



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

IMPORTACIÓN DE ACEITES ESENCIALES PARA LA PREPARACIÓN DE  
PERFUMERIA DESDE COLOMBIA.

Trabajo de titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el Título de Tecnóloga en Exportaciones e Importaciones

Profesor Guía

Ing. Diana Carolina Baldeón Mendoza

Autora

Aida Cristina Lema Sánchez

Año

2016

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

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

---

Diana Carolina Baldeon Mendoza  
Ing. En Comercio Exterior y Negociación Internacional  
CI: 0503394645

### **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 de autor vigentes”

---

Aida Cristina Lema Sánchez

CI: 1722735063

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios, por haber sido mi guía y mi fortaleza espiritual en cada momento de mi vida, a mi amado esposo por su apoyo incondicional desde el momento de retomar mis estudios hasta la culminación de esta meta planteada, a mis padres por toda su ayuda en el transcurso de mi carrera y darme el ejemplo de no decaer a pesar de todos los obstáculos que se presenten, a mi hija por su paciencia, comprensión y brindarme una sonrisa en los momentos de debilidad, a mis profesores que fueron parte fundamental en el desarrollo de mi carrera profesional.

**DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a las dos personas que son la inspiración para todos mis días, mi amado esposo Francisco y a mí adorada hija Paquita

## **RESUMEN**

Este trabajo presenta la importación de aceites esenciales desde Colombia, se inicia con la negociación con el proveedor la empresa ESSENSALE S.A.S la cual tiene su casa matriz en la ciudad de Cali de donde se realizara la importación, además se ha realizado el análisis de acuerdos internacionales entre los países, términos de negociación y el óptimo medio de transporte para el cuidado de la mercadería sin encarecer el costo final y poder ser competitivos en el mercado.

**ABSTRACT**

This paper presents the importation of essential oils from Colombia, begins with the negotiation with the supplier company ESSENSALE SAS which is headquartered in the city of Cali where the import will also have performed the analysis of international agreements between countries, negotiating terms and the average optimal care transport of goods without increasing the final cost and be competitive in the market

# ÍNDICE

1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	1
1.2. Planteamiento del problema .....	2
1.3. Pregunta de investigación .....	2
1.4. Formulación hipótesis.....	2
1.5. Objetivos.....	2
1.5.1. Objetivo General.....	2
1.5.2. Objetivos Específicos .....	2
1.6. Justificación .....	3
1.7. Metodología de la Investigación. ....	3
1.8. Marco teórico.....	4
2. CAPÍTULO II. DEFINICIÓN .....	6
2.1. Clasificación de los aceites esenciales .....	6
2.2. Métodos de extracción .....	7
2.3. Organismos del comercio internacional .....	7
2.4. Clasificación arancelaria .....	7
2.4.1. Reglas de clasificación arancelaria .....	8
2.4.2 Regla General Complementaria .....	8
2.4.3 Subpartida arancelaria aceites esenciales .....	9
2.5. Análisis de importaciones.....	9
3. CAPITULO III. ANÁLISIS DEL PROVEEDOR .....	12
3.1. Negociaciones con proveedores.....	12
3.2. Acuerdos preferenciales .....	13
3.3 Certificado de origen.....	14
3.4 Barreras de importación.....	15
3.5. Requisitos de embalaje y etiquetado .....	16
3.5.1. Embalaje .....	16
3.5.1.1. Embalaje primario.....	17
3.5.1.2. Embalaje secundario .....	17
3.5.2. Etiquetado .....	18

4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	19
4.1 Flujograma de importación.....	19
4.2. Requisitos y trámites para la importación.....	20
4.3. Documentos para la nacionalización.....	20
4.4. Incoterms.....	21
4.5. Transporte y Logística.....	25
4.6. Cubicaje.....	27
4.7 Cálculo del seguro.....	28
4.8. Liquidación aduanera.....	29
4.9 Calculo del costo de la mercadería en destino.....	30
5. CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	32
5.1. Análisis de cumplimiento de objetivos.....	32
5.2. Comprobación de la Hipótesis.....	33
5.3. Conclusiones.....	34
5.4. Recomendaciones.....	34
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS.....	36

## 1. CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad la sociedad en general se encuentra muy interesada en el cuidado de la imagen personal, donde el uso de un perfume de las marcas más reconocidas se ha convertido en un tema muy importante tanto para hombres como para mujeres que desean dejar un aroma único.

Esto ha permitido el crecimiento del mercado de perfumes con calidad internacional, la demanda de estos productos es cada vez mayor, adicional a esto la globalización ha permitido que los consumidores tengan acceso a mayor información sobre este tipo de productos y el reconocimiento a la calidad de los mismos.

Es por eso que la investigación va encaminada a la importación de aceites esenciales para la elaboración de perfumes en el Ecuador, para lo cual se analizará al proveedor en Colombia la empresa ESSENSALE S.A.S, fue fundada en Cali en el año 2003, su principal giro de negocio es la venta de franquicias las cuales llevan el nombre comercial SENTHIA y se encuentran en las diferentes ciudades de Colombia al momento tiene 115 tiendas en todo el país las cuales se dedican a la comercialización de productos cosméticos, aceites esenciales, perfumes con marcas propias y ambientadores para el hogar, poniéndolos al alcance de cualquier presupuesto con una excelente relación costo-beneficio para el cliente, con lo que se logrará posicionar en el mercado nacional productos competitivos en calidad y precio.

Por lo antes expuesto la empresa ESSENSALE S.A.S con su marca comercial SENTHIA es un proveedor con muchos años en el mercado lo que brinda la seguridad de crear una alianza de negocios.

## **1.2. Planteamiento del problema**

La oferta que presenta el mercado ecuatoriano en perfumería en la actualidad tiene elevados precios de venta, debido a los aranceles que se debe pagar al momento de la importación, creando así un nicho de mercado insatisfecho.

## **1.3. Pregunta de investigación**

¿La importación de aceites esenciales desde Colombia logrará economizar los costos de elaboración para obtener un precio de venta más barato en el perfume de producción nacional?

## **1.4. Formulación hipótesis**

La importación de aceites esenciales desde Colombia permitirá a los productores de perfumes en el Ecuador tener mayor variedad al momento de escoger la materia prima y así reducir el costo en la preparación, sin cambiar la calidad del producto.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo General**

- Proporcionar aceites esenciales de alta calidad a las empresas fabricantes de perfumes en el Ecuador a través de un proceso logístico eficiente el cual permita establecer un precio competitivo de la materia prima.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Conocer los usos y principales características de los aceites esenciales para su importación.

- Determinar con el proveedor las mejores ofertas tanto en la variedad de los aromas como en la calidad y perduración de la esencia al momento del uso del perfume.
- Evaluar las importaciones en los últimos 5 años con el fin de conocer el crecimiento del mercado.
- Escoger el proceso logístico más eficiente de acuerdo a medio de transporte y tiempo de tránsito.
- Comprobar la factibilidad para la importación de aceites esenciales desde Colombia.

### **1.6. Justificación**

El perfume, a través de la historia ha sido considerado como un artículo refinado que distingue a quien lo utiliza, ¿A quién no le gustaría dejar su aroma por donde vaya?

