones existentes no están utilizadas al máximo, porque el actual movimiento del puerto no permite el total aprovechamiento de las mismas y porque la tercerización de algunos servicios ha dejado sin uso otras que ahora están desocupadas.

Es indispensable señalar que la capacidad operativa instalada del puerto es superior al movimiento actual. El puerto está listo para un crecimiento de actividades futuro.

El puerto desde sus orígenes se ha caracterizado por el manejo de productos como el hierro, acero, equipo y material petrolero, maquinarias, vehículos armados y CKD. En materia de los productos del sector automotriz manejados en este puerto, se caracterizan por tener como destino, casi exclusivo la ciudad de Quito, donde se concentra la actividad automotriz del país.

### **Servicios y Fletes de Transporte Marítimo de Colombia a Ecuador**

La oferta de transporte marítimo regular, buques y frecuencia con destino a Ecuador está disponible en el siguiente Link de la página Web Logística Proexport Colombia:

<http://local.proexport.com.co/LOGISTICA/TransporteMaritimo/frTransMaritimo.asp?CodPais=239&NomPais=ECUADOR>

La información de tarifas Marítimas se encuentra disponible en el siguiente Link:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=2220&IDCompany=8>

### **Normatividad**

La autoridad de transporte marítimo en Ecuador es la Dirección General Marítima Mercante y del Litoral. El transporte marítimo en Ecuador, se rige por el Convenio Interamericano para facilitar el transporte acuático internacional (Convenio de Mar del Plata) de 1991, y mediante la Decisión 288 de la CAN: Libertad de Acceso a la Carga Originada y Destinada, por Vía Marítima, dentro de la Subregión andina, que establecen “libertad de acceso para la carga originada y destinada, por vía marítima, dentro de la Subregión, a ser transportada por buques de propiedad, fletados u operados por Compañías Navieras de los Países Miembros y de terceros países”.

A su mismo, la Decisión 314: Libertad de Acceso a las Cargas Transportadas por vía marítima y políticas para el desarrollo de la Marina Mercante del Grupo Andino la cual posteriormente es modificada por la Decisión 390: “Libertad de Acceso a las Cargas Transportadas por Vía Marítima y Políticas para el Desarrollo de la Marina Mercante del Grupo Andino”

El artículo 4 “La Junta del Acuerdo de Cartagena, a solicitud de cualquiera de los Países Miembros, podrá establecer transitoriamente y a nivel comunitario restricciones, exclusiones de los tráficos u otras medidas que se juzguen pertinentes a empresas de transporte marítimo de terceros países que, a su vez, restrinjan o discriminen a los

buques de propiedad, fletados u operados por empresas de transporte marítimo de los Países Miembros. Dichas medidas serán aplicadas en los Países Miembros, en la forma que establezca la Junta mediante Resolución”.<sup>47</sup>

En el transporte marítimo de mercancías se promueven la libertad en el tráfico obviamente sujeto a las negociaciones multilaterales que garanticen la igualdad y la fijación de las tarifas sujetas a la oferta y la demanda, al igual que a los tráficos de las líneas regulares y sus frecuencias o en casos especiales a los fletadores de tipo tramping.

---

47 Tomado de la Página del ALCA



Tabla 15: Niveles tarifarios Comparativos

Nomenclatura	PUERTO DE GUAYAQUIL		PUERTO DE MANTA		PUERTO DE ESMERALDAS		PUERTO BOLIVAR	
	En US \$/Unidad	Observación	En US \$/Unidad	Observación	En US \$/Unidad	Observación	En US \$/Unidad	Observación
<b>USO DE FACILIDADES DE ACCESO</b>								
Canales de Acceso al Puerto Marítimo	0,16 TRB *	Entrada y salida	0,04 / TRB *	Entrada y salida	0,12 TRB *	Entrada Y Salida	0,05/TRB *	Entrada Y Salida
<b>USO DE MUELLES POR LAS NAVES</b>								
Muelles de los atracaderos	0,5 Mt	Muelle del Atracadero 1	0,3 Mts	Muelles	0,3 Mts	Muelles	0,36 Mts.	Muelle
Muelles de los atracaderos	Esloira/hora	1A 1B 1D 2 al 6 3/4	Esloira/Hor	Aguas Profun	Esloira/Hor	Internaciona.	Esloira/Hora	Espigon 1 y 2
			Esloira/Hor	Muelles			0,42 Mts.	Muelle
				Aguas Margín			Esloira/Hora	Margina 3 y 4
<b>USO DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA POR LAS CARGAS</b>								
<b>CARGA EMBARCADA</b>								
General	2,50 Ton.		2,00 Ton		2,18 Ton		2,7/Ton.	
Gráneles Sólidos	2,50 Ton.		2,20 Ton		2,18 Ton		1,65/Ton.	
Gráneles Líquidos	1,50 Ton.		1,50 Ton				1,65/Ton.	
Contenedores	25,00 Teu		15,00 Teu		15Teu		20,00/Teu	
<b>CARGA DESEMBARCADA</b>								
General	3,00 Ton/M3		2,85 Ton o M3		3 Ton		3,4/Ton.	
Gráneles Sólidos	2,50 Ton/M3		2,00 Ton		2,1 Ton		1,65/Ton.	
Gráneles Líquidos	2,00 Ton/M3		1,80 Ton				1,65/Ton	
Contenedores	40,00 TEU		30,00 TEU		35 Teu		40,00/Teu.	
<b>CARGA EN TRANSBORDO</b>								
General	1,25 Ton	Las 2 operaciones	1,20 Ton	Las 2 operaciones	1,53 Ton.	Las 2 Operaciones	1,89 Ton.	Las 2 Operaciones
Contenedores	12,50/Teu.		10,00 TEU.	Las 2 operaciones	10,50/Teu.		14,00/Teu.	
<b>CARGA EN TRANSITO</b>								
General	1,50 Ton		1,3 Ton o M3	Cada operación	3 Ton	Cada Operación	1,7/Ton.	Cada operación
Contenedores		Cada operación	10,00 TEU	Cada operación	35 Teu		20,00/Teu.	
CONTENEDORES VACIOS	10,00 / Unit		5,00 / Unit	+20% sobre tarifa normal	14,00/Unit	Cada Operación	12,00/Unit	
CARGA PELIGROSA	General 3,6 Contén 48,00	Gráneles Sólidos 3,36 Líquidos 2,40	-----		-----	+ 20 % Sobre La Tarifa Normal	+20% Sobre La Tarifa Normal	
<b>USO DE ZONAS DE ALMACENAMIENTO (El recargo en la Tarifa será únicamente para las mercaderías de importación)</b>								
De 1ra. Línea abiertos (patios)	Privatizado	Privatizado	0,08 Ton-Día	La carga de importación no tendrá días libres de	0,14 Ton/ Día	6 Días Libres, 1er Mes Paga 24 Días, Cada Mes Sgte + 20%	0,10 Ton O M3/Día	8 Días Libres, 1er Mes Paga 22 Días, C/ Mes + 50%

Nomenclatura	PUERTO DE GUAYAQUIL		PUERTO DE MANTA		PUERTO DE ESMERALDAS		PUERTO BOLIVAR	
	En US \$/Unidad	Observación	En US \$/Unidad	Observación	En US\$/Unidad	Observación	En US\$/Unidad	Observación
De 1ra. Línea cerrados (Bodegas)	Privatizado	Privatizado	0.12 Ton-Día	Almacénamiento.	0.18 Ton/ Día	Ídem	0,10 Ton O M3/Día	8 Días Libres, 1er Mes Paga 22 Días, C/ Mes + 50%*
De 2da. Línea abiertos (patios)	Privatizado	Privatizado	0.08 Ton-Día	La carga de exportación contará con 3 días libres de almacenamiento	0.11 Ton/Día	Ídem		
De 2da. Línea cerrados (Bodegas)	Privatizado	Privatizado	0.10 Ton-Día		0,15 Ton/Día	Ídem		
Contenedores llenos	Privatizado	Privatizado	1.00 TEU/Día		1 Teu/Día	6 Días Libres, 1er Mes Paga 24 Días Cada Mes Sgte + 100 %	1,00 Teu/Día	8 Días Libres, 1er Mes Paga 22 Días, C/ Mes + 50%*
Contenedores Vacíos	Privatizado	Privatizado	1.00 TEU/Día		1 Teu/Día	Ídem	1,00 Teu/Día	8 Días Libres, 1er Mes Paga 22 Días, C/ Mes + 50%*
Movilización de contenedores en puerto	10.00 Unit		20.00 Unit		20 Unit		20,00 Unit	
<b>SERVICIOS Y SUMINISTROS</b>								
Suministros de Telecomunicaciones	+20% Impulso		+30% Impulso	Sobre valor facturado a APM	+30% Impulso	Sobre Valor Facturado A Ape	+30% Impulso	Sobre Valor Facturado A La Appb ***
Suministros de Energía Eléctrica	+20% KWH	Ídem	+30% KWH	Sobre valor facturado a APM	+ 30% x Kwh	Sobre Valor Facturado A Ape	Uso de Tomas Reefer 1,67 Tomas/hora	Valor incluye el consumo de energía eléctrica
Suministros de Agua Potable	+20% M3	Ídem	+30% M3	Sobre valor facturado a APM	+ 30% x M3	Sobre Valor Facturado A Ape	2.50 M3	
Servicio de Lancha Privada			60.00	Por cada maniobra cancela el OPB**			10,00	Por Cada Maniobra Cancela El OPB

\*TRB Toneladas Registro Bruto.  
 \*\*OPB Operador Portuario del Buque  
 \*\*\*Applebee's International Inc.  
 Fuente: Información tomada del Website de cada uno de los puertos  
 Elaboró: Grupo Consultor



## TRANSPORTE AÉREO

La vía aérea es la tercera en importancia en movimientos de carga, liderada por el aeropuerto de Quito. El uso de este medio se restringe por sus altos costos, principalmente a mercancías de alto valor o de pesos y volúmenes inferiores, así como a envíos urgentes.

### Infraestructura

Los dos principales aeropuertos de Ecuador son el Mariscal Sucre (Quito) y el Simón Bolívar (Guayaquil), sirviendo ambos vuelos nacionales e internacionales; además el TCNL. Luis A. Mantilla en Tulcán, así como el General Rivadeneira en Esmeraldas también operan vuelos internacionales. De igual forma, existen terminales aeroportuarias en otras ciudades para vuelos internos, como el Base Latacunga en Latacunga, el Eloy Alfaro en Manta y el Mariscal Lamar en Cuenca sumando en total 28 aeropuertos y aeródromos de diversas categorías.

La siguiente tabla presenta la relación de los distintos aeropuertos ecuatorianos según su ubicación y categoría; sin embargo, para el comercio internacional, los únicos que sirven como puerto de ingreso son el aeropuerto de Quito y el de Guayaquil, mientras que los otros pueden ser útiles para la distribución de productos a nivel nacional.

