

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

Tema: “Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura”

Trabajo de titulación previa la obtención del
título de Licenciado en Comercio Exterior

AUTORES: Arias Moya Gianni Alessandro
Benítez Morales Denis Sebastián

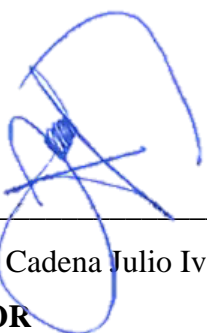
TUTOR: López Cadena Julio Iván, Msc.

Tulcán, 2022


CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que los estudiantes Arias Moya Gianni Alessandro y Benítez Morales Denis Sebastián con el número de cédula 1600591760 y 0401686357 han elaborado el trabajo de titulación: “Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura”

"Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva."



López Cadena Julio Iván, Msc.
TUTOR



Araujo Guerrón Eddy Santiago, Msc.
LECTOR

Tulcán, diciembre de 2022

AUTORÍA DE TRABAJO

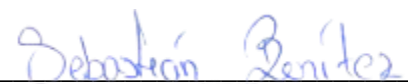
El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de Licenciado en la Carrera de comercio exterior de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Nosotros, Arias Moya Gianni Alessandro y Benítez Morales Denis Sebastián con cédula de identidad número 1600591760 y 0401686357 declaramos: que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.



Arias Moya Gianni Alessandro

AUTOR



Benítez Morales Denis Sebastián

AUTOR

Tulcán, diciembre de 2022

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Nosotros, Arias Moya Gianni Alessandro y Benítez Morales Denis Sebastián declaramos ser autores de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura” y eximimos expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



Arias Moya Gianni Alessandro

AUTOR



Benítez Morales Denis Sebastián

AUTOR

Tulcán, diciembre de 2022

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento al Servicio Nacional de Aduana Distrito Quito y en especial al Ing. Marcelo Ramos por la cálida acogida en la institución y todo el conocimiento compartido que ayudó a poder concretar esta investigación de mano con especialistas del tema y la oportunidad de poner a prueba mis conocimientos adquiridos. Por la paciencia para solventar las dudas surgidas de un proceso y la posibilidad de conocer más a fondo los procesos.

Un especial agradecimiento a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, un gran ejemplo del modelo de docencia de tercer nivel, institución que ama compartir sus conocimientos y colaborar con las investigaciones de sus estudiantes. Por motivarnos a apuntar más alto y ayudar a despegar la ambición por conseguir un mejor futuro como profesionales.

DEDICATORIA

Este documento está dedicado a:

Mi madre, quien con su esfuerzo y amor ha sido un apoyo fundamental para cumplir este logro en mi vida e inculcarme una motivación constante para estar preparado ante cualquier adversidad que tenga que enfrentar en el camino.

Mi padre, a su memoria y deseo de superación reflejado en la ambición de metas por conseguir proyectadas en sus hijos. Por los conocimientos heredados y su motivación a continuar aprendiendo cosas nuevas cada día.

Y toda mi familia y amistades presentes en todo este proceso de aprendizaje en la universidad.

Arias Moya Gianni Alessandro

Dedico este trabajo principalmente a Dios por darme vida y salud y a la vez permitirme haber llegado hasta este momento importante de mi formación académica profesional.

A mis padres por ser el pilar fundamental en mi vida y gracias a sus valores, consejos y ejemplo me han formado como un ciudadano de bien.

A mis dos hijas que son mi inspiración y por quienes quiero seguir formándome como profesional y ciudadano de bien.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi quien me abrió sus puertas forjándome conocimientos, valores, ciencia etc.

Benítez Morales Denis Sebastián

ÍNDICE

I. PROBLEMA	17
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	18
1.3. JUSTIFICACIÓN	19
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	20
1.4.1. Objetivo General	20
1.4.2. Objetivos Específicos	20
1.4.3. Preguntas de Investigación	20
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	21
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	21
2.2. MARCO TEÓRICO	26
2.3. MARCO CONCEPTUAL	31
2.4. MARCO LEGAL	35
III. METODOLOGÍA.....	43
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	43
3.1.1. Enfoque.....	43
3.1.2. Tipo de Investigación	44
3.2. IDEA A DEFENDER.....	45
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	45
3.3.1. Definición de variables.....	45
3.3.2. Operacionalización de variables.....	46
3.3.3. Entrevistas a realizar.....	47
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	48
3.4.1. Análisis Estadístico	49
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	83
4.1. RESULTADOS	83

4.1.1. Resultados de entrevistas realizadas.....	83
4.1.2. Resultados generales	86
4.1.3. Análisis de productos	86
4.1.3.1. Primer producto preseleccionado	87
4.1.3.2. Segundo producto preseleccionado	91
4.1.3.3. Tercer producto preseleccionado.....	96
4.1.3.4. Ponderación de selección.....	100
4.1.4. Producto seleccionado	100
4.1.5. Análisis de mercado objetivo	105
4.1.6. Mercado de Estados Unidos	107
4.1.7. Trazabilidad de las estrategias.....	115
4.1.8. Estrategia de Branding	116
4.1.9. Estrategias de Marketing	125
4.1.10. Estrategias de aplicación del régimen 21	136
4.2. DISCUSIÓN.....	150
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	153
5.1. CONCLUSIONES.....	153
5.2. RECOMENDACIONES	155
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	157
VII. ANEXOS	160

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Variable dependiente	31
Ilustración 2. Variable independiente	33
Ilustración 3. Gráfica del historial de exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo de 2017 a 2021	49
Ilustración 4. Gráfica del historial de importaciones entre Ecuador y el resto del mundo de 2017 a 2021	50
Ilustración 5. Gráfica del total de exportaciones anuales con línea de tendencia	50
Ilustración 6. Gráfica del total de importaciones anuales con línea de tendencia	51
Ilustración 7. Gráfica del registro mensual del precio del barril de petróleo tipo WTI.....	52
Ilustración 8. Gráfica de exportaciones por su nivel de industrialización.....	53
Ilustración 9. Gráfica de exportaciones por grupos de productos	54
Ilustración 10. Gráfica de exportaciones no tradicionales por su nivel de industrialización ...	55
Ilustración 11. Gráfica de productos industrializados no tradicionales exportados	56
Ilustración 12. Gráfica de valor FOB de las exportaciones industrializadas no tradicionales .	56
Ilustración 13. Gráfica de toneladas métricas de las exportaciones industrializadas no tradicionales.....	57
Ilustración 14. Uso agrícola por provincia respecto a su extensión territorial	58
Ilustración 15. Gráfica de productos agrícolas a nivel nacional por superficie plantada	59
Ilustración 16. Gráfica de productos agrícolas a nivel nacional por producción total	59
Ilustración 17. Gráfica de productos agrícolas de Imbabura por superficie plantada	60
Ilustración 18. Gráfica de productos agrícolas de Imbabura por producción total.....	61
Ilustración 19. Gráfica de clasificación por vocación productiva de Imbabura	62
Ilustración 20. Gráfica de rubros por participación en ventas de Imbabura.....	63
Ilustración 21. Gráfica de clasificación de empresas en Imbabura por categorías.....	64
Ilustración 22. Gráfica de exportaciones no petroleras de Imbabura	65
Ilustración 23. Gráfica de principales productos exportados por Imbabura.....	65
Ilustración 24. Gráfica de países de destino de productos exportados por Imbabura	66
Ilustración 25. Gráfica de historial de importaciones bajo régimen 21 por mes	67
Ilustración 26. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 promedio al mes	68
Ilustración 27. Países de procedencia de las importaciones bajo régimen 21	68
Ilustración 28. Distritos aduaneros con mayor flujo de importaciones bajo régimen 21	69

Ilustración 29. Gráfica de distritos aduaneros con mayor flujo de importaciones bajo régimen 21	70
Ilustración 30. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 clasificadas por secciones del S.A.	71
Ilustración 31. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 clasificadas por capítulo del S.A.	72
Ilustración 32. Importaciones bajo régimen 21 procedentes de China.....	73
Ilustración 33. Gráfica de top de empresas importadoras bajo régimen 21 procedentes de China	74
Ilustración 34. Gráfica de top de subpartidas importadas bajo régimen 21 procedentes de China.	76
Ilustración 35. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.	77
Ilustración 36. Gráfica de top de empresas importadoras bajo régimen 21, partida arancelaria 4819.	78
Ilustración 37. Países de procedencia de importaciones con régimen 21, partida 4819.....	79
Ilustración 38. Gráfica de reexportaciones de productos compensadores.....	81
Ilustración 39. Primer producto preseleccionado	87
Ilustración 40. Evolución de la demanda de papa en el mundo	90
Ilustración 41. Evolución de la oferta de papa en el mundo.....	91
Ilustración 42. Segundo producto preseleccionado	91
Ilustración 43. Gráfica de evolución de la demanda de plátano en el mundo	94
Ilustración 44. Gráfica de evolución de la oferta de plátano en el mundo	95
Ilustración 45. Tercer producto preseleccionado.....	96
Ilustración 46. Gráfica de evolución de la demanda de caña de azúcar en el mundo	98
Ilustración 47. Gráfica de evolución de la oferta de caña de azúcar en el mundo	99
Ilustración 48. Gráfica de evolución de la demanda de azúcar blanca en el mundo	104
Ilustración 49. Gráfica de evolución de la oferta de azúcar blanca en el mundo	105
Ilustración 50. Países importadores de azúcar a nivel mundial.....	106
Ilustración 51. País de destino del producto	108
Ilustración 52. Percepción de corrupción por países	109
Ilustración 53. Flujograma de estrategias planteadas	115
Ilustración 54. Mockup de empresa propuesta	117
Ilustración 55. Mockup propuesto de presentación.....	117
Ilustración 56. Mockup propuesta envase de producto	118
Ilustración 57. Búsquedas del término sustentable en Estados Unidos.....	119

Ilustración 58. Búsquedas del término alimento orgánico en Estados Unidos.....	119
Ilustración 59. Búsquedas del término azúcar en Estados Unidos	120
Ilustración 60. Población total de Estados Unidos	125
Ilustración 61. Gráfica de clasificación demográfica de la población de Estados Unidos	126
Ilustración 62. Gráfica de población total del Estado de Texas	126
Ilustración 63. Gráfica de importaciones de azúcar en Estados Unidos.....	127
Ilustración 64. Gráfica de exportaciones de azúcar de Estados Unidos	127
Ilustración 65. Gráfica de ciclo de vida del Producto.....	128
Ilustración 66. Logotipo de la marca McCormick & Company	132
Ilustración 67. Propuesta de posts para redes sociales	133
Ilustración 68. Mockup de imagen en redes sociales	134
Ilustración 69. Mockup para página web empresarial.....	135
Ilustración 70. Mockup para banners publicitarios	135
Ilustración 71. Render de banner publicitarios exhibido en parada de autobús	136
Ilustración 72. Proveedores de envases y empaques para el producto	138
Ilustración 73. Proceso agroindustrial de obtención de azúcar a base de caña.	141
Ilustración 74. Producto compensador	142
Ilustración 75. Flujograma de aplicación del régimen	142
Ilustración 76. Anexo compensatorio Ecuapass	146
Ilustración 77. Flujograma de destinos aduaneros.	149

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	46
Tabla 2. Información de profesional entrevistado	47
Tabla 3. Información de profesional entrevistado	47
Tabla 4. Información de profesional entrevistado	47
Tabla 5. Información de profesional entrevistado	48
Tabla 6. Información de profesional entrevistado	48
Tabla 7. Importaciones bajo régimen 21 procedentes de China.....	73
Tabla 8. Top de empresas importadoras bajo régimen 21 procedentes de China	73
Tabla 9. Distrito de ingreso de las importaciones bajo régimen 21 procedentes de China.	74
Tabla 10. Top de subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21 procedentes de China.	75
Tabla 11. Importaciones bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.....	76
Tabla 12. Top de empresas importadoras bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.....	77
Tabla 13. Top de países de procedencia, importaciones bajo régimen 21, partida 4819	78
Tabla 14. Top de vías de transporte, importaciones bajo régimen 21, partida 4819.....	80
Tabla 15. Top de subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21, partida 4819.....	80
Tabla 16. Reexportaciones de productos compensadores.	81
Tabla 17. Top de subpartidas arancelarias reexportadas.	82
Tabla 18. Ficha técnica de la papa.....	88
Tabla 19. Países importadores de papa.....	89
Tabla 20. Países exportadores de papa	89
Tabla 21. Ficha técnica del plátano	92
Tabla 22. Países importadores de plátano	93
Tabla 23. Países exportadores de plátano.....	93
Tabla 24. Ficha técnica de la caña de azúcar.....	96
Tabla 25. Países importadores de caña de azúcar.....	97
Tabla 26. Países exportadores de caña de azúcar	98
Tabla 27. Matriz de ponderación de productos preseleccionados	100
Tabla 28. Ficha técnica de la azúcar blanca	101
Tabla 29. Países importadores de azúcar blanca	102
Tabla 30. Países exportadores de azúcar blanca.....	103
Tabla 31. Matriz Pestel de mercado objetivo	106
Tabla 32. Datos macroeconómicos de cuentas nacionales	110

Tabla 33. Datos macroeconómicos del mercado laboral.....	111
Tabla 34. Datos macroeconómicos de precios	112
Tabla 35. Datos macroeconómicos de negocios.....	112
Tabla 36. Datos macroeconómicos de impuestos.....	113
Tabla 37. Datos macroeconómicos de comercio	113
Tabla 38. Datos macroeconómicos de socio-demografía.....	113
Tabla 39. Datos macroeconómicos de covid-19.....	114
Tabla 40. Precio de venta de azúcar blanca en Amazon	122
Tabla 41. Precio de venta de azúcar morena en Amazon.....	122
Tabla 42. Precio de venta de azúcar blanca en Walmart.....	123
Tabla 43. Precio de venta de azúcar morena en Walmart	123
Tabla 44. Precio de venta de azúcar blanca en Target.....	124
Tabla 45. Precio de venta de azúcar morena en Target.....	124
Tabla 46. Precio referencial de venta de azúcar blanca en Ecuador.....	131
Tabla 47. Precio referencial de venta de azúcar morena en Ecuador	131
Tabla 48. Cálculo de tributos al comercio exterior	143
Tabla 49. Codificación de insumos importados	144
Tabla 50. Cálculo del costo beneficio.	149

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Estructura del Sistema Armonizado.....	160
Anexo 2. Ingenio Azucarero del Norte “Azúcar Tababuela”	166
Anexo 3. Flujogramas de refinación de azúcar	167
Anexo 4. Archivo de antecedentes	168
Anexo 5. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2016.....	169
Anexo 6. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2017.....	176
Anexo 7. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2018.....	183
Anexo 8. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2019.....	190
Anexo 9. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2020.....	197
Anexo 10. Balanza de pagos normalizada.....	204
Anexo 11. Datos tabulados de la ESPAC 2020.....	210
Anexo 12. Tabla de datos de exportaciones no tradicionales en toneladas métricas	211
Anexo 13. Tabla de datos de exportaciones no tradicionales en valor FOB	211
Anexo 14. Tabla de datos de exportaciones por grupo de productos	211
Anexo 15. Tabla de datos de exportaciones por producto principal	212
Anexo 16. Tabla de datos de importaciones por uso o destino económico.....	212
Anexo 17. Top de países importadores de la subpartida 1701.14	213
Anexo 18. Descarga de bases de datos	214
Anexo 19. Descarga de mockups publicitarios	215
Anexo 20. Entrevista 1: La Agroindustria en la provincia Imbabura.....	216
Anexo 21. Entrevista 2: Garantías aduaneras aplicadas al régimen 21	220
Anexo 22. Entrevista 3: La micro, pequeña y mediana industria en la provincia Imbabura..	223
Anexo 23. Entrevista 4: Promoción de las exportaciones.	228
Anexo 24. Entrevista 5: Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.....	231
Anexo 25. Grabaciones de audio de entrevistas realizadas.	236
Anexo 26. Actas de pre-defensa del Informe de Investigación.....	237
Anexo 27. Certificado de Abstract del Centro de Idiomas.....	239

RESUMEN

La provincia de Imbabura tiene una variedad de climas que le dan la ventaja de cosechar y producir diferentes productos agroindustriales. El presente estudio de investigación tiene por finalidad analizar la aplicación del régimen especial de admisión temporal para perfeccionamiento activo en las Mipymes dedicadas a la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia de Imbabura. El estudio propone la creación de la empresa Azunor S.A. con su imagen corporativa y mockups del producto final.

Se desarrolla un análisis introductorio del perfil productivo de la provincia y las importaciones históricas realizadas bajo el régimen 21 de cajas y sobres de papel, encabezados por Guatemala, España y El Salvador de donde provienen el 50% de estos productos. Las empresas ecuatorianas que adquieren estos productos del mercado internacional los destinan al empaqueo de productos del mar (pescado y crustáceos), frutas frescas y flores. Así como entrevistas a expertos del sector productivo y técnicos del Servicio Nacional de Ecuador.

Dentro de los fines admisibles del régimen tenemos la posibilidad de importar materia prima e insumos necesarios para elaborar productos que finalmente serán exportados al mercado internacional. Tras el análisis del banano, papa y caña de azúcar que encabezan la producción agrícola de la provincia, todos potenciales productos elegibles, se desarrollan estrategias de branding, marketing y aplicación del régimen para envasar azúcar cruda y refinada por su producción media superior al resto de productos analizados. El mercado chino ofrece mejores beneficios para la empresa al importar los envases necesarios para comercializar el resultante de un proceso agroindustrial de la cosecha de caña de azúcar, por sus bajos costos de mano de obra y la capacidad productiva a gran escala demandada por la empresa con su estimación de producción anual. Además, se plantean cálculos aproximados de la producción anual, tributos al comercio exterior, insumos requeridos y destinos aduaneros específicos de compensación.

ABSTRACT

The province of Imbabura has a variety of climates that give it the advantage of harvesting and producing different agro-industrial products. The main objective of this research is to analyze the application of the special temporary admission regime for inward processing in MSMEs exporting non-traditional agro-industrial products from the province of Imbabura. The study proposes the creation of the company Azunor S.A. with its corporate image and mockups of the final product.

A preliminary analysis of the productivity and historical imports was undertaken using regime 21 of boxes and envelopes dominated by Guatemala, Spain, and El Salvador from which 50% of these products come. As a result of their acquisition, Ecuadorian companies use them to pack seafood products (fish and crustaceans), fresh fruits, and flowers.

This scheme allows imports of raw materials and inputs necessary to produce products that will ultimately be exported internationally. Following the analysis of bananas, potatoes, and sugar cane that lead the province's agricultural production, branding strategies are developed as marketing and implementation of the regime to package raw and refined sugar for its average production higher than the rest of the products analyzed. Likewise, the Chinese market offers better benefits for the company by importing the packaging necessary to market the resulting from an agro-industrial process of the sugarcane harvest, for its low labor costs and the largescale productive capacity demanded by the company with its annual production estimate. Moreover, estimates are provided for production, taxes on foreign trade, inputs, and customs destinations for compensation.

I. PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Uno de los principales problemas a los cuales se enfrentan las pequeñas y medianas empresas en el país para producir y comercializar sus productos de una manera efectiva es la carencia de recursos financieros, tecnológicos y de infraestructura. Sumado a la falta de conocimiento sobre convenios internacionales y regímenes de importación que podrían ser empleados para adquirir insumos con exención de tributos. Resuelven en la incapacidad de generar ventajas competitivas frente al resto de empresas del mercado nacional e internacional.