Las marcas ya conocidas han conquistado un gran mercado a través de su calidad y las distinguidas cualidades de sus perfumes, algunos perfumes son identificados no solo por sus cualidades intrínsecas, sino también por los envases que las contienen.

Usando la historia como referencia este trabajo va encaminado a la creación de una oferta para los productores de perfumes nacionales a través de la importación de aceites esenciales desde Calí en el año 2015, la cual les permitirá contar con calidad y variedad al momento de elegir la materia prima para la elaboración de perfumes.

### **1.7. Metodología de la Investigación.**

El propósito fundamental del siguiente proyecto es dar a conocer información teórica y práctica a través de la cual se verificará si es posible o no la importación de aceites esenciales a menor costo del que actualmente ofrece el mercado, para lo cual en el primer capítulo se utilizara el método analítico el

mismo que permitirá conocer más del tema de estudio y que consiste en la extracción de toda la información referente a importaciones de aceites esenciales en el Ecuador para la correcta formulación del problema y la hipótesis los cuales servirán de guía en el desarrollo del tema.

Para la elaboración del segundo capítulo en el cual se detalla las características del producto, se utilizará el método particular que se refiere al estudio del área determinada es decir los diferentes conceptos de los aceites esenciales.

Para la determinación de la subpartida arancelaria se utilizará el método analítico con la aplicación de las reglas de clasificación arancelaria aprendidas durante el desarrollo de la carrera de importaciones.

Para el progreso del tercer capítulo se aplicará el método científico el mismo que conduce a la investigación de hechos reales y se podrá comprender los beneficios de los acuerdos preferenciales, trámites y requisitos de importación.

El método inductivo se utilizara en el desarrollo del cuarto capítulo para la definición de términos de negociación, logística y transporte.

Para finalizar el proyecto se empleara el método empirismo el mismo que, de acuerdo a los resultados de la investigación permitirá la revisión de cumplimientos de objetivos y comprobación de hipótesis.

### **1.8. Marco teórico**

Partiendo del concepto de importación, que es la nacionalización de mercaderías extranjeras ingresadas al país, para que puedan ser usadas o comercializadas en el territorio nacional, la investigación en este trabajo va encaminada a elaborar un plan de importación, evaluando todos los factores que intervienen en la nacionalización de los aceites esenciales para la elaboración de perfumes teniendo en cuenta la negociación con el proveedor

en Colombia, la preparación del producto, la logística de transportación, tramitación de permisos previos, autorizaciones y demás trámites ante entidades como el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), Servicio de Acreditación Ecuatoriana (SAE), entre otros.

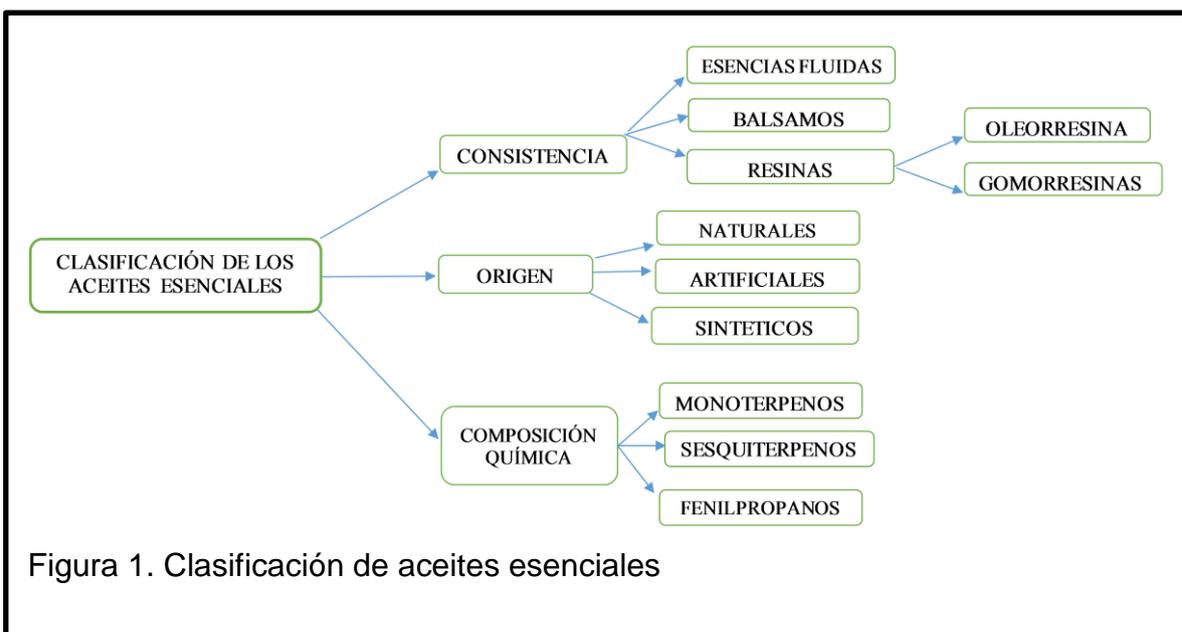
Además del correcto establecimiento de los Términos de Negociación (ICONTERMS) y el análisis del transporte internacional, contratación de la empresa transportista para el movimiento de las mercancías.

## 2. CAPÍTULO II. DEFINICIÓN

Los aceites esenciales son compuestos líquidos volátiles formados por varias sustancias orgánicas que se puede encontrar en flores, hojas, frutos, raíces, y maderas de muchas plantas aromáticas y medicinales y que son muy importantes en la industria cosmética para la realización de perfumes y aromatizantes.

Son los productos volátiles de origen vegetal obtenidos por un proceso físico (destilación por arrastre con vapor de agua, destilación a presión reducida u otro adecuado). Los aceites esenciales podrán presentarse aisladamente o mezclados entre sí; rectificados, desterpenados o concentrados. Se entiende por rectificados los productos que han sido sometidos a un proceso de destilación fraccionada para concentrar determinados componentes; por desterpenados los que han sido sometidos a un proceso de desterpenación; y por concentrados los que han sido parcialmente desterpenados. (MERCOSUR, s.f.)

### 2.1. Clasificación de los aceites esenciales



En la figura 1 se puede observar la clasificación de los aceites esenciales de acuerdo a diferentes criterios: consistencia, origen y composición química.

## **2.2. Métodos de extracción**

La extracción es el proceso de aislamiento o separación de aceite esencial de la planta aromática.

- Destilación por arrastre de vapor
- Extracción con disolventes
- Extracción por fluidos supercríticos
- Extracción por microondas.

## **2.3. Organismos del comercio internacional**

La organización mundial de aduanas OMA es un organismo internacional cuya finalidad es colaborar a los países miembros, a través de la implementación de sistemas aduaneros uniformes y simplificados.

Fue fundada en 1952, como el Consejo de Cooperación Aduanera y en 1994 cambio el nombre por el vigente, su sede se encuentra en Bruselas, Bélgica y cuenta con 179 países miembros, Ecuador es miembro desde el año 2008.

La OMA se encarga de mantener la nomenclatura del Sistema Armonizado de mercancías, y dirige los aspectos técnicos de la Organización Mundial del Comercio sobre reglas de origen y valoración aduanera.