**Tabla 16: Estructura de los Aeropuertos Según Ciudades de Ubicación y Categoría**

Nombre Aeropuerto	Ciudad	Categoría
MARISCAL SUCRE	QUITO	1
SIMON BOLIVAR	GUAYAQUIL	1
MARISCAL LAMAR	CUENCA	2
ATAHUALPA	IBARRA	2
LAGO AGRIO	NUEVA LOJA	2
FCO. DE ORELLANA	NAPO	2
GRAL. M. SERRANO	MACHALA	2
TCNEL. Luis A. MANTILLA	TULCAN	2
GRAL. RIVADENEIRA	ESMERALDAS	2
SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	3
CHACHOAN	AMBATO	2
BASE LATACUNGA	LATACUNGA	1
CHIMBORAZO	RIOBAMBA	2
CAMILO PONCE	CATAMAYO	2
LA ORQUIDEA	GUALAQUIZA	3
MACAS	MACAS	2
LOS PERALES	BAHIA	2
ELOY ALFARO	MANTA	2
MYOR. GALO TORRES	TENA	2
RIO AMAZONAS	SHELL MERA	2
REALES TAMARINDOS	PORTOVIEJO	2
SEYMOUR	ISLA BALTRA	2
SAN CRISTOBAL	BAQUERIZO MORENO	2
ISABELA	PTO. VILLAMIL	2

Nombre Aeropuerto	Ciudad	Categoría
TAISHA	M.SANTIAGO	3
MONTALVO	PASTAZA-MONTALVO	3
TRES CERRITOS	PASAJE	3
J.M. VELASCO IBARRA	MACARA	2

NOTA: 1 Tráfico Internacional, 2 Tráfico Nacional, 3 S. Militares  
FUENTE: DIRECCION DE AVIACION CIVIL, " Boletín Estadístico", año 2002  
ELABORACION: Dpto. Estadística

Existe un proyecto de construcción de nuevos aeropuertos en Quito y en Guayaquil. De una inversión total prevista de US\$500 millones para los dos aeropuertos, se estima que al menos el 60% corresponderá a inversión privada.

Las compañías nacionales de aviación que operan en rutas internacionales son AECA, ANDES, ECUATORIANA, SAETA Y TAME. Las compañías ecuatorianas de aviación que operan en rutas nacionales son AEROGAL, CEDTA, LANSA, SAN, SAETA, TAME y AECA.

La carga movilizada por vía aérea se dirigió principalmente por el aeropuerto de Quito y ha presentado un leve aumento en el periodo 1998-2001, mientras que el aeropuerto de Guayaquil aunque ha aumentado los volúmenes de salida de mercancías, aún dista mucho de los niveles del aeropuerto de Quito.

**Tabla 17: Carga en Kilos Salida del País**

Ciudad	1998		1999		2000		2001		2002	
	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%
<b>Total</b>	<b>102.144.270</b>	<b>100</b>	<b>106.134.490</b>	<b>100</b>	<b>114.287.910</b>	<b>100</b>	<b>125.414.350</b>	<b>100</b>	<b>127.299.110</b>	<b>100</b>
Quito	74.177.790	72,62	80.486.460	75,83	89.116.470	77,98	94.477.460	75,33	91.556.510	71,92
Guayaquil	17.582.920	17,21	23.823.920	22,45	24.915.840	21,80	26.002.120	20,73	30.707.970	24,12
Manta	5.245.400	5,14	909.640	0,86	66.880	0,06	200	0,00	-	-
Otros	5.138.160	5,03	914.470	0,86	188.720	0,17	4.934.570	3,93	5.034.630	3,95

FUENTE: INEC, DAC, División de Transporte Aéreo, Años 1998 a 2002  
ELABORACIÓN: Dpto. Estadística

En cuanto a los volúmenes de carga ingresada por vía aérea la relación entre los aeropuertos no es tan significativa, pero igual indica que Quito moviliza mayores niveles que Guayaquil y que por Manta no ingresan mercancías por esta vía desde el exterior.

**Tabla 18: Carga en Kilos Ingresada al País**

Ciudad	1998		1999		2000		2001		2002	
	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%	No. Kilos	%
<b>Total</b>	<b>33.580.100</b>	<b>100</b>	<b>19.708.200</b>	<b>100</b>	<b>22.849.760</b>	<b>100</b>	<b>30.550.130</b>	<b>100</b>	<b>36.681.300</b>	<b>99</b>
Quito	19.140.620	57,00	11.815.850	59,95	14.719.470	64,42	20.221.630	66,19	24.411.390	66,55
Guayaquil	12.854.900	38,28	7.826.920	39,71	8.130.290	35,58	10.328.500	33,81	12.016.720	32,76
Manta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	1.584.580	4,72	65.430	0,33	-	-	-	-	253.190	-

FUENTE: DAC, División de Transporte Aéreo, Años 1998-2002  
ELABORACIÓN: Dpto. Estadística

### Servicios y Fletes de Transporte Aéreo de Colombia a Ecuador

La oferta de transporte aéreo, aviones de pasajeros para carga limitada, cargueros y frecuencias con destino a Ecuador está disponible en el siguiente Link de la página Web Logística Proexport Colombia:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=431&IDCompany=8>

La información de tarifas Aéreas se encuentra disponible en el siguiente Link:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/logistica/NewsDetail.asp?ID=2593&IDCompany=8>

### Normatividad

El transporte aéreo en Ecuador, liderado por el Consejo Nacional de Aviación Civil y por la Dirección General de Aviación Civil, como máximas autoridades del sector, han adoptado las decisiones de la Comunidad Andina de Naciones, en especial la decisión 361: Modificación de la Decisión 320 "Múltiple Designación en el Transporte Aéreo en la Subregión Andina"

*"Los Países Miembros podrán designar a una o más empresas nacionales de transporte aéreo con permiso de operación para la realización de servicios de transporte aéreo internacional regular de pasajeros, carga y correo, en cualquiera de las rutas dentro de la Subregión, garantizando el libre acceso al mercado y sin ningún género de discriminación."*

*"Los Países Miembros se conceden el libre ejercicio de los derechos de tercera, cuarta y quinta libertades del aire en vuelos regulares".*

*"Los Países Miembros adoptan un régimen de libertad para los vuelos no regulares de carga de sus empresas, que no constituyan un conjunto sistemático de vuelos entre un mismo origen y destino, que se realicen entre países de la Subregión y terceros países." 48*

En la regulación del transporte aéreo, en cuanto a tarifas, pese a que existen niveles máximos recomendados por IATA, la competencia internacional, hay diferentes niveles, de acuerdo con las estrategias comerciales de las compañías generando fluctuación en los fletes.

### REGLAMENTO DE IMPORTACIÓN DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL.<sup>49</sup>

#### **Reglamento Específico Que Regula y Limita La Exención a La Importación o Exportación, de Las Muestras Sin Valor Comercial**

*Art. 1.- De conformidad con lo dispuesto en el Art. 49 del Reglamento General de la Ley Orgánica de Aduanas se entiende por "Muestra sin Valor Comercial" cualquier mercancía o producto que se importe o exporte a consumo con la finalidad de demostrar sus características y propiedades, que carece de todo valor comercial, ya sea por que no lo tiene debido a su cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación, o porque ha sido privado de ese valor mediante operaciones físicas de inutilización que evite toda posibilidad de ser comercializadas.*

48 Tomado de la página del ALCA.

49 Acuerdo Ministerial No. 33. RO/ 839 de 11 de Diciembre de 1995. Fuente: CORPEI - Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones -Ecuador- // www.corpei.org

*Asimismo, se consideran como "Muestras sin Valor Comercial", aquellas mercancías cuyo empleo como muestra implica su destrucción por degustación, ensayo o análisis, tales como productos alimenticios, bebidas, perfumes, productos químicos, farmacéuticos u otros productos análogos, siempre que se presenten en dimensiones, cantidad, peso, volumen u otras formas reducidas, que demuestren inequívocamente su condición de muestras sin valor comercial.*

*Art. 2.- La exención establecida en el Art. 23 e) de la Ley Orgánica de Aduanas para las muestras sin valor comercial comprende los derechos arancelarios, IVA e ICE e incluso las tasas por servicios aduaneros que gravan la importación a consumo, siempre que su valor CIF no exceda de US. \$ 500 (Quinientos) dólares norteamericanos o su equivalente en otras divisas. No podrá otorgarse la exención prevista en el presente artículo a las mercancías que excedan del valor señalado, estando por tanto el excedente sujeto al pago de todos los tributos establecidos a la importación, incluso el de las tasas por servicios aduaneros y modernización.*

*Art. 3.- Para gozar de la exención prevista en el artículo anterior, las muestras sin valor comercial deberán cumplir con los siguientes requisitos:*

- a) Que el remitente sea el productor de las mercancías, su representante o exportador autorizado;*
- b) Que el destinatario sea una empresa o importador dedicado habitualmente a esta actividad comercial;*
- c) Que la documentación, ya sea factura comercial, de transporte u otra correspondiente al envío, contenga anotaciones o menciones que demuestren inequívocamente que se trata de muestras sin valor comercial de conformidad con el Art. 1 del presente Acuerdo; y,*
- d) Que los productos exhiban o presenten indicaciones, leyendas, señales o impresiones de que se trata de muestras sin valor comercial y que por lo tanto impide su comercialización.*

*En caso de duda, la Administración de Distrito competente podrá realizar operaciones físicas de inutilización como perforaciones, colocación de sellos, marcas u otras señales a la mercancía, que evite su comercialización.*

*Art. 4.- El ingreso o salida de mercancías como muestras sin valor comercial está sujeta al cumplimiento de las regulaciones existentes en el país a la importación o exportación a consumo.*

*Art. 5.- Sin excepción, el despacho de las muestras sin valor comercial se realizará mediante la presentación a la Aduana de Distrito competente de la declaración simplificada de importación o exportación según corresponda, acompañada de la documentación correspondiente, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Art. 3 del presente Acuerdo.*

*Art. 6.- El envío de muestras sin valor comercial a través de la vía postal, se sujetará a las regulaciones y limitaciones del presente Acuerdo, debiendo la empresa de correo o courier, informar al remitente la necesidad de adjuntar a cada envío, los diferentes documentos de acompañamiento exigidos y el cumplimiento de las regulaciones existentes a la importación o exportación.*

*Art. 7.- Asimismo, el envío de muestras sin valor comercial en forma fraccionada a través de la vía postal o por cualquier otra vía, deberá ser declarado por el remitente y acompañada, en cada caso, de los diferentes documentos de acompañamiento exigidos por la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento General y disposiciones conexas.*

*Art. 8.- La Dirección Nacional del Servicio de Aduanas podrá en casos especiales debidamente justificados, ampliar el monto de la exoneración señalada en el artículo 2 del presente acuerdo, sin perjuicio del cumplimiento de las condiciones y requisitos fijados para las muestras sin valor comercial.*

**ANEXOS APENDICE DFI****Anexo 1: Glosario**

El presente glosario ha sido tomado de la CAE.

**Abandono Tácito:** Es el que se produce cuando el consignatario o exportador no ha aceptado la consignación o cuando no ha declarado o retirado la mercancía, según el caso, dentro del plazo de depósito o almacenaje, cuando no se han presentado al Aforo y cuando no se han pagado los tributos dentro del plazo estipulado.