Ecuador en el primer semestre del año 2021 tuvo una balanza de pagos con superávit de \$1.829,43 millones de dólares en cuenta corriente (Banco Central del Ecuador [BCE], 2021), estos datos ayudan a conocer la eficiencia que tiene una nación para producir riqueza mediante la producción de bienes y servicios (Sánchez y León, 2018). La cuenta de bienes refleja un superávit en las exportaciones (USD \$12.595,7 millones) en relación con las importaciones (USD \$10.642,4 millones). En lo que respecta a las exportaciones no tradicionales durante el primer semestre del año 2021 se registró un decrecimiento del 23,5% con relación al periodo anterior, una disminución de casi USD \$1.449 millones (BCE, 2021). La pandemia del Covid-19 produjo importantes fluctuaciones en el precio del petróleo, generando problemas financieros al Ecuador, que al ser uno de los principales exportadores de petróleo de América Latina, obligando al país a requerir financiamiento externo, provocando un aumento en la deuda externa del país. (BID, 2020)

Los productos industrializados no tradicionales exportados en el primer semestre del año 2021 (USD \$2.625.627 miles) tuvieron una caída del 22,5% en comparación al año 2020 (USD \$3.388.214 miles). Según el Diario El Comercio “Este sector se vio afectado por una caída de los precios en el mercado internacional, altos costos de producción, mal clima, crisis económica en los países de destino y la falta de competitividad de Ecuador” (2019). Sumando estos problemas a la actual situación del COVID-19 y la eventual crisis económica a la cual se enfrenta el Ecuador y la región latinoamericana según las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) se deduce un futuro incierto para las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) y la necesidad de buscar mecanismos para reducir el impacto económico.

Los productos no tradicionales tienen poca producción en comparación con el resto de los productos exportados y suelen recibir menos apoyo gubernamental. Esto hace que las PYMES

ecuatorianas se enfoquen principalmente en la comercialización de bienes tradicionales por considerarlo un negocio más seguro y confiable. El sector de la agroindustria no tradicional tiene menor acogida por considerarlo un modelo de negocio no explorado por los productores nacionales. Los sectores agroindustriales no tradicionales más representativos son: jugos y conservas de frutas, harina de pescado, enlatados de pescado, maderas terciadas y prensadas, extractos y aceites vegetales, elaborados de banano.

Al hablar de competitividad a nivel mundial, las empresas multinacionales son las que tienen mayor aceptación en el mercado y capacidad de cubrir la demanda de mercados internacionales, dejando a las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas como poco competitivas y débiles a la hora de comercializar un producto. El Estado ecuatoriano ofrece medidas y regímenes de importación para compensar las diferencias existentes entre competitividad con otras empresas.

El desconocimiento de los beneficios de la aplicación de regímenes aduaneros que pueden ser aplicados dentro de su proceso productivo hace que las PYMES ecuatorianas no adopten estos mecanismos. Ya sea por una limitada capacitación dentro de los procesos aduaneros, las empresas no tienen idea del potencial de importar la materia prima del exterior para ahorrar y aprovechar distribuidores con precios más bajos que en el mercado nacional.

El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo o régimen 21, permite a empresarios, productores, personas naturales el ingreso de mercancías al territorio ecuatoriano, con la suspensión total o parcial del pago de tributos al comercio. Beneficio que pocos operadores de comercio exterior principiantes conocen. Los productores nacionales bien podrían importar productos para transformarlos dentro del territorio nacional con excepción del pago de impuestos y reducir costos de producción.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué impacto generaría la aplicación del régimen 21 a los productos agroindustriales no tradicionales de las mipymes de la provincia Imbabura?

1.3. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de la presente investigación busca realizar un análisis del régimen 21 en mipymes de la provincia Imbabura dado que las empresas pueden conseguir posicionar mejor sus productos y la posibilidad de abarcar nuevos nichos de mercado internacional. Por medio de la utilización de este régimen aduanero, se busca no solo contribuir al equilibrio del ejercicio fiscal de las mipymes imbabureñas, sino ayudar a contrarrestar el déficit en la balanza comercial del país.

La investigación es conveniente para dar a conocer las deficiencias de la aplicación del régimen 21 y servirá para desarrollar estrategias efectivas. Ecuador es un país dependiente de las exportaciones petroleras y productos primarios. Cualquier implicación con el precio de estos bienes se refleja en una grave situación para el país. Acorde a esta premisa, la tendencia es diversificar la oferta de productos exportables e industrializarlos para obtener un mejor resultado del intercambio comercial.

La pandemia de Covid-19 que azota al mundo, ha tenido un fuerte impacto en el Ecuador, provocando una reducción en los precios del petróleo y una fuerte caída en la demanda de exportaciones del país, las exportaciones de productos industrializados tuvieron una reducción del 38,8% para el primer semestre del año 2021 en comparación con el periodo anterior. Una diferencia de casi USD \$1.600 millones, situación que se ve reflejada en la mayoría de las exportaciones ecuatorianas.

Se buscará resolver la falta de conocimiento y solventar las dudas sobre la aplicación de este tipo de medidas, teniendo en cuenta que muchos de los productores nacionales desconocen de los procesos de aduana y exportaciones, es por esto, que la mayoría realiza sus exportaciones a través de intermediarios para comercializar sus productos en mercados internacionales. Se espera plantear estrategias para la implementación del régimen 21, no únicamente a exportadores de productos no tradicionales provenientes de la agricultura sino a un amplio alcance productivo.

Con la aplicación del régimen 21 las PYMES generan un ahorro en la producción de bienes y servicios, desde la exoneración del pago de tributos al comercio exterior hasta el aprovechamiento de países con ventajas comparativas en la producción de la materia prima que las PYMES de Imbabura pueden utilizar. Se espera aumentar los antecedentes para

investigaciones futuras sobre el tema y poder difundir el análisis de manera que sea de apoyo y ejemplo para generar nuevas estrategias competitivas.

Al culminar se pretende analizar los procesos y procedimientos aduaneros que las PYMES de Imbabura dedicadas a la comercialización de productos agroindustriales no tradicionales deben realizar de forma correcta al aplicar el régimen 21, con el fin de mejorar la operatividad e incrementar la competitividad empresarial a través de la optimización de tiempo y recursos.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Analizar los beneficios de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de mipymes de la provincia Imbabura.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar bibliográficamente la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura.
- Diagnosticar la aplicación actual del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de las mipymes de la provincia Imbabura.
- Formular estrategias para la aplicación del régimen 21 en la exportación de azúcar en sachet de mipymes de la provincia Imbabura.

1.4.3. Preguntas de Investigación

- ¿Qué productos no tradicionales se comercializan en la provincia Imbabura?
- ¿Qué sectores productivos hacen uso del régimen 21?
- ¿Por qué las mipymes tienen problemas al momento de buscar mercados internacionales?
- ¿Por qué los productos tradicionales tienen más acogida que los productos no tradicionales en el mercado internacional?
- ¿Qué impide a las mipymes emplear el régimen 21?
- ¿Qué impacto tuvo el Covid-19 en las exportaciones no tradicionales del Ecuador?
- ¿Existen propuestas innovadoras en la provincia de Imbabura relacionadas con la industria agrícola?
- ¿Qué importancia tienen las mipymes para el desarrollo de la provincia?
- ¿En qué consiste el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1. Antecedente N.º 1

Lozano Arias y Pozo Rivadeneira (2019) en su trabajo de titulación “Manual de procedimientos para agentes de aduana que realizan desaduanización de gases medicinales aplicando el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (régimen 21)” publicado en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil se detalla lo referente al diseño de un Manual de procedimientos para agentes de aduana aplicado en la desaduanización de gases medicinales aplicados al Régimen 21, que abarcó una muestra de tres empresas de servicio profesional de agente de aduana donde el fin fue identificar los factores que generan un insuficiente conocimiento sobre los procesos y requisitos que deben cumplirse en la importación de este tipo de productos aplicando el régimen sujeto a estudio.

El documento redacta un manual a seguir por parte de los agentes de aduana para el cumplimiento y aplicación del régimen 21 en este caso de gases medicinales que puede ser utilizado en general para el caso necesario y se aplicará en el desarrollo de la investigación para dar a conocer el procedimiento paso a paso que se debe llevar para su implementación en el sector agroindustrial de los productos no tradicionales que se cultivan en Imbabura.

2.1.2. Antecedente N.º 2

Quispe Farfán (2018) en su ponencia durante el seminario “¿Cómo aprovechar los regímenes de perfeccionamiento?” promovido por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo ofrece un manual de aprovechamiento de los regímenes aduaneros promovidos por el gobierno peruano para el perfeccionamiento de los productos exportados y su marco normativo de aplicación.

Brinda información de la aplicación y la normativa legal vigente en el país peruano y un modelo de la creación de un manual para aplicación y aprovechamiento del régimen 21 en Ecuador, para la provincia Imbabura.

2.1.3. Antecedente N.º 3

Barahona Noboa y Cabezas Bohórquez (2018) en su trabajo de titulación “Manual de procedimiento de importación de materia prima bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo dirigido a Mabe Ecuador S.A.” publicado en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil detalla desde una vista amplia a todos los regímenes de importación aplicables en Ecuador y se centra en el régimen 21, como este puede beneficiar a la empresa al momento de aplicarlo.

Aporta con una perspectiva de la aplicación de temas relacionados con el régimen 21 y presenta un manual de su utilidad para una empresa, así se puede adaptar en los productos agroindustriales en la provincia Imbabura y emplearlo en su cadena productiva.

2.1.4. Antecedente N.º 4

Jaramillo Castro (2015) en su trabajo de titulación “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora y exportadora de pantalones jeans de niño, aplicando el régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo en el cantón Huaquillas y su exportación al mercado de Alemania” publicado en la Universidad Técnica de Machala, presenta un modelo de la aplicación del régimen en investigación con una propuesta para crear una empresa que lo ponga en práctica para finalmente culminar con la exportación al mercado alemán.

Esta investigación sirve como una guía de la aplicación del régimen en otras empresas y se utiliza como modelo a seguir para su integración en PYMES imbabureñas que se dedican a la exportación de productos agroindustriales no tradicionales.

2.1.5. Antecedente N.º 5

Chávez Cusato y Pérez León (2018) en su artículo científico “El impacto del Drawback sobre el Desempeño de Empresas Exportadoras Peruanas” publicado en la revista Economía & Sociedad tiene el objetivo de determinar el impacto que ha tenido ese régimen desde que se lo implemento en Perú, al igual entender las determinantes de la probabilidad de que una empresa

reciba una restitución de los tributos al comercio por parte del Estado, analiza quienes son los principales beneficiarios de este régimen implementado.

El artículo es de gran aporte a la investigación ya que nos da a conocer que la devolución total o parcial de los tributos a la importación es un régimen que acogen los países, mediante una autoridad tributaria de un Estado reembolsa los aranceles pagados por los insumos que son importados y luego incorporados en productos exportados para así evitar la exportación de tributos. Lo cual impulsa a buscar información sobre la aplicación de este régimen en el Ecuador, si tuvo éxito en su implementación y si sigue vigente en la actualidad.

2.1.6. Antecedente N.º 6

Ruíz Oreggioni y Cabral López (2019) en su artículo científico “Regímenes especiales de importación: un análisis de su importancia para la industrialización paraguaya. Periodo 2010-2018” publicado en la Revista Científica de la UCSA habla sobre el objetivo de analizar los regímenes que adoptan los países para fomentar las importaciones analizarlos cada uno de ellos y explicarlos mediante el desarrollo de la investigación, al igual argumentar que la industrialización es un proceso de modernización en la economía de los países, a través de la producción de manufacturas.

La investigación proporciona información sobre algunos regímenes que adoptan los países para fomentar las exportaciones, lo cual nos da a conocer que así como existen incentivos a las exportaciones también existen incentivos a las importaciones, basados en regímenes especiales, que buscan industrializar a los países en vías de desarrollo, el objetivo es que importen materias primas bajo un régimen especial que sea de beneficio para las empresas, y así esa manufactura industrializarla y exportarla a otros mercados con un producto terminado, a unes mejor precio. Así generando riqueza al país y a las empresas, y cumpliendo el objetivo principal que es la industrialización del país.

El artículo aporta a la investigación con información de los incentivos que tienen las importaciones, en este caso la devolución total o parcial de productos que sean compensatorios. En el sector agroindustrial las empresas comúnmente se dedican a la exportación de materia prima, entonces el artículo nos menciona que es mejor importar las materias primas que no

existan en la región para compensarlas con otro producto y poder exportar un bien con un valor agregado, así generando ventajas competitivas en las PYMES de Imbabura.

2.1.7. Antecedente N.º 7

Espinoza Espinoza y Samaniego Rodríguez (2019) en trabajo de titulación “El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo a la importación de mercancías desde la perspectiva jurídica” publicado en la Universidad Técnica de Machala tiene por objetivo de resolver un caso práctico de la asignatura de Legislación aduanera I, asignado en el proceso de graduación. El caso se resolvió mediante una investigación cualitativa, de análisis documental de la normativa legal ecuatoriana. Se pudo determinar que el tema planteado, se refería a un régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo, el cual se aplicará en la importación de las mercancías que vayan a ser transformadas o elaboradas nuevas mercancías en caso de montaje, incorporación, ensamblaje y adaptación a otras mercancías, reparación, acondicionamiento o también cumplimiento de programas de maquila. Estamos ante un destino aduanero que cuenta con un tratamiento bastante reglado de las mercancías. Además, se establecen algunos beneficios tributarios. El importador o beneficiario del régimen, deberá cumplir con algunos aspectos en cuanto tiempo, requisitos y procedimientos conforme a derecho.

El trabajo tomado como parte de los antecedentes nos da una perspectiva distinta del régimen tomada desde el punto de vista jurídico, sus implicaciones legales y formalidades que deben ser llevadas a cabo para la aplicación y ejecución del régimen por parte de los beneficiarios, aporta con información de las formalidades que deben cumplirse por parte del importador o beneficiario del régimen, ya que las empresas que buscan aplicar el Régimen 21 deben conocer toda la información sobre este, la normativa legal que posee, tiempo, requisitos, garantías entre otros aspectos legales, siempre rigiéndose en lo que este impuesto la Ley.

2.1.8. Antecedente N.º 8

Araujo Londoño, Pérez López y Sánchez Sánchez (2017) en su trabajo de titulación “Incentivos que promueven la actividad comercial de las empresas exportadoras de productos plásticos de Medellín” publicado en la Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia. Se centra en

conocer los incentivos que promueve el desarrollo de la actividad comercial internacional de las empresas exportadoras de productos plásticos de la ciudad de Medellín en el periodo 2016.

El trabajo contribuye con información de los distintos incentivos que un Estado puede adoptar para promover las exportaciones de las PYMES, basado en esto se puede realizar un análisis completo de los pilares a tomar en cuenta en los incentivos propuestos por el gobierno a la exportación de bienes.

2.1.9. Antecedente N.º 9

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2020) en su informe de investigación “América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19” publicado por las Naciones Unidas describe la repercusión económica, comercial y política del virus sobre el mundo.

Este informe apoya a la investigación dando una perspectiva de la relación del virus con el comercio a nivel mundial. De como una pandemia puede paralizar el mundo y afectar la economía mundial. Al igual fomentan estrategias para que los países más afectados puedan sobre llevar la situación y no derrumbarse.

2.1.9. Antecedente N.º 10

Baquero Piloso y Parrales Cobos (2018) en su trabajo de titulación “Evaluación financiera para PYMES exportadoras de productos no tradicionales de Guayaquil” publicado en la Universidad de Guayaquil. Revisa las cuentas contables de las mipymes exportadoras de productos no tradicionales de la ciudad para plantear soluciones a los problemas de liquidez y planeación estratégica que afectan a estas empresas.

El documento contribuye con un análisis de las falencias de empresas productivas del sector en investigación y una propuesta de plan de gestión para solventar los problemas. Dando una perspectiva previa de la situación de las mipymes y el modelo de gestión que suele ser empleado en estas.

2.2. MARCO TEÓRICO

Teoría de la Ventaja Competitiva

Según (Riquelme, Emprendices, 2017), es el valor diferencial que una empresa crea para sus clientes, ya sea en forma de precios más bajos que los de la competencia o por un plus añadido a los productos, es decir cualquier característica implementada por una empresa para distinguirse de las otras.

La ventaja competitiva es un modelo planteado por Michael Porter, académico estadounidense conocido por sus teorías económicas, que plantea una estrategia con acciones ofensivas y defensivas con la finalidad de posicionar la marca en el mercado y conseguir rentabilidad sobre la inversión. Para lograr esto, propone dos tipos básicos de ventaja: el liderazgo por costos que consiste en disminuir el precio de venta y los gastos de producción y la diferenciación que busca crear una perspectiva diferente en la marca sobre la competencia.

- **Liderazgo por costos**

Este tipo de ventaja competitiva se basa en la reducción de precio de venta a los consumidores, no siempre es posible conseguir esta ventaja sobre la competencia por lo que se debe analizar previamente el mercado y los precios de empresas similares. Cuando muchas empresas intentan conseguir ser líderes en su rubro por costos, la situación termina siendo desastrosa para las empresas por intentar devaluar sus precios. Lograr esto es mucho más sencillo a través de economías a escala o estrategias de fijación de precio de penetración de mercado. (Porter, 2007)

Este tipo de ventaja competitiva dependerá del mercado al cuál se pretenda acceder. Es capaz de generar una ventaja por liderazgo en costos mediante el ahorro de tributos al comercio exterior de productos importados que se aplicarán a mercancías sometidas a transformación en el país. Dependiendo de la carga tributaria de la subpartida específica que se pretenda importar.

Esta ventaja se aplicará como parte de una estrategia de penetración y posicionamiento del producto en el mercado meta. Dada la importancia de cautivar a los potenciales clientes con precios de entrada atractivos que los motiven a consumir.

▪ **Diferenciación**

Conseguir diferenciación sobre el resto de las marcas involucra agregar valor que es percibido con aprecio sobre los consumidores. En este tipo de ventaja no se debe dejar de lado los costos para la empresa. Los costos reales deben ser menores a los que perciben los consumidores al adquirir los productos. Este puede ir enfocado en: branding, filosofía, canales de venta, imagen, servicio, etc. (Porter, 2007)

Es de gran importancia saber que, si una empresa quiere generar riqueza, debe de generar competencia ya sea en precios, calidad o en producto. Para generar competitividad en las agroindustrias de Imbabura dedicadas a la producción de bienes no tradicionales, se debe emplear maquinaria tecnificada y tecnología de punta que aumenten su calidad y reduzcan costos, para esto se implementa el Régimen 21, en el cual se importará materia prima a utilizarse para la producción de nuevos bienes con un valor agregado, haciéndolos novedosos para el consumidor, de esta manera se podrá llegar a cubrir mercados internacionales y generar mejores utilidades.

Teoría del Modelo de Heckscher-Ohlin

Esta teoría hace referencia a que los países se deben especializar en la exportación de los bienes cuya producción es extensiva en el factor en el que el país es extensivo (EALDE, 2018). Demuestra además que la ventaja comparativa de las empresas viene determinada por la explotación entre la interacción de los recursos del país, el nivel de tecnología y la abundancia de los factores de producción.

Para representar este modelo, los autores suponen un país capaz de producir dos bienes, haciendo uso de dos factores de producción fijos. Las empresas deben decidir cuál de los bienes deben producir en base a la relación de los factores, sus costos y la abundancia. De esta manera si un país es capaz de fabricar productos agroindustriales con los mismos recursos que tiene disponibles, debe enfocarse en aquellos que representan un mayor beneficio para la empresa en base a la inversión que se piense destinar como la rentabilidad de las ventas.

Ecuador es un país rico en flora y fauna, la teoría ya mencionada explica que se debe de aprovechar la riqueza del país en el que la microempresa o empresa opere, en la investigación

mencionamos bienes no tradicionales en los cuales Ecuador es uno de los mayores productores, las empresas deben aprovechar esta ventaja competitiva y utilizarla de mejor manera para poder surgir y generar riqueza al país y a la empresa.

Por tanto, si la provincia tiene la oportunidad de producir una amplia gama de bienes agroindustriales, su enfoque debe apuntar al que disponga de mayor nivel de explotación de los factores. Aprovechar alimentos agrícolas que ya tienen un volumen de producción elevado, también es sinónimo de mayor desarrollo y conocimiento técnico para la cosecha y por ende una mejor oportunidad de negocio para la industria.