## **2.4. Clasificación arancelaria**

El Sistema Armonizado de clasificación y codificación del comercio internacional de mercancías, entro en vigencia en el año 1988, se lo conoce como un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo el cual empieza con las materias primas (animal, vegetal, mineral), y continua de

acuerdo al estado de elaboración, su materia constitutiva y después a su grado de elaboración en función de uso.

El mismo que cuenta con 21 secciones y 99 capítulos y contiene más de 5000 subpartidas de 6 dígitos que se pueden subdividir aún más en función de los requisitos administrativos y estadísticos de los países.

#### **2.4.1. Reglas de clasificación arancelaria**

Después de la comprensión de clasificación y origen de los aceites esenciales, este trabajo de investigación se orientará a analizar los aceites esenciales líquidos y de origen natural del grupo de los agrios o cítricos, y para la correcta elección de la subpartida arancelaria se analizará las reglas de clasificación 1 y 6.

**“REGLA 1.-** Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo”. (Arias, 2009)

**REGLA 6.-** La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida así como, "mutatis mutandis", por las Reglas anteriores, bien entendido que sólo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposiciones en contrario. (Arias, 2009)

#### **2.4.2 Regla General Complementaria**

1. La clasificación de mercancías en las Subpartidas nacionales de una misma Partida, estará determinada legalmente por los textos de las Subpartidas nacionales y de las Notas Complementarias Nacionales, así como "mutatis mutandis", por las reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse Subpartidas nacionales del mismo nivel. (Arias, 2009)

### 2.4.3 Subpartida arancelaria aceites esenciales

En la tabla 1 se puede observar el desglose de la subpartida arancelaria, empezando el análisis desde el capítulo, hasta llegar a la subpartida nacional, la misma que será parte del análisis para el desarrollo del tema de investigación.

Tabla 1. Desglose subpartida arancelaria de aceites esenciales

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN ARANCEL
<b>33</b>	ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PRFUMERIA, DE TOCADOR O DE COSMETICA. (Arias, 2009)
<b>33.01</b>	ACEITES ESENCIALES (DESPETENADOS O NO), INCLUIDOS LOS CONCRETOS O ABSOLUTOS; RESINOIDES; OLEORRESINAS DE EXTRACCIÓN; DISOLUCIONES CONCENTRADAS DE ACEITES ESENCIALES EN GRASA, ACEITES FIJOS, CERAS O MATERIAS ANALOGAS. (Arias, 2009)
<b>33.01.12.00</b>	ACEITES ESENCIALES DE AGRIOS (CITRICOS) DE NARANJA
<b>33.01.12.00.00</b>	SUBPARTIDA NACIONAL ACEITES ESENCIALES DE AGRIOS (CITRICOS) DE NARANJA (Arias, 2009)

### 2.5. Análisis de importaciones

A continuación en la tabla 2 se analizará el detalle de la subpartida la misma que muestra la unidad de medida y su habilitación para importar.

Tabla 2. Detalle sub partida nacional aceites esenciales de naranja

NADINA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	PERECIBLE	AUTORIZACION PARA IMPORTAR	AUTORIZACION PARA EXPORTAR
3301120000	DE NARANJA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO (kg)	NO	HABILITADA	HABILITADA

En la tabla 3 se muestra el detalle de las importaciones desde el año 2009 al año 2014 la misma que permite un análisis en toneladas y valor FOB expresado en miles de dólares.

En el 2010 se muestra un decrecimiento con respecto al año 2009, mientras que el año 2011 se lo puede evidenciar como el más alto en importaciones en aceites esenciales.

Tabla 3. Detalle importaciones por año

AÑO	TONELADAS	FOB DÓLAR (MILES USD)	VARIACIÓN DEL FOB
2009	49,56	199,06	
2010	29,56	159,57	<b>-19,84%</b>
2011	54,19	322,51	<b>102,11%</b>
2012	36,75	269,34	<b>-16,49%</b>
2013	46,21	214,57	<b>-20,33%</b>
2014	54,9	248,84	<b>15,97%</b>

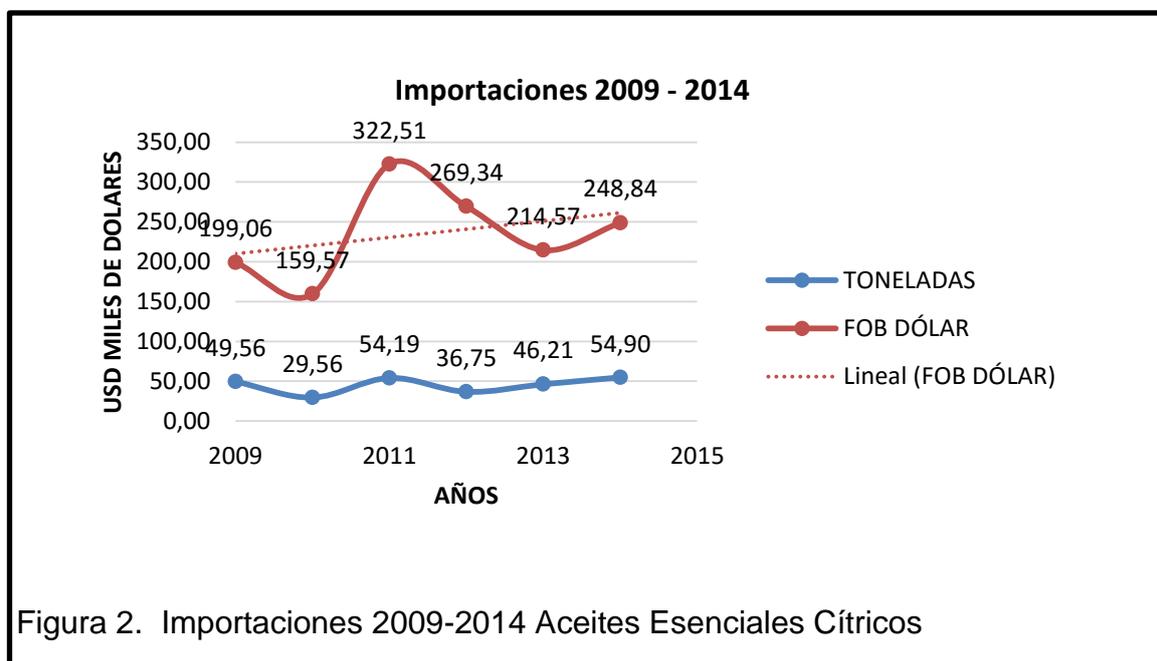


Figura 2. Importaciones 2009-2014 Aceites Esenciales Cítricos

En él figura 2 se puede analizar valor FOB de las importaciones en los últimos cinco años, siendo el más alto el año 2011 con un valor de 322.000 dólares y que corresponde a 54 toneladas.

En los años 2012-2013 y 2014 se puede observar que las importaciones han tenido un promedio en valor FOB de 244.000 dólares y en toneladas un promedio de 45.

En el gráfico también se puede visualizar que la línea de tendencia es positiva y muestra crecimiento en la importación de aceites esenciales cítricos.

### 3. CAPITULO III. ANÁLISIS DEL PROVEEDOR

#### 3.1. Negociaciones con proveedores

La elección del proveedor es un aspecto fundamental, para el éxito del negocio, los puntos de análisis que se deben tomar en cuenta en la negociación son: precios, condiciones de pago, descuentos, calidad, abastecimiento, tiempos de entrega, servicios y exclusividad.