**Abandono Expreso:** Es la renuncia escrita de la propiedad de la mercancía hechas a favor del Estado por quien tiene la facultad legal de hacerlo. Su aceptación por parte del Gerente Distrital extingue la obligación tributaria.

**Agente de Carga:** La persona natural o jurídica autorizada por la CAE, que ocupa un espacio en el Medio de Transporte de una línea de transporte para colocar carga en forma agrupada, bajo su propio nombre y responsabilidad destinada a uno o más consignatarios finales.

**Almacenes Temporales:** Aquellos lugares físicos, autorizados y habilitados por la CAE para recibir mercancía en forma provisoria hasta tanto se las someta a una operación aduanera.

**Operador de Comercio Exterior:** Persona natural o jurídica debidamente registrada ante la CAE, para realizar por cuenta de otro los trámites correspondientes a las operaciones y actividades aduaneras, establecidas en la ley y demás disposiciones legales.

**Bultos Faltantes:** Aquella mercancía que una vez concluida la descarga resultare faltar, con relación a la que hubiera sido declarada en los documentos de transporte indicados en el Manifiesto de Carga.

**Bultos Sobrantes:** Aquella mercancía que una vez concluida la descarga resultare de más, con relación a la que hubiera sido declarada en los documentos de transporte indicados en el Manifiesto de Carga.

**Conocimiento de Embarque:** Escritura privada en la que el capitán y cargador reconocen el hecho del embarque de la mercancía y expresan las condiciones del transporte convenido (Bill of Lading).

**Conocimiento de Embarque House:** Documento que emite el Consolidador de Carga para cada uno de los cargamentos que consolida bajo un Documento de transporte Master.

**Contenedor:** Instrumento de transporte, de material suficientemente resistente para permitir su uso reiterado, apto para facilitar el transporte de mercancía distinta sin operaciones intermedias de carga; provisto de dispositivos que permitan su manejo por medio de un transporte cualquiera.

Consolidador/Desconsolidador de Carga: Empresa autorizada a agrupar / Desagrupar carga destinada a uno o más Consignatarios finales y transportarla bajo su propio nombre y responsabilidad.

Descarga Directa: Actividad mediante la cual la mercancía es desembarcada del Medio de Transporte directamente a otro Medio de Transporte, con destino a un almacén temporal ubicado fuera de la zona primaria, donde permanecerá bajo potestad aduanera y sin derecho a uso, mientras se cumple el trámite aduanero respectivo.

Descarga: Operación mediante la cual se baja la mercancía de un Medio de Transporte, en la que se verifica la cantidad de bultos, los sobrantes, faltantes y averías.

Documento de Recepción de Medio de Transporte (DRM): Formulario que suscribe el Funcionario de Control de Zona Primaria, preguntando al Capitán, Agente u Oficial del Medio de Transporte, al momento de llegada, en el que se relaciona los datos del Medio de Transporte, pormenores someros referentes al viaje, breve descripción de la Carga, miembros de la tripulación, cantidad de pasajeros y número de folios de documentos anexos.

Documento de Transporte: Documento privado que emite el transportador y que se denomina según el tipo de transporte utilizado: conocimiento de embarque, guía aérea, carta de porte internacional por carretera, carta de porte ferroviaria y guía de encomiendas

Formato: El impreso en papel o registrado en soportes como: medios magnéticos, discos compactos, microfichas, películas y cualquier otro que se logre con los avances tecnológicos, siempre que no tengan valor comercial.

Envío Urgente: Mercancía que debe ser retirada rápidamente y con prioridad, en razón de su naturaleza o por razones de urgencia debidamente justificada.

Errores Materiales: Son las discrepancias entre los datos contenidos en el Manifiesto de Carga y lo establecido en el Documento de Transporte. En el caso de errores en el documento de transporte, se exceptúan las correcciones referidas a cantidad y peso, las cuales se rigen por las disposiciones para bultos sobrantes y faltantes.

Guía Aérea: Documento equivalente al conocimiento de embarque, utilizado en el transporte aéreo de mercancía.

Guía Courier: Documento de transporte que da cuenta del contrato entre el embarcador y la Empresa de Mensajería Internacional "Courier" por cada envío; la cual deberá cumplir con los requisitos para el transporte internacional.

Habilitación: Lapso fuera de las horas hábiles o días feriados durante el cual se practican operaciones o servicios aduaneros. Se entenderán igualmente por habilitación la prestación del servicio aduanero en sitios distintos a la zona primaria.

**Manifiesto de Carga:** Documento en el cual se detalla la relación de mercancía que constituye la carga de un medio o de una unidad de transporte y expresa los datos comerciales de la mercancía.

**Manifiesto Impreso:** Documento impreso, en el que se relaciona toda la mercancía que arriba al país en un medio de transporte.

**Manifiesto Electrónico:** Información detallada de la carga que arriba al país, que se envía a la CAE en formatos de datos y a través de medios electrónicos.

**Pasajeros:** Las personas nacionales o extranjeras que entren o salgan del territorio nacional por los lugares habilitados para operaciones aduaneras.

**Precinto:** Pieza de metal o de otro material que sirve para unir los dos extremos de una ligadura en condiciones que ofrecen total seguridad. Hilo, bramante, banda o artículos similares destinados a ser utilizados en combinación con un sello.

**Provisiones de a Bordo:** Procedimiento aduanero que permite el ingreso bajo potestad aduanera de los víveres y provisiones, previa declaración a la aduana, los cuales están liberados del pago de impuestos de importación y de la tasa por servicios de aduanas, siendo destinados al uso y consumo de los pasajeros y tripulantes del medio de transporte que realicen transporte internacional de carga o pasajeros. Podrán ingresar igualmente bajo este régimen el material de reparación y accesorios para los medios de transporte que efectúen el transporte internacional de carga o pasajeros.

**Corrección:** Corrección de errores materiales en el Manifiesto de Carga, Formatos de Transporte y Actas de Recepción registrados y consignados ante la CAE.

**Tránsito Aduanero Internacional:** Paso legal y voluntario por territorio aduanero nacional, de mercancía extranjera, destinada al consumo en otro país.

**Tránsito Aduanero Nacional:** Régimen aduanero aplicable a la mercancía transportada de una Oficina Aduanera a otra, bajo control aduanero.

**Traslado:** Actividad a través de la cual la mercancía es trasladada de un Almacén Temporal ubicado dentro de la zona primaria, a otro ubicado fuera de ésta o a Depósitos, Zonas Francas etc., donde permanecerá bajo potestad aduanera.

**Tripulantes:** Aquellas personas que se encuentren a bordo de un medio de transporte prestando servicios en calidad de empleados del transportista.



## Anexo 2: Documento Único de Importación

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DOCUMENTO UNICO DE IMPORTACION		A	
DECLARACION AL BANCO CENTRAL Y VISTO BUENO		DECLARACION ADUANERA		No. 1566791	
<b>A ADUANA / BANCO</b>					
01 NÚ. ORDEN	02 ADUANA	03 CODIGO	04 RESUMEN	05 CIUDAD	06 BANCO
07 OFICINA	08 FECHA PRESENTAC.				
<b>B IMPORTADOR / AGENTE / AUTORIZACIONES / TRANSACCION</b>			<b>C REGISTRO DE ADUANA</b>		
09 IMPORTADOR O COMISATARIO	10 VISTO BUENO BANCO	11 FECHA	12 NÚ. DOC.	13 FECHA RECIBO	14 FECHA NUMER.
15 DIRECCION	16 FIRMA Y CODIGO	17 SUELO A	18 COMPR.	19 VESTAFORADOR	
12 TIPO DE DOCUMENTO (RUC / C.I. / CATASTRO PASAPORTE)	13 SECTOR	14 NÚ. AUTORIZACION PREVIA	15 FECHA	16 NÚ. AUTORIZACION PREVIA	17 FECHA
18 C/DU COMIS.	19 DECLARANTE / AGENTE	20 CODIGO	21 FORMA DE PAGO	22 CODIGO	23 MONEDA DE TRANSACCION
24 CODIGO	25 MONEDA DE TRANSACCION	26 CODIGO			
<b>D EMBARCADOR / REMITENTE</b>					
27 NOMBRE DEL REMITENTE	28 PUERTO DE EMBARQUE	29 CODIGO	30 FECHA FACTURA	31 FECHA CART. CRED.	
32 DIRECCION	33 PAIS DE PROCEDENCIA	34 CODIGO	35 BENEFICIARIO DE G/RO		
<b>E CERTIFICADOS</b>					
36 NÚ. CERTIFICADO DE INSPECCION	37 EXON. CERT.	38 NÚ. CERTIFICADO DE ORIGEN	39 FECHA EMISION	40 OTROS	41 NÚ. DESP. PAR.
<b>F TRANSPORTE</b>					
42 VIA DE TRANSPORTE	43 CODIGO	44 FECHA EMBARQUE	45 FECHA LLEGADA	46 T. CARGA	47 COD.
48 BANDERA	49 COD.	50 NÚ. REGISTRO - AÑO			
51 LINEA DE TRANSPORTE	52 CODIGO	53 NÚ. CARGA / TRANSP.	54 CODIGO	55 NÚ. NAUVEL. AERONAUT. VUL.	56 NÚ. CONOC. / S. AEREA / C. PORTE
<b>G TRANSITO Y REGIMEN PRECEDENTE</b>					
57 LINEA TRANSPORTE / TRANSITO	58 CODIGO	59 NÚ. NAUVEL. MTRIC. / VEHIC. TRANS.	60 RESUMEN PRECEDENTE	61 CODIGO	
62 NÚ. DOCUMENTO	63 FECHA VENCIMIENTO	64 ALMACEN	65 CODIGO	66 DEPÓSITO	67 CODIGO
68 ADUANA SALIDA	69 CODIGO	70 ADUANA DESTINO	71 CODIGO	72 PAIS DESTINO	73 CODIGO
<b>H DETERMINACION DE LA BASE IMPONIBLE</b>					
74 TIPO DE CAMBIO USD	75 FOS	76 TOTAL MONEDA TRANSACCION	77 TOTAL EN DOLARES USD	78 TOTAL EN MONEDA NACIONAL	
79 T. CAMBIO USD-NAC.	80 FLETE	81 TOTAL SERIES PARTIDAS	82 SERGIO	83 PESO NETO EN KILOS	84 CF
85 PESO BRUTO EN KILOS	86 NÚ. TOTAL BULTOS	87 NÚ. TOTAL UNIDADES FISICAS			
<b>I GARANTIAS</b>					
88 TIPO DE GARANTIA	89 CODIGO	90 NÚ. GARANTIA / PRELETA	91 FECHA VENCIMIENTO	92 COD. MONEDA	93 PLAZO SOLICITADO
94 GARANTE / DEPOSITARIO	95 CODIGO	96 MONTO DE GARANTIA	97 PLAZO CONCEDIDO		
<b>J DECLARACION DE LAS MERCANCIAS</b>					
98 NÚ. SERIE	99 ESTADO	100 PAIS DE ORIGEN	101 CODIGO	102 PAIS DE ADQUISICION	103 CODIGO
104 TPO. C. FOS	105 PESO NETO KILOS	106 PESO BRUTO KILOS	107 FOS MONEDA TRANSACCION	108 CF MONEDA NACIONAL	109 MARCAS Y NUMEROS
110 SUBPARTIDA NACIONAL	111 SUBPARTIDA NACIONAL	112 T.M.	113 DESCRIPCION COMERCIAL	114 DESCRIPCION COMERCIAL	115 MARCAS Y NUMEROS
116 DESCRIPCION MARCULARIA	117 DESCRIPCION COMERCIAL	118 MARCAS Y NUMEROS			
<b>K FIRMAS Y OBSERVACIONES</b>					

