



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE JOYAS DE PLATA A ALEMANIA

**Proyecto de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e
Importaciones**

Profesor guía:

Ing. Luis Alberto Mora León

Autor:

Diana Carolina Quilca Quilca

2016

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando a todas las disposiciones vigentes que regulan los trabajos de titulación sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento”.

Luis Alberto Mora León
Ingeniero en Comercio Exterior e Integración
C.I.: 0104354030

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo, es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos del autor vigentes”

Diana Carolina Quilca Quilca

C.I.: 1721905709

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por esta oportunidad de culminar esta etapa de mi vida y a mis padres, hermanos y amigos por el apoyo y soporte todos estos años.

DEDICATORIA

A mi familia, a mis padres, hermanos y sobrinos por siempre estar conmigo llenándome de alegría, ánimos y fortaleza.

RESUMEN

En este proyecto se investigará la factibilidad de exportar joyas de plata a Alemania, se llevara a cabo un análisis estadístico de la producción interna del país en los últimos diez años, datos relevantes de cantidad y valor enviados a distintos destinos, su competencia con el destino y competencia a nivel mundial.

Actualmente Ecuador en conjunto con Perú y Colombia se encuentra en la fase final de la negociación del acuerdo multipartes con la Unión Europea que reemplazará al SGP plus.

Para asegurar la llegada del producto en óptimas condiciones de tiempos y cantidades, se revisaran procesos logísticos para el envío, normativas vigentes de importación en destino, procesos de empaque y embalaje.

Durante la operación logística se determinaran nudos críticos con el afán de darles la mejor resolución posible, certificados o licencias requeridas para la exportación o el registro de la empresa exportadora.

Iniciando con la determinación del tema, planteamiento del problema, seguido por el planteamiento de objetivos, se plantea el desarrollo de este proyecto de investigación para llegar a las conclusiones y demostrar la factibilidad de la exportación de joyas de plata a Alemania.

ABSTRACT

In this project the feasibility will be investigated of exporting jewels of silver to Germany, there was carried out a statistical analysis of the internal production of the country in the last ten years, relevant information of quantity and value sent to different destinations, his competition by the destination and competition worldwide. Nowadays Ecuador as a whole Peru and Colombia meets in the final phase of the negotiation of the acuerdo multipartes with the European Union that will replace to the SGP plus.

To assure the arrival of the product in ideal conditions of times and quantities, logistic processes were checked for the sending, in force regulations of import in destination, processes of packing and packing.

During the logistic operation critical knots were deciding with the zeal to give them the best possible resolution, certificates or licenses needed for the export or the record of the exporting company.

Initiating with the determination of the topic, exposition of the problem, followed by the exposition of aims, appears the development of this project of investigation to come to the conclusions and to demonstrate the feasibility of the export of jewels of silver to Germany.

ÍNDICE

1. CAPITULO I. EXPORTACIÓN DE JOYAS	
DE PLATA A ALEMANIA.....	1
1.1. Introducción	1
1.2. Definición del problema.....	1
1.3. Planteamiento del Problema.....	1
1.4. Hipótesis	2
1.5. Objetivos.....	2
1.5.1. Objetivo General.....	2
1.5.2. Objetivos Específicos	2
1.6. Marco Teórico	3
2. CAPITULO II: LAS JOYAS DE PLATA	
EN EL ECUADOR	5
2.1. Características y usos de la joya de plata	5
2.1.1. Características	5
2.1.2. Usos del Producto	7
2.2. Código Arancelario.....	8
2.3. Producción y oferta de las joyas	
de plata en Ecuador	10
2.3.1 Producción local	10
2.3.2. Exportadores del producto seleccionado.....	11
2.4. Exportaciones de joyas de plata desde	
Ecuador al mundo	12

2.4.1 Exportaciones en Cantidades y Valor.....	12
3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO ALEMAN.....	14
3.1. Producción local del producto	14
3.1.1. Exportaciones en cantidad de la partida 7113110000.....	14
3.1.2. Socios comerciales para un producto exportado por Alemania, en valor.....	15
3.2. Importaciones del producto en Alemania.....	17
3.3. Importaciones de Alemania de la partida 71131100 desde Ecuador	18
3.4 Acuerdos preferenciales en los que participa Ecuador con Alemania	18
3.5. Barreras de entrada	20
3.5.1. Barreras arancelarias	20
3.5.2. Barreras no arancelarias	21
3.6. Requisitos de exportación	22
3.7. Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje	22
3.7.1. Etiquetado	22
3.7.2. Empaque.....	22
3.8. Análisis de la competencia.....	25
4. CAPITULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN	26
4.1. Proceso de exportación de joyas.....	26
4.1.2. Descripción del flujo de exportación	27
4.2. Requisitos y trámites de exportación	28
4.2.1. Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	28

4.2.2. Obtener firma electrónica TOKEN	29
4.2.3. Exporta fácil.....	30
4.3. Incoterm seleccionado	30
4.4. Transporte.....	34
4.5. Cubicaje.....	35
4.6. Determinación del costo de exportación de joyas de plata.....	37
5. CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	38
5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados	38
5.2. Comprobación de la hipótesis planteada.....	38
5.3. Otras conclusiones relevantes	39
5.4. Recomendaciones.....	39
REFERENCIAS	40
ANEXOS	42

1. CAPITULO I. EXPORTACIÓN DE JOYAS DE PLATA A ALEMANIA

1.1. Introducción

En este proyecto se analizará la viabilidad y rentabilidad de la exportación de joyas de plata a Alemania, con la finalidad de introducir un producto de calidad que pueda ser reconocido en el mercado meta.

Para la determinación de la oferta exportable se analizaran estadísticas de producción, comportamiento del mercado regional y mundial, capacidad de producción en origen, se realizara además un análisis del mercado Alemán como nuestro mercado meta y los posibles socios comerciales.

Para lograr una exportación que cumpla eficaz y eficientemente los objetivos planteados, se revisaran todos los nudos en logística para asegurarnos de cumplir con todos los requisitos de elaboración en sitio y así también los requisitos para el ingreso al país de destino.

Al finalizar el proyecto se llevara a cabo un análisis de cumplimiento de los objetivos planteados y se confirmara si se obtuvieron los resultados deseados.

1.2. Definición del problema

En el país de destino no se encuentra fácilmente joyería de plata con diseños elaborados, debido a la falta de gestión este producto no incursiona en nuevos mercados.

1.3. Planteamiento del Problema

¿Cómo demostrar que la exportación de joyas de plata a Alemania es operativamente rentable?

¿Cómo satisfacer el consumo del mercado meta con joyas de plata exportadas desde Ecuador?

¿Qué términos de negociación se deben aplicar para ingresar al mercado meta con un producto competitivo?

¿Qué entidades nacionales pueden brindar asesoría para aperturar el mercado meta y facilitar la exportación?

¿Se demostró si la exportación de joyas de plata a Alemania es rentable?

1.4. Hipótesis

Ecuador apuesta al cambio de matriz productiva y en los últimos años se ha propuesto la exportación de productos nuevos a nuevos mercados, es por eso que se analizará a Alemania como potencial destino para la exportación de joyas de plata, debido a que este país está entre los primeros países con poder adquisitivo, así también es la primera potencia económica de la Unión Europea, por lo que sí se puede consolidar este mercado se aportaran cambios positivos al sector artesanal del país e incursionar con la exportación de productos no tradicionales.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Exportar joyas de plata a Alemania en el 2016, con un previo análisis del sistema logístico, competitividad y requerimientos necesarios para su exportación.

1.5.2. Objetivos Específicos

Diseñar un proyecto donde se analice la factibilidad de la exportación de joyas de plata desde Ecuador hacia un mercado potencial como es Alemania.

Analizar la producción local, regional y competencia con relación a acuerdos comerciales, requisitos específicos, barreras técnicas de ingreso al mercado

meta, etiquetado, analizando el comportamiento del mercado y la competencia en los últimos 10 años.

Determinar si los mecanismos implementados fueron favorables para que el producto tenga acogida en el mercado de destino.

Realizar la estructuración del proceso logístico de exportación considerando los requisitos técnico legal, definiendo el incoterm con el cual proceder, y el proceso general de transporte y servicios a la carga, determinando el volumen del producto a comercializar.

Analizar el cumplimiento en los objetivos y verificar la hipótesis a través de las conclusiones y recomendaciones.

1.6. Marco Teórico

En el presente proyecto se investigará la factibilidad y rentabilidad de exportar joyas de plata. Ecuador se caracteriza por tener una producción artesanal de joyas de plata con altos niveles de importación tanto en producto final como en materia prima para la elaboración de joyas y bisutería. (Proexport, Colombia, s.f.)

En el mercado local el producto de joyas de plata tiene una distribución y comercialización informal por parte de los productores menores, mientras que grandes productores se enfocan en el mercado internacional.

En las principales ciudades de Ecuador como son Quito, Guayaquil, Cuenca este producto tiene gran acogida, tanto mujeres y hombres adquieren accesorios de plata como aretes, pulseras, collares, cadenas, mancuernas, anillos, dijes, relojes, existen también piezas de plata con piedras preciosas como marquesita y lapislázuli, entre otros, que acompañan a su vestimenta diaria, reuniones de negocios o una cena formal.

La joya de plata es considerada como un artículo de lujo que a pesar de las continuas estructuras económicas que afectaron a muchos sectores en el Ecuador en los últimos años, este producto sigue teniendo acogida nacionalmente y por turistas en el país.

Como mercado meta se ha seleccionado a Alemania, específicamente Berlín su ciudad capital, está ubicada al Noroeste de Alemania aproximadamente a 70km de la frontera con Polonia. Berlín es considerada un centro artístico y cultural de primer nivel y es una de las ciudades más influyentes políticamente.

Una vez que se detalle la ficha técnica del producto este se sujetara a una partida arancelaria, sistema ordenado de descripción y codificación para la clasificación de las mercancías transportables (Aladi, s.f.). Y mediante acuerdos comerciales se investigara si se podrá acceder a preferencias arancelarias con Alemania. Mediante reglas claras e incoterms bien definidos se empezará el proyecto de exportación hacia el destino meta.

Analizando el mercado de origen, es decir, la producción del producto durante los últimos 10 años se determinara si el Ecuador podrá abastecer de joyas de plata a Berlín, también se analizara la demanda, variedad de joyería, tendencias del consumidor, precio de competencia y comercialización. (ProEcuador, s.f.)

2. CAPITULO II: LAS JOYAS DE PLATA EN EL ECUADOR

2.1. Características y usos de la joya de plata

2.1.1. Características



Figura 1. Características

Nombre	Plata
Numero atómico	47
Masa atómica (g/mol)	107,87 g.mol ⁻¹
Punto de ebullición (°C)	2212 °C
Punto de fusión (°C)	962 °C
Densidad (g/cm ³ a 20°C)	10,5

La plata es un metal lustroso de color blanco-grisáceo que posee la más alta conductividad térmica y eléctrica de los metales existentes.

Es uno de los metales más nobles y pesados desde el punto de vista de la química; empleado en joyería como metal preciosos hace de este metal deseado desde distintos tipos de comercio.

Siendo este un elemento escaso, se lo puede encontrar en la naturaleza como elemento libre (plata nativa) o formando parte de otros metales.

Sus principales componentes minerales son la argentita, la cerargirita o cuerno de plata, entre otros minerales se encuentran combinados como sulfuros con otros metales y los propios de la plata.

La plata no tiene características de fácil oxidación como el hierro, no genera reacción ante ácidos diluidos no oxidantes como el ácido sulfúrico, ni con bases fuertes como el hidróxido de sodio; así también su manera de producción es como subproducto de la extracción de otros minerales correspondiendo así a la tercera parte de su producción.

La plata en su estado natural es muy maleable, es por ese motivo que los orfebres no pueden trabajar con ella y han optado por mezclarla con otros metales para darle una mayor resistencia. La plata se calcula por peso y se puede determinar con qué porcentaje entra en una aleación con otros metales.