Para esta investigación se ha llegado a los siguientes acuerdos con el proveedor Essensale S.A. tiendas Senthia.

- Se colocará la orden de compra a la tienda matriz ubicada en Cali, la cual tendrá 2 días para enviar la confirmación con la disponibilidad de producto.
- El precio FCA acordado para el frasco de aceite esencial de 30ml es de 3.75 USD (dólares de los Estados Unidos de América).
- La forma de pago es con transferencia bancaria al momento de la recepción conocimiento de embarque.
- La producción mínima al por mayor es 800 frascos de aceite esencial de naranja.
- La capacidad de la caja master del producto es de 50 unid de aceites esenciales.
- El tiempo de entrega del producto a partir de colocada la orden de compra es de 30 días laborables.
- A partir de la tercera orden de compra se realizará un descuento del 3% por mantener compras mensuales continuas.
- Los aceites esenciales negociados son totalmente naturales sin aditivos ni químicos, obtenidos directamente del producto por medio de destilación por arrastre de vapor.
- La empresa acuerda un contrato de exclusividad al importador otorgándole la distribución de aceites esenciales con la marca SENTHIA en Ecuador.

### **3.2. Acuerdos preferenciales**

#### **Comunidad andina de naciones (CAN)**

Es un bloque regional formado por cuatro países que se unieron voluntariamente con la intención de mejorar juntos el nivel de vida de sus habitantes mediante la cooperación económica y social.

Los países que se organizaron fueron 5 (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) los cuales firmaron el Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969, y con el cual empezó el proceso andino de integración conocido, como Pacto Andino, o Acuerdo de Cartagena. Cuatro años después en febrero de 1973, Venezuela se adhirió al acuerdo. Pero en octubre de 1976, Chile se retiró de él y en 2006, Venezuela también se retiró.

Se puede rescatar que el año 1989, los mandatarios de los países resolvieron el Diseño Estratégico y el Plan para trabajo donde se crea el nuevo modelo, eliminaron los altos aranceles y formaron una zona de libre comercio, eliminando así el modelo de “sustitución de importaciones”, que resguardaba el producto nacional aplicando altos aranceles a las importaciones.

#### **Objetivos de la CAN**

- Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social.
- Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
- Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
- Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

- Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión. (Comunidad Andina, s.f.)

### 3.3 Certificado de origen

El certificado de origen es el documento que tiene como función garantizar que un producto para la exportación cumpla con los criterios de origen, y que pueda tener un trato arancelario preferencial en el país de destino.

Este certificado no es obligatorio para las exportaciones, y solo se podrá utilizar en los países que tengan acuerdos y preferencias arancelarias.

El certificado de origen debe cumplir con los siguientes criterios:

- a) Íntegramente producida; La mercadería sea producida en su totalidad en su territorio.
- b) Acumulación de Origen; La mercadería sea producida con insumos de los países signatarios de un acuerdo.
- c) Salto de partida; La mercadería sea producida en el territorio de una u otra parte pero que sufran un proceso de transformación confiriendo una nueva individualidad caracterizada por un cambio de clasificación arancelaria.
- d) Valor Agregado; La mercadería debe cumplir con un porcentaje de valor incorporado en su producción.
- e) Ensamblaje y montaje; Los juegos o surtidos de mercadería, siempre.

El producto a ser importado aceites esenciales de naranja, si puede tramitar el certificado de origen ya que tenemos un acuerdo comercial con la CAN, y el producto es íntegramente producido en Cali, pero no es necesario ya que la partida arancelaria no paga aranceles en Ecuador.

### 3.4 Barreras de importación

**Barreras arancelarias.**- son valores oficiales que deben ser canceladas en las aduanas de un país tanto a la importación o exportación de las mercaderías.

Las barreras arancelarias son colocadas a fin de estabilizar la balanza económica impidiendo que las importaciones superen a las exportaciones, para eso determinan un alto monto en los aranceles de determinadas mercancías que ingresen al país de esta manera el producto importado es más caro que la producción nacional.

**Derechos arancelarios.**- se encuentran establecidos en el arancel de importaciones de mercancías y en el caso del Ecuador es la Nomenclatura Andina (NANDINA) y se los aplica para todas las mercaderías comprendidas en el arancel de importaciones.

Existen dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los específicos y de ellos se desglosan otras composiciones:

**Arancel de valor agregado o ad-valorem:** Es el porcentaje establecido en el arancel de importaciones y se calcula sobre el valor (CIF).

**Arancel específico:** Es un pago determinado, que se basa de acuerdo a la unidad de medida, del bien importado. Por ejemplo USD 6 por cada par de zapatos.

**Arancel anti-dumping:** Este tipo de arancel se utiliza en la importación de productos que reciben subsidios, y les permiten exportar por debajo del precio de fabricación.

**Arancel mixto:** El producto que tenga un arancel mixto al momento de la importación debe pagar un valor por arancel ad-valorem y un arancel específico.

**Barreras no arancelarias.-** Se refiere a normas y reglamentos dispuestos por una entidad de control la cual cierra el libre ingreso de mercancías a un país, determinando requisitos previos a la importación de las mercancías.

Tipos de Barreras no arancelarias:

- Barreras Sanitarias.
- Barreras Técnicas.

**Barreras Sanitarias:** Estas barreras precautelan la seguridad de los individuos su finalidad es impedir el ingreso al país de mercancías las cuales puedan causar daños a la salud de los humanos debido al potencial contenido de elementos perjudiciales de tipo físico, químico o biológico.

**Barreras Técnicas:** Son las exigencias que tiene que cumplir las mercaderías en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

La partida arancelaria a la cual pertenece el aceite esencial de naranja no paga ningún tipo arancel y tampoco se debe tramitar permiso ni licencias previas.

### **3.5. Requisitos de embalaje y etiquetado**

#### **3.5.1. Embalaje**

Es el acondicionamiento de la mercadería para ser transportado el cual debe cumplir con las siguientes condiciones: contener, proteger, facilitar la manipulación y promocionar la venta.

El tipo de embalaje a ser utilizado dependerá de las condiciones del producto y el tipo de transporte.

Es muy importante que el fabricante indique en el embalaje los cuidados que deben tener en la manipulación para evitar el daño del producto.

### 3.5.1.1. Embalaje primario

Es el cual protege directamente al producto.



Figura 3. Embalaje Primario de Aceite Esencial

Tomado de: (Senthia, s.f.)

### 3.5.1.2. Embalaje secundario

Se refiere al tipo de embalaje que contiene a uno o más embalajes primarios.



Figura 4. Presentación en ml's y Embalaje del Aceite Esencial de Naranja

Tomado de: (Senthia, s.f.)

En la figura 3 podemos observar las diferentes presentaciones de nuestro proveedor para los aceites esenciales de naranja la medida que hemos negociado para la importación es la de 20ml.

### **3.5.2. Etiquetado**

La etiqueta del aceite esencial debe contener el nombre de la planta, ingredientes que componen el aceite esencial, forma de cultivo, beneficios, usos y advertencias.