**Anexo 3: Directorio de Consolidadores**

<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Guayaquil	Abx Logistics Ecuador S.A.	Av Nahim Isaías 150 Y Justino Cornejo Edif. Centro Del Norte, Piso 1 Oficina 1	2682356	2682387
Guayaquil	Amerilines Ecuador C.A.	Cdla. Los Almendros Av. Ernesto Alban Mz. O Solar 25, Frente A De Prati Sur Edif. less Piso1 Ofic.3	2582845	2582854
Guayaquil	Cargo Express S.A.	Av. 25 Julio Km 2 1/2 Vía Al Puerto	2501080	2489010
Guayaquil	Goldenlogistics S A	Av. 9 De Octubre 2009 Y Los Ríos Edificio El Márquez	2374502	2374502
Guayaquil	Panalpina Ecuador S.A.	Av. J. T. Marengo N. 200 Intersección Av. Adase Condominio Francisco Sánchez Piso 1 Of. 2	2294999	
Guayaquil	Tecnocarga Expreso	Av. De Las Américas 403 E/ 4 Ta Y 5ta	2290651	2290652
Guayaquil	Asepor S.A. Asesores De Servicios En Puertos	Tulcán 809 Y Hurtado Edif. San Luis Piso 3	2450338	2450909
Guayaquil	Tolepu S.A.	Rosendo Aviles # 1318 Y José De Antepara	2343700	2691036
Guayaquil	Schryver Del Ecuador S.A.	Cordova 808 Y Junín Edif. Torres De La Merced Piso 7 Of 7-8	2568977	2303270
Guayaquil	Syam Cargo Cia. Ltda.	Av De Las Americas S/N Y Calle Cosme Renella Primer Piso Of 4	2294800	2294876
Guayaquil	Panatlantic Logistics S.A.	Av. De Las Américas Por Las Bodegas De La Aduana No. 2002 (Gye) José Félix Barreiro N50-45 Entre Lo	2286203gye	2412368 Uio
Guayaquil	Ecu Line Del Ecuador S.A	Ciudadela Guayaquil Mz.3 Solar # 5 Miguel H. Alcívar Entre V.H.Sicouret Y Av.Fco.Orellana Atrás De	2286225	593-4-2-397064
Guayaquil	Secarin S. A.	Av. J.T. Marengo Km. 2 1/2 Edificio Sumelec 2do Piso Of. 2001	2279797	2279798
Guayaquil	Tradinter S.A.	9 De Octubre 2009 Y Los Ríos Edificio El Marqués Piso 10 Oficina. 3	2454300	2454700
Guayaquil	Servicios E Inspecciones Marítimas Cárdenas Asocia	Chimborazo 3406 Y El Oro Condominio El Verano 2 Do. Piso	2449403	2440307
Guayaquil	Profitcargo Cia. Ltda.	C. C Garzocentro 2000 Local 201	2247036	2247037
Guayaquil	Munditransport Cia Ltda	Av. Quito 806 Y 9 De Octubre Edif. Induauto Piso 19	2284239	2283331
Guayaquil	Calvima Cia.Ltda.	Carchi 601 Y Quisquis Edif. Quil 1 Piso12	2295888	2286209
Guayaquil	Ecuaestibas S.A.	Oficinas Centrales: Av. 9 De Octubre # 100 Y Malecón Edif. Banco La Previsora Piso 23	2517360	2486544

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
		Oficina 2.		
Guayaquil	Bremax S.A.	Av. 10 De Agosto 103 Y Malecón Piso 8 Of. 803	2531615	2531612
Guayaquil	Modaltrade S.A.	Avenida Nueve De Octubre 2009 Y Los Ríos Edificio El Marques Piso 8	2290073	2450827
Guayaquil	Overseas Logistic Cia. Ltda.	Gral. Córdova 812 Y V. Manuel R. 3piso Of. 4	2303027	2310328
Guayaquil	Rola Internacional S.A. - Rolasa	Avenida 25 De Julio Vía Al Puerto Marítimo Diagonal A La Cae	2485856	2481080
Guayaquil	Navecuador S.A.	Malecón 1401 E Illingworth	2324360	
Guayaquil	Samisa	Urb. Kennedy Norte Edif. Centro Norte 1 Piso Of. 4 Atrás De La Matriz Del Progreso	2680756	2680725
Guayaquil	Magellan Logistics Ecuador S.A.	Avenida: Juan Tanca Marengo Y José Joaquín Orrantía Edificio Executive Center Piso 3 Oficina 305	2399451	2399453
Guayaquil	Maersk Logistics Ecuador S.A.	Av. Francisco De Orellana Y Alberto Borges Edificio Centrum Piso 4 Of. 3	2396833	2682531
Guayaquil	Poclani S.A.	Cdla. Kennedy Norte Mz.103 Calle José Falconí S/N Edif. Poclani Piso 1	2288866	2288839
Guayaquil	Train Ecuador S.A.	Los Ríos 810 Entre 9 De Octubre Y Hurtado Edif. G	2454596	2373132
Guayaquil	Garcés & Garcés Cargo Services S.A	Aeropuerto Simón Bolívar Zona De Carga A 200 Mts De Las Aduanas	2281667	2286934
Guayaquil	Latinoamérica Carga S.A.	Centro Empresarial Las Cámaras, Av. Fco. De Orellana Y Alcívar 4to Piso Oficina 403, Guayaquil	2680404	2680416
Guayaquil	Kuehne - Nagel	Av. Juan Tanca Marengo Km 3 1/2 Guayaquil - Ecuador	2273080	
Guayaquil	Farletza S.A.		2396508	2286564
Guayaquil	Embarmar S.A.	V.E.Estrada 114 Y Balsamos	2889101	2889102
Guayaquil	Ecuador Cargo System S.A.	Av. Juan Tanca Marengo # 200 1er Piso Oficina 3 Cdla Adase	2395997	2287975
Guayaquil	Cargonet S.A.	Víctor Manuel Rendón Y Cordova Edif. Torres La Merced Piso 11 Oficina 7	2562687	2562467
Guayaquil	Air & Ocean Cargo Speedair S.A	General Elizalde 119 Y Pichincha Piso 9 Ofic.9b	2320170	2325550
Guayaquil	Vial Shipping & Representaciones C.A.	Pasaje Gregorio Bermejo Oe3-203 Y Av. Brasil. Qui	22921339	42312170
Guayaquil	Marítima Ecuatoriana Marsec	Malecón Simón Bolívar # 208 Entre Juan Montalvo Y Loja	2569018	2569019
Guayaquil	Latin Internacional C. Ltda.	Cdla. Urdenor 1 Manzana # 134 Villa 14 Guayaquil - Ec	2644192	2646551
Guayaquil	Intercarga S.A.	Av. Las Americas - Aeropuerto Simón Bolívar	2283516	2283517

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
Guayaquil	Uniline Transport System Cia.Ltda	Urdesa Cedros#100,Víctor E. Estrada,Edif Filanbanco Piso 2 Of. 4	2611262	2611265
Guayaquil	Transcarmar S.A.	Av. Francisco De Orellana World Trade Center Torre B Oficina 1007 Piso 10	2630510	2630545
Guayaquil	Provexcar Cia. Ltda.	Córdova 810 Y Víctor Manuel Rendón Piso 11 Of. 4	2312096	2313308
Guayaquil	Lasso Express Cargo S.A. Laxpres	Los Ríos 810 Y 9 De Octubre 2do Piso Of. 204	450862	367937
Guayaquil	Interaction Cargo S.A.	9 De Octubre 2009 Y Los Ríos Piso 3	2454752	2454817
Guayaquil	Agengua	Baquerizo Moreno 1119 Y 9 De Octubre	2562186	
Guayaquil	Codemersa	Los Ríos 823 Y Hurtado	273787	450990
Guayaquil	Express Cargo Line Del Ecuador Expressline S. A.	Cdla. Albatros Calle Gaviota Y La N Mz.8 Villa 8	2390306	3393675
Guayaquil	Fletamar S.A.	Los Ríos 810 Entre 9 De Octubre Y Hurtado Edif. G	2455059	2373132
Quito	Sistemas Aéreos De Comercio Cia. Ltda. (Sadecom)	Av. América N40-81 Y Bouguer (La Y)	2277838	2277826
Quito	Euroservicios	Francisco Andrade Marín E 6-172 Y Antonio Navarro	2504633	2504846
Quito	Geotransport S.A.	Calle Gabriel Onofre · 46-29 Y Mascos Joffre (Sector Union Nacional)	2463643	2455821
Quito	Just In Time Services Ecuador	Av. América N40-81 Y Bouguer (La Y)	2241834	2276009
Quito	Metropolitan Expreso	Panamericana Norte Km 3.5 Y Los Cedros	2475733	2475242
Quito	Siete Mares Cia.Ltda.	Isla Sta Fe N41 128 E Isla Tortuga	2453086	2273385
Quito	Acmetrans Ecuador S.A	Iñaquito Y Unp Edif. Union Nacional De Periodistas Unp Piso 4 B Ofic. 404	2277536	2277521
Quito	Grupo Cortés Grucor C.A.	Panamericana Norte Km 3.5 Y Los Cedros	2475733	2475242

**Anexo 4: Directorio de Couriers**

<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Cuenca	De Carga Y Encomienda Amerwings S.A.	Venezuela 2-14 Y Amazonas	888178	452382
Cuenca	Costecua Express C Ltda	Sucre 7-10 Y Luis Cordero	830820	842999
Cuenca	Freirexpress Travel Cia. Ltda.	Pasaje Hno. Miguel 1-01 Matriz	7833088	7849277
Guayaquil	Dhl Internacional Del Ecuador S. A.	Av.De Las Américas Calle 8va Oeste # 100 Y Av.San Jorge	2690026	2282036
Guayaquil	Repan S A	Av. Américas 300 Mts. De Aduana Norte Zona De Carga Aérea	2690444	2690455
Guayaquil	Courier Gómez Cia Ltda	Rumichaca 526 Y Luis Urdaneta	2302596	2436923
Guayaquil	Donoso Express C. Ltda.	G.Aviles 110 Entre 1ro. De Mayo Y Zaruma	2308694	2302576
Guayaquil	Traveviajes Ecuatoriana De Viajes	Luque 618 Y Boyacá	2321305	2321293
Guayaquil	Transairsystem S.A	Avda. Jaime Roldos C.C Bosque Centro Locales 10 Y 11 A La Salida De Urdesa Norte Diagonal Al Nuevo	2887286	99423711
Guayaquil	Barberán Consorcio Barconsa	Centro Comercial Garzoncentro 2000 Segunda Etapa Local # 509	2644494	2644493
Guayaquil	Export-Import Liberty Del Ecuador S.A.	Mendiburo 110 Y Rocafuerte	2306935	
Quito	World Wide Trading Operat - Wwto	Av. Amazonas 7579 Y Rio Curaray ( Sector Aeropuerto )	2261186	2245546
Quito	"Asesores En Comercio Internacional ""Asecomexi"""	Cap. Jorge Páez 111 Y Av. De La Prensa Of. 05	2270827	99926738
Quito	Centro Aéreo Transexpress Ecuatoriano Cia Ltda	Santa María 517 Y Amazonas	2502706	2502707
Quito	International Shipping And Storage Co. Ltd.	Av. Eloy Alfaro S/N Y Anonas	2811225	2812049
Quito	Courier Del Ecuador S.A.	Santa Maria 517 Y Amazonas	2909201	2909209
Quito	Skyworld International Couriers	Voz Andes 376 Y América	2451193	2272843
Quito	Union Pack S.A.	Iñaquito N 35-155 E Ignacio San Maria	2433731	2256039