(Lenntech, s.f.)

Teniendo en cuenta que 1000 milésimas equivale a una pieza de plata 100% pura, sin embargo en el mercado se utilizan las siguientes equivalencias para determinar la cantidad de plata: 950, 925, 900 y 800.

Las joyas de plata en su mayoría están hechas con plata 925, debido a que está alineada con otro metal, por ejemplo: 92,5% plata pura y 7,5% cobre.

Cada pieza de plata marcada con el sello 925 tiene garantía de su composición y calidad. (Cachitos de Plata, s.f.)

La minería en Ecuador se encuentra aún en etapa de explotación, sin embargo tiene el mayor yacimiento de oro y plata en el mundo, ubicado al sur del país en la localidad de Los Encuentros, en la provincia de Zamora Chinchipe con reservas de 36.1 millones de onzas. (ElUniverso, s.f.)

En el mercado local se puede adquirir oro y plata a través de negociantes o intermediarios que comercializan el producto y son quienes fijan el precio. (ESPOL, s.f)

Para el presente trabajo el producto elegido será pulseras solidas de plata.

2.1.2. Usos del Producto

La plata de acuerdo con sus características es usada para elaborar artículos de mesa, fabricación de monedas y alambres conductores.

También es usada como ornamento valioso en joyería, ya que duran por mucho tiempo si se las cuida adecuadamente. Además de su belleza, su precio asequible, ha marcado una tendencia tanto en celebridades como en personas que gustan de tener accesorios que complementen su vestuario de manera casual o elegante.

Históricamente se han elaborado joyas de plata en Latinoamérica aproximadamente desde el siglo XVI, nuestras culturas aborígenes obtenían la materia prima de la minería, siendo la cultura Cañarí una de las herederas de este arte y por defectos de la migración una buena parte de artesanos se concentraron en Chordeleg. (ANDES, s.f.)

Los conocimientos de orfebrería también se les atribuyen a la cultura Imbaya desde el Norte del Ecuador hasta Quito. (UshinaJewelry, s.f.)

Se han desarrollado varias técnicas como la filigrana, cuya técnica se compone de un armazón principal y algunos secundarios, estos a su vez son rellenos con hilos de plata muy finos. (IPERJOY, s.f.) De esta técnica pueden elaborarse anillos, aretes, dijes, collares y pulseras.

En el norte del país y en la ciudad de Quito, se elaboran joyas de plata sólida, como aretes, anillos, pulseras, collares, dijes, gemelos, etc., con diseños muy originales,

Al igual que técnicas existe una amplia variedad de productos elaborados de la plata, en el mercado también se encuentran joyas de plata alineadas con piedras semipreciosas como lapislázuli, marquesita, zircón, entre otras.

Cada pieza de joya elaborada en nuestro país es de calidad con diseños únicos y para cada ocasión. (ORO-DIAMANTES, s.f.)

Cada diseñador orfebre deja su sello distintivo en cada pieza, siendo por ejemplo la Joyería Ushina cuyo reconocimiento ha sido por sus diseños ancestrales de las culturas ecuatorianas. (UshinaJewelry, s.f.)

Y se le atribuye a la diseñadora de joyas María José Galarza cuyos diseños están impresos en las coronas del Mister Ecuador, Miss Teen Universo en 2011, Reina de Cuenca, World España 2011, Continente Americano, Atayhua, Turismo de las Américas y Costa Rica. (ANDES, s.f.)

2.2. Código Arancelario

El código arancelario es un código específico que identifica a un producto en el Sistema Armonizado (SA) que está regido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). (UPS, s.f)

Para el producto planteado se determina usar la subpartida arancelaria No. 7113.11.00.00 De plata incluso revestida o chapados de metal (plaque), ubicado en la sección XIV del arancel nacional, capítulo 71.

El producto al ser exportado no paga aranceles, medida implementada por el gobierno para incentivar las exportaciones, el 30% de tarifa arancelaria que se detalla en el arancel nacional solo se aplica al momento de ser importada.

Sección	XIV	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS.
Capítulo	71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisuterías; monedas.
Partida	7113	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaque).
Subpartida S.A.	7113.11	
Subpartida Nandina	7113.11.00	De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaque).
Subpartida Nacional	7113.11.00.00	

Tabla 1. Detalle de la Subpartida Seleccionada.

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento: Sección S.A. Capítulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida: Igual Entre En 7113110000

Código de Norma (Base Legal): Fecha de Consulta: Hoy 01/05/2016 01/05/2016

Tipo de Norma: Nombre de Norma:

Descripción de Elemento:

Búsqueda en resultados: Subpartida

Resultado : 2

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
SECCION S.A.	XIV	71	71	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDR		01/Ene/2003	
SUBPARTIDA S.A.	7113.11.00.00	0000	0000	--DE PLATA, INCLUSO REVESTIDA O CHAPADA DE O	KILOGRAMO BRUTO	24/Dic/2008	

Figura 2. Código arancelario
Tomado de: (Aduana del Ecuador, s.f.)

Así también como se observa en la figura No. 2 se realizó la búsqueda de la partida arancelaria en la página oficial de Aduana del Ecuador para realizar la verificación correspondiente sobre el producto que se plantea exportar.

2.3. Producción y oferta de las joyas de plata en Ecuador

En el país la elaboración de joyas de plata se realiza de manera artesanal, siendo Cuenca la principal ciudad productora de joyas de plata, aquí la orfebrería es un oficio que aproximadamente 150 artesanos la desarrollan y cuentan con la Asociación de Joyeros del Azuay que brinda a sus miembros capacitaciones constantes, cursos para el público en general con los beneficios de ley respaldados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. (El Tiempo, s.f)

En la ciudad de Cuenca se destacan por sus diseños en filigrana, que consiste en el bordado a mano de la joya con hilos de plata. (El Tiempo, s.f)

En la ciudad de Quito también se elaboran joyas de plata, siendo las de mayor distribución las joyas de plata sólidas y plata con piedras semipreciosas.

La plata se la puede adquirir a nivel local e internacional, también en los años de 1998 y 2000 se importaba plata en bruto a Estados Unidos, Chile, México y Perú, esta llegaba a nuestro país en lingotes y en forma de plata refinada. A nivel nacional se extrae la plata, en Azuay, Bolívar e Imbabura.

Nuestros proveedores están ubicados en Sangolquí, Cantón Rumiñahui, en la Provincia de Pichincha, aquí existen varios talleres de orfebrería, los mismos que emplean innovadoras técnicas, y diseños llamativos que conserva la tradición local. (Repositorio UTE, s.f.)

2.3.1 Producción local

En la ciudad de Guayaquil se concentran alrededor de 250 talleres orfebres, ubicando a la provincia del Guayas como la segunda a nivel nacional en producción orfebre, con alrededor del 21.68% del mercado local, mismos están

dedicados a la elaboración de artesanías en joyas y artículos relacionados a la orfebrería, esto de acuerdo a una encuesta realizada por la Universidad Santa María.

Las provincias de Loja, El Oro, Cañar y Los Ríos tienen el 14.05% de la producción nacional, también cuentan con talleres de producción con artículos relacionados a la orfebrería.

En la provincia de Pichincha localidad de Sangolqui, se encuentran diseminados talleres con producción mínima, así como otros talleres de producción orfebre alrededor del país, artesanías que se destacan por sus técnicas y acabados de calidad. (ANALISIS DEL SECTOR ARTESANIAS, s.f.)

2.3.2. Exportadores del producto seleccionado

Tabla 2. Lista de los exportadores de la partida 7113110000

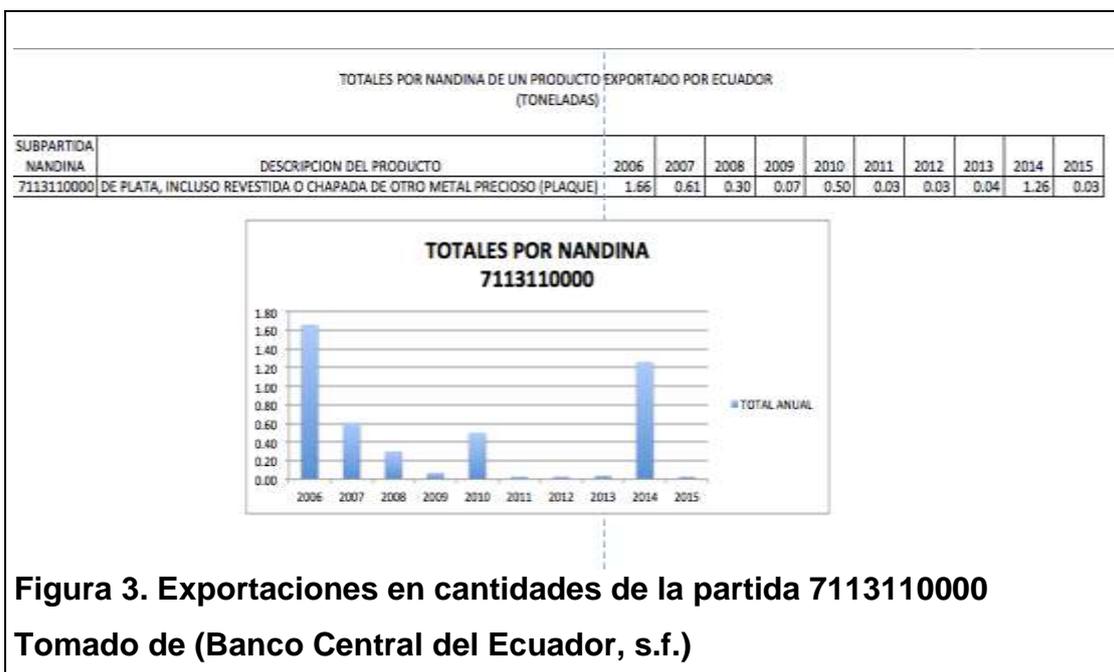
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
7113110000	DE PLATA, INCLUSO REVESTIDA O CHAPADA DE OTRO METAL PRECIOSO (PLAQUÉ)	ALMACENES JUAN ELJURI CIA.LTDA. AVILA COTERA JACKSON DAVID BERRYINC S.A. BIENALCORP S.A. BOTRIS CIA.LTDA. BUSTOS BURBANO OSCAR MAURICIO CEVALLOS MURILLO MELVA CORPSIR S.A. MORA KOCHMAN CIA. LTDA. NEIRA CARVALLO JUAN JOSE PESANTEZ COBOS JAIME ROLANDO PLAZA VENDOME S.A. REQUENA JIMENEZ CARLOS DAVID RHON DAVILA MARIA FERNANDA ROLARPLUS S.A. ROMAN PAZMI?O MONICA BEATRIZ

Tomado de (BCE, s.f.)

De acuerdo a lo que podemos observar en la tabla No. 2 existen distintos tipos de empresas que se dedican a la exportación de la partida seleccionada 711311000, para los últimos 10 años consultados, según página oficial del Banco Central del Ecuador.

2.4. Exportaciones de joyas de plata desde Ecuador al mundo

2.4.1 Exportaciones en Cantidades y Valor



Para el análisis de las exportaciones de Ecuador al mundo se utilizaran los datos alojados en la página del Banco Central del Ecuador, según figura No. 3 y figura No. 4 se observa que la misma indica que en los últimos diez años consultados se han enviado al mundo 4.5 toneladas de artículos de joyería elaborados con plata, los mismos han tenido un valor FOB – Dólar total de \$737.09

Lista de Importadores de un producto exportado por Ecuador					
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
7113110000	DE PLATA, INCLUSO REVESTIDA O CHAPADA DE OTRO METAL PRECIOSO (PLAQUÉ)	COLOMBIA	0.25	622.62	84.48
		ESTADOS UNIDOS	2.25	57.50	7.81
		PERU	1.05	37.11	5.04
		ESPAÑA	0.01	6.50	0.89
		HAITI	0.42	6.48	0.88
		PANAMA	0.44	2.88	0.39
		HONG KONG	0.01	1.09	0.15
		ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.04	1.00	0.14
		AUSTRALIA	0.01	0.83	0.12
		CHILE	0.04	0.60	0.09
		CANADA	0.01	0.50	0.07
		CUBA	0.02	0.03	0.01
TOTAL SUBPARTIDA :		# de Países: 12	4.50	737.09	100.00
TOTAL GENERAL:			4.50	737.09	100.00

Figura 5. Exportaciones de la partida 7113110000, por país
Tomado de (Banco Central del Ecuador, s.f.)