Para la correcta aplicación del régimen 21 en la agroindustria de Imbabura es necesario partir de una base previa de mercado establecida a nivel nacional para soportar los gastos incurridos en importar e invertir en el proceso productivo a gran escala. Por esta razón hace falta plantear 3 puntos fundamentales: estrategias de branding, marketing y aplicación del régimen al subproceso de producción más adecuado.

Estrategias de Branding

El branding o gestión de una marca según Elisava:

Está conformado por un conjunto de acciones relacionadas con el posicionamiento, el propósito y los valores de una marca. Su objetivo es crear conexiones conscientes e inconscientes con el público para influir en sus decisiones de compra. En otras palabras, el branding se centra en hacer conocida y deseada una marca, así como en ejercer una imagen positiva en la mente y el corazón de los consumidores. (2021)

Las estrategias de branding se centran en el estudio de hábitos de consumo de los potenciales clientes para ubicar el procedimiento correcto y establecer la imagen de la marca, filosofía de la empresa y packaging que resulte atractivo a los consumidores.

Dentro de este apartado es necesario establecer los pilares considerados para la empresa que serán transmitidos posteriormente al público objetivo a través de las estrategias de marketing. Este punto es de vital importancia para la proyección de la marca a largo plazo, crear una marca con una filosofía fuerte y definida debe perdurar en el tiempo. Es contraproducente realizar

cambios constantemente sobre la marca porque los consumidores terminarán percibiendo un prospecto de debilidad y demasiada flexibilidad.

Este es un paso fundamental por aplicar teniendo en cuenta que se desarrollará una propuesta de empresa para el producto elegido. Es la base principal en la que se sostiene la empresa desde su surgimiento y si bien puede adaptarse y modificarse posteriormente, se debe trabajar en conseguir una buena estrategia de branding e identidad empresarial.

Se aplicará para definir la imagen de la empresa que los consumidores percibirán, tanto la imagen empresarial como la marca comercial que sea usada para comerciar los productos. Aquí será importante crear una identidad de empresa aislada del producto, para evitar que los clientes asocien el nombre de la empresa únicamente con el producto que comercializa. Para esto se puede hacer uso de una marca comercial registrada bajo la empresa madre para vender el producto, además de tener libertad de crear marcas adicionales para nuevas líneas de productos. Buscar un nombre comercial y marca fácil de recordar.

Estrategias de Marketing

Son un proceso por el cual la empresa hace uso de los recursos disponibles para maximizar las ventas de los productos. Esto puede ofrecer ventajas sobre el resto de las empresas y mejorar la preferencia de la marca sobre el resto de los productos competidores.

Estas parten de los objetivos de la empresa y la filosofía que se busca transmitir mediante las campañas de socialización de la marca y catálogo de productos. Existen múltiples estrategias que pueden ser usadas para este fin como: marketing de contenidos, por correo electrónico, mediante anuncios, redes sociales, retargeting, posicionamiento en buscadores entre los más adoptados por las empresas.

La estrategia de optimización de motores de búsqueda, SEO por sus siglas en inglés, consiste en acciones y técnicas para posicionar la marca y visibilidad al momento que una persona realiza una búsqueda en línea de temas relacionados con la marca. El marketing por correo electrónico no es recomendable para transmitir la filosofía de una empresa por el poco alcance real. Pocos usuarios interactúan efectivamente y hacen uso de promociones o noticias de marcas enviados por correo electrónico. El retargeting consiste en volver a contactar o perdurar esta

conexión entre marca y cliente para mantenerlo informado de las nuevas actualizaciones de la marca y productos ofertados. (Sordo, 2022)

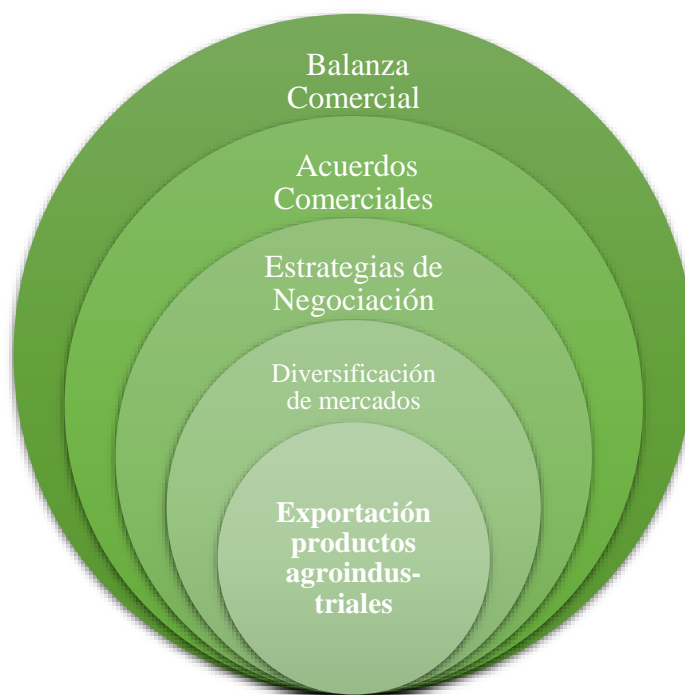
Para transmitir la filosofía de la empresa y conectar con los clientes se requiere hacer uso de medios de comunicación o distribución a gran escala con la finalidad de llegar a varias personas. Previo a poder comercializar el producto, es necesario que los consumidores potenciales tengan conocimiento del valor que ofrece la empresa mediante su oferta. Para esto es necesario plantear estrategias de marketing que definan el camino a seguir para conseguirlo. Haciendo uso de medios digitales como redes sociales y páginas web interactivas con la comunidad y medios tradicionales de marketing como pancartas y banners publicitarios en vallas o volantes.

Al tratarse de una empresa nueva, las personas desconocen totalmente de sus productos, haciendo necesario distribuir publicidad e información pertinente para informarlos por páginas oficiales que además puedan solventar dudas directamente por sus medios de contacto.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

VARIABLE DEPENDIENTE

Ilustración 1. Variable dependiente



Elaborado por: Los autores

Exportación

Es el conjunto de bienes y servicios que son vendidos por un país a un territorio extranjero para consumo o para su utilización (Montes, 2020).

Agroindustria

Hace relación a la transformación de productos procedentes de la agricultura, actividad forestal y pesca, es decir que a partir de la obtención de estos productos se elaboran materias primas y derivados del sector agrícola (Vargas, 2015).

Diversificación de mercados

La diversificación de mercado hace énfasis en la estrategia que adoptan y encaminan a las empresas a ingresar nuevos sectores en el mercado, elaborando nuevos productos para la amplitud en beneficios y negocios a largo plazo, esto según (CIM, 2020).

Mercado

Según (Thompson, 2020), es un lugar físico o virtual donde intervienen la oferta y la demanda que son fuerzas que generan procesos de intercambio.

Estrategias de negociación

Para (Pico, 2020), hacen referencia a las acciones dirigidas a la consecución de los objetivos propuestos durante el proceso de negociación, al igual es el conjunto de procesos de una negociación, que en si engloba los propios objetivos, métodos, acciones a desarrollar y los instrumentos a utilizar.

Acuerdos comerciales

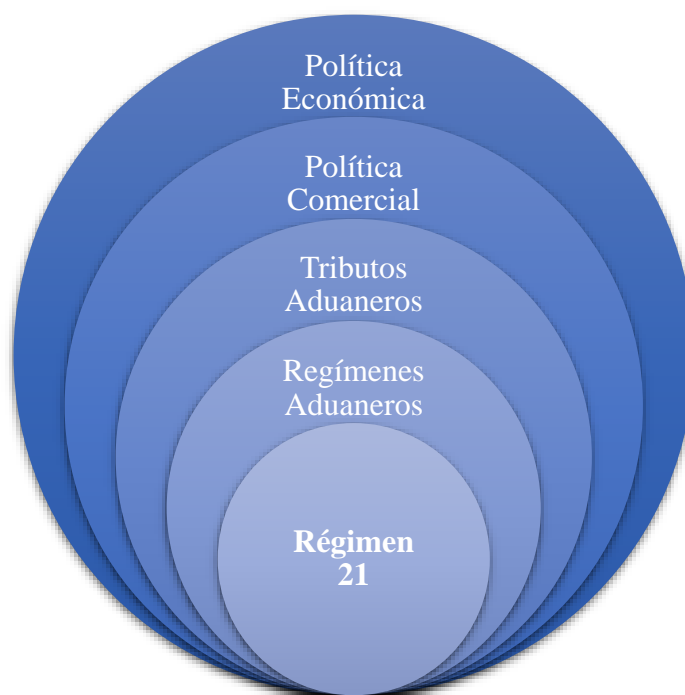
Un acuerdo comercial es un convenio bilateral o multilateral entre países, que tienen como objetivo conformar los intereses de ambas partes y aumentar el intercambio de bienes y servicios. Este tipo de estrategia es adoptado por empresas, organizaciones o incluso naciones (Sánchez, 2020).

Balanza Comercial

Dentro de estas se registran las transacciones y operaciones de comercio exterior realizadas, sean estas importaciones como exportaciones de un país en comparación con otro, dentro de un lapso establecido. La diferencia de estos valores puede resultar en una balanza en déficit y superávit. Cuando se dice que existe superávit se debe a que las exportaciones superaron a las importaciones realizadas dentro del periodo de tiempo. El déficit por otro lado se presenta cuando las condiciones se invierten. (Riquelme, 2018)

VARIABLE INDEPENDIENTE

Ilustración 2. Variable independiente



Elaborado por: Los autores

Régimen 21 (Admisión Temporal para perfeccionamiento activo)

Es un régimen aduanero el cual permite el ingreso al territorio aduanero de mercancías extranjeras con la suspensión del pago de derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo y recargos de corresponder, con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado luego de ser sometidas a un perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores (Sunat, 2020).

Régimen Aduanero

Según (Comercio y Aduanas, 2019) el régimen aduanero es un conjunto de operaciones que se aplica a las mercancías, ya sean de importación o exportaciones, según la naturaleza de la actividad de la operación de la empresa; este es solicitado por el declarante.

Tributos Aduaneros

Los tributos al comercio son un recargo económico que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación, para realizar operaciones aduaneras y diferentes actividades por la prestación de servicios públicos (Mise, 2020).

Los tributos al comercio exterior se clasifican en:

- Impuestos
- Tasas por servicios aduaneros
- Derechos arancelarios

Política comercial

Según (EcuRed, 2020), conjunto de principios, instrumentos y normas que utiliza un país para regular sus relaciones comerciales con el exterior, los países diseñan e implementan estas medidas de Política Comercial con el objetivo fundamental de incidir, de alguna manera, sobre la orientación, estructura y volumen de su comercio exterior.

Es el conjunto y manejo de instrumentos del estado para mantener, modificar o alterar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo.

Política Económica

La Política Económica se refiere al uso en el contexto de la economía y las finanzas públicas, es un conjunto de acciones que es implementada por el gobierno que adoptan en el ámbito económico, corresponde a los sistemas de fijación de tasas de interés y presupuesto del estado, así como el mercado de trabajo, la propiedad nacional, y muchas otras áreas de las intervenciones del gobierno en la economía. (Guerrero Carrasco, Ramírez Carguacundo, Pine Ramírez, & Zárate Enríquez, 2016)

2.4. MARCO LEGAL

Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo

Art. 131.- El Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo es un régimen aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento, siempre que cumpla con cualquiera de estos fines:

- a) Transformación.
- b) Elaboración de nuevas mercancías, aún inclusive en caso de montaje, incorporación, ensamblaje y adaptación a otras mercancías.
- c) Reparación, restauración o acondicionamiento.
- d) Cumplimiento de programas de maquila. (SENAE, 2022)

Requisitos

Art. 132.- El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo se podrá conceder cuando se reúnan las condiciones siguientes:

- a) Que el solicitante esté domiciliado en el territorio aduanero ecuatoriano.
- b) Que las mercancías importadas puedan ser susceptibles de acogerse a los fines del régimen.
- c) Que se presenten los documentos que acrediten el proceso productivo, de transformación, reparación, o de elaboración, en los términos que determine el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- d) Que se cumplan con los requisitos que para el efecto señale la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

En los casos de las instalaciones industriales autorizadas a operar bajo programas de maquila, deberá contarse con el Programa de Maquila legalmente autorizado y vigente.

Cuando se trate de instalaciones industriales distintas a las habilitadas para un Programa de Maquila, además de las previstas en los literales precedentes deberá contar con la infraestructura física y tecnológica que cumpla con los términos y condiciones que el director general establezca para el efecto. (SENAE, 2022)

Mercancías admisibles

Art. 133.- Podrán ser objeto de admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo los bienes sujetos a transformación, elaboración o reparación, así como también las materias primas, insumos, envases, embalajes, partes y piezas materialmente incorporados a un producto terminado, incluyéndose aquellas mercancías que son absorbidas por el producto final en el proceso de producción; así como las mercancías que se someten a las operaciones de reparación, restauración o acondicionamiento. (SENAE, 2022)

Mercancías no admisibles

Art. 134.- No podrán ser objeto de este régimen las mercancías que intervengan en el proceso productivo de manera auxiliar tales como:

- a) Lubricantes, combustibles o cualquier otra fuente energética, cuando su función sea la de generar calor o energía.
- b) Los repuestos y útiles de recambio, cuando no están materialmente incorporados en el producto final y no son utilizados directamente en el producto a exportar. Se exceptúan las mercancías que sean en sí mismas, parte principal de un proceso productivo.
- c) Insumos o equipos de oficina. (SENAE, 2022)

Garantías

“Las garantías, generales o específicas, constituirán documentos de soporte de la declaración aduanera, por lo tanto, el declarante no podrá transmitir su declaración aduanera sin este requisito.” (SENAE, 2022)

Art. 135.- En los casos de mercancías acogidas al régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, se deberá rendir una garantía específica equivalente al cien por ciento de los tributos suspendidos por cada importación a este régimen. Las instalaciones industriales autorizadas para operar bajo el régimen de Admisión Temporal con Perfeccionamiento Activo deberán presentar una garantía general que cubra los tributos suspendidos por la mercancía que se pretenda almacenar, a base de las proyecciones de los bienes a ser ingresados. En ningún caso, podrán ingresar mercancías a las instalaciones industriales cuando el monto de éstas supere el cien por ciento de la garantía presentada a la administración aduanera para este régimen. (SENAE, 2022)

Plazo

Art. 136.- Las mercancías admitidas a este régimen podrán permanecer en el territorio aduanero ecuatoriano por un año, contado a partir de la fecha del levante de las mercancías. Cuando la autorización se haya otorgado por un plazo inferior al máximo establecido en el presente inciso, se podrá solicitar las ampliaciones requeridas, siempre que la totalidad de dicho plazo no supere el año de permanencia en el país.

El plazo máximo mencionado en el inciso precedente puede ser prorrogado por una sola vez, hasta por un periodo idéntico al máximo autorizado, para culminar el proceso productivo y siempre que esté debidamente justificado ante la Autoridad Aduanera.

En los casos de las instalaciones industriales autorizadas a operar bajo programas de maquila, el plazo será el legalmente autorizado para el Programa de Maquila vigente. (SENAE, 2022)

Culminación del régimen

Art. 137.- El régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo culminará con su ingreso a zona primaria para la reexportación del producto terminado al exterior, con la autorización de cambio de destino o de cambio de régimen.

Cuando los productos compensadores sean sometidos al régimen de importación para el consumo, incluso en los casos en que estos cumplan las condiciones para ser considerados como originarios del Ecuador, se deberán satisfacer los tributos correspondientes a los componentes importados que se hayan incorporado en el bien final.

Las materias primas, bienes de capital y los insumos no utilizados en los productos compensadores podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, reexportación, cambio de régimen o cambio de destino, cumpliendo con las formalidades establecidas para cada uno de estos casos.

Las mermas, sobrantes o desechos provenientes del procesamiento, o de la transformación de las mercancías admitidas para perfeccionamiento activo, podrán ser destruidos de tal modo que pierdan su valor comercial, reexportados, nacionalizados, o reutilizadas, según las disposiciones que para el efecto emita la administración aduanera. (SENAE, 2022)

Modalidades

- 1. Importación individual:** La efectuada por una persona natural o jurídica cuyas mercancías cumplan con el fin admisible del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- 2. Maquila:** Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo cuya mercancía está destinada a un programa de maquila debidamente autorizado por el Ministerio del ramo.
- 3. Instalación industrial:** Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo cuyo titular es una instalación industrial debidamente autorizada por el Subdirector General de Operaciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en calidad de delegado del Director General. (SENAE, 2022)

Codificación de insumos

Previo a la presentación de la declaración aduanera al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, el importador deberá haber registrado informáticamente códigos para los insumos que importará. Al declarar, deberá asociar los insumos importados con alguno de los códigos previamente registrados. (SENAE, 2022)

Empaques, envases y embalajes

“Los empaques, envases y embalajes podrán ser aceptados al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo siempre que estén destinados a ser reexportados como productos compensadores.” (SENAE, 2022)

Levante

Una vez que las liquidaciones emitidas por tasas aduaneras se encuentren pagadas y que los tributos suspendidos se encuentren completamente afianzados, se procederá con el cierre de aforo, luego de lo cual el importador quedará autorizado para disponer de sus mercancías conforme el fin admitido. (SENAE, 2022)

Movilización de mercancías

Las mercancías declaradas por instalaciones industriales o por importadores individuales bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, deberán cumplir la finalidad del régimen en el lugar autorizado. Sin embargo, previa notificación a la unidad responsable del control de este régimen aduanero de la Dirección Distrital de la jurisdicción correspondiente, los importadores e instalaciones industriales podrán movilizar la mercancía a otra parte del territorio aduanero nacional, a otra bodega de su propiedad u operación, o entregarlas a un tercero para que éste realice parte del proceso productivo, siempre que en este último caso la entrega no implique transferencia de dominio. Para la movilización de la mercancía amparada a este régimen, no se requiere autorización o permiso alguno por parte de la administración aduanera. (SENAE, 2022)

Culminación del régimen

“El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, podrá culminarse con el ingreso de las mercancías a zona primaria para su exportación o reexportación, con el cambio de régimen o con el cambio de destino aduanero.” (SENAE, 2022)

Ejecución de la garantía

Si a la fecha de vencimiento del plazo del régimen, el importador, instalación industrial o exportador no ha culminado el régimen, la administración aduanera deberá emitir y notificar el acto administrativo que determine su incumplimiento, por lo que la ejecución de la garantía para el cobro de los tributos pendientes de compensar, sólo se efectuará cuando el acto administrativo de incumplimiento se encuentre en firme. (SENAE, 2022)

Importación individual

Conjuntamente con su declaración aduanera, el importador deberá presentar como documentos de soporte, a más de los previstos en el Reglamento al Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, los siguientes:

1. Solicitud de autorización al régimen, en la que se indique el plazo de permanencia que requieren tener las mercancías acogidas a este régimen aduanero, descripción de su proceso productivo que deberá acreditar la aptitud de las mercancías importadas para cumplir la finalidad del régimen y designación del lugar donde permanecerán las mercancías.
2. Garantía específica, la que tendrá que ser aprobada por la unidad de Garantías del Distrito respectivo, previo al cierre de aforo.

Si durante el aforo se elevaren los tributos suspendidos a afianzar, el declarante deberá modificar el valor de la garantía rendida para poder obtener el cierre de aforo. (SENAE, 2022)

Destinos admisibles

La autorización al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo lleva implícita la autorización para reexportar las mercancías compensadoras, con lo cual concluirá el régimen. Para la culminación del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo son admisibles todos los destinos aduaneros.