**Anexo 5: Directorio Distritos aduaneros del Ecuador.**

Ciudad	Dirección	Teléfono
Quito	Subgerencia Regional Aduana: Edif. Epsilon. 10 de Agosto 1731 y San Gregorio, 4to piso	(593-2) 2557-482 / 2557-525 / 2527-294 / 2500-701
Quito	Gerencia Distrital: Pasaje Amazonas y Río Araujo.	(593-2) 2448-581
Guayaquil	Gerencia General: Av. 25 de Julio Km 4, vía a Puerto Marítimo.	(593-4) 2480-640 Fax: (593-4) 2488-894
Guayaquil	Gerencia Distrital: Puerto Marítimo.	(593-4) 2481-166 / 2481-879
Guayaquil	Subgerencia Zona Carga: Aérea: Aeropuerto Simón Bolívar	(593-4) 2287-834 / 2287-827
Guayaquil	Gerencia Distrital de Salinas: Av. 9 de Octubre 102	(593-4) 2782-643
Cuenca	Gerencia Distrital: Elia Lluta 208 y Av. Gil Ramírez Dávalos.	(593-7) 807-899 / 807-900
Tulcán	Gerencia Distrital: Av. Coral y Brasil, Edificio Cepia.	(593-6) 984-051 / 980-391
Manta	Gerencia Distrital: Malecón, Edif. Aduana.	(593-5) 620-410
Esmeraldas	Gerencia Distrital: Av. Jaime Roldós Aguilera, Vía al Puerto	(593-6) 721-401 / 725-660
Puerto Bolívar	Gerencia Distrital: Av. Bolívar Madero y Vargas.	(593-7) 929-712 / 929-760
Huaquillas	Gerencia Distrital: Av. De la República y Portovelo	(593-7) 907-046
Loja	Gerencia Distrital: Sucre 0949 y Rocafuerte, 5to.	(593-7) 571-725 / 694-023

Fuente: Corporación Aduanera del Ecuador

**Anexo 6: Agentes afianzados con oficina en Tulcán**

<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Tulcán	Burbano Benítez Vinicio Rene	Av. Calderón 56 A 053 Entre Panamá Y Roberto Sierra	982568	981275
Tulcán	Goyes Burbano Wilson Libardo	Manabí 58061 Y Calle Guayaquil	6981456	6984038
Tulcán	Vizcaíno Andrade Elizabeth Lucía	"Panamericana Sur Y Andrés Bello Sector La Rianconada"	6985274	6987563
Tulcán	Cano Enríquez Nelson Raúl	Pichincha 705 Y Rafael Arellano Tulcán-Carchi	985267	985116
Tulcán	Terán Narváez Jorge Humberto	Av. Panamericana Norte Sector Los Capulies Frente A Bodegas De Aduana	6980925	6985420
<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Tulcán	Enríquez Castillo Luis Humberto	Av. Manabí N° 61-020 Y Bolivia Of. 201	06 984 406	06 980 410
Tulcán	Enríquez González Álvaro Javier	Av. Coral N° 61-109 2° Piso Y Brasil Sector Cepia	06 987 399	06 986 578
Tulcán	Argoti Enríquez Guillermo Marcelo	Av. San Francisco Y Pablo Aníbal Vela Tulcán	985491	985492
Tulcán	Benavides Benavides Galo Edmundo	Atahualpa 56- 054 Entre Sucre Y Bolívar	6981048	6981142
Tulcán	Caicedo Yépez Wilson Manuel	Av. Calderón 62-076 Y Paraguay	6984333	
Tulcán	Herrera Guerrero Nelson Humberto	Av. Manabí 62-015 Y Brasil	6985351	692019
Tulcán	Higuera Suárez Eduardo Salomón	Olmedo Y Ayacucho Esquina Edificio Mutulista Bena	6985849	6985850
Tulcán	Yépez Narváez Miguel Rodrigo	Avenida Coral # 412 Y Av. Brasil Tulcán - Carchi	983-736	986-025

Fuente: CAE

**Anexo 7: Directorio de depósitos aduaneros****ALMACENES LIBRES**

<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Guayaquil	Guayaquil Duty Free Internacional	"Av. De Las Américas Aeropuerto Internacional ""Simón Bolívar"""	2288256	2280728
Guayaquil	Aerolibre Ecuatoriana S.A.	Av. La Prensa N51-82 Y Río Arajuno	2431206	2431206
Guayaquil	Salica Del Ecuador	Av. 9 De Octubre 1911 Y Los Ríos Edif. Finansur Piso 15 Ofic. 1	2364292	2364092
Guayaquil	Agmaresa Almacén Especial	Avenida Las Monjas #10 Y Av. Carlos Julio Arosemena	2601930	2204850
Guayaquil	Polival Duty Free S.A.	"Av. De Las Américas Aeropuerto Internacional ""Simón Bolívar"""	2280728	2690419
Manta	Bhagwanti S.A	Puerto De Manta Muelle # 1	5628476	5628458
Quito	Prestige Ecuatoriana SA	Quito: Calle De La Canela 435 Y Amazonas - Gye: Aeropuerto Simón Bolívar Transito Internac.	2414462	42290814
Quito	Alfuturo S.A	Av. De La Prensa Y Cristóbal Sandoval Aeropuerto Mariscal Sucre, Zona De Aeroexpresos Quito	246-0314	246-0316
Quito	Aerolibre Ecuatoriana	Av. De La Prensa N51-82 Entre Amazonas Y Río Arajuno	2431-206	2263-505
Quito	Mercantil Ecuatoriana S.A.	Av. La Prensa # 2829	2435942	2245501
Tulcán	Galactic Duty Free	Rumichaca Km. 18	985935	6985936

**ALMACÉN TEMPORAL**

<b>Ciudad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>Teléfono 1</b>	<b>Teléfono 2</b>
Cuenca	Aduanaprecua Cia. Ltda	Av. Gil Ramírez Dávalos 1-436 Y Turuhuaico	7868077	7869498
Cuenca	Adapaustro S.A.	Gil Ramírez 2-98 Y Elia Liut	865863	863905
Guayaquil	E.M.S.A. Zona De Carga Aeropuerto		2-288202	2-288303
Guayaquil	Adprisa S.A.	Aeropuerto Simón Bolívar Lote # 9	2690086	2690087
Guayaquil	Cargo Services	Av. De Las Américas Aeropuerto	2289494	2289494
Guayaquil	Intercarga.	Av. De Las Americas S/N A 200 Metros Del Aeropuerto	2283516	283517
Guayaquil	Sociedad Verificadora Universal S. A	Malecón 1707 Y 10 De Agosto Piso 3	2511045 - 2489646	2511046
Guayaquil	Trinipuerto	Isla Trinitaria Calle Hamburgo Y Av. Isla Trinitaria	2601944	2499926
Guayaquil	Transagent (Carga Suelta)	Av. 25 De Julio Km 2.5 Vía Puerto Marítimo	2482631	2482630
Guayaquil	Fertisa, Fertilizantes, Terminales Y Servicios S.A	Av.. Don Bosco Y La N. Guasmo (Sector Fertisa)	2484632	
Guayaquil	Ecuaestibas (Contenedores)	Oficinas Centrales: Av. 9 De Octubre # 100 Y Malecón. Edif. Banco La Previsora Piso 23 Oficina 2	2517360	



Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
Guayaquil	Andigrain (Permisionaria)	Av. Quito 806 Y 9 De Octubre Edif. Induauto Piso 16 Oficina: 1601	2483649	2280680
Guayaquil	Aretina (Bodega31- Carga Suelta)	Autoridad Portuaria De Guayaquil Puerto Marítimo	2480048	2486933
Guayaquil	Sociedad Nacional De Inversiones Y Servicios S.A.	Guasmo Norte Calle Barcelona Entre Empacadora Nacional Y Ecuagran	2492308	2434199
Guayaquil	Bananapuerto	Isla Trinitaria Bananapuerto	2601933	2601937
Guayaquil	Ecuadoriana De Granos	Ciudadela Urbasur A Orillas Del Río Guayas	2496735	2433889
Guayaquil	Miltrade S.A.	Puerto Marítimo Bodega 51 - 52	2500085	2630510
Guayaquil	Operadores Del Pacifico (Oppac)	Módulo 9 De Apg Recinto Portuario	581177 Ext 2030	
Guayaquil	Ecuaestibas (Carga Suelta)	Oficinas Centrales: Av. 9 De Octubre # 100 Y Malecón. Piso 23 Oficina 2.	2517360	2486544
Guayaquil	Transagent(Modulo2 - Contenedores)	Av. 25 De Julio Km. 21/2 Vía Puerto Marítimo	2489590	2489011
Guayaquil	Aretina( Modulo 3 - Contenedores)			
Guayaquil	Terminal Internacional Marítimo S.A. Timsa	Av Domingo Comin Y Calle 11 Pradera Iii	2445100	
Guayaquil	Ecuaestibas S.A.	Av. 9 Octubre 100 Y Malecón. Piso 23 Oficina 2. Guayaquil	42517360	
Huaquillas	Bicep S.A.			
Huaquillas	Empresa De Bodegas Bodpuyango Cia. Ltda.	Av. Panamericana Vía Huaquillas - Arenillas Km. 2 1/2	995-434	
Machala	Camiones Bananeros Cabana S. A.	9 De Octubre #620 Entre Santa Rosa Y Vela	937160	99987450
Manta	Sociedad Verificadora Universal (Manta)	A 100 Mts De La Entrada Principal Al Puerto	5629869	
Manta	Rebarbo	Recinto Portuario	5627769	5628666
Manta	Aretina Manta	Autoridad Portuaria De Manta Pto. Marítimo Patio 500 Frente Al 600	5629741	5611970
Puerto Bolívar	Tecninave	Ninguno	929400	929330
Puerto Bolívar	Opcadesbol Operadores Portuarios De Carga Descarga	Municipalidad 159 Y Malecón	929101	929809
Puerto Bolívar	Oporsud Operador Portuario Sudamericano S.A.	Av. Bolívar Madero Vargas Y 7ma. Norte	929983	929986
Puerto Bolívar	Servistar	9 De Octubre Entre Santa Rosa Y Vela Edif. Ramírez Piso 1	932123	0
Puerto Bolívar	Sermatran Servicios Marítimos Y Transporte	De Octubre Entre Santa Rosa Y Vela Edif. Ramírez Piso 1	932123	932119
Quito	Acet Cia. Ltda.	Pasaje Amazonas N 51-55 Y Río Arajuno Frente Arribo Internacional	2249363	2450-449
Quito	Extecomexsa Comercio Exterior&Aso	Los Cedros Oe1-82 Y Av. 10 De Agosto	2480452	2801158
Quito	Coimpexa Cia. Ltda	Pasaje Enrique Iturralde N° 123 Y	2255884	2256943