Así también según figura No. 5 se observa que los países con los que el Ecuador ha mantenido contactos comerciales para esta partida analizada han sido; Colombia como su principal socio comercial, seguido de Estados Unidos, Perú, España, cabe recalcar que el mercado meta no aparece entre los principales países que constan en este listado, siendo así una oportunidad de entrada a un nuevo mercado donde no muestra una participación significativa según el análisis realizado.

3. CAPITULO III: ANALISIS DEL MERCADO ALEMAN

3.1. Producción local del producto

Alemania es la cuarta potencia económica y uno de los motores principales de la Unión Europea, con un PIB de \$ 3,868 billones hasta el 2014 de acuerdo con el Banco Mundial, está entre los diez principales países en la industria minera, siendo el cuarto país productor de carbón con 40.548 toneladas de las cuales 40.500 toneladas correspondieron a la variante sub-bituminoso y lignito y 500 toneladas a antracita y bituminoso, ocupa el segundo lugar en la producción de selenio con 700 toneladas en el 2013, también se destaca en producir acero bruto, bromo, lima y sulfuro. (Mundo Minero, s.f.)

3.1.1. Exportaciones en cantidad de la partida 7113110000

Exportaciones de Alemania hacia el mundo

Tabla 3. Exportaciones de la partida 7113110000, en cantidad.

Unidad: Tonelada

Código	2011		2012		2013		2014		2015	
	Cantidad exportada	Unidad								
71131100	0	Mixed	0	Mixed	0	Mixed	0	Mixed	469	Tons

Tomado de (Trade Map, s.f.)

La plata como mineral no es muy representativo en su industria, sin embargo durante los últimos diez años las exportaciones de Alemania hacia el mundo con respecto a la partida 7113110000 han sido mínimas y en diferente medida, es decir se han exportado desde el 2006 hasta el 2014 en gramos es por eso que se representa en la tabla No. 3 como cantidad exportada "0" y unidad "mixed", en cambio en el 2015 se exportó 469 toneladas, siendo este el único año con cantidades representativas para el análisis correspondiente.

3.1.2. Socios comerciales para un producto exportado por Alemania, en valor

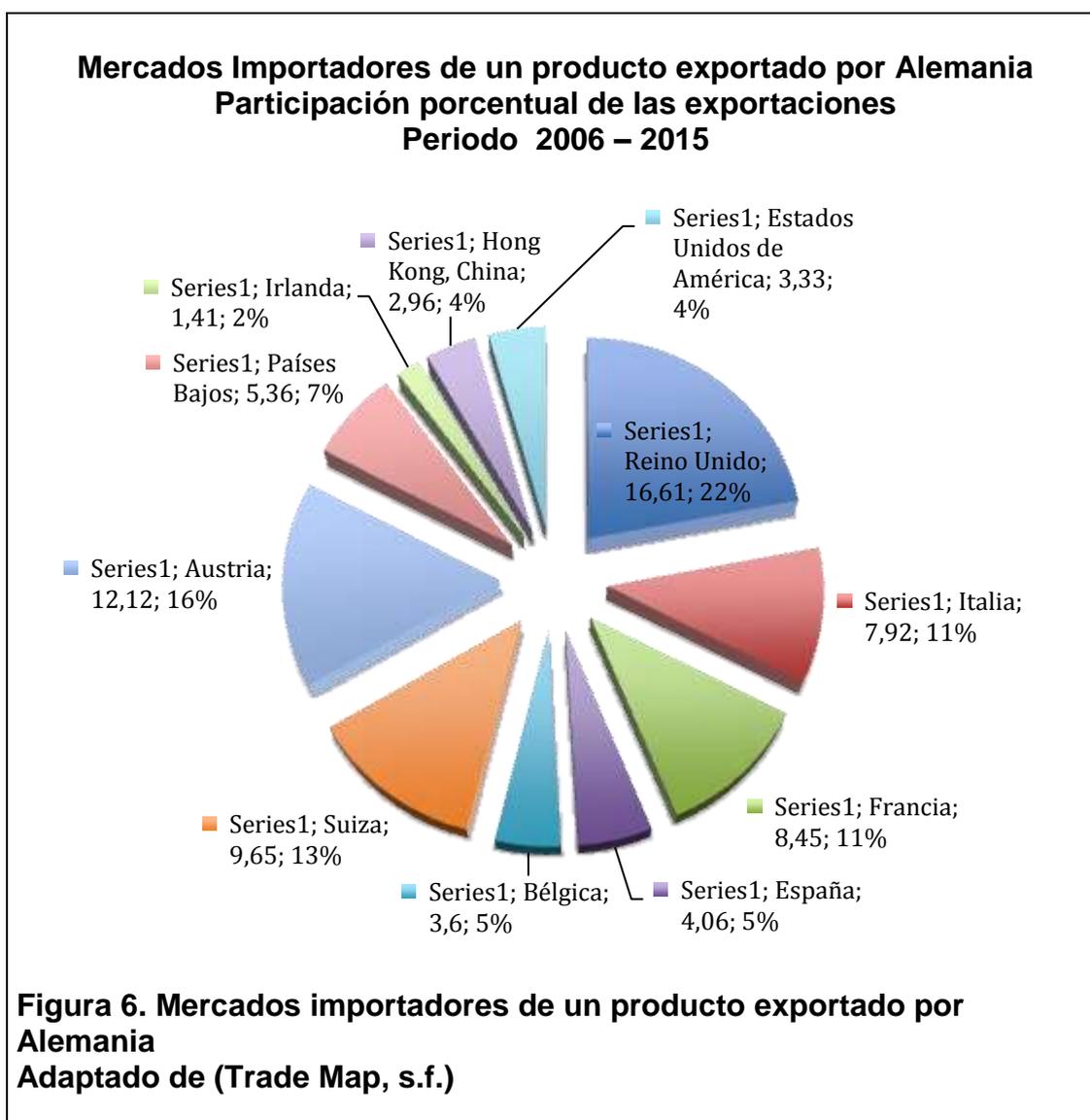
Tabla 4. Exportaciones de la partida 7113110000

Unidad: Miles de dólares.

Importadores	Valor exportada en 2006	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015
Mundo	149414	157794	220665	224022	319799	425282	398469	634692	835358	912169
Reino Unido	8830	8585	17077	19364	51195	50718	57258	184309	292482	293621
Italia	4364	3981	7083	12781	14655	41157	57455	62648	88534	143241
Francia	11517	12378	20075	17647	35198	34259	33611	45772	63431	88388
España	5058	6498	9829	8989	12867	10829	9020	27027	38596	63346
Bélgica	4596	6088	8214	8182	6968	8347	8276	31394	49878	40531
Suiza	13903	17588	21570	33115	41301	46725	43763	43792	45509	39160
Austria	24164	24456	34148	33852	47803	63631	50932	45004	43074	35496
Países Bajos	9301	12145	15529	11720	16654	36759	23939	18770	21237	19765
Irlanda	1509	1506	2738	2114	3631	3401	3417	14857	23550	18730
Hong Kong, China	13337	8048	9824	6779	5741	7679	4983	5311	6889	14499
Estados Unidos de América	10301	7976	8364	7621	9951	12163	12687	12645	12082	13942

Tomado de (Trade Map, s.f.)

Como se observa en la tabla No. 4 el principal socio comercial de Alemania es Reino Unido, seguido de Italia y España, la mayoría de países pertenecen a la Unión Europea, esto debido a la estabilidad de los procesos logísticos y la circulación de mercancías, así también aparecen países como Estados Unidos que forman parte de sus socios comerciales o Hong Kong en China, diversificando así su producción a otras partes del mundo.



Con los datos alojados en la figura 6, se puede analizar que el Reino Unido es el principal destino de las exportaciones correspondientes a la partida 71131100 desde Alemania, participando así con el 16.61% de las exportaciones, seguido de Italia con el 7,92% y de Francia con el 8,45%.

3.2. Importaciones del producto en Alemania

Tabla 5. Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Alemania

Producto: 711311 joyas de plata incluso revestidos o chapados de otros metales preciosos

Unidad: miles de dólares

Exportadores	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	267437	313733	358865	348617	385844	582837	555881	620091	673484	675289
Tailandia	72815	89408	108586	118061	143313	318487	333017	399584	488278	512703
China	94899	106656	104023	93592	108866	142501	110142	97066	78632	66235
India	14587	14997	20355	18476	22349	22193	24208	28617	27466	21732
Italia	20906	20723	18214	22084	23196	27533	28341	27901	19338	15487
Estados Unidos de América	5088	6382	8724	7732	7697	9879	8626	10149	10849	10247
Hong Kong, China	12990	17981	23111	13738	14189	12295	8351	7906	7187	7145
Indonesia	4636	6125	6248	5329	5718	5752	4977	5476	7417	6880
Turquía	7757	6676	9922	12381	12201	9587	7147	6143	6598	5596
Suiza	2840	3798	3846	3062	2805	4376	3144	5371	3158	4541
Francia	1776	2242	4491	3732	12697	1468	2209	4790	3881	3575

Como se puede observar en la tabla No. 5 las principales importaciones realizadas por Alemania para el producto seleccionado se realizan directamente a países de Asia, así también aparecen Italia y Estados Unidos como sus principales socios comerciales, también se debe recalcar que en los 10 años analizados se puede ver un incremento paulatino de importaciones globales así también como un crecimiento por cada uno de los 10 socios comerciales consultados.

Entre los principales proveedores de la partida 711311000 se encuentra Tailandia con un promedio de exportaciones hacia Alemania de \$ 372130,4 Ecuador no está entre los principales proveedores de joyas de plata a Alemania.

3.3. Importaciones de Alemania de la partida 71131100 desde Ecuador

Tabla 6. Comercio bilateral entre Alemania y Ecuador

Código del producto	Descripción del producto	Alemania importa desde Ecuador			Alemania importa desde el mundo		
		Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015
'71131100	ARTICLES OF JEWELLERY AND PARTS THEREOF, OF SILVER, WHETHER OR NOT PLATED OR CLAD WITH OTHER PRECIOUS METAL (EXCL. ARTICLES > 100 YEARS OLD)	0	1	0	621162	666512	674470

Unidad: Miles FOB dólar
Tomado de (Trade Map, s.f.)

Para el análisis de la participación de Ecuador en el mercado Alemán, solo se han podido obtener datos relevantes desde el año 2013, sin embargo no ha tenido cantidades representativas o participación hasta el año 2014 donde participa con 1000 dólares FOB de acuerdo a la fuente consultada, según se observa en la tabla No.6.

3.4 Acuerdos preferenciales en los que participa Ecuador con Alemania

El acuerdo bilateral se denomina a un convenio comercial entre dos países o un acuerdo multilateral en el que interviene un país con un bloque económico, estos a su vez buscan incrementar el intercambio comercial mediante preferencias arancelarias que beneficien a ambas partes, entre otros temas políticos, sociales y culturales.

En la actualidad Ecuador no mantiene un acuerdo bilateral con Alemania y cabe recalcar que el 31 de diciembre del 2014 concluyó el SGP+ (Sistema Generalizado de Preferencias), sin embargo Ecuador y la Unión Europea están

impulsado un mecanismo sustitutivo del SGP+ para que los productos exportables no pierdan beneficios arancelarios.