En cuanto a regímenes aduaneros, será aceptable la exportación definitiva; importación para el consumo; o cambio a otro régimen suspensivo, que por una sola vez, podrá ser autorizado mediante acto administrativo, por el Director Distrital competente. (SENAE, 2022)

Anexo compensatorio

El anexo compensatorio es el formulario preparado por el titular del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, que formando parte integral de la declaración aduanera y siendo susceptible a determinación, expresa la relación existente entre cada embarque, nacionalización, ingreso a ZEDE o destrucción de productos compensadores y los insumos o materias primas sometidas a régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo que dicho destino compensa. O que en términos generales expresa la cantidad de materia prima o insumos que ha de rebajarse de los inventarios producto de la aplicación del destino aduanero antedicho, aun cuando éstas no hayan sido sometidas a proceso productivo alguno. (SENAE, 2022)

Registros

“Para fines de auditoría, cada contribuyente deberá guardar registro de las cantidades de insumos y materias primas que de sus inventarios emplearon en cada producto terminado, por cada embarque declarado y por cada cesión efectuada.” (SENAE, 2022)

Desperdicios

Se considerará desperdicio al residuo apreciable que se obtenga producto de someter a procesos productivos las mercancías amparadas en el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo. El desperdicio podrá ser cedido, sometido a reexportación o cambio de destino, según las reglas de la presente resolución. Podrá también ser reutilizado en un nuevo proceso productivo del mismo contribuyente, incluyendo al desperdicio como insumo o materia prima.

Son desperdicios los sobrantes y desechos que resulten del proceso productivo y que tengan un valor comercial, los cuales podrán:

1. Ser destruidos, bajo control aduanero, con la exoneración total de los tributos al comercio exterior correspondientes siempre que pierdan su valor comercial, de lo contrario deberán nacionalizarse como desperdicio. Los costos de dicha operación serán asumidos íntegramente por el sujeto pasivo y/o consignatario.
2. Reexportarse.
3. Nacionalizarse, aplicando la subpartida arancelaria que como desperdicios les corresponda, siempre que su nacionalización no esté prohibida. (SENAE, 2022)

Valoración de los desperdicios

“El valor de los desperdicios se determinará a partir del precio de venta en el país donde se generaron los sobrantes y/o desperdicios, o de otros desperdicios que sean idénticos o similares.” (SENAE, 2022)

Compensación de los desperdicios

El porcentaje declarado como desperdicio podrá ser compensado, de acuerdo al Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del COPCI, hasta dentro de sesenta días calendario, posteriores a la culminación del plazo autorizado del régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo. (SENAE, 2022)

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

Enfoque Cuantitativo

Al referirnos a una investigación cuantitativa hemos de dar por entendido su relación con la estadística, porque es en esto en lo cual se basa este enfoque, nos permite analizar una realidad por medio de datos numéricos y estudios estadísticos para anticipar resultados o patrones de comportamiento del problema en cuestión. Este enfoque emplea datos numéricos recolectados para comprobar la idea a defender. (Ruiz, 2020)

En la presente investigación se utiliza un enfoque cuantitativo por la necesidad de analizar los datos cuantificables involucrados en el incentivo del régimen 21 y el alcance que puede llegar a tener para mejorar la producción y fortalecer el desarrollo del sector. Permite realizar una retrospectiva de las importaciones de materia prima o maquinaria en el país y los efectos que han causado estas medidas sobre el mejoramiento tecnificado de la producción.

Enfoque Cualitativo

El enfoque cualitativo lo que nos modela es un proceso inductivo contextualizado en un ambiente natural, esto se debe a que en la recolección de datos se establece una estrecha relación entre los participantes de la investigación sustrayendo sus experiencias e ideologías en detrimento del empleo de un instrumento de medición predeterminado. (Ruiz, 2020)

Este enfoque ayuda a realizar un análisis de los factores no numéricos involucrados en el mejoramiento productivo de los bienes agroindustriales con el incentivo y aplicación del régimen 21 a las exportaciones no tradicionales. El enfoque cualitativo en la investigación nos permite recolectar los datos de opiniones y declaraciones de la muestra del universo estudiado y analizarlos de manera objetiva para obtener fuentes primarias de información relacionadas con el tema.

3.1.2. Tipo de Investigación

El tipo de investigación empleado en el desarrollo de la investigación se describe a continuación según su propósito, nivel de conocimiento y estrategia aplicada.

Investigación Aplicada:

Por su propósito, tiene como finalidad la aplicación de los resultados de la investigación pura de manera inmediata, con el objetivo de modificar la realidad y presentar la solución a problemas prácticos (Díaz et al. 2013).

Los datos y conocimientos obtenidos durante la investigación serán aplicados a la problemática planteada con la finalidad de establecer estrategias de aplicación del régimen en las mipymes de la provincia Imbabura.

Investigación Exploratoria:

Por la situación de difícil o escaso acceso a información relacionada con el tema a investigar basándose en el nivel de conocimiento del tema, se pretende conseguir una visión general (Díaz et al. 2013), descubriendo, encausando el rumbo y prefigurando (Hernández. 2018. pp. 109) sobre el problema.

A pesar de que existan investigaciones sobre incentivos a las exportaciones, en pocas ocasiones se ha abordado el tema de los productos agroindustriales no tradicionales que se exportan desde Ecuador, la investigación realizará un análisis exploratorio del tema que podrá ayudar a direccionar futuras investigaciones.

Investigación Descriptiva:

Se ocupa de la descripción de hechos a partir de un criterio teórico (Díaz et al. 2013). Esencialmente útil para situaciones en la cuales es necesario presentar con exactitud un fenómeno. Es necesario tener la capacidad de delimitar las mediciones a realizarse y la muestra a seleccionar para la recolección de información (Hernández. 2018. pp. 109).

Con este tipo de investigación se busca analizar las dimensiones y la percepción de las personas que se someterán al análisis para especificar las características, propiedades y perfiles de estas.

Investigación Documental:

Basado en la información que se recolecta de distintas fuentes, pueden no ser un recurso valioso debido a percepciones opuestas de otros autores sobre el tema o falta de la experiencia suficiente para realizar un comentario fundamentado (Hernández. 2018. pp. 109), por lo cual, la investigación se limita a extraer información documental de datos y estadística comercial del tema en cuestión.

Las fuentes de información a recolectar durante el trabajo serán exclusivamente estadísticas sobre la agroindustria y la utilización de diferentes sectores sobre el régimen 21 en el país.

3.2. IDEA A DEFENDER

La aplicación del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo ayuda a las micro, pequeña y mediana industria de Imbabura al reducir los costos de producción de bienes agroindustriales que se comercializan en mercados internacionales.

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.3.1. Definición de variables

Régimen 21 (Admisión Temporal para perfeccionamiento activo)

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2020):

El Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo es un régimen aduanero a través del cual se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento, siempre que cumpla con cualquiera de estos fines:

- Transformación

- Elaboración de nuevas mercancías, aún inclusive en caso de montaje, incorporación ensamblaje y adaptación a otras mercancías
- Reparación, restauración o acondicionamiento
- Cumplimiento de programas de maquila autorizados por la autoridad competente.

Exportación de productos agroindustriales no tradicionales

“Es el conjunto de bienes y servicios que son vendidos por un país a un territorio extranjero para consumo o para su utilización.” (Montes, 2020)

“La noción de agroindustria alude al grupo formado por las distintas industrias que están vinculadas a la agricultura.” (Pérez Porto y Merino, 2017)

3.3.2. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicadores	Técnica	Instrumento
Independiente: Aplicación del régimen 21	Apoyo gubernamental	Incentivos promovidos a la agricultura	Documental	Entrevista, fuentes bibliográficas
	Aplicaciones	Destino del régimen (materia prima, maquinaria)		
	Importaciones bajo régimen 21	Volumen de importaciones		
	Origen de las importaciones	Promedio de importaciones mensuales		
	Clasificación de productos importados	Países de procedencia de importaciones		
	Efecto de la pandemia	Importaciones por sección arancelaria		
Dependiente: Exportación de productos agroindustriales no tradicionales	Factores económicos	Nivel de afectación por pandemia Covid-19	Documental	Entrevista, fuentes bibliográficas
	Exportaciones ecuatorianas	Balanza comercial		
	Exportaciones procedentes de Imbabura	Volumen de exportaciones		
		Exportaciones no tradicionales		
		Porcentaje de aumento en las exportaciones		
		Principales productos exportados		

Socios comerciales de Imbabura	Países de destino de exportaciones
Innovación de productos	Ventaja competitiva
	Porcentaje de uso de suelo agrícola
Sector agrícola	Volumen de producción agrícola
	Porcentaje de empresas por categoría
Efecto de la pandemia	Nivel de afectación por pandemia Covid-19

Elaborado por: Los autores

3.3.3. Entrevistas a realizar

Tabla 2. Información de profesional entrevistado

Tema:	“La Agroindustria en la provincia Imbabura”
Nombre:	Ing. Jaime David Aguilar Cadena
Institución:	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
Cargo:	Director Zonal 1

Elaborado por: Los autores

Tabla 3. Información de profesional entrevistado

Tema:	“Garantías aduaneras aplicadas al régimen 21”
Nombre:	Ing. Nohemí Magdalena Suárez Coba
Institución:	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Cargo:	Técnico Operador – Departamento de Regímenes Especiales

Elaborado por: Los autores

Tabla 4. Información de profesional entrevistado

Tema:	“La micro, pequeña y mediana industria de la provincia Imbabura”
Nombre:	Ing. Jaime David Aguilar Cadena
Institución:	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca
Cargo:	Director Zonal 1

Elaborado por: Los autores

Tabla 5. Información de profesional entrevistado

Tema:	“Promoción de las exportaciones”
Nombre:	Ing. Oscar Alejandro Ruano Orellana
Institución:	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones
Cargo:	Especialista Sectorial Zona 1

Elaborado por: Los autores

Tabla 6. Información de profesional entrevistado

Tema:	“Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo”
Nombre:	Ing. Alex Fabricio Orozco Collaguazo
Institución:	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Cargo:	Técnico Operador – Departamento de Aforo Físico y Documental

Elaborado por: Los autores

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

Método Deductivo e Inductivo

Por el enfoque mixto de esta investigación tenemos el uso de los métodos deductivos e inductivos que permiten encontrar similitudes desde el fenómeno inicial investigado con otros, permitiendo entender procesos, cambios y experiencias. (Hernández. 2018. pp. 422) Así como obtener conclusiones a partir de una premisa general de investigación.

El desarrollo de esta investigación busca además generar una conclusión que pueda ser aplicada más allá de los productos agroindustriales no tradicionales y se pueda aplicar en los diferentes productos ofrecidos por el Ecuador sean estos petroleros y no petroleros, tradicionales o no tradicionales.

3.4.1. Análisis Estadístico

INTERCAMBIO COMERCIAL

En esta sección se presentan infografías, tablas y gráficas del intercambio comercial entre Ecuador y el mundo. Además, una clasificación del porcentaje que representan las exportaciones de productos no tradicionales e industrializados del país con el objetivo de exponer la categoría a investigar.

Ilustración 3. Gráfica del historial de exportaciones entre Ecuador y el resto del mundo de 2017 a 2021



Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

Dentro de este gráfico podemos analizar la evolución anual de todas las exportaciones ecuatorianas hacia mercados internacionales durante cada mes, desde el año 2017 a 2021, claramente se puede apreciar como la línea azul que representa al año 2021 sobrepasa a las demás, indicando que las exportaciones han aumentado considerablemente a comparación con los años anteriores que se encuentran citados.

En 2020, año durante el cual inició la cuarentena por la pandemia de Covid-19 se ve reflejado el impacto sobre las exportaciones causado por la paralización de la producción de las empresas. Los meses siguientes a abril las exportaciones nuevamente incrementan por la demanda a nivel mundial de productos alimenticios primarios, en los cuales el país destaca.

Ilustración 4. Gráfica del historial de importaciones entre Ecuador y el resto del mundo de 2017 a 2021



Fuente: BCE, 2022
Elaborado por: Los autores

En el caso de las importaciones ecuatorianas, sus datos son más irregulares y se vieron afectados también por la pandemia por Covid-19 en el año 2020, el mismo mes para las exportaciones, en abril las importaciones disminuyeron notablemente, menos incluso que cualquier otro año del tomado para el análisis estadístico de la balanza comercial entre Ecuador y el resto del mundo. Las exportaciones además se vieron afectadas por varios problemas causados a raíz de la pandemia como la caída del precio promedio por barril de petróleo de tipo WTI al cual el petróleo ecuatoriano está ligado. Definitivamente estas situaciones influyen en el comercio internacional a una nación primordialmente basada en la exportación petrolera y de productos primarios.

Ilustración 5. Gráfica del total de exportaciones anuales con línea de tendencia



Fuente: BCE, 2022
Elaborado por: Los autores

Estimando el total de las exportaciones ecuatorianas al mercado internacional basado en declaraciones aduaneras tabuladas por el Banco Central del Ecuador, se obtiene como resultado una gráfica con tendencia creciente y una pendiente positiva al alza, sin embargo, vemos nuevamente que el total de exportaciones en el año 2020 disminuyó y para 2021 logró retomar la proyección de años pre pandémicos.

Debido a la reapertura, reducción de los impedimentos de transporte y flexibilización de medidas de bioseguridad para reimpulsar la producción de las empresas y compensar la afectación del año anterior a la economía del país.

Esta reactivación de las relaciones comerciales incentiva a su vez el surgimiento de nuevas empresas de consumo. Una oportunidad para el desarrollo de una empresa agroindustrial capaz de proveer alimentos al mercado internacional, que mantiene una alta demanda de consumo.

Ilustración 6. Gráfica del total de importaciones anuales con línea de tendencia



Fuente: BCE, 2022

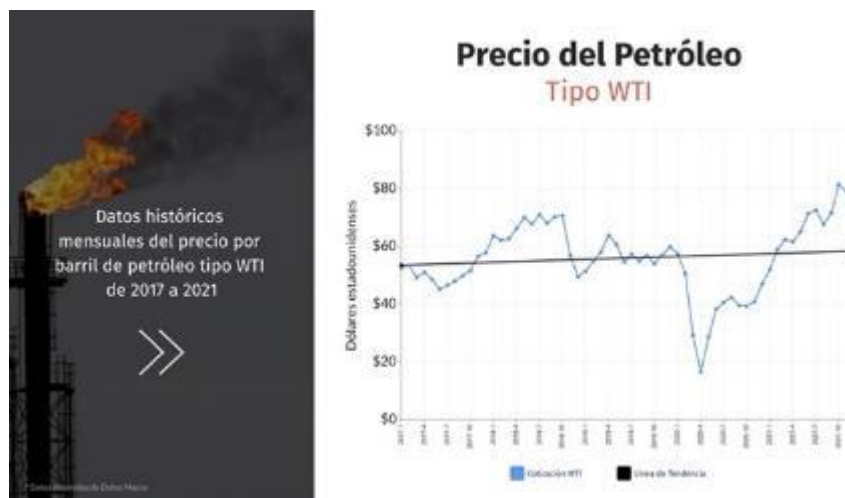
Elaborado por: Los autores

La gráfica lineal de importaciones ecuatorianas tiene una forma muy similar al de las exportaciones con la diferencia que la amplitud es mayor. Si comparamos ambas gráficas el valor FOB de las exportaciones supera al de importaciones, un beneficio para el país. Si trazamos una ecuación lineal de tendencia de las importaciones, representada con la línea negra de la gráfica anterior, tenemos una recta con una pendiente menor.

Si bien una ecuación de tendencia no es capaz de predecir con exactitud el monto de importaciones para futuros años, nos puede dar una mejor comprensión del crecimiento año tras año y un valor aproximado para los posteriores.

La tendencia de consumo a nivel mundial a pesar de la contracción por la pandemia en el año 2020 mantiene una demanda alta. El sector alimenticio difícilmente puede disminuir por la importancia para los consumidores. Esta disminución de las importaciones se enfoca en la priorización de gastos de las personas. Los productos que no son necesarios son los que al reducirse contraen el volumen de importaciones en el año 2020.

Ilustración 7. Gráfica del registro mensual del precio del barril de petróleo tipo WTI



Fuente: Datos Macro, 2022
Elaborado por: Los autores

Se tomó en cuenta los valores del precio del petróleo en promedio de cada mes de los últimos cinco años. Es importante analizar las variaciones del precio con la balanza comercial del país teniendo en cuenta que casi un tercio de los productos exportados corresponden a petróleo crudo y sus derivados.

Trazar una ecuación lineal de tendencia nos muestra la amplitud y la volatilidad del precio. El declive del precio en 2020 hace referencia a la influencia de la pandemia sobre la economía del mundo y la caída de los precios del petróleo. Que incluso durante días llegó a números negativos.

El precio de los combustibles fósiles es muy volátil debido a perturbaciones sociopolíticas y al cambio de las tendencias de consumo de las personas en todo el mundo. Si bien muchos sectores

aún requieren de los combustibles fósiles y sus derivados para mantener su producción, el camino a largo plazo está enfocado en la disminución de este. Es entonces cuando optar por industrias sustentables y menos dependientes de los derivados del petróleo propone una mejor proyección de ventas y desarrollo social responsable.

Ilustración 8. Gráfica de exportaciones por su nivel de industrialización



Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

Al clasificar el total de las exportaciones durante el año 2021 provistos por el Banco Central del Ecuador tenemos que el 79,76%, es decir, casi 8 de cada 10 productos ecuatorianos que son exportados son primarios y apenas el 20,24% corresponde a productos con algún nivel de industrialización. Esto no necesariamente es algo negativo, solo clasifica los productos por nivel de industrialización, pero no contempla la ventaja que tiene el país con productos primarios.

Si tomamos en cuenta el caso del cacao ecuatoriano que se exporta como Cacao Arriba, una denominación de origen, este tiene una ventaja comparativa con relación a otros países productores de cacao en el mundo. Por su extensión de hectáreas plantadas, capacidad y tecnificación de cultivo, constituye un bien importante entre los productos primarios exportados. Además de asegurar que otro cacao en el mundo no tiene la misma calidad o puede llamarse de esta manera.

Forzar una tecnificación o transformación de materia prima en productos elaborados del cacao constituye un riesgo y una dificultad al intentar posicionar el producto en el mercado internacional con empresas tradicionales que tienen mayor reputación y ventaja competitiva sobre el valor del producto percibido por los consumidores. El tener un cacao de calidad que se

exporta como materia prima no asegura que producir chocolate en el país vaya a generar ingresos por ventas.

Ilustración 9. Gráfica de exportaciones por grupos de productos



Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

Del total de productos exportados por Ecuador en el año 2021, clasificados por grupos o categorías tenemos que el petróleo y sus derivados corresponden al 33,47%, por esto la importancia de analizar y contemplar el valor del barril. Los productos no tradicionales, motivo de estudio, equivalen aproximadamente al 30% de las exportaciones ecuatorianas, en este apartado no se distingue su nivel de industrialización, por lo que se toman en cuenta todos los productos considerados no tradicionales para el intercambio comercial entre Ecuador y el resto del mundo.

Por productos tradicionales, se hace referencia al catálogo de bienes que han sido exportados durante varios años y tienen un historial de producción y cultivo. Entre los más representativos de esta categoría en Ecuador son: cacao, camarón, flores naturales, pescado, banano.

En la categoría de productos no tradicionales se engloban los bienes y servicios exportados que no cumplen con ventas fijas o grandes volúmenes año tras año de manera consecutiva. Sea por ventas poco frecuentes o no lo suficiente representativas para la balanza comercial. Muchos productos caben dentro de esta clasificación, por enumerar un par de ejemplos: madera, tabaco en rama, pitahaya, productos mineros, harinas de pescado, enlatados, textiles, químicos, frutas naturales y en conserva.

Ilustración 10. Gráfica de exportaciones no tradicionales por su nivel de industrialización



Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

Dentro de la categoría de productos no tradicionales como se aprecia en la gráfica anterior, tenemos que el 54,43% son productos no tradicionales industrializados. Esto corresponde aproximadamente al 16% del total de exportaciones en el año 2021.

Que ligeramente más de la mitad de los productos no tradicionales cuenten con cierto nivel de industrialización en su proceso productivo, da una perspectiva de cambio a las exportaciones tradicionales como materia prima o commodities. A la vez representa nuevas oportunidades para internacionalizar productos comercializados a nivel nacional que ya cuentan con un valor agregado.