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
		Av. La Prensa		
Quito	Botempri Cia. Ltda.	Calle Enrique Iturralde Lote #3 Y Av. Prensa (Sector La Florida)	22924101	99210494
Quito	Intercarga Zona Aduanera Quito	Av. La Prensa 42-12 Entre Baca De Castro Y Fernández Salvador	2291074	2290502
Quito	Emsa Zona De Carga Aeropuerto (Quito)		0	0
Quito	Frió Y Exportación Frioexport S A	Pasaje Enrique Iturralde Oe3-24 Y Avda. De La Prensa	2457866	2435115
Quito	Saieexpress	Panamericana Norte Km 3.5 Y Los Cedros	22475733	2475242
Tulcán	Aduanas Y Comercio Exterior Del Norte Aduanor	Av. San Francisco Y Pablo Aníbal Vela	985491	985492
Tulcán	Bosefo	Av. Cacique Tulcanaza S/N Y España.	06-986 556	06-980 010
Tulcán	Bodegas Privadas Terán Cia. Ltda	Antigua Panamericana Norte Sector Los Capulies Frente A Bodegas De Aduna	6985419	6985420
Tulcán	Transbolivariana C.A.	Panamericana Sur Y Andrés Bello Sector La Rianconada	6985274	6985273
Tulcán	Utexa S.A.	Panamericana Norte Sector El Rosal Tras El Aeropuerto	6987375	6987123
Tulcán	Almacenera Del Ecuador S.A. Almesa (Tulcán)	Av. Veintimilla Y Camilo Ponce	984029	
Tulcán	Transcomerinter	Av. San Francisco Y García Lorca (Tulcán Carchi Ecuador)	6983990	6982931

**DEPOSITOS COMERCIALES**

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
Cuenca	Almacopio S.A.	Calle Vieja 10-15 Y Elia Liut	7803030	99608928
Cuenca	Adapaustro S.A.	Gil Ramírez 2-98 Y Elia Liut	865863	863905
Guayaquil	Almacepro	Av. 25 Julio S/N Frente Al Banco De La Vivienda	2496162	2496174
Guayaquil	Industrias Ales C.A.	Avenida 113 Calle No. 110, Km. 1 1/2 De La Vía Montecristi - Manabí	5923577	5923489
Guayaquil	Artes Graficas Senefelder C.A.	Aurelio Carrera Y 5 De Junio	2440077	2584860
Guayaquil	Comexport S.A.	"Via Perimetral Km. 25 Frente A Gasolinera Mobil"	2101064	2101284
Guayaquil	Sipressa	Guasmo Norte 3er Callejón 14 S/N Y Antonio Antepara	2492308	2434199
Guayaquil	Almacenera Almacopio S.A.	Km. 3.5 Vía Durán-Tambo Entrando Por La Ave Tanasa	2800115-114	2806838 2807478
Guayaquil	Algracesa	Eloy Alfaro /Duran) Km. 4 1/2 Via Duran Tambio	2800510	2802877
Guayaquil	Importadora Andina	Av. De Las Americas S/N Y Sufragio Libre (Frente Estadio Modelo)	2287340	2287424
Guayaquil	Almacenera Del Ecuador S.A. Almesa	Frente A Cdla Pradera li Y lii	2492872	2494015
Guayaquil	Andigrain S.A.	Ave. 25 Julio Puerto Marítimo	2482880	2295000

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
		Bodega 61		
Guayaquil	Trandina S. A.	Vía Daule Km. 10.5	2101270	2101932
Guayaquil	Almaquil	Av. 20 De Julio Km. 4 1/2 Vía Al Puerto Marítimo	2488672	
Guayaquil	Multimodal Operadores Portuarios S.A.	Av 25 De Julio Km 5 Frente A Base Sur	2481181	2480361
Guayaquil	Salica Del Ecuador	Av. 9 De Octubre 1911 Y Los Ríos Edif. Finansur Piso 15 Ofic. 1	2363343	2364092
Guayaquil	Diteca S.A.	Km. 7 1/2 Vía A La Costa. Av. Del Bombero	2871272	2871209
Guayaquil	Bodalmét	Guasmo Sur Av. Cacique Tomala Contiguo A La Industria Cartonera Patio De Transmabo Patio 9 Apg	42489197	42442055
Guayaquil	Andina Licores S.A.	Avenida De Las Américas Y Sufragio Libre (Frente Al Estadio Modelo)	2287340	2287424
Guayaquil	Madesa Maquinarias Del Ecuador S. A.	Av. Juan Tanca Marengo Km. 1.5	2288783	2287080
Guayaquil	Almagro	Av. 25 De Julio Km. 4.5 Vía Al Puerto Marítimo Frente A La Ciudadela Las Tejas	2484700	2484701
Guayaquil	Deposito Comercial Privado De Gas Depogas Dcp S.A.	Balsamos 419 Y Ebanos -Urdesa Central	2880791	2380302
Machala	Norimport C. Ltda	Av.Paquisha Km 1.5 Vía Pasaje	933773	933779
Manta	Almacenera Del Ecuador S.A. Almesa	Km. 4.5 Vía Manta Portoviejo	922055	922875
Puerto Bolívar	Deposito Comercial Privado De Gas Depogas Dcp S.A.	Malecón Y Municipalidas. Esq. Edf. Encalada Planta Baja - Puerto Bolívar	7929681	7935867
Quito	Grupo Corp Acet Cia Ltda	Pasaje Amazonas N 51-55 Y Río Arajuno Frente Arribo Internacional	2249363	2450-449
Quito	Saieexpress	Panamericana Norte Km 3.5 Y Los Cedros	2475733	2475242
Quito	Barainver S.A	Aldecoba : Pablo Herrera Oe 4 34 Y Avda. América (Tras Telemazonas) Barainver S.A. : Versailles N	2 44 47 48	2 44 91 78
Quito	Santa Fe Petroleum Services & Supply Corp	Av. Reina Victoria 1539 Y Colón Edif. Banco De Guayaquil Piso 7	2563595	2522465
Quito	Ferrero Del Ecuador	Calle La Tola S/N Sector El Arenal Tumbaco-Quito	2370206	2370207
Quito	Bodalmét (Quito)	Pio Jaramillo #100 Y Leonardo Murialdo	2478370	2478371
Quito	Almacenera Del Ecuador S.A. Almesa (Quito)	Av. Moran Valverde Y Panamericana Sur Km 8 1/2 (Entrada A Chillogallo )	2-672778	2-672373
Quito	Almacenera Del Agro S.A. - Almagro (Quito)	Panamericana Norte Km 11 1/2	2825-345	2422-171
Quito	Distribuidora Nacional De Automotores S. A. Dina	Avda. 10 De Agosto 5100 Y Nnuu Oficina Principal Avda. Maldonado	2923725	2923717

Ciudad	Nombre	Dirección	Teléfono 1	Teléfono 2
		Y Calle Guanazan Sucursal		
Quito	Deposito Comercial Privado C.A. El Comercio	Av. Pedro Vicente Maldonado 11515 Y El Tablón	2679999	2670214 Ext.3160
Quito	Deposito Comercial Privado Autoconfianza S.A.	Av. 10 De Agosto N63-269 Y Nazacola Puento	2482002	2482003
Quito	Automotores Británicos Del Ecuador	Av. Eloy Alfaro N40-542 Y Camilo Gallegos	2444675	2430080
Quito	Maresa	Autopista Manuel Cordova Galarza Km. 12,5, Via Mitad Del Mundo	2395806	2396178
Quito	Skioda SA	Av. 10 De Agosto 1865 Y Carrión(Ofic.) - Calle Bellavista 343 Y Panamerica Norte (Depósito)	2223444	2223871
Quito	Trandina S. A.	Av Galo Plaza Lasso N 60-60 Y Sta Lucia	2265992	2265995
Quito	Almacopio S.A.	Calle Teodoro Gómez De La Torre Y Joaquín Gutiérrez	2675096	2683306
Quito	Coimpexa Cía. Ltda.	Pasaje Enrique Iturralde 123 Y Av. La Prensa	2255884	2256943

### Anexo 8: Empresas Colombianas con Certificado de Idoneidad Para el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera

EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO
Coordinadora Internacional de Carga S.A. E.M.A. "COORDICARGAS S.A. E.M.A."	Cll 98 19A-45, Norte Bogotá	6105999
Transportes Sánchez Polo	cll 40 No 51-110 Vía 40 Barranquilla-Atlántico	3702020
Cooperativa Santandereana de Transportadores Ltda "COPETRAN Ltda"	cll 55B No 17B-17 Bucaramanga-Santander	6448160
Eduardo Botero Soto & Cia Ltda	Cll 65 No 56-176 Medellín-Antioquia	2630719
Transportes Especiales A.R.G. Ltda	Cll 16 No 45-10 Medellín-Antioquia	3127780
Transportes Iceberg de Colombia	Av Centenario 113A-05 Fontibón Bogotá	4155353
Transporte Coordifronteras Ltda	trv 93 No 62-70 int 60 Bogotá	2233654
TransportesAutosol Ltda	Cll 218 No 49-50 Bogotá	6760515
Transportes Intertanques Ltda	Autp Aeropuerto No 13-346 Barranquilla-Atlántico	3436630
Empresa de Transportes El Proveedory Sercarga S.A.	Cll 13 No 79A-15 Bogota	3514301
Rápido Humadea S.A.	Cll 19 No 69-97 Bogotá	4111552
Transportadora Nacional e Internacional Ltda "TRANINTER"	Av El Dorado No 84A-55 Of 245A Bogotá	2956127
Transportes Vigía S.A.	Cll 17 No 21-65 Bogotá	3711288
Compañía Transportadora al Mar Ltda "CITRAMAR LTDA"	Av Caracas 36-10 Bogotá	7204907
Ted Car Ltda	Cll 36D sur 27-205, casa 127 Medellín-Antioquia	4299480
Transportes Inoxidables Ltda	Cll 80 No 65-91 Medellín-Antioquia	7106798
Mototransportar S.A.	Central Mayorista Bloque 12 Local B Itagui-Antioquia	3616425
Auto panamericano Transportes S.A.	Av Panamericana No 1A-100 Ipiales-Nariño	254032
Cooperativa Colombiana de Transportes Ltda "COOPECOL LTDA"	Cll 7 A No 32-64 Bogotá	2013659
Empresa de Transporte Comercial de los Andes Ltda "COANDES"	Cra 1A No 17A-09 Ipiales-Nariño	255598

EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO
Compañía de Distribución y Transporte S.A "DITRANSA"	Cra 42 No 66-11 Itagui-Antioquia	3763970
Transporte Rápido Putumayo Ltda	Cll 18A No 14-53 San Juan de Pasto-Nariño	7202624
Interandina de Transportes Ltda "INANTRA"	cil 8 D No 86D-59 Bogotá	4118128
Sociedad Andino Ltda	Cra 7 No 30-130 Ipiales-Nariño	252272
Coordinadora Andina de Carga Ltda "CORDIANDINA LTDA"	Cra 9 No 71-38 Of 604 Bogotá	2019760
Cooperativa Internacional de Transportes Ltda "CITRANS"	Cll 77 Sur No 47C-13 Sabaneta-Antioquia	3100354
Transportes Saster Ltda	Cll 9 32A-16 Bogotá	3710314
Transportes La Petrolera Vlimar Ltda "TRANSVLIMAR"	Cll 121 No 8-30 Of 202 Bogotá	6199458
Transportes Maragón Ltda	Cll 15 1N-24 Ipiales-Nariño	738081
Coordinadora de Frió Ltda	Cra 38 9-60 Menga Cali-Valle	6540599
Integral De Servicios Ltda	Dig 109 21-05 Of 416 Bogotá	6371877

**Anexo 9: Empresas transporte terrestre Ecuador.**

<b>Empresa</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Teléfono</b>
Acerías Nacionales del Ecuador	Guayaquil (Ecuador)	
Agrícola y Bananera Reybancorp ABR S.A.	Guayaquil (Ecuador)	
Automotores del Norte	Tulcán (Ecuador)	
Autoservicio Loraver Cía. Ltda.	Av. Eloy Alfaro Y Los Fresnos Esquina Quito	404694/404758
Bodegas Privadas Terán Cía. Ltda.	Antigua Panamericana Norte Via Rumichaca, Sector Capulíes Tulcán	06-2980965/2981235
Bolivariana de Transporte de Carga	Tulcán (Ecuador)	
Bonilla Cía. Ltda.	Km 2 1/2 Via Duran Boliche Quito	860842/861896
C. Interprov. de Tran. Ecuatorianos Pesados Citep	(Ecuador)	
Citacarsa	Av. Cuero Y Caicedo 770 Y Av América Quito	2524999
Comp. de Transporte en Traylers Alder Cía. Ltda.	(Ecuador)	
Comp. de Trans. de Carga Pesada Ecuasur Cía. Ltda	Portovelo Y Remigio Gómez Huaquillas	907500
Compañía de Transporte Pesado Trans Ideal S.A.	Av. Pedro Vicente Maldonado 4080 Y Yanuyacu Quito	631322
Coop. de T. de Carga en Camiones Ciudad del Carmen	Cantón del Carmen (Ecuador)	
Coop. de Transp. de Carga Pesada Rutas del Carchi	Tulcán (Ecuador)	
Coop. de Transporte Pesado Continental del Norte	Rafael Arrellano Y Roberto Sierra Esq. Tulcán (Ecuador)	2980953/648
Coop. de Transportes Bolivariana	Panamá Y Manabí Tulcán	2980533/2980127
Cooperativa de Transporte Pesado Puyango	Arízaga Y Callejón Los Sauces Machala	7961889
Cooperativa de Transporte Pesado Utranh	Tulcán	
Coordinadora Internacional de Cargas del Ecuador	Quito	
Cotisesa S.A.	Arízaga Y Callejón A/Este Machala	2963550
Ecucargas S.A.	Av. América N36-61 Y Mañosca Quito	2268591/2447561/2468591
Elitetransport Transportes y Servicios S.A.	Av. La República Huaquillas	2907357
Gaviotrans Cía. Ltda.	Av 10 De Agosto # 9729 Y Cap. Alfonso Yépez Quito	2411987/1988
Gruasatlas Cía. Ltda.	Av. 6 De Diciembre Y Los Cedros Quito	475566/475569/481280
Internacional de Carga Comicar S.A.	Calle A. José De Sucre N° 4-108 Entre Roberto Grijalva Y Paraguay Tulcán	2983340
Internacional de Transporte de Carga S.A.	Quito	

Empresa	Ciudad	Teléfono
Jarrín Carrera Cía. Ltda.	Quito	
José Antonio Andrango	Ibarra	
Mamut Andino C.A.	Km7 1/2, Vía A La Costa Sector San Eduardo Guayaquil	2874107/2874048
Noroccidental Cía. Ltda.	Fernández De Recalde 190 Y Diego Zorrilla Quito	2544605/2509478
Servicio Especializado Esmeraldas Sepe	Guayaquil 310 Y F. Tello Tulcán	2710415/2714571
Servicios de Transp. Internacional Carchi Ecuador	A. Manabí Y Guayaquil Tulcán	2980599/2981666
Sierrandina e Hijos Cía. Ltda.	Gerardo Chiriboga N° 362 Y Cap. Ramón Borja Quito	2407098
Suramericana Surandes Cía. Ltda.	Calle10 De Agosto 4-035 Tulcán	2981125/2980628
Transbisam S.A.	Quito	
Transporte y Comercio Transcomerinter Cia. Ltda.	Av. Eloy Alfaro Y Calle 40 Esquina Quito	2485495/2473684
Transportes Pesados Moncayo Tranem S.A.	Av. 6 De Diciembre N° 1570 Y Veintimilla Quito	2522058
Transportes Sánchez Polo del Ecuador S.A.	Alpallana 581 Y Whimper Of. N° 3 Quito	2500637/2226844
Transportistas Unidos Ecuatorianos C.A. Trueca	Pasaje Rio Yaupi 3190 Y Av. Mariana De Jesús Quito	2547822/2547898
Trasosa S.A. Transportes Asociados Orenses	Vía Panamericana, Barrio 30 De Abril El Guabo	2950844
Unión de Tran. Extrapesados del Ecuador Utexa S.A.	Vicente Cárdenas N° 241 Y Av. Amazonas Ecuador	2455521/2445853

Fuente: Ministerio de Obras Públicas del Ecuador





## APENDICE 4: CULTURA EMPRESARIAL

El mercado ecuatoriano, a pesar de la cercanía con Colombia posee características culturales y comerciales diferentes, que el exportador colombiano debe conocer para evitar inconvenientes en sus negociaciones. Una de las características propias del Ecuador es su marcada división regional, entre la Costa y la Sierra, que tiene incidencias en comportamientos comerciales, actitudes, cultura e incluso en calendario comercial.

El presente apéndice, pretende ofrecer una descripción de algunos aspectos prácticos a tener en cuenta.

### DE LAS REUNIONES DE NEGOCIOS

#### Vestido

Las costumbres con referencia al vestido en Ecuador son similares a otros países latinoamericanos, siendo bastante formales cuando se encuentran en relaciones de negocios. El traje de corbata es lo usual en reuniones de negocios. Las reuniones de negocio se llevan a cabo en las oficinas o los restaurantes, este último usado a menudo para conseguir un socio potencial de negocios.

En la Costa, debido al clima, el atuendo puede variar, aceptándose el pantalón y la camisa. Sin embargo, dependiendo de la persona o la entidad con la que se va a reunir, puede encontrarse con un interlocutor con traje formal y corbata. Este suele ser usado, en entidades de gran envergadura local e internacional como en la Cámara de Comercio, la Alcaldía, las multinacionales y las entidades financieras.

Tanto en la Costa como en la Sierra, la formalidad del vestido es un aspecto tenido en cuenta en las relaciones de negocios, sin embargo, están pueden variar de un sector a otros. Por ejemplo, en el sector agropecuario, es poco común el uso de la corbata, pues la mayoría de reuniones incluyen visita a fincas.

#### El Saludo

El saludo en Ecuador se caracteriza por el formalismo. En general antes del nombre de la persona se suele anteceder un título de Señor o Señora o Don o Doña, o la profesión del mismo.

En general los ecuatorianos son muy corteses y de trato amable. A los superiores se les trata de una manera sencilla pero respetuosa, y el uso de un título como economista, administrador o ingeniero antes del nombre es muy común, a diferencia de Colombia, el título de Doctor se usa de manera exclusiva para los Médicos, Odontólogos y Abogados.

Estrechar las manos tanto a hombres como mujeres es usual al conocerse, saludarse y despedirse. Cuando existe confianza se acostumbra los besos y abrazos entre hombres y mujeres.

#### La Hora

La puntualidad en las reuniones no es una de las características más fuertes del ecuatoriano, lo que ha llevado a que el gobierno nacional y local, desarrolle una campaña en pro de la puntualidad.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que si bien los ecuatorianos no se han destacado por su puntualidad en atender sus citas, si están pendientes de la puntualidad del cliente en llegar a ellos, por lo que se recomienda llegar a tiempo a las citas y disponer de un tiempo mayor del programado.

#### El idioma

El idioma utilizado en los negocios suele ser el español. Sin embargo, y de acuerdo al tipo de interlocutor y negocio puede adelantarse en inglés.

A nivel del comercio detallista, y en especial con la población indígena, es común encontrar que estos, pesar de hablar el español perfectamente, hablen entre si en Quechua, con el objeto de puntualizar posiciones frente al negocio.

#### Temas de conversación

Las reuniones por lo general no inician por el tema principal, de esta forma se busca eliminar tensiones y así poder abordar con mayor confianza el objetivo de la reunión.

Evite temas como la religión política y economía ó cualquier otro tema que contenga aspectos políticos o de las actuales relaciones binacionales<sup>50</sup>.

#### Tarjetas de presentación

Es de importancia llevar tarjetas de presentación a las reuniones, las que pueden ser entregadas a las contrapartes empresariales al instante de las presentaciones personales, por lo general a las reuniones asisten de 2 a 3 representantes de empresas ecuatorianas.

#### Material de apoyo

En relación al material de apoyo para las reuniones es importante que las empresas lleven folletos informativos sobre su institución, o en su defecto información impresa de la página Web si la tuvieran, al interior de los materiales de apoyo también se podrán incluir todos los recursos logísticos, dependiendo siempre del carácter de la reunión.

Es un elemento importante contar con la información de precios de los productos o servicios sobre los cuales se va a negociar, se debe igual manera contar con la información comercial y arancelaria. Dentro de la información perteneciente a la empresa, puede constituirse como una carta fuerte de presentación la trayectoria sobre la base de los clientes a los cuales se han prestado servicios o negociado productos.

Las reuniones se caracterizan por ser claras, se debe manejar una información fidedigna, el empresario ecuatoriano es abierto a intercambiar información con los que van a ser en un futuro sus socios o clientes.

#### Formalidades

Se recomienda que al momento de cerrar un negocio o establecer un compromiso entre las partes involucradas que los términos de la negociación queden por escrito.

---

50 Susceptibilidad por los temas referentes a Colombia, en este momento armas por ejemplo.

**Perfil del empresario**

Una de las claras diferencias entre la sierra y la costa, es el perfil de empresario, destacándose que el de la Sierra o serrano, aparenta ser: tímido, reservado y tranquilo. Este suele no preguntar en público y si está en una reunión no evidencia interés en algún negocio. Por su carácter, el serrano demora un poco mas en tomar decisiones.