En los últimos años la Unión Europea ha sido uno de los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas no petroleras que representaron un 2.762 millones de dólares con un 26% del total de las ventas externas, es por este motivo que el Acuerdo comercial entre ambas partes normara el comercio de bienes y servicios el cual establece que los productos exportados por Ecuador ingresen libres de aranceles y obstáculos a una de las regiones con mayor poder adquisitivo del mundo.

En el artículo 329 del el Acuerdo de la Unión Europea y sus estados miembros, por una parte, y por otra Perú y Colombia, firmado el 26 de junio del 2012, establece la posible adhesión de otros países miembros de la Comunidad Andina, refiriéndose a Ecuador, que en el 2014 emitió una solicitud para reanudar las negociaciones con la Unión Europea, rubricándose así el Protocolo de Adhesión el 12 de diciembre del 2014 y por tanto a partir del 1 de enero del 2015 no deben aumentarse los derechos de aduana sobre las mercancías originarias de Ecuador. (DO L 354 de 21.12.2012, p.3.)

Una de las condiciones que debe ser cumplida para que el trato arancelario se mantenga vigente es que Ecuador deberá abstenerse de introducir nuevos gravámenes o restricciones cuantitativas en las importaciones de la UE, también se deben cumplir con los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y buena gobernanza.

De acuerdo con el Artículo 2 del Reglamento final de Preferencias Aprobadas por el Parlamento y Consejo Europeo, no se aumentaran los derechos de aduana a las mercancías originarias de Ecuador el 12 de diciembre del 2014 y después de esta fecha no se introducirá ningún nuevo derecho de aduana con respecto a dichas mercancías.

Por lo establecido, La partida arancelaria 7113110000, De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaque). Ingresara a Alemania y a todos los países de la Unión Europea, con 0 arancel, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo Ecuador-UE la misma que se ha previsto a partir de enero del 2017.

3.5. Barreras de entrada

3.5.1. Barreras arancelarias

Se las conoce con este nombre a las tarifas cobradas por las diferentes naciones al momento del ingreso de mercancías a través de su administración aduanera, las regulaciones nacionales establecen que los productos exportados por Ecuador no cancelan tributos a las exportaciones, con el fin de incentivar el comercio internacional.

Requisitos [Aranceles](#) [Reglas de origen SPG Plus](#) [Estadísticas](#)

71131100 - De Ecuador / A Alemania

Esta información (o algunos capítulos) están disponibles únicamente en inglés.

Código	Descripción del producto
71	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS
7113	III. JOYERÍA Y DEMÁS MANUFACTURAS
7113	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué)
711311	-De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué)

Requisitos específicos para 71131100

- [Seguridad General de productos](#)
- [Requisitos a la importación de productos derivados de la foca](#)
- [Restricción en el uso de ciertas sustancias químicas en artículos de joyería](#)
- [CITES - Protección de especies amenazadas](#)

Gravámenes interiores

	Tarifa	Notas	Fecha de Revisión
IVA	19%	Alemania, EU	01/04/2016
Impuestos especiales	-	Alemania, EU	01/04/2016

Ver también [Requisitos generales para la importación](#), [Procedimientos de importación Alemania , EU](#)

Figura 7. Barreras arancelarias
Tomado de (Exportheldesk, s.f.)

Como se puede observar en la figura No. 7 para el caso de la exportación de joyas de plata, se cancelara al momento de la nacionalización en el mercado alemán 19% por concepto de IVA.

Código	Descripción del producto				
71	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS				
7113	III. JOYERÍA Y DEMÁS MANUFACTURAS				
7113	Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué)				
7113 11	-De metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué)				
Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Condiciones	Pié de página	Legislación europea
ERGA OMNES	Derecho terceros países	2.5 %			R1734/96
ERGA OMNES	Unidad suplementaria	/g			R2388/00

Figura 8. Barreras arancelarias
Tomado de (Exportheldesk, s.f.)

Para nuestra exportación se considerara al momento de la nacionalización en Alemania, según figura No. 8, una carga del 2.5% por cada gramo de peso neto.

3.5.2. Barreras no arancelarias

Son nombradas barreras no arancelarias al conjunto de requisitos regidos por la legislación de cada país, velando así por la salud de sus consumidores, la composición de los productos, las mercancías de prohibida importación o de sensible tratamiento.

- Normas técnicas y requisitos de calidad establecidas para proteger el medio ambiente, así también velan la vida y salud de personas animales y plantas. (ProEcuador, s.f.)

El producto seleccionado no aplica esta norma técnica, se la menciona solo como una generalidad.

- Requerimientos sanitarios son medidas que se aplican para evitar propagación de plagas, preservación de especies vegetales, proteger la vida y salud de las personas y animales. (ProEcuador, s.f.)

El producto seleccionado no aplica este requerimiento sanitario.

3.6. Requisitos de exportación

Al exportar a la Unión Europea, se podrá beneficiar de un mercado conformado de 28 países con cerca de 500 millones de consumidores, pero antes de llegar a Europa deben cumplir con los requisitos establecidos para proteger la salud humana, animal, del medio ambiente, y los derechos del consumidor. (Export Helpdesk, s.f.)

Para la partida arancelaria 7113110000, se debe tener en cuenta que existen sustancias químicas principales, grupo de sustancias o mezclas que no son permitidos en los artículos de joyería como:

- Cadmio y sus compuestos en pulseras, collares, anillos, joyas, relojes, ropa de muñeca, broches y gemelos.
- Níquel en aretes, collares, pulseras, cadenas, tobilleras, anillos de dedo, casos de reloj de pulsera, correas de reloj y tensores.
- Plomo y sus compuestos en pulseras, collares, anillos, joyas, relojes, ropa de muñeca, broches, gemelos y cualquier parte individual o componente.
- Compuestos de hidrocarburos aromáticos poli cíclicos en correas de reloj si cualesquiera componentes de plástico o goma entran en directo, así como prolongado o cortó plazo contacto repetitivo con la piel o la cavidad bucal.

(European Commission, s.f.)

3.7. Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

El producto se encuentra sujeto a los siguientes requisitos:

3.7.1. Etiquetado

El etiquetado de un producto es la principal fuente de información para el consumidor, pero en el caso de las joyas de plata, no requieren tal etiquetado al momento del envío, el importador en destino será el encargado de darle el etiquetado que se ajuste a su tipo de mercado.

3.7.2. Empaque

El empaque contiene y protege el producto previo a su comercialización,



Figura 9. Empaque

Dependiendo del uso de cada producto variara su composición y su forma de empleo, para la exportación de joyas de plata.



Figura 10. Empaque

El producto estará envuelto en papel de seda y posteriormente empacados en fundas ziplock. Como se observa en la figura No. 10 y 11.



Figura 11. Empaque funda ziplock

3.7.3. Embalaje

El embalaje facilita el transporte de un producto específico, generalmente suelen ser desechados al culminar el proceso de transporte ya que protege al producto de posibles golpes en el traslado de las mercancías.



Figura 12. Embalaje

El embalaje definitivo para las joyas de plata, como se observa en la figura No. 12, constara de una caja de plástico con medidas de 21,6cm largo X 10,5cm alto X 15cm de ancho.



Que a su vez ira contenido, como se observa en la figura No. 13, en cuatro cajas de cartón con medidas de 25cm de largo X 25cm de alto X 15cm de ancho siendo estas las definitivas entregadas al Courier, aquí deberán constar todos los datos del exportador y del importador, cantidades, peso bruto y peso neto, hecho en, caja No. 1 de?, numero de orden de envío.

3.8. Análisis de la competencia

Con la investigación realizada se pudo observar que Guayaquil y Cuenca son las principales ciudades que producen y comercializan artículos de orfebrería con base en plata, así como otras ciudades alrededor del país, cada uno de estos talleres tiene producción independiente y asociada algunos con junta de artesanos, si bien es cierto muy pocas personas naturales exportan de acuerdo a lo consultado en el Banco Central del Ecuador, sino más bien empresas constituidas y con algún tiempo en el mercado; se puede determinar por estos motivos que una competencia real es inexistente, pero queda abierta la posibilidad, de ser el caso, que la demanda del mercado meta supere la capacidad de producción y oferta, asociarnos con estas empresas, juntas y personas, para poder satisfacer dicha demanda.

A nivel de región Perú, Colombia y México son los principales competidores para la partida 7113110000, a nivel mundial, los países asiáticos ocupan los primeros lugares en producción y comercialización de esta partida arancelaria.

4. CAPITULO IV: PROCESO DE EXPORTACIÓN

4.1. Proceso de exportación de joyas

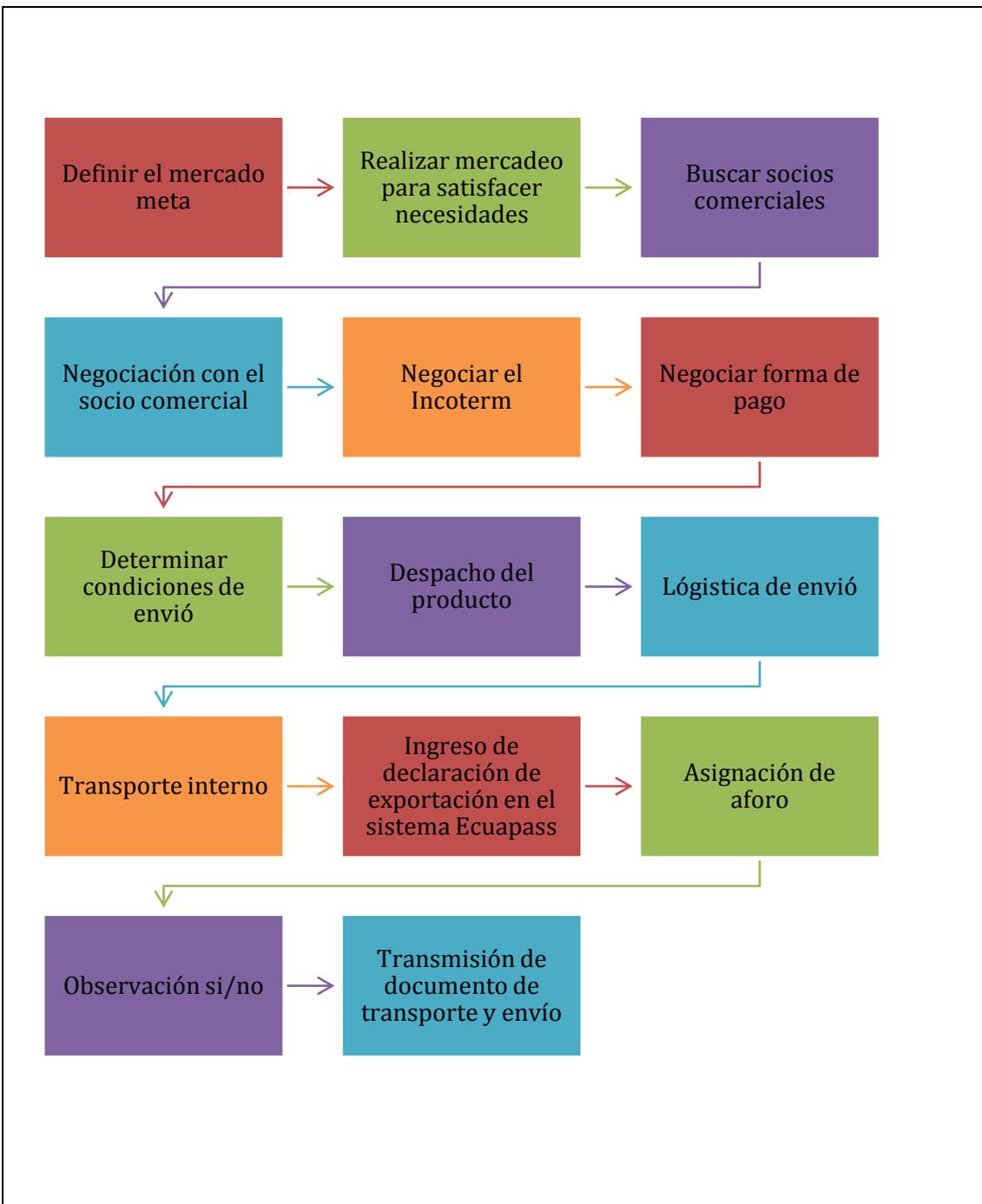


Figura 14. Flujo del proceso de exportación

4.1.2. Descripción del flujo de exportación

Para el desarrollo de este capítulo se elaborara el proceso de exportación, el comportamiento logístico, transporte e incoterm seleccionado, así también la determinación del precio de la exportación definitiva, se utilizara el régimen que consta en el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), el mismo permite la salida de mercancías del territorio ecuatoriano o hacia una ZEDE.