EXPORTACIONES INDUSTRIALIZADAS NO TRADICIONALES

Dentro de los productos industrializados no tradicionales más exportados por Ecuador tenemos en primer lugar a los enlatados de pescado con el 31,77%, otras manufacturas de metales con 12,28% y manufacturas de cuero, plástico y caucho con 5,45% que en conjunto suman casi el 50% de las exportaciones dentro de esta categoría.

Entre los productos agroindustriales destacados podemos notar: extractos y aceites vegetales, elaborados de banano, jugos y conservas de frutas.

Ilustración 11. Gráfica de productos industrializados no tradicionales exportados

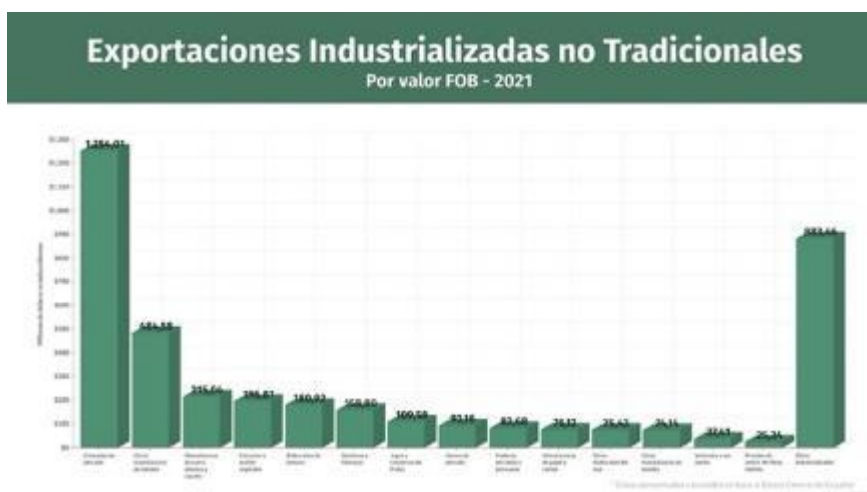


Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

Las exportaciones ecuatorianas de productos no tradicionales industrializados, de acuerdo con los datos recopilados de la base de datos del sector externo del Banco Central del Ecuador, suman el siguiente detalle en miles de dólares estadounidenses y toneladas métricas de exportaciones industrializadas no tradicionales:

Ilustración 12. Gráfica de valor FOB de las exportaciones industrializadas no tradicionales



Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los autores

De todos los productos que son exportados de Ecuador al resto del mundo, referentes a los no tradicionales industrializados, tenemos que los enlatados de pescado son los que más ingresos generan por ventas, por un valor aproximado de USD \$1.254,01 millones. Este producto comercializado a nivel internacional es el más importante en esta categoría, ya que equivale a casi

un tercio de todos estos. Si juntamos a los enlatados de pescado; otras manufacturas de metales; manufacturas de cuero, plástico y caucho; con los extractos y aceites vegetales, conseguimos seleccionar al 50% de productos comercializados de esta sección.

Ilustración 13. Gráfica de toneladas métricas de las exportaciones industrializadas no tradicionales



Fuente: BCE, 2022
Elaborado por: Los autores

Al comparar la masa de exportaciones no tradicionales de productos industrializados en toneladas métricas, no se aprecia una gran diferencia entre los enlatados de pescado y el resto. Debido a la diferencia existente entre el costo de producción y los precios de venta de los productos a pesar de tener pesos similares.

Entre los productos agroindustriales que se encuentran en este top podemos destacar a los elaborados de banano (USD \$180 millones, 155 mil t), extractos y aceites vegetales (USD \$196 millones, 148 mil t), madera terciada y prensada (USD \$82 millones, 93 mil t), jugos y conservas de frutas (USD \$109 millones, 43 mil t).

EL SECTOR AGRÍCOLA EN ECUADOR

Datos estadísticos de usos de suelo y top de productos cultivados en el territorio nacional del sector agrícola tanto para abastecer al mercado nacional como internacional:

Ilustración 14. Uso agrícola por provincia respecto a su extensión territorial



Fuente: ESPAC INEC, 2020
Elaborado por: Los autores

Esta gráfica muestra el uso del suelo para cultivos agrícolas comparado con la extensión territorial de cada provincia basándose en la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua de 2020 realizado por el INEC, un estudio estadístico de los productores agrícolas existentes en cada provincia y los productos cultivados con mayor frecuencia.

La gráfica tuvo que ser dividida por regiones territoriales para tener una mejor apreciación sobre las regiones con mayor cantidad de cultivos, sin embargo, el sector de la costa ecuatoriana resalta en este apartado por ser la región mayormente explotada en cultivos por extensión territorial.

Los Ríos es la provincia con mayor cantidad de cultivos permanentes y transitorios dedicados al sector agrícola con 70,32% del total de hectáreas de uso de suelo, seguido por Guayas con un 48,78% y Bolívar con un porcentaje de 24,78%. La provincia Imbabura suma un 9,76% de uso de suelo destinado a cultivos permanentes y transitorios.

IMBABURA

Información demográfica y socioeconómica de introducción a la provincia Imbabura y sus cantones. Datos estadísticos obtenidos de fascículos del INEC sobre la vocación productiva de la provincia y los productos agrícolas cosechados a ser analizados para la aplicación del régimen especial de importación con la finalidad de generar valor tras la reducción de costos de producción.

Ilustración 19. Gráfica de clasificación por vocación productiva de Imbabura



Fuente: INEC, 2022

Elaborado por: Los autores

La vocación productiva de la provincia se encuentra distribuida de la siguiente manera, el factor más grande e importante al cual se dedica la PEA de la provincia es al comercio, que equivale a casi el 47%. Seguido por la manufactura con un 13% representado por los textiles de varios cantones de la provincia. Como cuarto tenemos a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca motivo de estudio que representa el 6% de la vocación productiva.

A pesar de no tratarse de un sector con una gran participación dentro de la provincia, la agricultura, es un espacio en desarrollo en varios cantones, por la producción de lácteos para comercialización a nivel nacional y cultivo de rosas naturales para exportación.

Ilustración 20. Gráfica de rubros por participación en ventas de Imbabura



Fuente: INEC, 2022

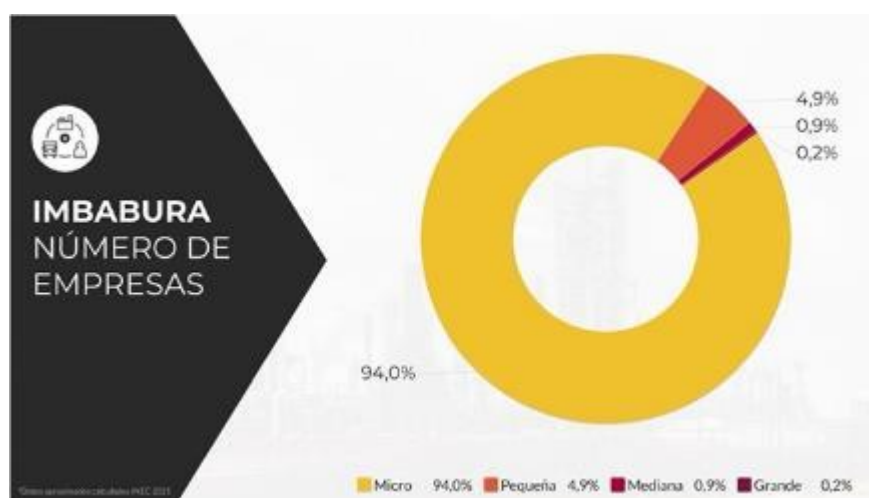
Elaborado por: Los autores

Si consideramos la participación que tienen estos mismos sectores basados en la participación en ventas, tenemos resultados muy similares a razón de la diferencia porcentual que tiene cada sector, el 46,9% de las ventas anuales en la provincia proviene como resultado del comercio. El más importante teniendo en cuenta que la provincia es considerada un destino para el turismo gracias a sus atractivos naturales y los ingresos que se generan de esta actividad.

El sector agrícola, ganadero, de silvicultura, y pesca corresponde al 7,1% de los ingresos generados por ventas en la provincia, que a pesar de ser el tercer rubro tiene una baja participación de las ventas realizadas anualmente. Podemos entonces considerar al sector agrícola de la provincia Imbabura con bajo nivel de desarrollo y potencial para cubrir grandes mercados. Sin embargo, la caña de azúcar que tiene al mayor porcentaje de producción en comparación al resto de productos agrícolas y tiene como destino un proceso de industrialización es el ideal para considerar a la aplicación del régimen 21 con miras a la exportación.

Gran parte de las empresas que constituyen el catastro del SRI referente a la provincia Imbabura está constituido por microempresas, que suman el 94%. La mediana empresa representa el 4,9%, la mediana empresa 0,9% y las empresas consideradas grandes el 0,2%. Como se puede apreciar en la siguiente gráfica del porcentaje de empresas:

Ilustración 21. Gráfica de clasificación de empresas en Imbabura por categorías



Fuente: INEC, 2022

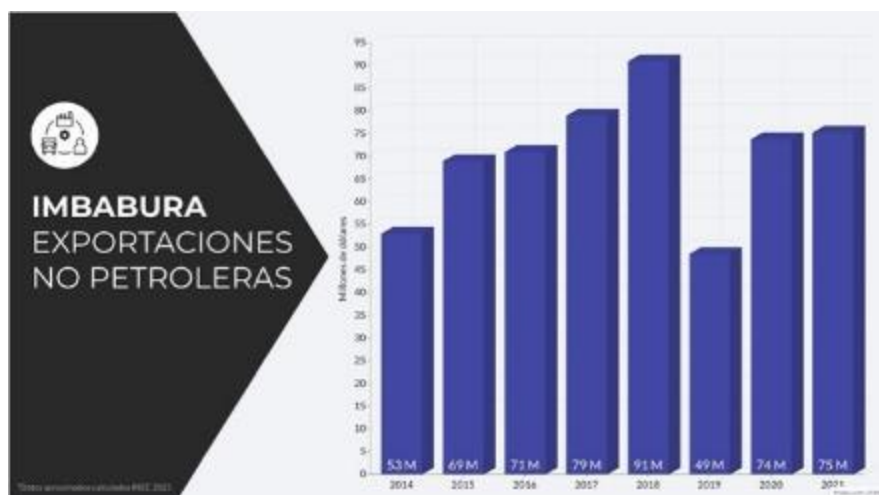
Elaborado por: Los autores

El catastro de empresas registradas en la provincia Imbabura se conforma mayoritariamente por microempresas, dedicadas al comercio como al sector productivo. Estas representan el 94% de más de 30.000 empresas existentes. El nivel de pequeña empresa se comprende por el 4,9%. Que han migrado de microempresas al nivel superior por el crecimiento de sus negocios. Apenas el 0,2% de las empresas corresponden a unidades productivas de gran tamaño. Una oportunidad para el surgimiento y desarrollo de nuevos modelos de negocio.

Con la nueva clasificación RIMPE para reemplazar al RISE y el régimen impositivo para microempresarios, se crea un ambiente más adecuado para nuevas empresas y emprendimientos que promueve el aumento de microempresas en todo el país.

Muchos de los exportadores a nivel nacional a diferencia de la idea de la necesidad de tener una capacidad productiva extensa y avanzada, corresponden a microempresas que deciden exportar, aunque en pequeñas cantidades sus productos. Es la suma de estos pequeños productores por decisión autónoma o en asociación que promueven el desarrollo de las exportaciones. Muchas empresas similares intentar adoptar la misma decisión de internacionalizar sus productos al apreciar los casos de éxito de la competencia. Este aumento e ingreso de recursos es lo que fomenta el crecimiento de las empresas a niveles productivos superiores como medianas y grandes a largo plazo.

Ilustración 22. Gráfica de exportaciones no petroleras de Imbabura



Fuente: INEC, 2022

Elaborado por: Los autores

Las exportaciones procedentes de Imbabura en su totalidad son de tipo no petroleras. Según el historial recolectado por el INEC de la información proporcionada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y datos proyectados, se observa una tendencia creciente del valor FOB exportado año tras año. Al tener en cuenta el crecimiento de las exportaciones de Imbabura se debe contemplar el aumento de la demanda de actividades relacionadas.

Ilustración 23. Gráfica de principales productos exportados por Imbabura



Fuente: INEC, 2022

Elaborado por: Los autores

El principal producto exportado de la provincia Imbabura son las flores naturales, entre rosas y demás flores ornamentales, cultivadas principalmente en cantones como Otavalo, Cotacachi y Atuntaqui. En segundo lugar, se encuentran las prendas de vestir que son productos no

tradicionales, elaborados en los cantones textiles de la provincia. Los productos agrícolas entre industrializados y no, equivalen a USD \$ 2,2 millones de las exportaciones de Imbabura.

Ilustración 24. Gráfica de países de destino de productos exportados por Imbabura



Fuente: INEC, 2022

Elaborado por: Los autores

Esta gráfica presenta el top 5 de países de destino para las exportaciones procedentes de Imbabura. En primer lugar, se encuentra Estados Unidos con 25%, que al igual del total de exportaciones nacionales, es el principal socio comercial para Ecuador. El siguiente destino para las exportaciones son los países miembros de la Unión Europea de 22%. El tercer país de destino es Japón con 9%, Rusia con 8% en cuarto lugar y Canadá con 5% como quinta posición de destino.

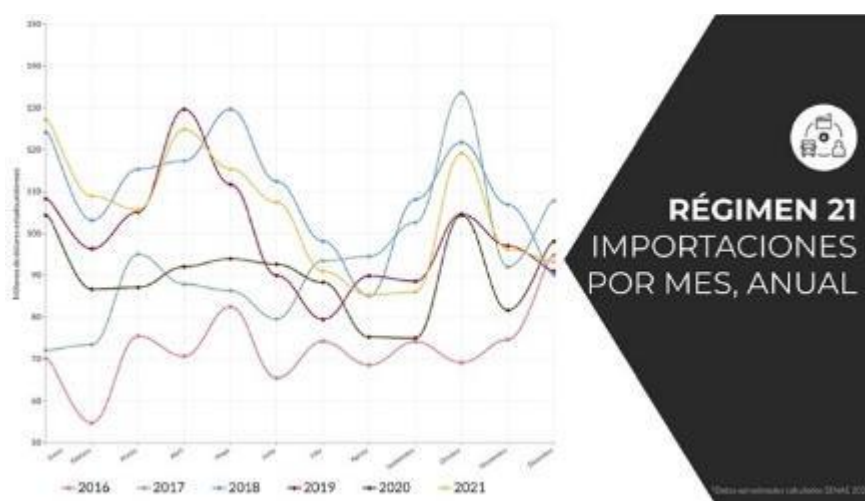
La razón para que estos países sean los principales clientes de las exportaciones procedentes de Imbabura, se debe a que estos países suelen ser los principales clientes de las rosas ecuatorianas teniendo en cuenta que el producto más exportado son las flores naturales.

El resto de los países de destino suman un aproximado del 31% pero cada uno de ellos representa menos del 5% por lo cual no han sido tomados en cuenta dentro del análisis de datos.

IMPORTACIONES BAJO RÉGIMEN 21

Datos históricos de las importaciones realizadas en Ecuador bajo el régimen especial de admisión temporal para perfeccionamiento activo, los principales países de origen, aduanas por las cuales son nacionalizados los productos y gráficas por secciones y capítulos del sistema armonizado de clasificación de mercancías.

Ilustración 25. Gráfica de historial de importaciones bajo régimen 21 por mes



Fuente: SENAE, 2021

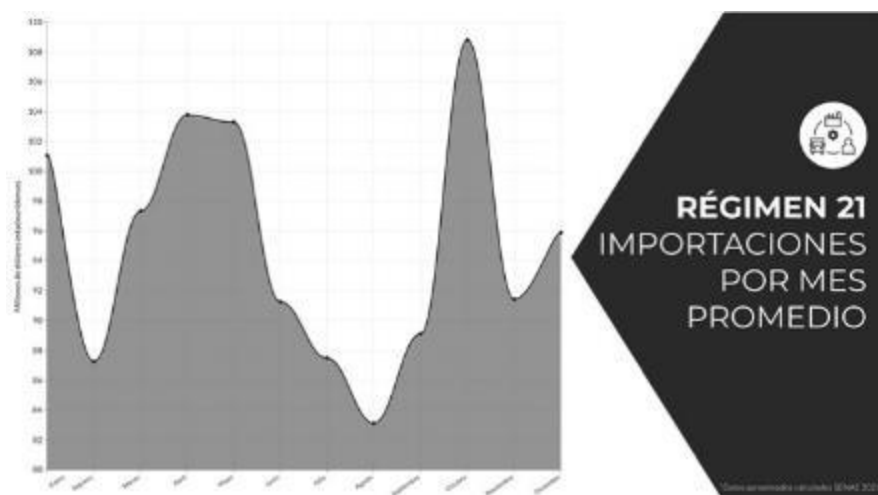
Elaborado por: Los autores

Esta gráfica histórica de las importaciones bajo régimen 21 desde 2016 a 2021 ordenada por meses nos da una mejor apreciación de la evolución del flujo a través de los años. Todo el año 2016 fue el más bajo.

Se logra apreciar picos en ciertos meses en los que las importaciones bajo este régimen aumentan en comparación al resto. Entre los picos más altos por cada mes en aspectos generales tenemos: enero, abril, mayo y octubre. Es beneficioso para el país el uso de este régimen porque disminuye el pago de tributos de materias primas y empaques importados para transformarlos dentro del país y reexportarlos.

Al calcular una media mensual de estos años tenemos como resultado la siguiente gráfica que nos muestra las variaciones y picos de importaciones:

Ilustración 26. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 promedio al mes



Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los autores

Dentro de esta gráfica podemos notar cuáles son los meses con mayor demanda de productos importados bajo el régimen 21 basado en millones de dólares estadounidenses de valor FOB. La época más larga va de marzo a junio y dos picos adicionales en octubre y enero. Durante el mes de agosto claramente las importaciones se reducen al mínimo por debajo de los USD 85 millones. Esto varía debido al producto importado y la transformación a la cual se va a exponer.

Ilustración 27. Países de procedencia de las importaciones bajo régimen 21



Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los autores

En base a los datos de todas las declaraciones presentadas de importaciones que se han efectuado aplicando el régimen especial de admisión temporal para perfeccionamiento activo, se han sumado el valor FOB desde el año 2016 al 2020.

La decisión de presentar datos sumados de todos los años analizados es debido al cambio que se da cada periodo, las importaciones aumentan, disminuyen, se concretan nuevos proveedores de otros países o se deja de importar de países en los que los precios aumentan y no resulta para las empresas rentable.

El principal país del cual provienen las importaciones bajo este régimen es de Estados Unidos, que suma un 22,05% del total. Seguido por aguas internacionales de donde provienen las embarcaciones navieras por reparaciones o con carga resultado de pesca en altamar. De este último provienen el 16,34% de importaciones. De ahí en adelante los países de procedencia no superan el 5% de las importaciones en este periodo.

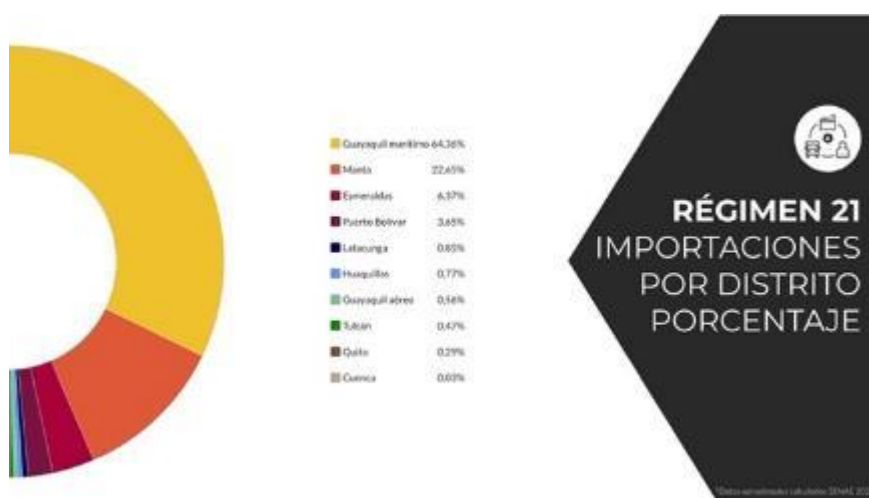
Ilustración 28. Distritos aduaneros con mayor flujo de importaciones bajo régimen 21



Fuente: SENAE 2021
Elaborado por: Los autores

Esta gráfica de Ecuador nos muestra mediante una escala de color por provincia de acuerdo con el distrito de nacionalización de las importaciones bajo régimen 21. Como se puede ver y naturalmente el flujo de ingreso es superior por vía marítima por la reducción de costos logísticos, la provincia Guayas es la que recibe la mayor cantidad de descargas por valor FOB. La provincia de Santa Elena es otra provincia que recibe un flujo importante detrás de Guayas. El resto de las provincias del país, en las que están ubicados los demás distritos aduaneros, pintadas de color amarillo representan un menor flujo de mercancías por valor FOB.