## 4. CAPÍTULO IV. PROCESO DE EXPORTACIÓN

### 4.1 Flujograma de importación

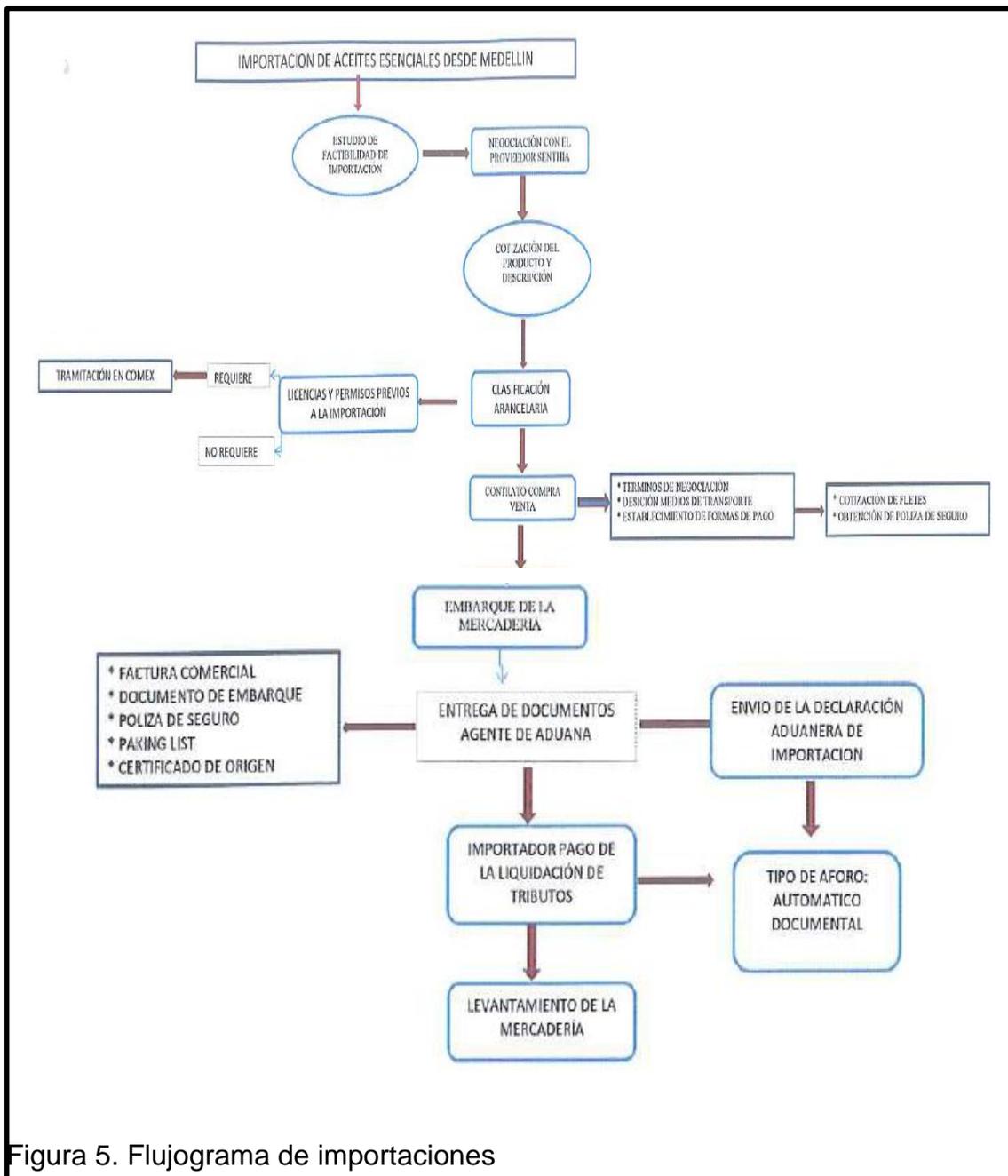


Figura 5. Flujograma de importaciones

## **4.2. Requisitos y trámites para la importación**

La importación a consumo se refiere a la nacionalización de mercancías transportadas de otro país, y que una vez realizado el pago de los tributos respectivos, sean colocadas a libre disposición para uso o consumo definitivo.

Se deben realizar los siguientes pasos antes de importar:

- Obtener el (RUC) Registro Único de Contribuyentes Especiales, que le otorga el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Tramitar la firma electrónica o token en el Banco Central del Ecuador o Security Data
- Registrarse en el ECUAPASS (portal de la aduana): ([www.ecuapass.aduana.gob.ec](http://www.ecuapass.aduana.gob.ec))

Una vez realizados los pasos detallados, ya se encuentra autorizado para realizar una importación; sin embargo antes se debe determinar si el tipo de producto a importar cumple con todos los requisitos de Ley.

## **4.3. Documentos para la nacionalización**

Al momento del trámite para la nacionalización se debe presentar los siguientes documentos en originales.

- Factura Comercial.
- Documento de embarque.
- Póliza de seguro.
- Permiso y Licencias previas si necesita el producto.

#### **4.4. Incoterms**

Son términos de negociación voluntaria entre el vendedor y el comprador acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Son usados para aclarar quien asumirá los costos de la transacción comercial, delimitando las responsabilidades entre las partes.

Los Incoterms carecen de esquema jurídico, debido a que son de aceptación voluntaria entre las partes involucradas en el negocio internacional.

El objetivo fundamental de los Incoterms consiste en definir y establecer la distribución de los gastos y transmisión de riesgos entre comprador y vendedor.

Existen 4 grupos de Incoterms: E – F – C –D

##### **Término en E**

##### **(EXW EX – WORKS EN FABRICA)**

Se lo utiliza para todo tipo de transporte y el vendedor entrega la mercancía en su bodega.

##### **Términos en F**

##### **(FCA – FAS – FOB)**

El vendedor entrega la mercadería a un medio de transporte elegido por el comprador, pero el vendedor no cubre el pago del transporte principal, cuando la mercadería es colocada en el puerto de embarque termina la responsabilidad del vendedor.

FCA: (FREE CARRIER – LIBRE TRANSPORTISTA LUGAR CONVENIDO). Se lo utiliza para todo tipo de transporte.

FAS: (FREE ALONGSIDE SHIP – LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE - PUERTO DE CARGA CONVENIDO). Se utiliza exclusivamente para envío por barco.

FOB: (FREE ON BOARD – LIBRE A BORDO - PUERTO DE CARGA CONVENIDO). Se lo utiliza solo en transporte por barco.

### **Términos en C**

#### **(CFR – CIF – CPT y CIP)**

El vendedor es quien contrata al transporte, pero no asume el riesgo de pérdida o daño de la mercadería, el vendedor paga el transporte principal.

CFR: (COST AND FREIGHT – COSTO Y FLETE PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).

Se lo utiliza solo para transporte por barco.

CIF: (COST INSURANCE AND FREIGHT – COSTO SEGURO Y FLETE PUERTO DESTINO CONVENIDO)

Se lo utiliza solo para transporte por barco.

CPT: (CARRIER PAID TO - TRANSPORTE PAGADO HASTA LUGAR CONVENIDO).

Se lo utiliza para todo tipo de transporte.

CIP: (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA EL LUGAR CONVENIDO).

Se lo utiliza para todo tipo de transporte

**TERMINO EN D:****(DAT – DAP – DDP)**

El vendedor cubre todos los gastos y asume los riesgos necesarios para llevar la mercadería al país de destino.