Art 72 Reglamento COPCI, documentos de acompañamiento

“Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera”.

Art 73 Reglamento COPCI, documentos de soporte

“Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley”.

Entre estos documentos están Factura Comercial, Certificado de Origen (cuando proceda), documento de transporte, para este envío será el AWB por

tratarse de transporte aéreo. Documentos que el SENA E o el Organismo Regulador de Comercio Exterior consideren necesarios.

Una vez transmitida la información al sistema ECUAPASS si es aprobada la DAE, se otorgara la siguiente información:

- Número de refrendo
- Canal de aforo
- Fecha y hora.

La Administración Aduanera realizara el aforo de las mercancías, determinando así la naturaleza, peso, medida, clasificación de nomenclatura arancelaria y determinara los aranceles e impuestos que sean aplicables a dichas mercancías.

ART. 78-83 COPCI

Los tipos de aforo son:

- ❖ Aforo documental
- ❖ Aforo electrónico
- ❖ Aforo físico (Intrusivo) (No Intrusivo)
- ❖ Aforo automático (PROCESO DE EXPORTACION ADUANA, s.f.)

Una vez conocido el canal de aforo la DAE entrará a un proceso de revisión dependiendo el aforo asignado, este proceso puede ser aprobado o puede ser observado; de ser observado se realizarán las justificaciones necesarias hasta que se le pueda otorgar "SALIDA AUTORIZADA".

Una vez obtenida la salida autorizada la mercancía podrá ser embarcada en el medio de transporte.

4.2. Requisitos y trámites de exportación

4.2.1. Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Identifica a las personas naturales o jurídicas, que sean activos económicos, los mismos que deberán registrar sus ingresos y egresos y pagar impuestos.

Consta de trece dígitos, no tiene costo alguno al momento del registro, y se lo puede realizar a través de la plataforma del registro de rentas internas,

4.2.2. Obtener firma electrónica TOKEN

La firma electrónica es aparentemente nueva en el sistema del comercio exterior en el Ecuador, reduce trámites presenciales y tiene una gran seguridad a la hora de realizar las exportaciones, permite agilizar los procesos.

Las empresas autorizadas para emitir la firma electrónica son:

- Registro Civil del Ecuador www.eci.bce.ec/firma-electronica
- Security Data. www.securitydata.net.ec/

Los requisitos son:

Adjunto los formularios indicados en la página web del Registro Civil del Ecuador o de Security Data.

Persona Natural:

- Copia a color de cédula de identidad.
- Copia de papeleta de votación actualizada.
- Última factura de un servicio básico.

Personas Jurídicas:

- Conocer RUC.
- Copia a color de cédula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación actualizada.
- Copia del nombramiento firmada por el representante legal.
- Autorización firmada del representante legal.

En las oficinas del Registro Civil del Ecuador se retirará desde la oficina donde se realizó la solicitud y se cancelará en la misma dependencia, el costo es de USD 49,00 más IVA (USD 27,00 emisión del certificado + USD 22,00 dispositivo portable TOKEN).

En el caso de Security Data el costo es de USD 49,50 más IVA correspondiente al certificado y USD 22,00 más IVA por el dispositivo portable, en este caso el dispositivo y el certificado solo tendrá validez de un año, y en el

caso del Banco Central del Ecuador y el Registro Civil del Ecuador la validez será de dos años.

4.2.3. Exporta fácil

Plataforma creada para facilitar las exportaciones a pequeños productores, microempresarios y artesanos, impulsado por el Gobierno Nacional a través de Correos del Ecuador, como ventajas tiene que se pueden enviar hasta 30kg, sin que superen los \$5000 FOB, en uno o varios paquetes, así también solo se presentara una Declaración Aduanera Simplificada (DAS) y consta con un seguro incluido del 2% para joyas sin necesidad de realizar ningún trámite adicional o contratarlo en otra aseguradora, también cuenta con rastreo a la carga. Como se lee en: (Características de la exportación, s.f.).

4.3. Incoterm seleccionado

Los Incoterms se encuentran publicados en el 2010 y son utilizados desde enero de 2011, están registrados en la Cámara de Comercio Internacional, rigen las negociaciones entre importador y exportador, implican las responsabilidades de cada uno de ellos, como medios de transporte, formas de pago, contrato de seguro, etc., aplican única y exclusivamente si están especificados en el contrato internacional. Como se lee en: (INCOTERMS, s.f.). Los incoterms están divididos de acuerdo al medio de transporte que se utilice, de esta forma se dividen en:

Reglas para cualquier medio o medios de transporte

Se encuentran constituidos por los incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

Se encuentran constituidos por los incoterms FAS, FOB, CFR y CIF.

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interno en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interno en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CF Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

Figura 15. Incoterms
Tomado de (Proecuador, s.f.)

EXW (En Fábrica): El vendedor entregara la mercadería en el lugar de producción, no tiene obligación de contratar transporte ni seguro, tampoco de las formalidades aduaneras, se utiliza para cualquier medio de transporte.

FCA (Franco Porteador): El vendedor contratara el transporte interno en las condiciones usuales, y brindara al comprador los datos concernientes al seguro, sin ser obligación del vendedor la contratación del mismo, también deberá asumir los costos de embalaje de la mercancía y de exportación, se utiliza para cualquier medio de transporte.

CPT (Transporte Pagado Hasta): El vendedor deberá asumir todos los tramites de exportación de la mercancía, así como incurrir en todos sus costos, se hará cargo del transporte hasta el punto designado, el seguro será opcional para cualquiera de las dos partes, sin ser obligación para ninguna de ellas, el comprador se hará cargo de los costos en los que se incurran desde la

recepción de la mercancía hasta destino, se utiliza para cualquier medio de transporte.

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta): El vendedor deberá asumir todos los tramites de exportación de la mercancía, así como incurrir en todos sus costos, se hará cargo del transporte hasta el punto de entrega designado, también cancelara el seguro al que el transporte será sujeto, el comprador se hará cargo de todos los costos desde el punto de entrega designado hasta su llegada a destino, se lo utiliza para cualquier medio de transporte.

DAT (Entrega en Terminal): El vendedor deberá realizar y asumir el costo de todos los tramites de exportación , así como la cancelación del transporte hasta el terminal de destino, el comprador se hará cargo de la mercancía desde la descarga de la misma en el terminal de destino, el seguro puede ser cancelado por cualquiera de las dos partes ya que el vendedor no tiene obligación de contratar uno, sin embargo deberá prestar todas las facilidades para que el comprador pueda realizarlo, el comprador asumirá todos los riesgos sobre la mercancía una vez que sea recibida en el terminal de destino acordado, se utiliza para cualquier medio de transporte.

DAP (Entregada en Lugar): El vendedor deberá entregar la mercancía en el punto de acordado en destino haciéndose cargo de todos los costos de exportación, así como del transporte internacional, se considerara entregada cuando el comprador tenga disponible la mercancía para su descarga, el seguro será contratado por cualquiera de las dos partes, sin ser obligación exclusiva de alguna de las mismas, una vez la mercancía haya sido a disponibilidad del comprador en el punto de destino todos los riesgos serán de su responsabilidad, se utiliza para cualquier medio de transporte.

DDP (Entregada Derechos Pagados): El vendedor deberá entregar la mercancía en un punto acordado en destino, deberá asumir los costos y trámites correspondientes a la exportación, así como formalidades aduaneras y

correspondientes a la importación, se hará cargo del transporte hasta el punto acordado, no tienen las partes obligación de contratar seguro, pero se darán las facilidades necesarias por parte del vendedor si el comprador quisiese adquirir uno, se utiliza para cualquier medio de transporte.

FAS (Franco al Costado del Buque): El vendedor correrá con los costos de exportación, no está obligado a formalizar un contrato sin embargo si el comprador lo solicita, lo realizara pero el riesgo será del comprador, se considera la mercancía entregada cuando el vendedor deja la mercancía al costado del buque, desde ahí todos los riesgos son transferidos al comprador, utilizado en transporte marítimo.

FOB (Franco a Bordo): Se considera la mercancía entregada por el vendedor cuando se la coloca a bordo del buque indicado por el comprador, el vendedor debe hacerse cargo de los costos de exportación, el comprador se hará cargo de los riesgos de la mercancía desde que esta está a bordo del buque, así como del contrato del transporte, utilizado para transporte marítimo.

CFR (Costo y Flete): La mercancía se considera entregada una vez esta se encuentra a bordo del buque designado por el comprador, sin embargo el comprador deberá cancelar el transporte hasta el puerto de destino, sin embargo los riesgos de la mercancía para el vendedor solo serán hasta que este deposite la mercancía a bordo del buque, el contrato del seguro queda a total discreción del comprador, dando el vendedor las facilidades del caso, así como la entrega del documento de transporte, utilizado para transporte marítimo.

CIF (Costo, Seguro y Flete): El vendedor cancelara el transporte desde el puerto de entrega hasta el puerto de destino, así como todos los costos de exportación, realizara el contrato del seguro, su responsabilidad sobre la mercancía culmina cuando esta entregada al bordo del buque y así esta es

transferida al comprador con sus riesgos, utilizado para transporte marítimo. Como se lee en: (Incoterms 2010, s.f.)

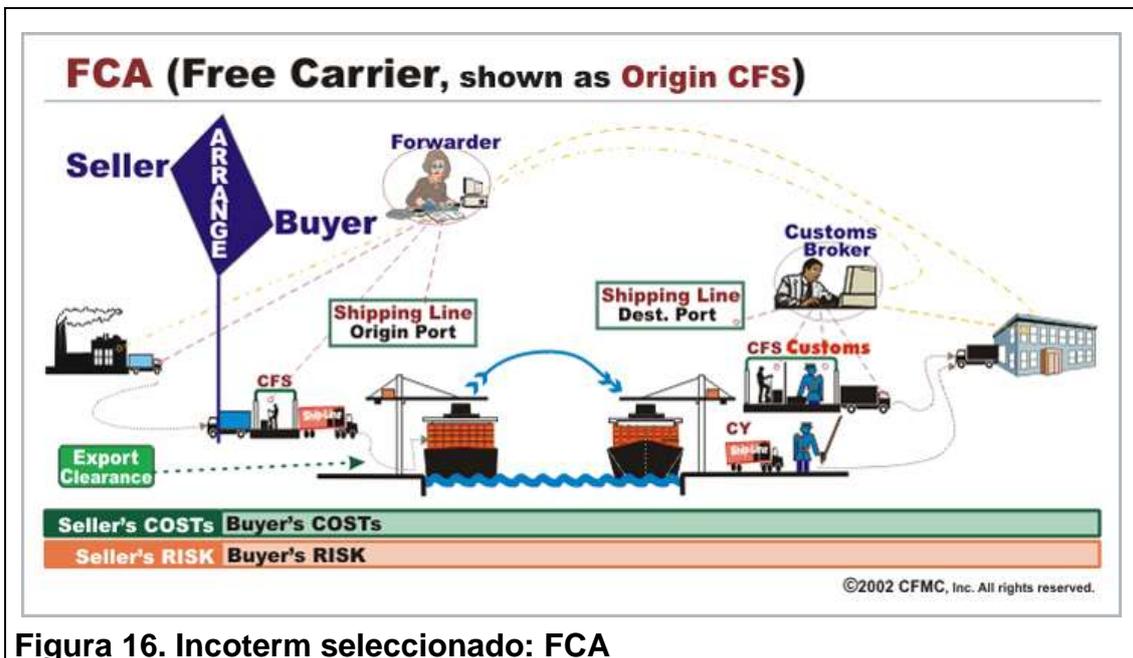


Figura 16. Incoterm seleccionado: FCA

Las exportaciones de pulseras de plata a Alemania siempre se realizarán vía aérea, dependiendo la solicitud del cliente y la confianza que exista, los incoterms seleccionados para esta operación serán:

- FCA (free carrier), el comprador (importador) del producto será el encargado de contratar el flete, el producto se llevará hasta el aeropuerto Mariscal Sucre de Quito.