El costeño o de la Costa, posee cultura de comerciante y de negociador, por lo que es más ágil en la toma de decisiones y busca aprovechar las oportunidades del negocio. Este suele ser una persona abierta e intrépida en los negocios.

**Otros aspectos**

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

En las reuniones se acostumbra acompañarlas de café<sup>51</sup>, té, agua, etc. Esto variará en virtud del lugar que se escoja para la reunión, los cuales pueden ser: las propias instalaciones de la empresa, un hotel o restaurante.

Los visitantes de Quito deben llegar al país con un día de anticipación para acostumbrarse a la altitud, la cual puede afectar la presión y el nivel de energía.

**DEL CALENDARIO Y LOS HORARIOS**

Ecuador, a pesar de poseer la misma hora de Colombia, presenta horarios de trabajo un poco diferentes, estos pueden variar.

**Tabla 60: Horarios**

	<b>Quito (Sierra)</b>	<b>Guayaquil (Costa)</b>
Comercio	10:00 AM a 7:00 p.m. De Lunes a Sábado	10:00 AM a 9:00 p.m. De Lunes a Sábado
Oficinas	9:00 a 1:00 p.m. y 3:00 a 6:00 pm.	8:30 a 12:30 p.m. y 2:00 a 6:00 pm.
Bancos	lunes a viernes de 9: 00 a.m. a 1: 30 p.m.	lunes a viernes de 9: 00 a.m. a 1: 30 p.m.
Sector Público	lunes a viernes de 8:30 a.m. a 12: 30 p.m. y de 2:30 p.m. a 4:30 p.m.	lunes a viernes de 8:30 a.m. a 12: 30 p.m. y de 2:00 p.m. a 4:00 p.m.

Elaboró: Grupo Consultor.

En materia de calendario, la diferencia entre ciudades sigue aplicando, y es por eso que Quito y Guayaquil, poseen temporadas de vacaciones e incluso festividades diferentes.

**Tabla 61: Días Festivos y Vacaciones**

	<b>Quito (Sierra)</b>	<b>Guayaquil (Costa)</b>
Temporada de Vacaciones	Junio - Septiembre	Diciembre - Marzo
Independencia de Guayaquil		Octubre 9 (Sólo Guayaquil) <sup>52</sup>
Día de los difuntos	Noviembre 2	

<sup>51</sup> Café instantáneo.

<sup>52</sup> A partir de este año se usa el festivo para toda la nación y también han comenzado a correrlo para el lunes o viernes.

	Quito (Sierra)	Guayaquil (Costa)
Independencia de Cuenca	Noviembre 3	
Fundación de Quito	Diciembre 6 (Sólo Quito)	
Navidad	Diciembre 25	
Año Nuevo	Enero 1	
Carnaval	Marzo 6-7	
Viernes Santo	Abril 21	
Día del Trabajo	Mayo 1	
Batalla de Pichincha	Mayo 24	
Fundación de Guayaquil		Julio 25 (Sólo Guayaquil)
Día Nacional de la Independencia	Agosto 10	

Elaboró: Grupo Consultor.

De acuerdo a estas fechas, se recomienda que en el caso de la Guayaquil, no programar viajes de negocios hacia finales de Julio, por la fundación de Guayaquil, la cual se suele organizar con las llamadas fiestas julianas. Y en el caso de la Sierra, no planificar viajes en el mes de diciembre, por la gran influencia que la navidad tiene sobre la región.

## DE LA INFORMACIÓN PARA EL VIAJERO

### Acceso terrestre

Si Usted ingresa a Ecuador por vía terrestre en vehículo particular necesita adquirir la licencia de conducción internacional. El límite de velocidad es de 60 Km. por hora en las carreteras y en la ciudad es de 40 Km. por hora.

### Frecuencia aérea

Ecuador posee rutas directas con Colombia con base en tres aeropuertos: Guayaquil, Quito y Tulcán de un total de 13 aeropuertos, mientras que Colombia tiene salidas desde Bogotá y Cali.

**Tabla 62: Frecuencia aérea**

Aerolínea	Frecuencia Semanal	Origen	Destino
Aerpostal	7	Bogotá	Quito
Avianca	21	Bogotá	Quito
Avianca	7	Bogotá	Guayaquil
Continental	7	Bogotá	Quito
TAME	3	Cali	Tulcán

Elaboró: Grupo Consultor.

**Tabla 63: Principales aeropuertos de Ecuador**

Ciudad	Tipo de Aeropuerto
Quito	Internacional
Guayaquil	Internacional
Cuenca	Doméstico
Baltra	Doméstico
San Cristóbal	Doméstico
Tulcán	Doméstico
Bahía de Caráquez	Doméstico
Manta	Doméstico
Loja	Doméstico
Machala	Doméstico

Ciudad	Tipo de Aeropuerto
Lago Agrio	Doméstico
Tarapoa	Doméstico
Esmeraldas	Doméstico

Elaboró: Grupo Consultor.

### Permiso Andino y Visas

Los ciudadanos colombianos no necesitan Visa para ingresar al país, sin embargo el permiso de entrada que se le otorga o permiso andino, el cual es exclusivo para turismo, es máximo de 90 días por entrada y un máximo acumulado anual (un año a partir de la primera entrada) de 180 días de permanencia en el país.

Para efectos de negocios se recomienda solicitar la Visa 12-IX o de Actos de Comercio, la cual tiene un costo de US \$30 dólares.

#### VISADO 12-IX

#### TURISMO, ACTOS DE COMERCIO, OTROS

Formulario para solicitud de visado arancel USD \$30 dólares de los Estados Unidos de América

**SUJETOS DE ADMISIÓN:** Extranjeros que soliciten una permanencia en el país por más de 90 días hasta un máximo de 180, para dedicarse a cualesquiera de las siguientes actividades: Turismo, Deportistas, Estudiantes, Científicos, Artistas, Personas que efectúan actos de comercio o negocios, por motivos de salud, familiares acompañantes dentro del segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad

#### REQUISITOS

1. Solicitud o carta de auspicio de visado realizada por la empresa que requiere de los servicios del ciudadano
2. Nombramiento del Gerente General o representante legal
3. Copia simple constitución de la Compañía
4. Solvencia económica y/o Garantía Económica de persona natural o jurídica, ecuatoriana o extranjera. Quien declare ante la autoridad competente que se compromete a cubrir los gastos que demande el viaje al Ecuador, la estadía y el retorno al momento de caducado el visado o cuando una Autoridad de Migración así lo solicite.
5. Pasaporte con validez mínima de seis meses.
6. Pasado Judicial
  - a. Con sello para salir del país (DAS)
  - b. Refrendado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia
  - c. Legalizado por el Consulado del Ecuador. Arancel USD \$50.
7. Certificado medico general y del V.I.H., vacunas contra el sarampión y varicela
8. Copias de pasaporte, pasado judicial, cédula de ciudadanía.
9. Pasaje de entrada y salida del Ecuador
10. 3 Fotografías 3 X 4 , a colores y en fondo blanco
11. Hoja de vida

### Llamadas por teléfono

El servicio telefónico en Ecuador es costoso, situación que se espera con la entrada de la competencia al servicio de telecomunicaciones.

A nivel de comunicación celular, se destacan las empresas Porta, con tecnología PCS y Bellsouth. En esta última es relativamente fácil lograr activar una línea telefónica celular

prepaga, solo se requiere poseer un teléfono análogo y comprar una tarjeta prepago, cuyo valor mínimo es de US \$10.

Para las llamadas internacionales, se aconseja al empresario comprar tarjetas de cabina las cuales ofrecen unas mejores tarifas que las de celular, cabinas o teléfono convencional. De acuerdo al estudio de campo, se encontró que las empresas que ofrecen tarjetas internacionales: BellSouth<sup>53</sup>, Porta, Andinatel<sup>54</sup> o Pacifitel, de las cuales la que mejor precio ofrece para las llamadas a Colombia, es la de Bellsouth Smartchip, la cual solo puede ser usada en cabinas de la red Bellsouth,

**Tabla 64: Discado directo nacional**

Provincia	Indicativo
Azuay	07
Bolívar	03
Cañar	07
Carchi	06
Cotopaxi	03
Chimborazo	03
El Oro	07
Esmeraldas	06
Guayas	04
Imbabura	06
Loja	07

Provincia	Indicativo
Los Ríos	05
Manabí	05
Morona Santiago	07
Palora	03
Napo	06
Pastaza	03
Pichincha	02
Sucumbíos	06
Tungurahua	03
Zamora Chinchipe	07
Galápagos	05

Elaboró: Grupo Consultor.

### Movilización en la ciudad

Tanto Guayaquil como Quito, poseen un servicio de transporte público aceptable, sin embargo, se sugiere que el exportador colombiano que desconozca las ciudades, utilice el servicio de taxi, el cual a precios del 2003, la carrera mínima es de US \$1 para Quito y US \$1,50 para Guayaquil, en las noches hay recargo de 50 centavos.

Para el uso del servicio de taxi, se debe tener de presente que el valor de la carrera mínima aplica para distancias un poco mas cortas que las colombianas. Además, de la necesidad de llevar moneda fraccionada, se sugiere llevar siempre entre US \$5 y US \$10 fraccionados.

Otra opción de transporte, es el público masivo, el cual en la ciudad de Quito es un poco mas ordenado y seguro, por lo que se puede recomendar para acortar distancias, en especial utilizando la línea de la Ecovia y el Trolebús<sup>55</sup>, los cuales atraviesan la ciudad de norte a centro y de norte a su, respectivamente. El valor del tiquete de Bus es de US \$0,25. Para la ciudad de Guayaquil, la cual tiene proyectos de sistemas de transporte masivo, no se aconseja el uso de buses por ahora, por la complejidad y desconocimiento de las rutas.

En otras ciudades, como Cuenca y Ambato, se sugiere el uso del Taxi en todo momento.

<sup>53</sup> Hay que comprar tarjetas para usar las cabinas de US 3 y US 10

<sup>54</sup> Las tarifas son las más económicas del mercado para llamara Colombia.

<sup>55</sup> Estos sistemas son similares al Transmilenio en Bogotá.

### Moneda

En el Ecuador la moneda de circulación oficial es el dólar americano. Sin embargo, el país posee autorización del US Federal Reserve para acuñar monedas, las cuales son de uso únicamente en Ecuador. Estas monedas conservan las mismas dimensiones de las americanas, solo que pueden variar las figuras de las caras.

**Tabla 65: Monedas acuñadas por el Banco Central del Ecuador**

Valor	Diámetro (mm)	Cara	Contracara
0,01 (1 Centavo)	19,05	Valor	Mapa: Luz de América
0,05 (5 Centavos)	21,21	Valor	Juan Montalvo
0,10 (10 Centavos)	17,91	Valor	Eugenio Espejo
0,25 (25 Centavos)	24,26	Valor	José Joaquín de Olmedo
0,50 (50 Centavos)	30,61	Valor	Eloy Alfaro
1,00 (Un dólar)	26,50	Águila	Sacagawea

Elaboró: Grupo Consultor.