DAT: (DELIVERED AT PLACE – ENTREGA EN EL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Se lo utiliza para todo tipo de transporte.

DAP: (DELIVERED AT PLACE – ENTREGA EN EL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)

Se lo utiliza para todo tipo de transporte.

DDP: (DELIVERED DUTY PAID ENTREGADO DERECHOS PAGADOS, LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).

Se lo utiliza para todo tipo de transporte.

Tabla 4. Detalle de Alcance de Costos entre Vendedor y el Comprador

INCOTERMS / COSTOS	EN FABRICA	TRANSPORTE PRINCIPAL ELIGIDO Y PAGADO POR EL COMPRADOR			TRANSPORTE CONTRATADO POR EL VENDEDOR				GASTOS Y RIESGOS ASUMIDOS POR EL VENDEDOR		
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
ACONDICIONAMIENTO DE PRODUCTO	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
MANIPULACIÓN DE LA CARGA EN FABRICA	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
TRANSPORTE AL PUERTO DE EXPORTACIÓN	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
MANIPULACION DE LA CARGA EN ORIGEN	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V
TRAMITES ADUANEROS EXPORTACIÓN	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
FLETE PRINCIPAL	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V
SEGURO DE TRANSPORTE	C	C	C	C	C	V	C	V	V	V	V
MANIPULACION DE LA CARGA EN DESTINO	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
TRAMITES ADUANEROS IMPORTACIÓN	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
TRANSPORTE INTERNO	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
ENTREGA	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
V	COSTOS ASUMIDOS POR EL VENDEDOR										
C	COSTOS ASUMIDOS POR EL COMPRADOR										

En la tabla 4 se puede visualizar quien será el encargado de cubrir los gastos dependiendo del término de negociación, establecido entre vendedor y comprador.

De acuerdo al análisis detallado de los términos de negociación, el Incoterm que se utilizará para este proyecto será FCA, el proveedor se encargará de entregar la mercancía en el transporte seleccionado por el comprador.

#### **4.5. Transporte y Logística**

La decisión del tipo de transporte es crucial al momento de hablar de negocios internacionales ya que el transporte puede favorecer al costo del producto y permitirle que sea competitivo en el mercado o sacarlo de él.

Los factores que se deben analizar antes de seleccionar el tipo de transporte son los siguientes:

- Puntos de embarque y desembarque.
- Costo del flete interno desde las bodegas hasta el punto de embarque.
- Costos de manejo de la carga, cuidados especiales.
- Urgencia de la entrega de la mercadería.
- Particularidades de la carga a transportar: peso, volumen, dimensión, cuidados especiales, refrigeración, peligrosidad.
- Disponibilidad

#### **Tipos de transporte:**

**Terrestre:** El transporte por carretera es recomendable en distancias cortas, el documento de embarque que se utiliza en este tipo de transporte es la CARTA PORTE.

**Ventajas**

- Entrega directa de la mercadería al importador.
- Mínima manipulación de la mercadería.
- Entrega rápida en distancia corta.
- Bajo costo y embalajes más simples.

**MARITIMO:** El transporte marítimo es el más utilizado en los negocios internacionales debido a su bajo costo, y la gran capacidad para movilizar las mercancías, el documento de embarque que se utiliza en este tipo de transporte es el B/L BILL OF LADING.

**Ventajas**

- Capacidad de almacenaje
- Valor de fletes competitivos.
- Flexibilidad de materias transportables

**Aéreo:** El transporte aéreo es utilizado para cargas pequeñas y de entrega emergente, el documento de embarque que se utiliza en este tipo de transporte es la GUÍA AEREA / AWB

**Ventajas**

- Rapidez.
- Acceso a determinados mercados, difíciles de alcanzar con otro medio de transporte.
- Reducción de los gastos de almacenaje.

**Multimodal:** Es cuando en la operación es necesario emplear más de un medio de transporte para trasladar la mercancía desde el lugar de origen hasta su destino final.

Después de analizar los diferentes tipos de transporte, para esta operación se utilizará el transporte aéreo ya que la distancia es corta y además el producto es frágil.

#### 4.6. Cubicaje

Para poder realizar el cálculo del cubicaje es necesario conocer las tres medidas de la caja master del producto a ser importado además del peso de cada caja, los mismos que servirán para tener referencia de peso bruto y peso volumen de la mercadería. En el transporte aéreo el valor del flete se calculará en base al peso mayor.

**PESO BRUTO:** Consiste en el peso de la mercadería, incluyendo el embalaje y los pallets como acondicionamiento para transporte internacional.

En el producto a ser importado el peso bruto por caja master de los aceites esenciales de naranja es de: 5.8 kilos

**PESO NETO:** Peso propio de la mercadería sin embalajes ni otros medios utilizados en la transportación.

En el producto a ser importado el peso neto de los aceites esenciales de naranja es de: 4.8 kilos

**PESO VOLUMEN:** Son las dimensiones de la carga largo, alto, ancho.

#### **Cálculo peso volumétrico**

De acuerdo a la producción mínima de la fábrica, las unidades que se deben negociar son 800 frascos de aceites esenciales, los cuales son distribuidos en cartones master con 50 unidades con las siguientes especificaciones:

800 unidades de aceites esenciales / 50 capacidad de caja master = 16 cartones

Alto: 14.5 cm

Largo: 29 cm

Ancho: 66cm

**FÓRMULA:**

Largo cm X ancho cm X alto cm / 6000 =PESO VOLUMENTRICO

29 cm x 66cm x 14.5cm = 27,753 / 6000 = 4.63 kg por caja

Tomando en cuenta que el peso bruto es mayor al peso volumen se tomará en cuenta el peso bruto para el cálculo del valor del flete. (Ver Anexo 1)

**4.7 Cálculo del seguro**

“El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI) en su artículo 110 señala:

El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera”.

(Aduana del Ecuador, s.f.)

En caso de no presentar la póliza de seguro, se aplicara el 1% del valor de la mercadería como seguro presuntivo para la base imponible del pago de los tributos.

El seguro contratado para esta importación es contra todo riesgo desde origen hasta destino.

**Cálculo de la Póliza de Seguro**

Datos:

Valor unitario de los aceites esenciales 3.75 x 800 unidades= \$ 3.000,00 USD

Tabla 5. Cálculo de la Póliza de Seguro

CÁLCULO DE LA PÓLIZA DE SEGURO	
VALOR FOB	3.000,00
FLETE	587,60
SUMA ASEGURABLE	3.587,60
PRIMA NETA 0,19 %	6,82
SUPER BANCOS 3,5%	0,24
SEGURO CAMPESINO 0,5%	0,03
DERECHOS DE EMISION 0.50	0,50
BASE IMPONIBLE	7,59
IVA 14%	1,06
PRIMA TOTAL	16,24

Como se puede observar en la Tabla 5 esta detallado el cálculo con los siguientes porcentajes que se deben pagar siempre al contratar la póliza de seguro.