Para efectos aduaneros se realizara la declaración en términos de Incoterm FOB, cabe recalcar que este incoterm y el incoterm FCA no son iguales, el incoterm FCA se utiliza para transporte aéreo y se debe adicionar un cargo por handling, para llegar al incoterm FOB.

4.4. Transporte

Existen 5 tipos de medios y vías de transporte que se pueden utilizar para el envío de mercancías, estos son:

Marítimo, barco, buque

Aéreo, avión, aeronaves de carga

Terrestre, Camión, Tráiler

Fluvial, barcaza

Multimodal, consiste en la combinación de dos o más tipos de transporte

Para este caso se utilizara un transporte aéreo con un envío total de 4kg, con un flete terrestre de un día hasta Tababela y un envío por Courier Alemania con una duración aproximada de 3 días, dándonos un total estimado de transporte de 4 días hasta llegar a la aduana de destino.

4.5. Cubicaje

Para el cubicaje es necesario considerar el embalaje, siendo el tamaño de las cajas de 25cm de largo, 25cm de alto y 15cm de ancho, tomando en cuenta que se enviaran cuatro cajas de la misma medida y peso, se calculara con la fórmula del IATA solo como demostración ya que este caso se enviara como carga suelta y no requiere de pallets.

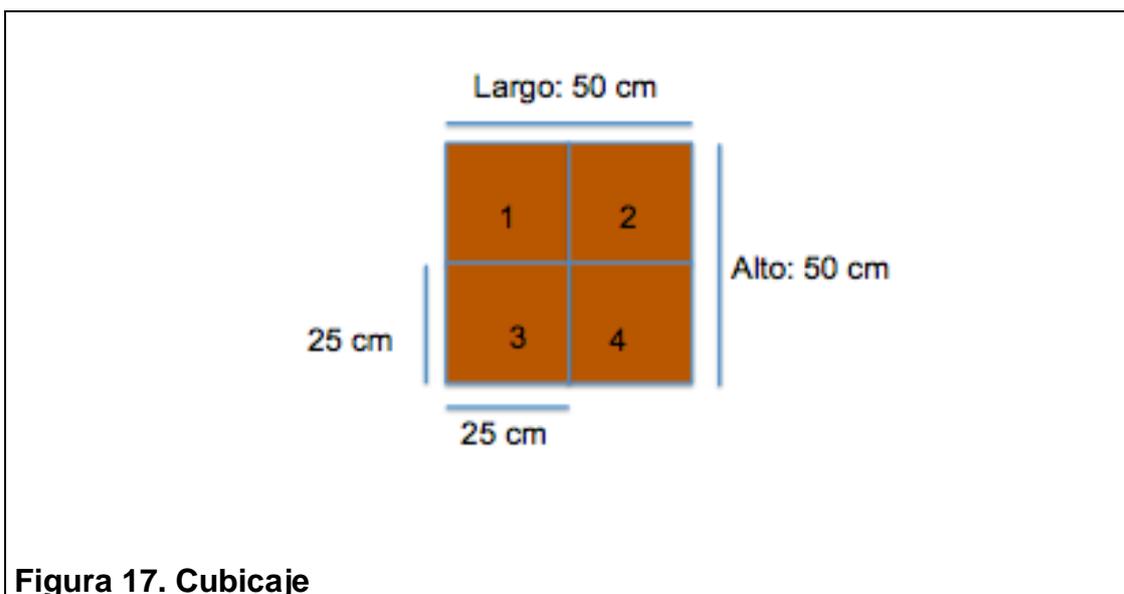


Figura 17. Cubicaje

Tabla 7. Obtención del volumen

Medidas Caja Master			Peso Caja Master		M3 Caja Master
A	L	A	Bruto	Neto	CBM
25	25	15	4.2	4	0,009375

Formula: $A \times L \times A \div 1000000$ (constante) = 0.009375 m3

Tabla 8. Obtención del peso volumétrico

Peso Real	Peso Volumétrico
Peso Bruto KG	CBM
1.05 x 4 = 4.2kg	0.009375 x 4 = 0.0375 0.0375 x 167
	6.26

Formula: $M3 \times 167$ (constante)= 6.26

De acuerdo con los resultados de la tabla No. 7 y tabla No. 8 se puede determinar que el peso real es mayor y por ende las aerolíneas y couriers hacen sus cotizaciones en base a este, como se muestra en el anexo No. 4.

4.6. Determinación del costo de exportación de joyas de plata

Tabla 9. Exportación joyas de plata Transsky (courier)

PRODUCCION	COSTO
Pulseras solidas dama por gramo	\$ 9.202,88
275u de 14.55gr c/u * \$2,30	
Flete Interno	\$ 45,00
Tasa aeroportuaria	60,00
Corte y manejo	134,40
DAS	156,80
Costo Total	\$ 9.599,08
UTILIDAD PRETENDIDA 25%	\$ 2.399,77
FCA	\$ 11.998,85

Para la determinación del costo final de la exportación se consideró el precio al adquirir el producto con el proveedor, para efectos de aduana el termino FCA se declarara en términos FOB, así también se selecciono la mejor opción de transporte en caso la empresa de Courier Transsky que proporciona para este tipo de mercancía custodia durante el vuelo, la opción Exporta fácil se podrá utilizar para envíos menores a los \$5000 precio FOB, ya que brinda ventajas a exportadores pequeños o que están iniciando, su única desventaja por así decirlo es el tiempo de envío que es de alrededor de siete días, el precio del transporte, la facilitación del trámite entre otros, cuando se realicen exportaciones con volúmenes mayores a los que soporten estas dos modalidades, se realizara una exportación definitiva revisando medios de transporte y procesos logísticos, además en los anexos podremos revisar las diferentes cotizaciones y la justificación de la selección.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Análisis del cumplimiento de los objetivos planteados

Al elaborar el presente proyecto, se dio cumplimiento a los siguientes objetivos:

- Se demostró la factibilidad de exportación de joyas de plata desde Ecuador hacia Alemania.
- Se realizó el análisis de la producción local, regional y competencia para acceder al mercado meta, así como los principales acuerdos comerciales y barreras técnicas.
- Se detalló el proceso de exportación de joyas de plata mediante la selección de un incoterm conveniente, aprovechando los servicios a la carga determinando los volúmenes de comercialización, para llegar al mercado alemán.
- Se identificaron las características del consumidor, del producto, y principales usos.
- Se desarrolló un seguimiento estadístico sobre el comportamiento mundial del producto, analizando el mercado meta se demostró que Alemania muestra factibilidad para el ingreso del producto.

5.2. Comprobación de la hipótesis planteada

En el desarrollo del presente trabajo sobre el plan de exportación de joyas de plata a Alemania se utilizó fuentes de información locales en sitios de producción, así también fuentes de información de análisis de datos locales como internacionales, sitios webs especializados en recolectar información de comercio internacional, así se pudo dar al trabajo investigativo la veracidad necesaria, confirmar los objetivos planteados, y realizar un proceso de exportación que nos da mayor eficiencia.

Es así como podemos dar veracidad a la hipótesis planteada.

5.3. Otras conclusiones relevantes

De acuerdo al plan de exportación podemos llegar a las siguientes conclusiones:

- Ecuador consta con organismos públicos que fomentan las exportaciones a pequeña escala, podemos aprovechar estas plataformas para adquirir mayor experiencia comercial, con un mayor respaldo.
- Ecuador no ha logrado repuntar en las exportaciones definitivas de productos no tradicionales o con mayor grado de elaboración.
- Todas las exportaciones definitivas que realiza Ecuador no tienen o no cancelan tributos al momento de la salida del territorio nacional, esto incentiva a productores y comercializadores a buscar nichos de mercado que permitan ampliar sus ventas y sus ingresos, también favorece al país para equilibrar la balanza comercial.

5.4. Recomendaciones

En la elaboración de este trabajo investigativo se han desprendido las siguientes recomendaciones:

- Mejorar plataformas gubernamentales, para permitir mejor acceso a información estadística sobre productos y productores.
- Siempre asegurar la carga.
- Crear una cadena logística eficiente.
- Buscar información que permita estar actualizado sobre las negociaciones comerciales entre Ecuador y la Unión Europea.
- Para las exportaciones un agente aduanero no es obligatorio, pero podría darnos mayor experiencia en los movimientos de comercio exterior.

REFERENCIAS

- ALADI, (s.f.). INTRODUCCIÓN, recuperado el 05 de febrero de 2016, de <http://www.aladi.org/naladisa07/Introduccion.pdf>
- ANDES, (s.f.). ORFEBRERIA, recuperado el 27 de marzo de 2016, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/orfebreria-oficio-sobrevive-entre-generaciones-artesanos-ecuatorianos.html>
- CACHITOS DE PLATA, (s.f.). SELLO DE PLATA, recuperado el 27 de marzo de 2016, de <http://www.cachitosdeplata.com/blog/que-significa-el-sello-plata-925/>
- EL TIEMPO, (s.f.). CUENCA CIUDAD DE PLATA Y ORO, recuperado el 04 de enero de 2016, de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/82156-cuenca-una-ciudad-de-oro-y-plata/>
- EL TIEMPO, (s.f.). JOYERIA ARTESANAL, recuperado el 13 de marzo de 2016, de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/137367-la-joyera-artesanal-sobrevive/>
- EUROPEAN COMMISSION, (s.f.). RESTRICTIONS JEWELLERY, recuperado el 02 de abril de 2016, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.htm?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu16_02v001/eu/main_es/req_chejewel_eu_010_1306_es.htm&reporterLabel1=EU&reporterId2=DE&file2=ehir_de16_02v001/de/main_es/req_chejewel_de_010_1306_es.htm&reporterLabel2=Alemania&label=Restriction+on+the+use+of+certain+chemical+substances+in+jewellery+products&languageId=es&status=PROD
- EXPORT HELPDESK, (s.f.). REQUISITOS DE EXPORTACION, recuperado el 20 de abril de 2016, de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_Requisitos.html&docType=main&languageId=es
- EXPORTA FACIL, (s.f.). QUE ES EXPORTAFACIL, recuperado el 03 de mayo de 2016, de <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/que-es-exporta-facil/>

- IPERJOY, (s.f.). *FILIGRANA EN PLATA*, recuperado el 03 de abril de 2016, de <http://www.iperjoy.com.pe/cursos-libres.php?id=19>
- ORO-DIAMANTES, (s.f.). IMPORTANCIA DEL USO DE JOYAS DE PLATA, recuperado el 15 de enero de 2016, de <http://www.oro-diamantes.net/importancia-del-uso-de-las-joyas-de-plata/>
- ADUANA, (s.f.). PROCESO DE EXPORTACION ADUANA, recuperado el 05 de abril de 2016, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- PROECUADOR, (s.f.). PERFIL DEL CONSUMIDOR, recuperado el 05 de mayo de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/joyas-de-plata-alemania/>
- PROECUADOR, (s.f.). ANALISIS DEL SECTOR ARTESANIAS, recuperado el 08 de abril de 2016, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf
- PROEXPORT, (s.f.). JOYERIA Y BUSUTERIA EN ECUADOR, recuperado el 01 de mayo de 2016, de <http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo8707DocumentNo7169.PDF>
- PROECUADOR, (s.f.). REQUISITOS FIRMA DIGITAL, recuperado el 05 de mayo de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-el-certificado-digital-de-firma-electronica-y-token/>
- TRADEMAP, (s.f.). VENTAS POR PRODUCTO, recuperado el 15 de marzo de 2016, de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- SRI, (s.f.). TRAMITE RUC, recuperado el 07 de mayo de 2016, de <http://www.sri.gob.ec/de/10055>
- UPS, (s.f.). CODIGO ARANCELARIO, recuperado el 17 de marzo de 2016, de <https://www.ups.com/content/es/es/resources/sri/itl15.html>
- USHINA, (s.f.). JOYAS USHIÑA, recuperado el 27 de marzo de 2016, de <http://www.ushinajewelry.com/index.html>

ANEXOS

ANEXO 1. ACUERDO COMERCIAL

Nuevo | Responder | Eliminar | Archivar | Correo no deseado | Limpiar | Deshacer

Asunto: Re: Información sobre Acuerdo UE
Para: Andrea Catalina Pérez Vega <andrea.perez@comercioexterior.gob.ec>

Mi querida Andrea muchísimas gracias por la información.