Ilustración 29. Gráfica de distritos aduaneros con mayor flujo de importaciones bajo régimen 21



Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los autores

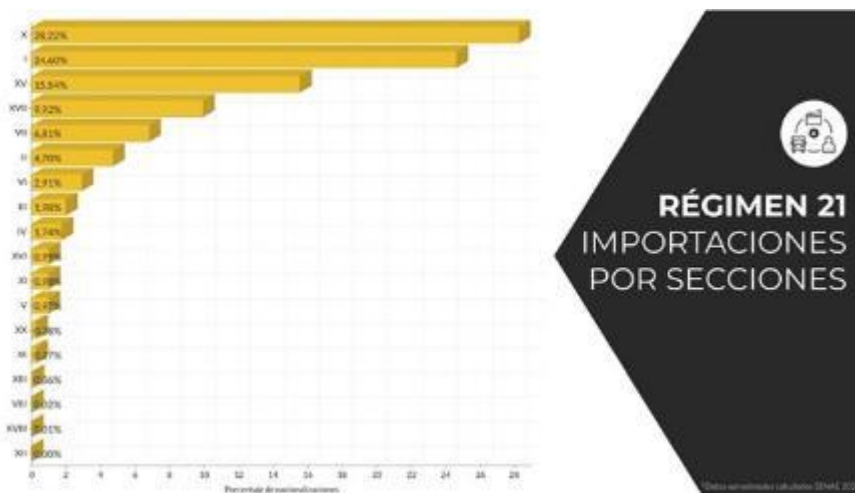
Aquí podemos apreciar de manera más específica el flujo de ingresos por tipo de transporte en los distritos aduaneros del país. El distrito Guayaquil es el único que recibe importaciones por vía marítima y naviera por lo que se divide para tener una apreciación más clara de los distritos y el medio de transporte por el cuál ingresan las mercancías al país.

El 64,36% de importaciones bajo régimen 21 fueron nacionalizadas a través del distrito Guayaquil por vía marítimo. La mayor cantidad de mercancías que ingresan al país lo hacen por contenedores que se transportan en embarcaciones navieras, por su bajo coste de flete y la posibilidad de importar en mayor volumen los productos. Esto también por buques pesqueros o cruceros que atracan para reparaciones o descargar pescado.

En segunda posición por aduana de nacionalización por valor FOB total se encuentra el distrito de Manta con un 22,65%. Las dos posiciones suman ya el 87% de todo el flujo. Seguido por Esmeraldas y Puerto Bolívar, todos puertos marítimos de Ecuador.

Las gráficas a continuación clasifican los productos más importados bajo el régimen 21 al territorio nacional por secciones y capítulos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. En el anexo 1 se puede revisar la categoría correspondiente a cada número de capítulo o sección representados:

Ilustración 30. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 clasificadas por secciones del S.A.



Fuente: SENA, 2021

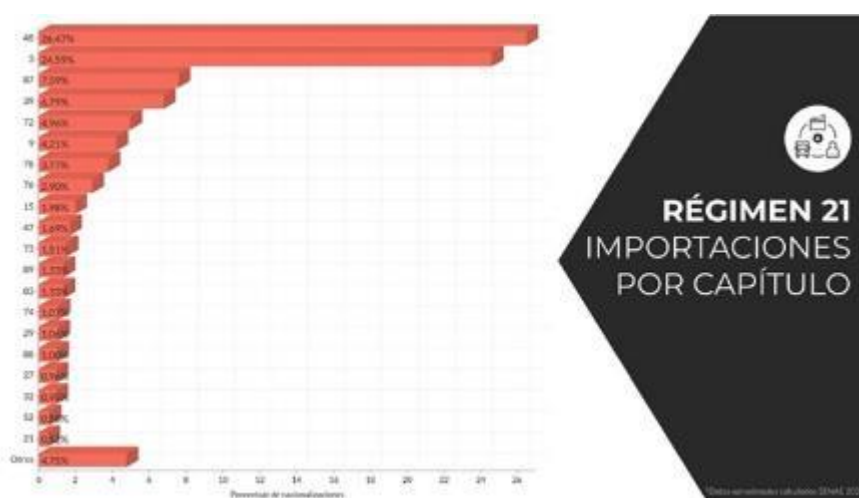
Elaborado por: Los autores

Gracias a esta gráfica podemos conocer cuáles son las secciones que más se importan a país de 2016 a 2021. La principal sección es la X “Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones” por un valor aproximado de USD \$1.550.000.000. Teniendo en cuenta que este régimen permite importar envoltorios o envases para los productos, fueron usados para envolver flores naturales y otros productos exportados por Ecuador.

Seguido por la sección I “Animales vivos y productos del reino animal” por un valor aproximado de USD \$1.350.000.000 por pescado fresco y atún importado. La sección XV “Metales comunes y manufacturas de esos metales” por un valor aproximado de USD \$850.000.000 partes de reparación para maquinaria de minería, buques y aeronaves. La sección XVII “Material de transporte” por un valor aproximado de USD \$550.000.000.

La sección VII “Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas” por un valor aproximado de USD \$380.000.000. Estas dos últimas secciones para envases y empaques de productos ecuatorianos.

Ilustración 31. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 clasificadas por capítulo del S.A.



Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los autores

Como podemos apreciar, los capítulos del sistema armonizado que más se importan al país para atravesar un proceso de transformación son los siguientes: El capítulo 48 “Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón” por un valor aproximado de USD \$ 1.800.000.000. Se entiende así que el producto más importado bajo este régimen es el papel y cartón, con el fin de usarlo como envase y empaque.

Seguido por el capítulo 3 “Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos” por un valor aproximado de USD \$ 1.652.000.000. El capítulo 87 “Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios” por un valor aproximado de USD \$ 535.000.000 para vehículos en CKD’s o de reparación. El capítulo 39 “Plástico y sus manufacturas” por un valor aproximado de USD \$470.000.000 para envoltorios. El capítulo 72 “Fundición, hierro y acero” por un valor aproximado de USD \$350.000.000 para piezas de acero de reparación de maquinaria.

Para revisar los datos exactos y proyectados de esta información se puede revisar la sección de anexos con las descripciones de todas las secciones y capítulos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, así como las bases de datos empleados para las gráficas.

Tabla 7. Importaciones bajo régimen 21 procedentes de China.

Importaciones bajo régimen 21
Ecuador – China
(dólares estadounidenses)

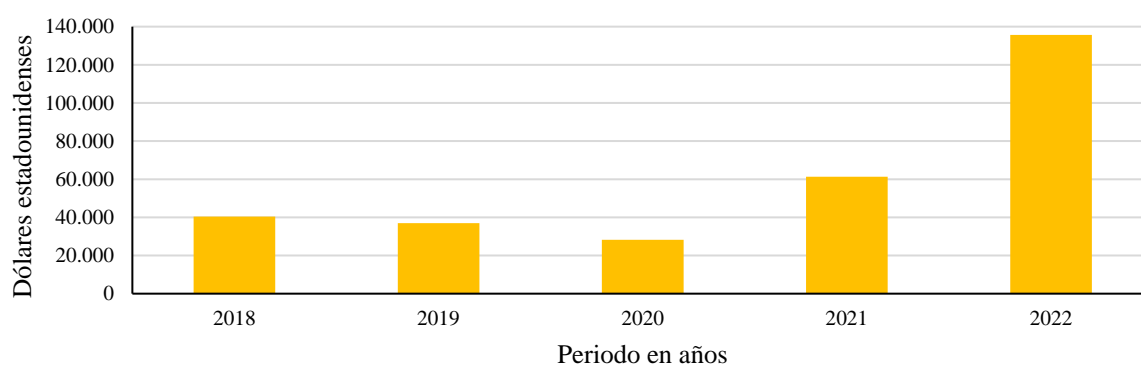
	2018	2019	2020	2021	2022
Total general	\$ 40.399.295,58	\$ 36.942.693,01	\$ 28.207.802,43	\$ 61.308.270,92	\$ 135.699.916,97

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 32. Importaciones bajo régimen 21 procedentes de China

Importaciones bajo régimen 21 procedentes de China
(miles de dólares estadounidenses)



Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Las importaciones procedentes de China a través del régimen aduanero con código 21 han aumentado considerablemente en el último año, al nivel de triplicar el valor FOB del 2018. Apenas se puede notar una ligera disminución de las importaciones durante el desarrollo de la etapa pandémica que posteriormente aumentan exponencialmente año tras año.

Tabla 8. Top de empresas importadoras bajo régimen 21 procedentes de China

Top de Empresas importadoras bajo régimen 21
Ecuador – China
(dólares estadounidenses)

N.º	Importador	US\$ FOB
1	Fábrica de Envases FADESA S.A.	\$ 55.929.223,59
2	PUERTOMAR S.A.	\$ 16.029.098,99
3	ASISERVY S.A.	\$ 14.519.375,49
4	Envases del Litoral S.A.	\$ 14.415.680,24
5	IDEAL ALAMBREC S.A.	\$ 14.344.239,90
6	EUROFISH S.A.	\$ 12.929.233,65
7	Graficas Impacto GRAFIMPAC S.A.	\$ 10.964.602,69
8	Industria Extractora INEXA C.A.	\$ 9.423.151,78
9	Agrícola Comercial Industrial S.A. AGRICOMINSA	\$ 8.510.108,62
10	TECHNOFILM S.A.	\$ 8.363.532,06

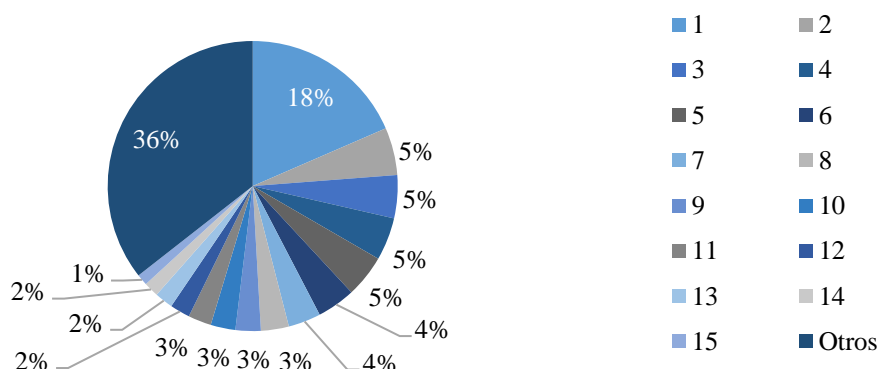
11	LITOTEC S.A.	\$	7.818.227,49
12	Grupo Papelero GRUPASA Cía. Ltda.	\$	6.742.280,47
13	Operadora Y Procesadora De Productos Marinos OMARSA S.A.	\$	6.174.489,67
14	Pozo Ordoñez William Hernán	\$	5.015.143,15
15	PACKWORLD S.A.	\$	3.774.136,41
	Otros	\$	107.605.454,71
	Total general	\$	302.557.978,91

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 33. Gráfica de top de empresas importadoras bajo régimen 21 procedentes de China

Top de Empresas Importadoras bajo régimen 21
Ecuador - China



Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

En los últimos cinco años se han importado alrededor de 302,5 millones de dólares estadounidenses en valor FOB de productos bajo el régimen 21 procedentes de China. Fadesa es una empresa dedicada a la comercialización de envases metálicos y plásticos para diversos productos como conservas, pinturas, pulverizadores, bebidas, entre otros. Abarcan una gran variedad de soluciones para otras empresas que requieren adquirir envases para sus productos. Las dos siguientes empresas en el top 3 de las más destacables se dedican a la comercialización de atún y demás productos del mar.

Tabla 9. Distrito de ingreso de las importaciones bajo régimen 21 procedentes de China.

Distrito Aduanero de ingreso de importaciones bajo régimen 21
Ecuador – China
(dólares estadounidenses)

Aduana de Ingreso	US\$ FOB
Guayaquil Marítimo	\$ 292.526.523,06
Manta	\$ 4.729.884,37
Esmeraldas	\$ 3.425.013,25
Guayaquil Aéreo	\$ 531.299,30
Huaquillas	\$ 513.160,90

Quito	\$	446.043,13
Cuenca	\$	386.054,90
Total general	\$	302.557.978,91

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Al igual que en la importación de insumos de la partida 4819, la mayor parte de los ingresos al territorio nacional se da por el distrito aduanero de Guayaquil. El transporte marítimo ofrece una solución más económica para el transporte de este tipo de materia prima e insumos importados desde China.

Tabla 10. Top de subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21 procedentes de China.

Top de Subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21

Ecuador – China

(dólares estadounidenses)

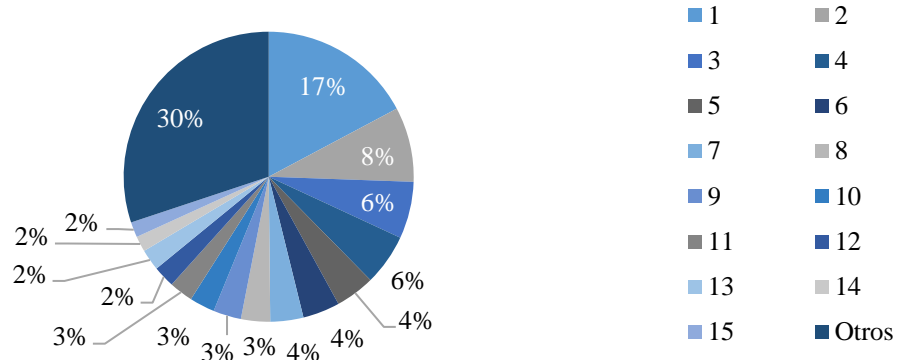
N.º	Subpartida Arancelaria	Descripción	US\$ FOB
1	7210500000	Productos laminados de acero o hierro revestidos de cromo.	\$ 52.113.048,65
2	1604142011	Lomo precocido de listados (pescado).	\$ 25.230.382,92
3	4811512000	Papel blanqueado revestido por ambas caras con plástico.	\$ 19.197.842,42
4	8309900000	Tapones y tapas para envases de metal común.	\$ 17.288.292,11
5	7210120000	Productos laminados de acero o hierro de espesor menor a 0,5 mm.	\$ 13.292.642,19
6	7227900000	Alambrón de los demás aceros aleados.	\$ 12.478.431,46
7	4811519000	Los demás papeles blanqueados, peso superior a 150g/m2	\$ 11.174.455,65
8	3902100000	Polipropileno en forma primaria.	\$ 9.830.151,73
9	3203001500	Materia colorante de marigold.	\$ 9.423.151,78
10	3907619090	Poli (tereftalato de etileno) en forma primaria.	\$ 8.510.108,62
11	2832100000	Sulfitos de sodio.	\$ 8.053.384,59
12	3923299090	Los demás sacos (bolsas) de plástico.	\$ 7.304.582,44
13	7210200000	Productos laminados de acero o hierro emplomados.	\$ 7.167.658,37
14	7209270010	Productos laminados de acero o hierro de espesor entre 0,5 y 1mm.	\$ 5.257.045,22
15	6001220000	Tejidos con bucles de fibras sintéticas o artificiales.	\$ 5.156.004,95
	Otros		\$ 91.080.795,81
	Total general		\$ 302.557.978,91

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 34. Gráfica de top de subpartidas importadas bajo régimen 21 procedentes de China.

Top de Subpartidas Importadas bajo régimen 21
Ecuador - China



Fuente: Fuente: Datasur, 2021
Elaborado por: Los autores

Dentro del top de productos importados bajo el régimen 21 desde China tenemos en primer lugar a la subpartida 7210.50.00.00 correspondiente a productos laminados de hierro o acero revestidos de cromo. Insumo empleado para la fabricación principalmente de latas para conserva de atún. La segunda subpartida 1604.14.20.11, referente a lomos precocidos de listados (atún rayado). Y, en tercer lugar 4811.51.20.00, subpartida arancelaria para papel o cartón revestido en ambas caras con plástico utilizado en la industria alimentaria.

Tabla 11. Importaciones bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.

Importaciones bajo régimen 21 por países
Ecuador – Mundo
Partida arancelaria: 4819
(dólares estadounidenses)

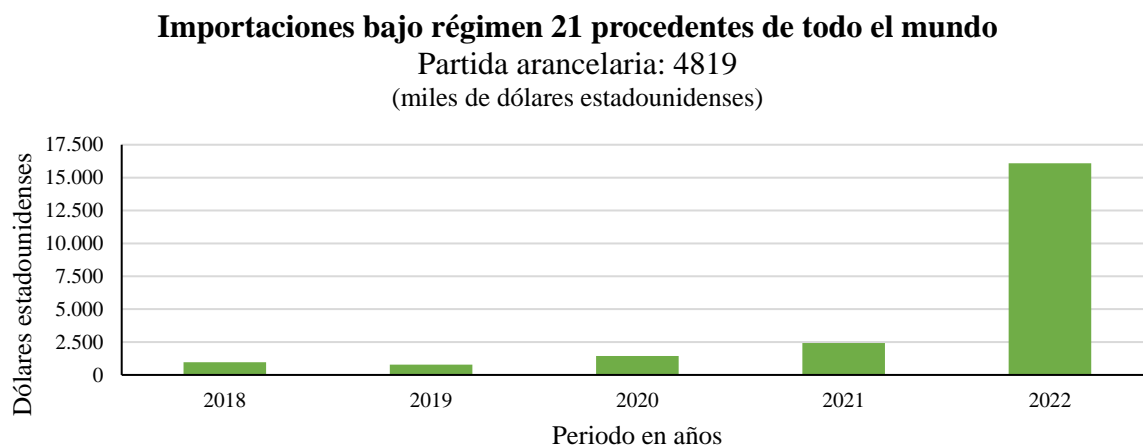
País de Procedencia	2018	2019	2020	2021	2022
Guatemala				\$ 47.034,00	\$ 5.134.969,70
España				\$ 509.398,99	\$ 4.331.458,57
El Salvador			\$ 25.898,67	\$ 459.151,53	\$ 2.975.405,18
Países Bajos	\$ 330.328,45	\$ 209.801,52	\$ 337.914,45	\$ 446.596,97	\$ 887.976,20
Alemania	\$ 353.608,00	\$ 381.162,30	\$ 401.065,70	\$ 521.423,95	\$ 318.548,83
México		\$ 49.321,60	\$ 66.818,22	\$ 9.922,03	\$ 1.047.175,17
Estados Unidos	\$ 120.076,33	\$ 62.759,28	\$ 207.045,46	\$ 117.502,01	\$ 168.176,41
Noruega	\$ 136.288,00		\$ 63.920,88	\$ 162.841,68	\$ 225.220,96
Costa Rica					\$ 472.457,31
China			\$ 188.182,13	\$ 15.796,05	\$ 90.038,89
Corea del Sur			\$ 57.976,18		\$ 211.798,80
Chile		\$ 73.994,30	\$ 89.722,94	\$ 97.337,18	\$ 4.020,00
Dinamarca					\$ 111.317,83
Colombia					\$ 59.567,26
Perú	\$ 16.755,00			\$ 0,02	\$ 37.949,61
Bélgica			\$ 6.351,76	\$ 11.165,53	\$ 9.356,20
Panamá				\$ 15.769,12	

Francia	\$ 5.030,10			\$ 8.651,15	
Hong Kong				\$ 4.574,09	
Total general	\$ 962.085,88	\$ 777.039,00	\$ 1.444.896,39	\$ 2.427.164,30	\$ 16.085.436,92

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 35. Gráfica de importaciones bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.



Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Esta tabla y posterior gráfica muestra las importaciones de insumos, materia prima y envases realizadas en los últimos cinco años de la partida arancelaria 4819 (Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibras de celulosa; cartonajes de oficina, tienda o similares) provenientes de todo el mundo. En el año 2022 se ha dado un aumento significativo de estas importaciones. El principal producto importado de esta partida son los envases de papel y cartón, empleados en el empaqueo de frutas, flores y mariscos.

Tabla 12. Top de empresas importadoras bajo régimen 21 de la partida arancelaria 4819.

Top de Empresas importadoras bajo régimen 21

Partida arancelaria: 4819

Ecuador - Mundo

(dólares estadounidenses)

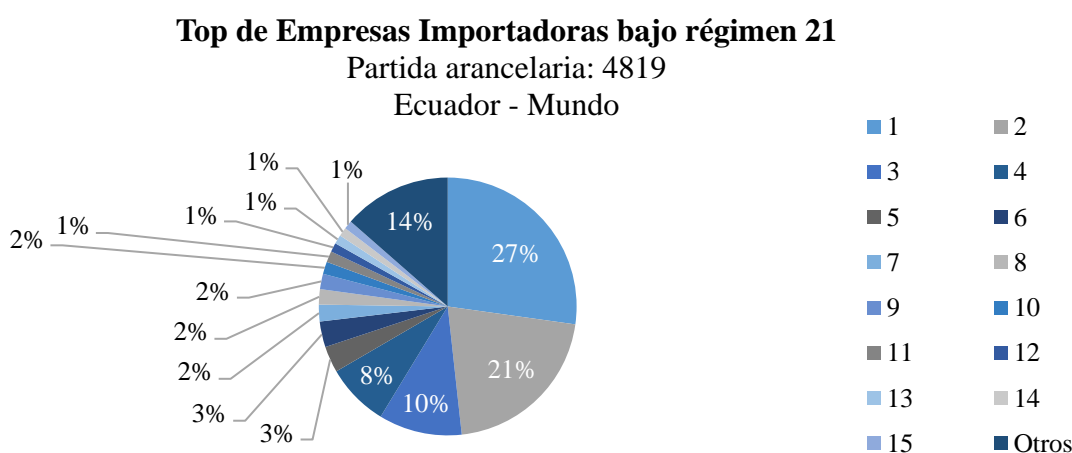
N.º	Importador	US\$ FOB
1	Industrial Pesquera Santa Priscila S.A.	\$ 6.273.887,50
2	Chiquita Banana Ecuador CBBRANDS S.A.	\$ 4.850.117,30
3	Procesadora Posorja PROPOSORJA S.A.	\$ 2.407.952,91
4	PROVEFRUT S.A.	\$ 1.821.114,74
5	Procesadora y Exportadora de Camarón PROCAMARONEX Cía. Ltda.	\$ 760.800,15
6	Empresa Pesquera Polar S.A.	\$ 742.965,56
7	Exportadora De Alimentos EXPALSA S.A.	\$ 483.843,11
8	Compañía Empacadora Dufer Cía. Ltda.	\$ 444.320,38
9	Operadora y Procesadora de Productos Marinos OMARSA S.A.	\$ 442.671,83
10	EMPACRECI S.A.	\$ 355.737,45

11	AGROBERRUZ S.A.	\$	320.498,40
12	Productos Perecibles Y Mariscos PROPEMAR S.A.	\$	261.063,30
13	Empacadora Del Pacifico EDPACIF S.A.	\$	260.542,39
14	Agrícola AGRIFRUTTI S.A.	\$	254.672,22
15	Extractora Natural Ecuador EXTRANATU S.A.	\$	245.713,15
Otros		\$	3.124.097,33
Total general		\$	21.696.622,49

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 36. Gráfica de top de empresas importadoras bajo régimen 21, partida arancelaria 4819.



Fuente: Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

En este top 15 de las principales empresas que se dedican a importar cajas y envases de cartón y papel, categorizados en la partida 4819 del SA, encontramos que su principal rubro es la exportación de mariscos y frutas. Santa Priscila S.A. y Chiquita Banana que sumados equivalen a casi el 50% de las importaciones bajo el régimen 21 se dedican a la venta de tilapia y camarón; y, banano respectivamente. El motivo de importar estos empaques de cartón se debe a los altos costos de producción dentro del mercado nacional, algo que se puede contrarrestar con la ventaja competitiva que llevan otros países.

Tabla 13. Top de países de procedencia, importaciones bajo régimen 21, partida 4819

Top Países de Procedencia de importaciones bajo régimen 21
Partida arancelaria: 4819
Ecuador - Mundo
(dólares estadounidenses)

País de Procedencia	US\$ FOB
Guatemala	\$ 5.182.003,70
España	\$ 4.840.857,56
El Salvador	\$ 3.460.455,38
Países Bajos	\$ 2.212.617,59

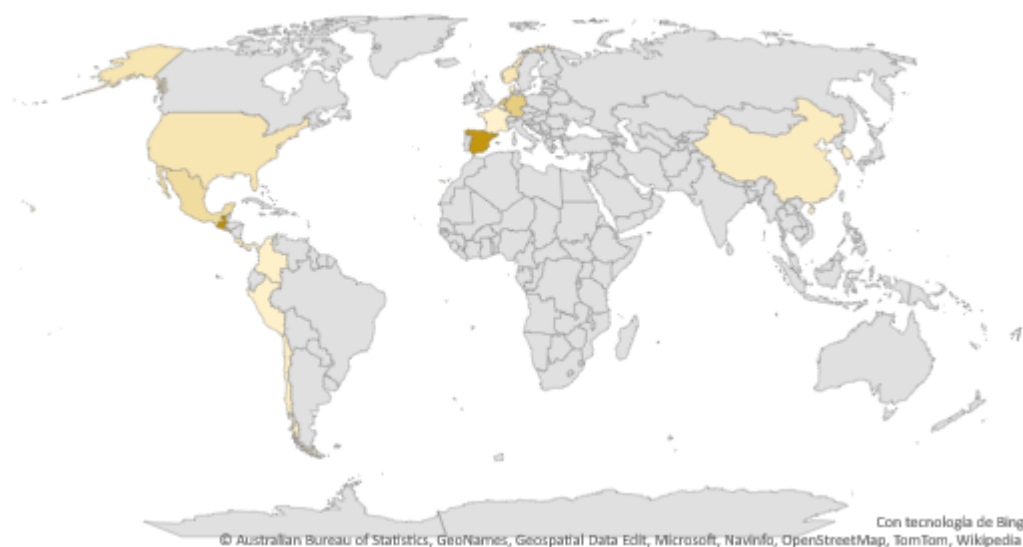
Alemania	\$	1.975.808,78
México	\$	1.173.237,02
Estados Unidos	\$	675.559,49
Noruega	\$	588.271,52
Costa Rica	\$	472.457,31
China	\$	294.017,07
Corea Del Sur	\$	269.774,98
Chile	\$	265.074,42
Dinamarca	\$	111.317,83
Colombia	\$	59.567,26
Perú	\$	54.704,63
Bélgica	\$	26.873,49
Panamá	\$	15.769,12
Francia	\$	13.681,25
Hong Kong	\$	4.574,09
Total general	\$	21.696.622,49

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 37. Países de procedencia de importaciones con régimen 21, partida 4819

Top de Países de Procedencia de Mercancías Partida arancelaria: 4819



Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

El principal país de procedencia de las importaciones de cajas y bolsas de cartón y papel es Guatemala en los últimos cinco años. China se encuentra dentro de los diez principales países que producen estos envases y empaques que son requeridos por los exportadores ecuatorianos.

Tabla 14. Top de vías de transporte, importaciones bajo régimen 21, partida 4819

Top Vías de Transporte de importaciones bajo régimen 21

Partida arancelaria: 4819

Ecuador - Mundo

(dólares estadounidenses)

Vía de Transporte	US\$ FOB
Marítimo	\$ 21.559.141,99
Carretera	\$ 93.009,61
Aérea	\$ 44.470,89
Total general	\$ 21.696.622,49

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Gran parte de las importaciones realizadas bajo esta modalidad, ingresa por vía marítima al país, haciendo sentido a que el país de procedencia no tiene acceso directo por tierra. Por este motivo, la principal aduana de ingreso es Guayaquil. Al tratarse de cajas y bolsas, no existe una prioridad en reducir los tiempos de transporte, son productos que se pueden enviar por vía marítima, reduciendo los costos logísticos.

Tabla 15. Top de subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21, partida 4819

Top de subpartidas arancelarias importadas bajo régimen 21

Partida arancelaria: 4819

Ecuador - Mundo

(dólares estadounidenses)

Subpartida Arancelaria	Descripción	US\$ FOB
4819200000	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar,	\$ 14.021.516,48
4819100000	Cajas de papel o cartón corrugado	\$ 7.436.455,48
4819309000	Los demás sacos (bolsas) con una anchura superior o igual a 40 cm	\$ 151.256,17
4819400000	Los demás sacos (bolsas); bolsitas y cucuruchos	\$ 48.686,82
4819301000	Sacos (bolsas) multipliego con una anchura superior o igual a 40 cm	\$ 29.523,49
4819600000	Cartonajes de oficina, tienda o similares	\$ 9.184,05
Total general		\$ 21.696.622,49

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Las subpartidas 4819.20.00.00 (Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar) y 4819.10.00.00 (Cajas de papel o cartón corrugado) en conjunto, suman un 98,9% de los insumos importados de esta partida arancelaria. La primera subpartida que abarca casi el 65% de las importaciones contempla las cajas de cartón sin corrugar, algo que se puede deducir que serán usadas como envase en contacto directo con el producto compensador, a diferencia del cartón corrugado que suele usarse como empaque.

Tabla 16. Reexportaciones de productos compensadores.

**Reexportaciones de Productos Compensadores
Ecuador – Estados Unidos
(dólares estadounidenses)**

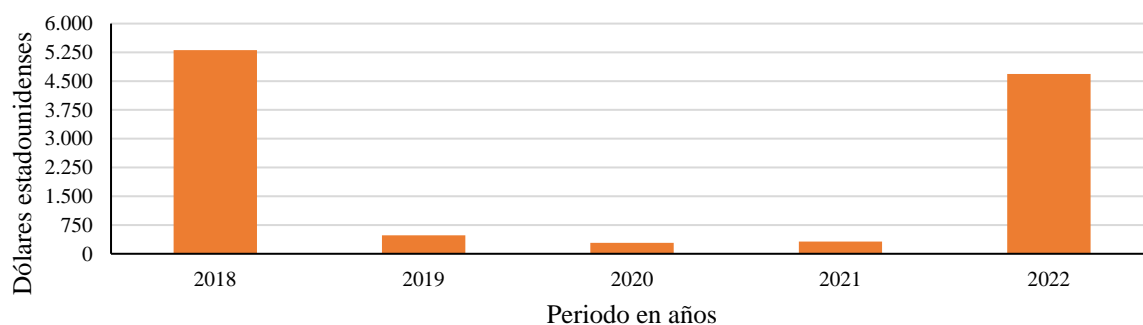
País	2018	2019	2020	2021	2022
Estados Unidos	\$ 5.307.037,16	\$ 480.348,64	\$ 286.452,00	\$ 318.350,80	\$ 4.688.638,05

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Ilustración 38. Gráfica de reexportaciones de productos compensadores.

**Reexportaciones de productos compensadores
Ecuador - Estados Unidos
(miles de dólares estadounidenses)**



Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

Comparando el valor FOB de reexportaciones de productos compensadores bajo régimen 61 con las importaciones realizadas anteriormente, se puede determinar que gran parte de los insumos y envases importados con régimen 21 no llegaron a cumplir su finalidad. En su mayoría, se opta por la nacionalización. Un producto compensador no tiene el mismo valor que el envase importado anteriormente porque se debe adicionar el valor de las mercancías añadidas en su interior, por lo tanto, el valor FOB de la gráfica anterior debería ser mucho más alta que las importaciones. Esto solo nos da una perspectiva del poco uso efectivo del régimen 21.

La gráfica nos muestra las exportaciones en valor FOB de las mercancías reexportadas con perfeccionamiento activo. Para tener una mejor perspectiva de los datos, el valor debería ser por lo menos equivalente a las importaciones realizadas bajo el régimen 21 para entender que la finalidad del régimen está siendo aprovechada por los exportadores ecuatorianos. Sin embargo, los datos nos muestran que no solo las reexportaciones son escasas, si no que el único país al cual han sido reexportados estos productos compensadores es Estados Unidos. El resto de los insumos y materia prima importada se podría asumir nacionalizada, reexportada en el mismo estado o destruida.

Tabla 17. Top de subpartidas arancelarias reexportadas.

Top subpartidas arancelarias reexportadas

Ecuador – Estados Unidos

(dólares estadounidenses)

N.º	Subpartida Arancelaria	Descripción	US\$ FOB
1	880240	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg	\$ 7.450.000,00
2	880330	Las demás partes de aviones o helicópteros.	\$ 1.402.671,06
3	840710	Motores de aviación de encendido por chispa.	\$ 1.064.000,00
4	030611	Langostas congeladas	\$ 362.725,00
5	090111	Café sin tostar y sin descafeinar.	\$ 284.459,54
6	841480	Compresor de potencia inferior a 30 kW (40 HP)	\$ 232.288,00
7	392329	Artículos para el transporte o envasado.	\$ 96.850,43
8	200799	Las demás confituras, jaleas, purés y pastas de frutas u otros frutos.	\$ 59.485,20
9	060311	Rosas frescas	\$ 25.344,00
10	841122	Turbopropulsores de potencia superior a 1.100 kW	\$ 19.500,00
11	853710	Controladores lógicos programables (PLC)	\$ 15.500,00
12	441520	Paletas, paletas caja y demás plataformas para carga.	\$ 14.957,70
13	845229	Las demás máquinas de coser.	\$ 10.000,00
14	210390	Las demás preparaciones para salsas y salsas preparadas.	\$ 7.823,72
15	842410	Extintores, incluso cargados	\$ 3.920,00
	Otros		\$ 31.302,00
	Total general		\$ 11.080.826,65

Fuente: Datasur, 2021

Elaborado por: Los autores

De la reexportación de estos productos compensadores tenemos a las subpartidas: 8802.40 (aviones y aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg), 8803.30 (Partes de aviones y helicópteros) y 8407.10 (motores de aviación).

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Resultados de entrevistas realizadas

La agroindustria es una actividad económica en desarrollo y con buenas expectativas de crecimiento por la demanda de productos alimenticios en todos los mercados a nivel internacional. El nivel de tecnificación actual de la provincia permite producir un catálogo limitado de bienes agroindustriales que aun así puede ser aprovechado por las empresas para mejorar su potencial.

Gran parte de las empresas desconocen los beneficios de la aplicación del régimen 21 a su cadena de producción por la exención del pago de tributos. Si bien no es un factor determinante, el ahorro en gastos de tributos puede ser aprovechado en otras áreas para potenciar el marketing de la empresa. Las empresas que más uso le dan al régimen lo destinan a reparación de maquinaria, como empresas dedicadas a la minería. Y empresas que no necesariamente exportan rosas, su enfoque radica en la importación de empaques y aprovechan la cesión de titularidad, una figura del régimen, para vender a productores que lo requieren para exportar.

El uso del régimen está enfoca principalmente a productos que van a sufrir una transformación o incorporación a otros para ser exportados definitivamente fuera del país. Sin embargo, se puede optar por medidas de compensación en caso de no poder aprovechar el régimen para su finalidad. Varios expertos consultados coinciden en la necesidad de dar a conocer estos regímenes suspensivos a empresas exportadoras para aprovechar sus beneficios.

4.1.1.1. Entrevista sobre la agroindustria en Imbabura

Esta charla tuvo por objetivo evaluar la situación actual de la agroindustria y el nivel de desarrollo existente en este sector dentro de la provincia Imbabura. Así como los productos agroindustriales que tienen mayor volumen de producción y acogida en el mercado nacional e internacional. Por lo tanto, fue necesario la cooperación del ingeniero Jaime David Aguilar Cadena, Director Zonal 1 del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

El sector agroindustrial no está desarrollado en la provincia, lo que nos da una oportunidad para mejorar su productividad. Los productos más desarrollados de este sector son los lácteos (leche, queso, yogur). Este es el más grande en la provincia. Los que se encuentran en desarrollo son los licores, café tostado, café gourmet, deshidratados de alfalfa. Varias empresas con productos posicionados en el mercado nacional, potencial y capacidad productiva se ven limitados para exportar por falta de financiamiento o desconocimiento de los procesos. La mayor necesidad de las empresas es adquirir maquinaria para mejorar la tecnificación de sus procesos.

4.1.1.2. Entrevista sobre garantías aduaneras

Las garantías aduaneras son una parte importante si se desea importar mercancías bajo regímenes especiales de exención de pago de tributos al comercio exterior. Razón por la cual fue necesario un acercamiento con la ingeniera Nohemí Magdalena Suárez Coba, técnica operadora del Departamento de Regímenes Especiales del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Gracias a su aporte se pudo constatar las consideraciones previas a la aplicación de este régimen y casos reales de aplicación en empresas industriales que resultaron beneficiadas de esta exención.

Las garantías aduaneras no necesariamente son dinero en efectivo, pueden variar en función de las necesidades o naturaleza del importador. Con mayor frecuencia se usan empresas aseguradoras (Seguros Oriente, Seguros Equinoccial y Seguros Confianza) y bancos nacionales (Banco Pichincha, Banco Internacional, Banco Pacífico, Citibank). No existen excepciones por ningún motivo. El régimen es una herramienta importante para exonerarse del pago de tributos de mercancías que no están destinadas a permanecer en el país y que no muchas empresas hacen uso en el país.

4.1.1.3. Entrevista sobre micro, pequeña y mediana industria en Imbabura

La segunda intervención del ingeniero Jaime David Aguilar Cadena como Director Zonal 1 del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, aportó datos sobre las consultas referentes a la micro, pequeña y mediana industria en la provincia. Datos sobre su nivel de competitividad y evaluación de su importancia para el desarrollo de la provincia.

Estas unidades productivas han exportado por iniciativa propia como es el caso de las artesanías de Otavalo y otras lo han logrado con ayuda del Ministerio de Producción y sus organismos. La propuesta innovadora de los productos debe enfocarse principalmente en certificaciones de calidad. Al ser una mipyme, estas desconocen de procedimientos de comercio exterior y muchas veces no pueden aprovechar estos beneficios. Que, aunque en un principio pueden ser un factor, no son determinantes para reducir costos de producción. Por esto se lleva trabajando en el desarrollo de clústeres a nivel nacional.

4.1.1.4. Entrevista sobre el fomento a las exportaciones

En este diálogo se contactó al ingeniero Oscar Alejandro Ruano Orellana, especialista sectorial de la zona 1 de ProEcuador para obtener información sobre las estrategias aplicadas por esta institución para fomentar las exportaciones de las mipymes en la provincia Imbabura. Y averiguar si las empresas tienen conocimiento de regímenes especiales como el régimen 21 que podrían aportar a su proceso productivo o ya se ha aplicado para bienes exportados.

ProEcuador está abierto a trabajar con empresas que desean exportar, analizan previamente la situación de cada una y las evalúan en categorías de acuerdo con sus requerimientos. Al centrarse en exportaciones, han encontrado un crecimiento en productos agrícolas no tradicionales como los espárragos. Los productores actuales de azúcar en Imbabura y otros productos agroindustriales a pesar de tener demanda en el mercado internacional han optado por cubrir la demanda nacional de sus productos.