- Superintendencia de Bancos y Seguros: 3.5 % del valor de la prima neta
- Seguro Campesino: 0.5 % del valor de la prima neta
- IVA: 14%
- Derechos de emisión el valor depende de la Resolución SBS-INS-2003-248 (VER ANEXO 2)

#### 4.8. Liquidación aduanera

Tabla 6. Liquidación aduanera de importaciones

DATOS GENERALES			
Fecha:	Lunes, 05 de octubre de 2015		
Importador:	Aida Lema	Numero de RUC:	1722735063
Dirección:	Av. Eloy Alfaro y Calle 40 sector Carcelén		
Aduana:	Quito	Peso Neto:	76,8
Régimen:	Regimen 10	Peso Bruto:	92,8
País de Procedencia:	Cali	Mercadería:	Aceites Esenciales
Partida Arancelaria:	3301120000	Moneda:	Dólares
Porcentaje de Arancel:	0%		

<b>CÁLCULO</b>	
----------------	--

<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>VALORES</b>
-----------------------	----------------

VALOR FOB	3.000,00
FLETE INTERNACIONAL	522,60
PICKUP ORIGEN	65,00
SEGURO	6,82
VALOR EN ADUANA	3.594,42

<b>DERECHOS ARANCELARIOS</b>	<b>VALORES</b>
------------------------------	----------------

ARANCEL ADVALOREM	0,00
ARANCEL ESPECIFICO	0,00
ANTIDUMPING	0,00

<b>IMPUESTOS</b>	<b>VALORES</b>
------------------	----------------

FODINFA (0,5%)	17,97
ICE ADVALOREM	0,00
ICE ESPECIFICO	0,00
IVA (14%)	505,74
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>	<b>523,71</b>

#### 4.9 Calculo del costo de la mercadería en destino

Tabla 7. Costeo de la mercadería en destino

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
VALOR MERCADERIA	3.000,00
FLETE INTERNACIONAL AEREO	522,60
GASTOS DE EMBARQUE EN DESTINO	50,00
IMPUESTO SALIDA DE DIVISAS ISD 5%	153,00
COSTO TRASFERENCIA BANCARIA INTERNACIONAL	68,00
SEGURO	13,98
FLETE INTERNO QUITO	60,00
VALOR AGENTE DE ADUANA	170,00
RETIRO DE GUIA AEREA	54,00
FODINFA 0,5%	18,64
ALMACENAJE	9,00
GASTOS DE DISTRIBUCIÓN LOCAL	40,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.159,22</b>
<b>COSTO UNITARIO FRASCO DE ACEITE ESENCIAL DE 30ML</b>	<b>5,20</b>

En la tabla 7 se detallan todos los gastos que se realizaron en la importación de 800 unidades de aceites esenciales de 30ml con los que se obtienen el costo de cada frasco a USD 5,20 el precio que oferta el mercado actualmente los aceites esenciales de acuerdo a su procedencia va desde los 7,00 hasta 10,00 USD de venta, lo que va a permitir ingresar al mercado ofreciendo el producto a 6.50 USD, el cual tiene un margen de utilidad del 25%.

## 5. CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Análisis de cumplimiento de objetivos

#### Objetivo Planteado No 1

- Conocer los usos y principales características de los aceites esenciales para su importación.

Cumplimiento: Los aceites esenciales son líquidos volátiles que se encuentran en las plantas, y son utilizados en diferentes áreas tales como: aromaterapia, elaboración de alimentos, masajes, tratamientos de cosmetología y elaboración de perfumes.

#### Objetivo Planteado No 2

- Determinar con el proveedor las mejores ofertas tanto en la variedad de los aromas como en la calidad y perduración de la esencia al momento del uso del perfume.

Cumplimiento: Se ha logrado una negociación con la empresa Essensale S.A.S para distribuir la marca Senthia en el Ecuador, se escogió al proveedor ya que cuenta con más de 10 años en el mercado de Colombia y cuenta con 115 tiendas distribuidas en las principales ciudades, la fábrica ubicada en Cali dispone de una gran variedad en aceites esenciales de la mejor calidad para cubrir la demanda de sus consumidores.

#### Objetivo Planteado No 3

- Evaluar las importaciones en los últimos 5 años con el fin de conocer el crecimiento del mercado.

Cumplimiento: Con los datos obtenidos del banco central se pudo realizar el análisis de los últimos cinco años con respecto a las importaciones de los aceites esenciales a nuestro país, dando como referencia que a partir del año 2012 se mantiene un consumo estable respecto a este producto con un

promedio de importación anual del en valor FOB de 250,000 Dólares de los Estados Unidos de América.

#### Objetivo Planteado No 4

- Escoger el proceso logístico más eficiente de acuerdo a medio de transporte y tiempo de tránsito.
- Cumplimiento: El tipo de transporte que se eligió es el aéreo, debido a que el producto es frágil y además el tiempo de transito es corto.
- Objetivo Planteado No 5
- Comprobar la factibilidad para la importación de aceites esenciales desde Colombia.

Cumplimiento: Al ser Colombia un país fronterizo de Ecuador la distancia es corta por lo que permite realizar negocios comerciales, también los costos de transporte no son elevados, a esto debemos sumar que el producto es de buena calidad y el costo es inferior a los aceites esenciales elaborados en otros países creando una ventaja competitiva en el mercado.

## 5.2. Comprobación de la Hipótesis

Hipótesis Planteada:

La importación de aceites esenciales desde Colombia permitirá a los productores de perfumes en el Ecuador tener mayor variedad al momento de escoger la materia prima y así reducir el costo en la preparación, sin cambiar la calidad del producto.

#### **Comprobación:**

El costo de los aceites esenciales importados desde Colombia es inferior a los de otros países exportadores, lo que le permite al empresario ecuatoriano tener más alternativas al momento de elegir la materia prima para la elaboración de perfumes, ofreciendo así al mercado un producto de calidad comprobada al menor precio.

### **5.3. Conclusiones**

Después de haber realizado el siguiente trabajo se concluye:

Que la importación de aceites esenciales para la elaboración de perfumes desde Colombia ofrece al mercado nacional un producto con la misma finalidad y uso que el perfume, pero a un menor costo de venta en el mercado, es por eso que hoy en día se puede observar una gran cantidad de islas en los centros comerciales que se dedican a este tipo de negocios, creando así un mercado atractivo para los importadores de esta materia prima.

Que el precio de un perfume importado con relación al elaborado en Ecuador es hasta en un 60% menor en su precio de venta, esto debido a que la partida del aceite esencial no paga aranceles al momento de su nacionalización.

### **5.4. Recomendaciones**

Es necesario mantenerse informado de las actualizaciones que puede tener el comercio exterior en temas como: formalidades aduaneras, nuevos impuestos y tasas, salvaguardias, reglamentos o normas técnicas antes de la importación, ya que el desconocimiento de éstos pueden ocasionar demoras, multas o hasta el decomiso de la mercadería ocasionando grandes pérdidas al importador.

Es necesario también asegurarse de firmar un contrato internacional con el proveedor en el cual se encuentre claramente establecida la calidad, precio, embalajes, incoterms, formas de pago y demás detalles que se crea conveniente aclarar para evitar confusiones al momento de negociar la mercadería.