El 4 de mayo de 2016, 16:59, Andrea Catalina Pérez Vega <andrea.perez@comercioexterior.gob.ec> escribió:
Estimada Diana:

De acuerdo a lo conversado, te envío:

- El Reglamento de la UE que extendió las preferencias a favor del Ecuador desde enero 2015 hasta diciembre 2016, en las mismas condiciones que manteníamos en el SGP+. El documento que te envío no está numerado, pero es el Reglamento N° 1384/2014 del Parlamento y del Consejo.
- Documento con información sobre la negociación del Acuerdo Comercial con la Unión Europea.

Por otro lado, te confirmo que la partida 7113110000 ingresará a Alemania y a todos los países de la Unión Europea, con 0 arancel, a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo Ecuador-UE, la misma que se ha previsto a partir de enero de 2017.

En el caso de que tengas alguna otra inquietud, no dudes en contactarme. Por favor confirmame la recepción de esta información.

Saludos cordiales

Andrea Pérez
Especialista de la Dirección de Europa y Norteamérica
[+593 2 3935460](tel:+59323935460), Ext. 607

ANEXO 2. REGISTRO EN EXPORTA FACIL

En la página de Exporta Fácil hay la opción Regístrate, en la página <http://www.exportafacil.gob.ec>

LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA

exporta fácil

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

MIPRO

1) Datos Empresa 2) SubPartidas Arancelarias 3) Ingreso Usuario

Los campos marcados con (*) son obligatorios

* RUC Ingrese solo Números como tiene en su RUC

* RAZON SOCIAL

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL

* DIRECCION

* PROVINCIA

* CIUDAD / POBLACION

* CORREO ELECTRONICO Ingrese una direccion mail valida

TELEFONO

Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.

Continuar

Se descarga una página en la cual te piden llenar con tus datos:

Una vez que se ingresan los datos del Exportador la siguiente pestaña de Partida Arancelaria se activa, en esta solicita los cuatro números de partida como 7113.

1) Datos Empresa	2) SubPartidas Arancelarias	3) Ingrese Usuario
Productos del Proveedor		
IMPORTANTE: Seleccione las partidas arancelarias de su producto a exportar. Por favor asegúrese de seleccionar su Partida arancelaria con 10 dígitos.		
Buscar en el Clasificador		
Dígitos los primeros 4 números de la Subpartida o una descripción de la partida Ej: bananas		
<input type="text" value="7113"/>	<input type="button" value="Buscar"/>	
Se encontraron 3 categorías arancelarias para su búsqueda		
<input checked="" type="checkbox"/>	7113.11.20.00 --- De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plata)-DESBLOQUEADO	
<input type="checkbox"/>	7113.18.00.03 --- De los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plata)-DESBLOQUEADO	
<input type="checkbox"/>	7113.20.00.03 --- De chapado de metal precioso (plata) sobre metal común-DESBLOQUEADO	
<input type="button" value="Agregar Arancel"/>		
Partida Arancelaria	Descripción	Observación
<input type="button" value="Continuar"/>		

El siguiente paso es crear el usuario y contraseña para tener acceso a Exporta Fácil.

1) Datos Empresa	2) SubPartidas Arancelarias	3) Ingrese Usuario
RUC: 1709021038001		
Usuario	<input type="text" value="LourdesQuilca"/>	Hasta 15 Caracteres, sin espacios en blanco ni caracteres especiales como: / * ?
Contraseña	<input type="password" value="*****"/>	Hasta 15 Caracteres, sin espacios en blanco ni caracteres especiales como: / * ?
Confirma Contraseña	<input type="password" value="*****"/>	Ingrese Nuevamente la clave
<input type="button" value="Continuar"/>		
Copyright AÑO 2009 - 2010 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD		

ANEXO 3. COTIZACIÓN DEL FABRICANTE

COTIZACION

CLIENTE Diana Carolina Quilca
CONTACTO
DIRECCION La Concepción **FECHA** 17-may-16
FORMA DE PAGO 60 Días **TELEFONO** 24014100

#2473 **OBSERVACION** Cotización Valida por 8 días a partir de la fecha de emisión

#	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
2	7000201	pulseras solidas dama por gramo	4001	2,30	\$9.202,88
			Total items	1	Suman \$9.202,88
					Total IVA 0% \$9.202,88
					Total IVA 12% \$0,00
					IVA \$0,00
					TOTAL \$9.202,88

Recibi Conforme

Entregado

ANEXO 4. COTIZACIONES DE TRANSPORTE

Cotización Exporta fácil

[Ingresar](#)[Regístrate](#)[Ayuda](#)[Inicio](#) [¿Cómo Funciona?](#) [¿Qué Necesito?](#) [Quiero Empezar](#) [Más Información](#) [Ayuda](#)[Inicio](#) > [Cotizador](#)

Cotizar Envíos

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: ALEMANIA * ✓**Tipo de Servicio:** EMS Exporta Facil * ✓**Peso en Kg.:**

Cotizar

Resultados

Pais de Destino: ALEMANIA**Tipo de Servicio:** EMS Exporta Facil**Peso en Kg.:** 4.2**Subtotal:** 124,11**IVA:** 14,89**Total *:** 139,00

Cerrar

(*) Valor mostrado es solamente un estimado

Cotización Transsky

Estimados

No lo puedo cotizar FCA porque desconozco el lugar de retiro de la mercadería lo podemos cotizar únicamente ATO-ATO UIO-TXL

Se manejaría como mercadería valorada:

Custodia durante el vuelo \$250+IVA

Flete \$6.70 c/kg

Fuel \$65.00

Security \$25.00

Tasa Aeroportuaria \$60.00

Corte y manejo \$120+IVA

DAE \$140.00+IVA

TT: +3 DIAS

ANEXO 5. CERTIFICADO DE ORIGEN

Requisitos para obtener Certificados de Origen



PASO 1

REGISTRO EN EL ECUAPASS:

El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en ECUAPASS como exportador a través del sitio web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción "Solicitud de Uso".

(Para registrarse en Ecuapass deberá contar previamente con la firma digital o TOKEN)

PASO 2

GENERACIÓN DE LA DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN DJO:

Dentro de ECUAPASS, debe ingresar al menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de DJO". El usuario deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los Acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes. La DJO tiene una duración de 2 años.

PASO 3

GENERACIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN:

• Si va a exportar a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, la única entidad emisora es el MIPRO.

El exportador debe ingresar en ECUAPASS, menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de CO", completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

• Si va a exportar a países de la CAN, ALADI O MERCUSUR, el Certificado de Origen puede ser emitido por las siguientes entidades habilitadas:

Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas, Cámara de la Pequeña Industria del Carchi y FEDEXPOR.

El exportador deberá seguir el procedimiento de la entidad seleccionada, llenar el formulario y presentar documentación solicitada, para posteriormente retirar el certificado físico. (Próximamente las entidades habilitadas entrarán dentro ECUAPASS).

NOTA

Este procedimiento se exceptúa para los productos de pesca, acuicultura e hidrocarburos, para cuales los entes emisores son la Subsecretaría de Pesca (MAGAP), Subsecretaría de Acuicultura (MAGAP) y Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero del Ecuador - ARCH, respectivamente.

ANEXO 6. DAS DE EXPORTACIÓN

Gobierno Nacional de la República del Ecuador

Ayuda Salir

Inicio: QUILCA QUILCA PAOLA FERNANDA | Instituto CORREOS DEL ECUADOR

PROCESOS CONSULTAS

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23DAS No.:

1. ADUANA / RÉGIMEN

No. Orden: 15-004298 Código Aduana: 055 Régimen: 96 Fecha Presentación: 22/03/2016

2. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: **QUILCA QUILCA PAOLA**
 CARLOS ENRIADA
 083-70 AV. DE LA
 PIEDRA A TRES
 CUCURAS DEL
 INSTITUTO
 ESCOLAR

Persona de Contacto: Paola Quilca
 * Tel / Fax: 993 - 2432307
 Celular: 993 - 98228311
 RUC: 1714350467001
 Ciudad: QUITO
 Código Postal: 170104

Email: info_firnos@yahoo.com
 País Procedencia: ECUADOR
 Fecha de Embarque:
 * Ciudad Embarque: QUITO
 Puerto Embarque: Puerto Quito

3. DESTINATARIO

* Destinatario: Valeria Marquez
 7225 NW 35
 STREET MIAMI,
 FL 33122 DULCE
 388

* Persona de Contacto: Valeria Marquez
 * Tel / Fax: 3058098590
 Celular: 7863163654
 Email: valeriaamerican@

* País Destino: ESTADOS UNIDOS
 Código Postal: 33122
 * Ciudad Destino: MIAMI FLORIDA

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

FOB USD: 203.4 Peso Bruto (Kg): 0.14 * Peso estimado * Total Bultos: 1 * Tipo de Servicio: EMS Exporta F Valor Total Flete sin IVA: 26.79 * Valor Estimado

5. DETALLES DE LAS MERCANCIAS / SERIES

Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Físicas	Régimen Procedimto	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (Kg)	Valor FOB unitario	Total Flete
011	7113 11 00 00	De Plata, Incluso Revestido O Chapado De Otro Metal Precioso (Plaque)		Internacional	1	13	0.14	USD. 203.4	USD. 26.79
					<input type="text"/>	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						13	0.14	USD. 203.4	USD. 26.79
011	7113 19 00 00	De Los Demas Metales Preciosos, Incluso Revestido O Chapado De Metal Precioso (Plaque)		Internacional				USD.	USD. 0.
					<input type="text"/>	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.
011	7117 19 00 00	Las Demas		Internacional				USD.	USD. 0.
					<input type="text"/>	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.
011	7117 90 00 00	Las Demas		Internacional				USD.	USD. 0.
					<input type="text"/>	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.

6. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Tipo Doc. Acompañante	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento
De Plata, Incluso Revestido O Chapado De Otro Metal Precioso (Plaque)			
Opcional: CERTIFICADO DE ORIGEN			
Obligatorio: FACTURA COMERCIAL	3206	Paola Fernanda Quilca C	17/12/2015

Es necesario presentar todos los documentos obligatorios en ventanilla de Correos del Ecuador

7. INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA

- * Devolver
 Abandonar

8. ¿DESEA ASEGURAR SU MERCANCÍA?

- SI Valor del Seguro: 0.0
 No * Valor estimado

9. REQUERIMIENTOS DE OPERACIONES

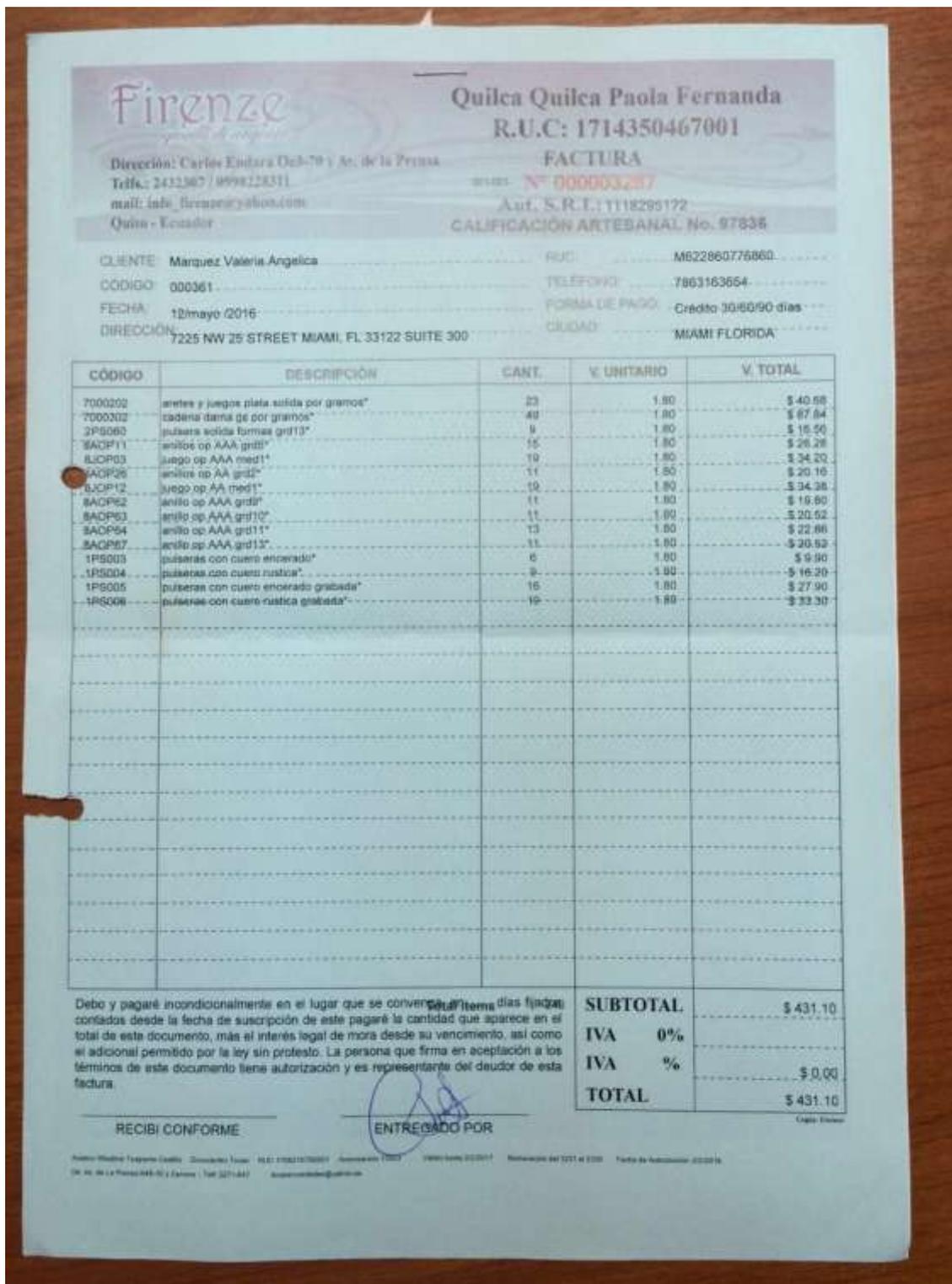
RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR

ANEXO 8. AWB

075[MAD] 40351441		075 40351441																									
NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR Shipper's Name and Address EDICIONES AKAL, S.A. SECTOR FORESTA, 1 28760 TRES CANTOS ES ESPAÑA PHONE:918061996		Nº DE CTA. DEL EXPEDIDOR Shipper's Account Number NO NEGOCIABLE Not Negotiable IBERIA, L.A.E. VELAZQUEZ, 130 MADRID, ESPAÑA																									
NOMBRE Y DIRECCION DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address ENTRELIBROS MARIO ORDOÑEZ CL NEPTUNO CASA #5 URBANIZACION TERRANO-SAN RAFAEL-CAPELO QUITO-ECUADOR		Nº DE CTA. DEL DESTINATARIO Consignee's Account Number EL EXPEDIDOR SE RESPONSABILIZA DE LA EMISIÓN DE ESTE DOCUMENTO Y DE LA VERIFICACIÓN DE LOS DATOS QUE EN ÉL FIGURAN. EL DESTINATARIO DEBE VERIFICAR LA IDENTIFICACIÓN DE LA MERCANCÍA Y LA CANTIDAD DE LA MISMA. EL EXPEDIDOR SE RESPONSABILIZA DE LA EMISIÓN DE ESTE DOCUMENTO Y DE LA VERIFICACIÓN DE LOS DATOS QUE EN ÉL FIGURAN. EL DESTINATARIO DEBE VERIFICAR LA IDENTIFICACIÓN DE LA MERCANCÍA Y LA CANTIDAD DE LA MISMA. EL EXPEDIDOR SE RESPONSABILIZA DE LA EMISIÓN DE ESTE DOCUMENTO Y DE LA VERIFICACIÓN DE LOS DATOS QUE EN ÉL FIGURAN. EL DESTINATARIO DEBE VERIFICAR LA IDENTIFICACIÓN DE LA MERCANCÍA Y LA CANTIDAD DE LA MISMA.																									
ADRESA DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD Issuing Carrier's Agent Name and City ACCIONA FORWARDING (MAD) AVDA. SUIZA, 18-20 28820 COSLADA		INFORMACION CONTABLE / Accounting Information MONEDA CURRENCY: EUR VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE: NVD VALOR DECLARADO PARA ADUANAS: NVD																									
GOBIERNO DEL AGENTE / Agent's IATA Code 78 4 7118/2812		M/º DE CUENTA / Account No. M/º DE CUENTA / Account No.																									
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRIG. DEL. L.º TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA Point of Departure (Indic. of First Carrier) and Requested Routing MAD MAD-UIO		Reference Number Opcion Shipping Information																									
A/Ta L.º TRANSPORTISTA (de Partida) UIO IB		MONEDA CURRENCY EUR																									
AEROPUERTO DE DESTINO / Airport of Destination UIO QUITO		VALOR ASSEGUADO Amount of Insurance																									
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN / Handling Information SE ADJUNTAN DOCUMENTOS AL AWB																											
			SCI STATUS X																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nº VOLUTOS No. of Pieces / Pieces</th> <th>PESO BRUTO Gross Weight</th> <th>CLASE TARIFA Rate Class</th> <th>TARIFA Base Rate</th> <th>PESO AJUSTADO Adjusted Weight</th> <th>TARIFA Concharge</th> <th>Total</th> <th>DESCRIPCION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (Indicaciones de Volumen) Nature and Quantity of Goods (Vol. Dimensions of Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>7</td> <td>108,00</td> <td>K C</td> <td>7119</td> <td>108,00</td> <td>3,00</td> <td>324,00</td> <td>MATERIAL IMPRESO</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>108,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>324,00</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Nº VOLUTOS No. of Pieces / Pieces	PESO BRUTO Gross Weight	CLASE TARIFA Rate Class	TARIFA Base Rate	PESO AJUSTADO Adjusted Weight	TARIFA Concharge	Total	DESCRIPCION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (Indicaciones de Volumen) Nature and Quantity of Goods (Vol. Dimensions of Volume)	7	108,00	K C	7119	108,00	3,00	324,00	MATERIAL IMPRESO	7	108,00					324,00		NOTIFICAR A : JUAN CARLOS ARMAS LOPEZ RUC:1719446799001 DIR: PEDRO LONDOÑO E2-24 Y PEDRO DE FRUTOS TEF: 59328813556 QUITO-ECUADOR		
Nº VOLUTOS No. of Pieces / Pieces	PESO BRUTO Gross Weight	CLASE TARIFA Rate Class	TARIFA Base Rate	PESO AJUSTADO Adjusted Weight	TARIFA Concharge	Total	DESCRIPCION Y CANTIDAD DE LA MERCANCIA (Indicaciones de Volumen) Nature and Quantity of Goods (Vol. Dimensions of Volume)																				
7	108,00	K C	7119	108,00	3,00	324,00	MATERIAL IMPRESO																				
7	108,00					324,00																					
TOTAL PAGADO / Total Payment 324,00		TOTAL BRUTO / Total Gross 465,65																									
TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL AGENTE / Total Other Charges Due Agent 93,15		TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL TRANSPORTISTA / Total Other Charges Due Carrier 48,50																									
TOTAL PAGADO / Total Payment 465,65		TOTAL BRUTO / Total Gross 465,65																									
FECHA DEL EXPEDIDOR O SU AGENTE / Shipper or its Agent 26/04/2016 COSLADA ACCIONA FORWARDING		FECHA DEL DESTINATARIO / Consignee 26/04/2016 QUITO																									

No. 3 - ORIGINAL for SHIPPER / para el Expedidor

ANEXO 9. FACTURA



Firenze
espaldas de mujer

Quilca Quilca Paola Fernanda
R.U.C: 1714350467001

Dirección: Carlos Estrella Ochoa-79 y Av. de la Prensa
Telf.: 2432367 / 9598228311
mail: info_firenze@yahoo.com
Quito - Ecuador

FACTURA
N° 000003287
Aut. S.R.L. 1118295172
CALIFICACIÓN ARTESANAL No. 97836

CLIENTE: Marquez Valeria Angelica RUC: M622860776860
CÓDIGO: 000361 TELÉFONO: 7863163654
FECHA: 12 mayo 2016 FORMA DE PAGO: Crédito 30/60/90 días
DIRECCIÓN: 7225 NW 25 STREET MIAMI FL 33122 SUITE 300 CIUDAD: MIAMI FLORIDA

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
7000202	aretes y juegos plata eselta por granos*	23	1.80	\$ 40.98
7000202	cadena dama de por granos*	40	1.80	\$ 67.84
2PS060	pulsera eselta formas grid13*	9	1.80	\$ 15.50
8ADP11	anillo op AAA grid*	15	1.80	\$ 26.28
8ADP03	juego op AAA med1*	10	1.80	\$ 24.20
8ADP26	anillo op AA grid*	11	1.80	\$ 20.16
8ADP12	juego op AA med1*	10	1.80	\$ 34.38
8ADP62	anillo op AAA grid*	11	1.80	\$ 19.80
8ADP63	anillo op AAA grid10*	11	1.80	\$ 20.52
8ADP64	anillo op AAA grid11*	13	1.80	\$ 22.86
8ADP67	anillo op AAA grid13*	11	1.80	\$ 20.52
1PS003	pulseras con cuero encerado*	6	1.80	\$ 9.90
1PS004	pulseras con cuero rustica*	8	1.80	\$ 16.20
1PS005	pulseras con cuero encerado grabada*	16	1.80	\$ 27.90
1PS008	pulseras con cuero rustica grabada*	19	1.80	\$ 32.30

Debo y pagaré incondicionalmente en el lugar que se convenga en el término días fijados en el contrato, contados desde la fecha de suscripción de este pagaré la cantidad que aparece en el total de este documento, más el interés legal de mora desde su vencimiento, así como el adicional permitido por la ley sin protesto. La persona que firma en aceptación a los términos de este documento tiene autorización y es representante del deudor de esta factura.

SUBTOTAL		\$ 431.10
IVA 0%		
IVA %		\$ 0.00
TOTAL		\$ 431.10

RECIBI CONFORME

ENTREGADO POR