## REFERENCIAS

- Aduana del Ecuador. (s.f.). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Recuperado el 18 de Enero de 2016, de [http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/a2\\_may\\_2015\\_COPCI.pdf](http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/a2_may_2015_COPCI.pdf)
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: Pudeleco Editores S.A.
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: PUDELECO Editores S.A.
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: PUDELECO Editores S.A.
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: PUDELECO Editores S.A.
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: PUDELECO EDITORES S.A.
- Arias, A. (2009). *Arancel de Importaciones Integrado del Ecuador*. Quito: PUDELECO Editores S.A.
- Comunidad Andina. (s.f.). *¿Qué es la CAN?* Recuperado el 2016, de <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina>
- MERCOSUR. (s.f.). *RES No 46/93 Anexo reglamento técnico MERCOSUR de aditivos aromatizantes*. Recuperado el 18 de Abril de 2016, de <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/resolutions/AN4693.asp>
- Senthia. (s.f.). *Frascos aceite esenciales*. Recuperado el 19 de Abril de 2016, de <http://www.senthia.com/>

**ANEXOS**

## ANEXO 1. COTIZACIÓN DE FLETE

	<b>PRESUPUESTO</b> <b>AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL</b>
	<b>RG-AI-05</b>

Cliente: Aida Lema                      Fecha: 25/09/2015  
 RUTA:    CALI-UIO  
 MODALIDAD:                                      AEREO  
 INCOTERM:                                        FCA  
 PESO BRUTO KG:                                92,8 KG  
 PESO VOLUMETRICO:                           74,08  
 DIMENSIONES:                                 29cm x 66cm x 14,5cm  
 BULTOS:     16 CARTONES  
 DETALLE DE  
 MERCADERIA:                                    ACEITES ESENCIALES  
     COTIZACIÓN AEREA  
 REFERENCA COIMPEXA:                        CALI\_UIO  
 TIEMPO DE TRANSITO:                         1 Día Aprox

<b>TARIFAS EN ORIGEN (Moneda: DOLARES)</b>		
DETALLE	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
FLETE (-100kg \$3,65 USD * Kg) MIN. 150 USD	\$ 3,65	\$ 150,00
FUEL (MINIMO 67 USD)	\$ 0,67	\$ 67,00
HCC (MINIMO 5 USD)	\$ 0,05	\$ 5,00
AWB		\$ 15,00
<b>TOTAL ORIGEN USD- APROXIMADO</b>		<b>\$ 237,00</b>

<b>COSTOS LOCALES (Moneda: DOLARES)</b>	
DETALLE	VALOR USD
DOCUMENTACION	\$ 30,00
MANEJO / HANDLING	\$ 120,00
ADMINISTRACION	\$ 65,00
DELIVER ORDER FEE	\$ 40,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 255,00</b>
<b>IVA 12%</b>	<b>\$ 30,60</b>
<b>TOTAL USD</b>	<b>\$ 285,60</b>

**TOTAL APROXIMADO -USD      \$ 522,60**

**Costos adicionales:** En caso de requerir, considerar los siguientes rubros:

**\*\* (En caso de  
requerir) \*\***

**\*\* IN & OUT \$50,00 + IVA**

**\*\* MONTACARGAS \$95,00 + IVA (Media hora)**

**ANEXO 2. TABLA DE PARA COBRO DE LOS DERECHOS DE EMISIÓN DE  
PÓLIZA**

## SBS-INS-2003-248

**Alejandro Maldonado García**  
**SUPERINTENDENTE DE BANCOS Y SEGUROS**

### **Considerando:**

Que mediante Resolución N0 JB-2001-314 de 9 de enero de 2001, publicada en el Registro Oficial N0 270 de 20 de febrero de 2001, la Junta Bancaria expidió las normas relativas para el cobro de derechos por la emisión de pólizas de seguro por parte de las compañías de seguros a los contratantes de las mismas;

Que el artículo 69 y la disposición transitoria sexta de la Ley General de Seguros, establecen que la Superintendencia de Bancos y Seguros, expedirá mediante resoluciones las normas que sean necesarias para la aplicación de la ley;

Que al optar el Ecuador por el canje de sucres por dólares de los Estados Unidos de América en las transacciones comerciales internas y externas, las disposiciones sobre el cobro de derechos de emisión de pólizas de seguro indexado a salarios mínimos vitales generales a perdido vigencia, debiendo actualizarse en términos de dólares de los Estados Unidos de América;

Que la Intendencia Nacional de Seguros, efectuó los estudios correspondientes y ha recomendado con memorando N0 INS-2003-0373 de 14 de agosto de 2003, la expedición de las normas para establecer los derechos por emisión de póliza de seguros en los ramos autorizados; y,

En uso de sus atribuciones legales,

### **Resuelve:**

Expedir las **NORMAS PARA EL COBRO DE LOS DERECHOS DE EMISIÓN DE PÓLIZAS DE SEGURO.**

Artículo 1.- Las empresas de seguros domiciliadas en el país cobrarán al contratante del seguro, los siguientes valores al momento de emitir una póliza de seguro:

- a. En seguros generales y de fianzas  
a. 1. Seguros que operan sin aplicaciones  
Valor de la prima Derechos de póliza

(en dólares) (en dólares)

De 0 a 250 0.50

De 251 a 500 1

De 501 a 1.000 3

De 1.001 a 2.000 5

De 2.001 a 4.000 7

De 4.001 en adelante 9

- a. Seguros que operan con aplicaciones:

- Por cada póliza abierta: El 10 por ciento del valor correspondiente al máximo de derechos de póliza fijado en la tabla del literal a. 1. de este artículo.
- Por cada aplicación a una póliza abierta: El 5 por ciento al valor correspondiente al máximo de derechos de póliza fijado en la tabla del literal a.1 de este artículo; y,

- b. En seguros de vida

- b. 1. Seguro grupal o colectivo

- Por cada póliza de seguro: El valor máximo de derechos de póliza fijado en el literal a.1 de este artículo.
  - Por cada certificado de seguro: El 5 por ciento del valor correspondiente al máximo de derechos de póliza fijado en el literal a. 1. de este artículo.
- b.2. Seguro Individual
- Exento de derechos de póliza.

**Artículo 2.-** Las empresas de seguros cobrarán al contratante del seguro, el 5 por ciento del valor correspondiente al máximo de derechos de póliza fijado en el literal a. 1 del artículo 1 de esta resolución, por cualquier modificación a la póliza que, con posterioridad al inicio de su vigencia, se realice a petición del contratante, e implique la incorporación de anexos, cláusulas, condiciones o estipulaciones especiales, excepto en el seguro de vida individual.

**Artículo 3.-** Derógase la Resolución N0 JB-200 1-314 de 9 de enero de 2001, publicada en el Registro Oficial N0 270 de 20 de febrero de 2001.

**Artículo 4.-** La presente resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de publicación en el Registro Oficial.

COMUNÍQUESE Y PUBLÍQUESE EN EL REGISTRO OFICIAL.- Dada en la Superintendencia de Bancos y Seguros, en Quito, Distrito Metropolitano, el catorce de agosto de dos mil tres.

f.) Ing. Alejandro Maldonado García, Superintendente de Bancos y Seguros.

LO CERTIFICO.- Quito, Distrito Metropolitano, el catorce de agosto de dos mil tres.

f.) Lcdo. Pablo Cobo Luna, Secretario General.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.- Intendencia Nacional de Seguros.- Archivo.- f.) Ilegible.-  
19 de agosto de 2003.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.- Certifico que es fiel copia del original.- f.)  
Lcdo. Pablo Cobo Luna, Secretario General.- 19 de agosto de 2003.