4.1.1.5. Entrevista sobre el régimen de admisión temporal de perfeccionamiento activo

La conversación con el ingeniero Alex Fabricio Orozco Collaguazo, técnico operador del Departamento de Aforo físico y documental del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador se concretó con la finalidad de tener una mejor perspectiva sobre los productos que se importan bajo este régimen aduanero y pasan por los canales de aforo de la aduana. Teniendo en cuenta que el funcionario además ha realizado inspecciones de mercancías en la provincia Imbabura, bajo la supervisión del Distrito Quito.

Las principales empresas que hacen uso de este régimen actualmente son las dedicadas a la extracción de minerales de concesiones mineras, para reparar maquinaria en el país. Las mercancías consumibles no pueden ser importadas bajo este régimen como: lubricantes,

combustibles, equipo o material de limpieza. Siempre y cuando no sean destinados a incorporarse directamente en los productos. Varias empresas como Ferrero importan bajo este régimen filmes plásticos para envasar sus productos antes de comercializarlos.

4.1.2. Resultados generales

Como resultado de esta investigación se plantean estrategias enfocadas a la producción de caña de azúcar para ser refinada en azúcar doméstica, teniendo en cuenta que se trata del producto agrícola con mayor producción por toneladas métricas anuales de acuerdo con el análisis estadístico de la provincia.

La empresa referente en la producción de azúcar en la provincia Imbabura es el Ingenio Azucarero del Norte que comercializa sus productos bajo la marca comercial “Azúcar Tababuela”, en el anexo 2 se puede revisar los productos ofertados por esta empresa.

Las estrategias planteadas a continuación no están diseñadas específicamente para una empresa en concreto, mantienen una dimensión abierta a cualquier empresa dedicada a la refinación de azúcar para consumo humano. La consideración de “Azúcar Tababuela” para la formulación de las estrategias tiene por objetivo servir de base para un nuevo modelo.

La producción de caña de azúcar en el país supera considerablemente en volumen al resto de productos agrícolas, usualmente es refinada y comercializada en fundas plásticas, de aquí surge la primera estrategia, un nuevo diseño de branding y presentación de los productos. Alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible número: 12 (Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles), 13 (Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos) y 15 (Gestionar sosteniblemente los bosques, luchar contra la desertificación, detener e invertir la degradación de las tierras, detener la pérdida de biodiversidad) de la ONU.

4.1.3. Análisis de productos

A continuación, se seleccionaron tres productos agrícolas por producción anual en toneladas métricas resultado de la ESPAC 2020 realizada por el INEC en la provincia de Imbabura para

decidir que producto agroindustrial puede ser elaborado a partir de este y resulte adecuado para la aplicación del régimen 21.

Teniendo en cuenta el Modelo de Heckscher-Ohlin y la necesidad de especializarse en los bienes en los que los factores de producción son extensos, se decidió preseleccionar a los tres mejores productos agrícolas de la provincia por su producción anual en toneladas métricas. Estos productos agrícolas no cuentan con un proceso industrial por lo que primero se seleccionará uno mediante una ponderación de factores para posteriormente proponer un subproducto agroindustrial derivado de someterlo a una transformación.

4.1.3.1. Primer producto preseleccionado

Ilustración 39. Primer producto preseleccionado




Fuente: Google Imágenes

Basado en el Modelo de Heckscher-Ohlin el país o provincia para el caso de estudio, se debe centrar en los que el factor de producción es extensivo, la papa tiene el beneficio de contar con un índice que producción alto en relación con el espacio destinado a su plantación. Por esta razón se selecciona a la papa como uno de los productos a estudiar y analizar.

4.1.3.1.1. Ficha técnica

Tabla 18. Ficha técnica de la papa

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO	Revisión: 01 Página: 01
Nombre Científico	Nombre Comercial	Subpartida Arancelaria	
Solanum tuberosum	Papa o patata	Papas (patatas) frescas o refrigeradas. Las demás - 0701.90.00	
Descripción:	<p>La papa es un alimento versátil y tiene un gran contenido de carbohidratos, es popular en todo el mundo y se prepara y sirve en una gran variedad de formas. Recién cosechada, contiene un 80 por ciento de agua y un 20 por ciento de materia seca. Entre el 60 por ciento y el 80 por ciento de esta materia seca es almidón. Respecto a su peso en seco, el contenido de proteína de la papa es análogo al de los cereales, y es muy alto en comparación con otras raíces y tubérculos.</p>		
Conservación		Información Nutricional	
<p>Se debe almacenar en una habitación oscura, con buena ventilación. El lugar de almacenamiento debe estar limpio y desinfectado. Antes de almacenar se debe desechar los tubérculos en mal estado. Se recomienda que las papas grandes siempre deben ir al fondo o en la base, las papas medianas deben quedar encima con la finalidad de que no se malogren.</p>		<p>Por cada 100g de papa hervida y pelada: Energía 87 Kcal Agua 77g Potasio 379 mg Fósforo 44 mg Hierro 0,31 mg Niacina 1,44 mg</p>	<p>Tiamina 0,106 mg Riboflavina 0,02 mg Vitamina C 13,0 mg Proteínas 1,87 g Grasa 0,1 g Fibra 1,8 g Carbohidratos 20,13 g Calcio 5 mg</p>
Características de calidad:	<p>Existen tres criterios principales que definen la calidad de la papa: La calidad del tubérculo, la calidad de la piel, y las cualidades para almacenar y cocinar. Una nutrición balanceada es importante para poder gestionar todos estos criterios.</p>		
Usos y beneficios			
<p>Es una fuente de energía 100% natural. La papa contiene vitamina C, B6, B3 y B9. Posee altos niveles de antioxidantes y nutrientes esenciales. La papa es antiinflamatoria por lo que es una excelente opción si sufres de artritis y reumatismo. El ácido fólico y hierro de este alimento ayuda a tratar la anemia; mismos que también estimulan y producen glóbulos rojos en el organismo. Si la hierves, la papa te puede ayudar a tratar el estreñimiento hidratando las heces. Por lo que, evita que se formen hemorroides. El jugo de la papa ayuda a aliviar erupciones, quemaduras e irritaciones causadas en la piel por factores externos porque tiene propiedades antiirritantes y desinflamatorias.</p>			

Elaborado por: Los autores

4.1.3.1.2. Países importadores

Tabla 19. Países importadores de papa

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 070190 Patatas "papas" frescas o refrigeradas (exc. las de siembra)
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Bélgica	400.732	11,66%	1	428.213	11,87%	1	480.363	12,97%	1	663.692	15,19%	1	521.300	13,71%	1
Países Bajos	307.357	8,94%	2	317.135	8,79%	2	333.643	9,01%	2	372.863	8,54%	2	289.268	7,61%	2
España	217.284	6,32%	4	214.016	5,93%	3	213.457	5,76%	4	284.691	6,52%	4	269.044	7,08%	3
Estados Unidos	191.165	5,56%	5	205.582	5,70%	5	216.206	5,84%	3	194.774	4,46%	6	252.918	6,65%	4
Alemania	235.927	6,86%	3	201.006	5,57%	6	199.944	5,40%	6	312.680	7,16%	3	218.508	5,75%	5
Total Mundo	3.438.174	100%		3.607.017	100%		3.703.828	100%		4.367.984	100%		3.801.034	100%	

Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

Esta tabla refleja un top de los países que más importan papas frescas sin transformar, como materia prima o para consumo. Se consideró el top 5 por importaciones del último año del que se tienen registros y se añadió información de los cuatro años anteriores, calculando en todos, el porcentaje de participación de las importaciones en comparación de todos los países a nivel mundial como la posición histórica en la que se ubicó cada año.

Bélgica es un país importador de patatas con una demanda constante que lo posiciona como el principal destino de las exportaciones y cubre más del 10% del mercado a nivel mundial. La mayoría de los países que la importan son europeos a excepción de Estados Unidos. A pesar de también ser países productores, su alta demanda se debe al clima y estaciones que dificultan su cultivo constante durante todo el año, por lo que deben importar el resto de las épocas poco favorables para la cosecha.

4.1.3.1.3. Países exportadores

Tabla 20. Países exportadores de papa

Lista de los exportadores para el producto seleccionado
Producto: 070190 Patatas "papas" frescas o refrigeradas (exc. las de siembra)
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Francia	531.848	16,72%	1	509.915	15,02%	1	542.614	16,21%	1	698.155	17,63%	1	584.154	16,97%	1
Alemania	309.397	9,73%	2	339.104	9,99%	2	336.362	10,05%	2	392.332	9,91%	4	320.583	9,31%	2
China	226.260	7,11%	4	279.997	8,25%	3	259.664	7,76%	3	396.697	10,02%	3	287.829	8,36%	3
Países Bajos	292.919	9,21%	3	267.038	7,87%	4	248.428	7,42%	4	397.714	10,04%	2	273.804	7,95%	4
Canadá	198.858	6,25%	5	209.602	6,17%	7	222.524	6,65%	6	201.589	5,09%	7	260.070	7,55%	5
Total Mundo	3.180.525	100%		3.394.634	100%		3.347.505	100%		3.959.829	100%		3.442.443	100%	

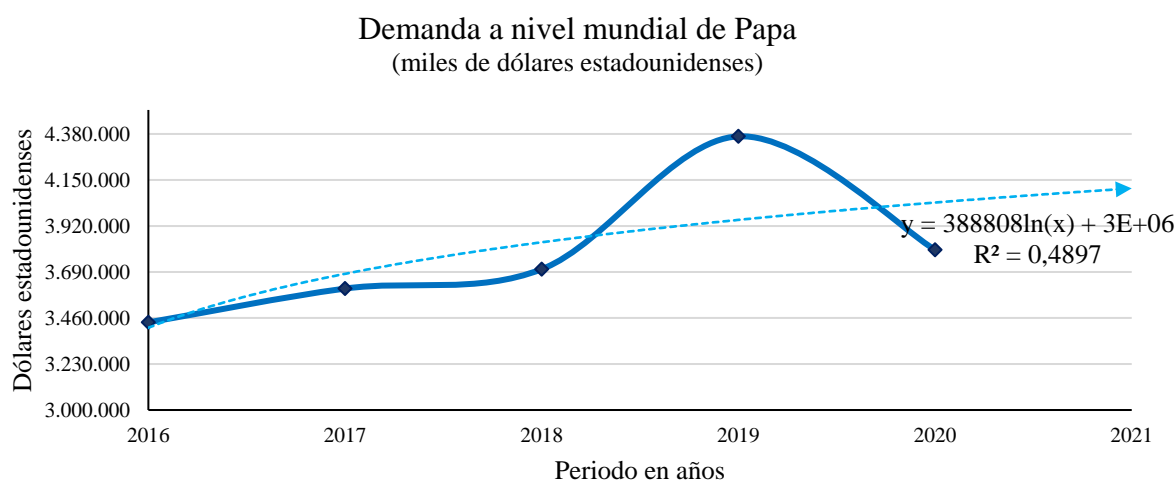
Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

Esta tabla refleja un top de los países que más exportan papas frescas sin transformar, como materia prima o para consumo. Se consideró el top 5 por exportaciones del último año del que se tienen registros y se añadió información de los cuatro años anteriores, calculando en todo el porcentaje de participación de las exportaciones en comparación de todos los países a nivel mundial como la posición histórica en la que se ubicó cada año. Los países con mayor participación de exportaciones de papa en el mundo son Francia, Alemania, China, Países Bajos y Canadá. Varios países europeos como se vio anteriormente en la tabla de importaciones por su clima dividido en estaciones. Francia mantiene cada año el país con mayores exportaciones de esta subpartida al mercado internacional abarcando más del 15% anualmente. Por montos superiores a los quinientos millones de dólares estadounidenses.

4.1.3.1.4. Demanda mundial del producto

Ilustración 40. Evolución de la demanda de papa en el mundo



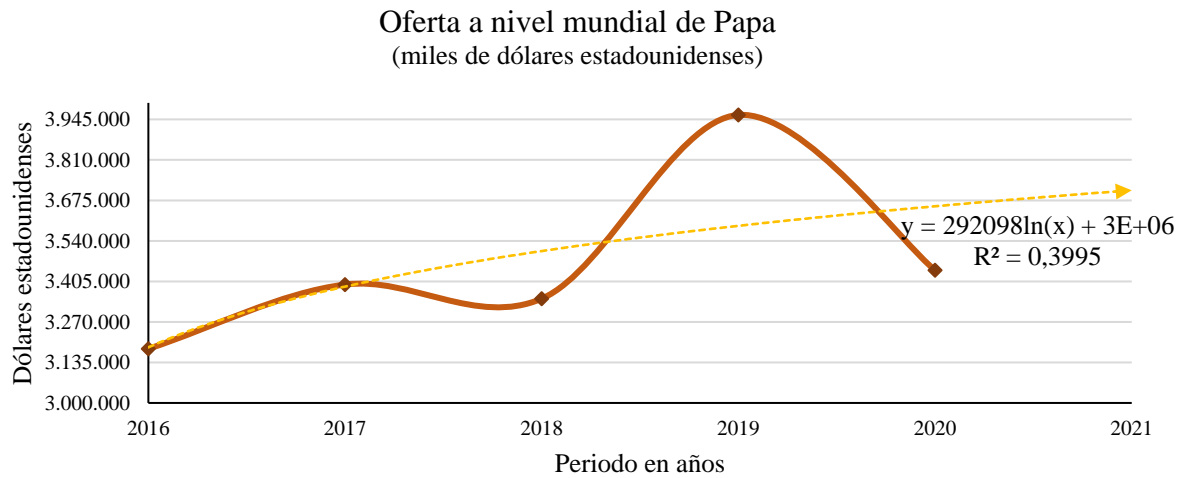
Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

La demanda de papa fresca en el mercado internacional mantuvo un crecimiento constante los tres primeros años analizados. Sin embargo, en los años siguientes la dispersión de los datos indica un posible futuro incierto. A pesar de mantener una línea exponencial de tendencia creciente, los datos continúan al alza, pero la posible incertidumbre hace este nicho no sea tan beneficioso para el estudio.

4.1.3.1.5. Oferta mundial del producto

Ilustración 41. Evolución de la oferta de papa en el mundo



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los autores

En el análisis de la oferta exportada para el mismo producto se puede notar una dispersión más marcada entre los flujos anuales. La oferta parece ser menos precisa y demasiado fluctuante en el espectro temporal. Esto requiere la necesidad de un análisis profundo de comportamiento de mercado, pero es razón suficiente para descartarlo como una posibilidad ante el desarrollo de estrategias para su industrialización.

4.1.3.2. Segundo producto preseleccionado

Ilustración 42. Segundo producto preseleccionado



Fuente: Google Imágenes


El plátano es un producto que también fue considerado en base al Modelo teórico de Heckscher-Ohlin por su producción anual en toneladas métricas. La mayor competencia para la provincia

proviene de Guayas y Manabí que también cuentan con grandes extensiones territoriales de plantaciones de plátano y banano.

Entiéndase que no se trata del mismo producto los dos anteriores mencionados. El banano se diferencia del plátano por su textura y sabor al degustarlo, este tiene un sabor más dulce y textura suave, el plátano por otro lado, tiene una textura harinosa y sabor menos dulce. Por su composición interna, el banano posee más azúcar y el plátano más almidón.

4.1.3.2.1. Ficha técnica

Tabla 21. Ficha técnica del plátano

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO	Revisión: 01 Página: 01
Nombre Científico	Nombre Comercial	Subpartida Arancelaria	
Musa paradisiaca	Plátano	Bananas, incluidos los plátanos frescos o secos Frescos - 0803.10.10	
Descripción:	Fruta amarilla, de forma alargada, que encontramos en el mercado en grupos de tres a veinte, de forma similar a un pepino triangular, oblongo y normalmente de color amarillo. Su sabor es más o menos dulce según la variedad. El plátano es rico en fibra, potasio y algunas vitaminas beneficiosas para la salud. Se pueden distinguir algunas variedades por su diferencia de tamaño, color, que puede ser verde, amarillo o rojo, sabor más o menos dulce y su forma de consumo.		
Conservación		Información Nutricional	
El plátano se conserva entre los 10° y los 20° C, continúa un proceso de maduración correcto, a 15° C es como mejor irán madurando y ofrecerán al consumidor el sabor y la textura que esperan de esta fruta. La temperatura óptima para la conservación de los plátanos oscila entre los 10° y los 20° C, por lo que puede ser más fácil extender su vida útil guardándolos en el frigorífico.		Por ración de 160 g: Energía 99 Kcal Proteínas 1,3 g Carbohidratos 21,1 g Fibra 3,6 g Agua 79,3 g Calcio 9,5 mg Magnesio 40,1 mg	Potasio 370 mg Fósforo 29,6 mg Folatos 23,2 µg Vitamina A 19,0 µg Vitamina C 10,6 mg Niacina 0,8 mg Vitamina B6 0,54 mg Vitamina E 0,2 mg
Características de calidad:	Grado de llenado de los dedos o desaparición de la angularidad en sección transversal. Los bananos se cosechan en estado verde-maduro (piel completamente verde pero fisiológicamente maduros) y después, se aplica el tratamiento para inducir la maduración de consumo debido a que las frutas maduras en la planta a menudo se abren y tienen una textura muy pobre.		
Usos y beneficios			

El efecto del alto consumo de fibra puede resultar muy beneficioso, pudiendo reducir hasta en un 42% el riesgo de padecer cáncer de colon. Existen indicios para valorar esta fruta como un recuperador tras el ejercicio y su consumo podría ser muy recomendable en periodos de alta intensidad. Según el índice de 'Oxigen Radical Absorbance Capacity', que mide el poder antioxidante de los alimentos, un plátano tiene en torno a 880 unidades, y la recomendación diaria está entre 3.000 y 5.000. Tres de los componentes del plátano resultan beneficiosos en la prevención de enfermedades cardiovasculares tales como la diabetes, el colesterol o la hipertensión.

Elaborado por: Los autores

4.1.3.2.2. Países importadores

Tabla 22. Países importadores de plátano

Lista de los importadores para el producto seleccionado

Producto: 080310 Plátanos frescos o secos
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Irán	468.735	35,14%	1	544.409	38,64%	1	355.151	29,79%	1	0	0,00%	-	255.313	21,81%	1
Estados Unidos	194.589	14,59%	2	227.945	16,18%	2	235.223	19,73%	2	227.330	28,43%	1	250.026	21,36%	2
Arabia Saudita	118.636	8,90%	3	122.849	8,72%	3	79.486	6,67%	3	62.100	7,77%	2	127.260	10,87%	3
Países Bajos	75.152	5,63%	4	74.046	5,26%	4	71.342	5,98%	4	52.790	6,60%	3	51.884	4,43%	4
España	23.893	1,79%	10	18.032	1,28%	13	21.042	1,77%	10	22.529	2,82%		39.179	3,35%	5
Total Mundo	1.333.719	100%		1.408.999	100%		1.192.114	100%		799.625	100%		1.170.477	100%	

Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

El monto de importaciones del segundo producto preseleccionado tiene mercado de destino constantes a lo largo del tiempo a excepción de España que tiene importaciones más irregulares, aunque tiene tendencia al alza de su demanda anual. Irán es un mercado importante para las exportaciones de plátano al recibir casi un tercio de estas. Sin duda uno de los más adecuados para empresas nuevas que deseen comercializar su producto con la garantía de venderlos.

4.1.3.2.3. Países exportadores

Tabla 23. Países exportadores de plátano

Lista de los exportadores para el producto seleccionado

Producto: 080310 Plátanos frescos o secos
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Myanmar	8	0,00%	70	0	0,00%	-	35.778	4,86%	6	396.519	36,76%	1	326.826	36,91%	1
Guatemala	73.250	11,63%	3	87.466	13,64%	2	90.060	12,22%	4	102.743	9,52%	4	114.333	12,91%	2
Ecuador	84.990	13,50%	2	84.997	13,26%	3	103.548	14,05%	3	125.114	11,60%	3	105.385	11,90%	3
República Dominicana	10.634	1,69%	12	5.872	0,92%	18	130.884	17,76%	1	5.721	0,53%	17	80.626	9,11%	4
Colombia	57.800	9,18%	4	60.809	9,49%	4	56.404	7,66%	5	63.602	5,90%	5	76.870	8,68%	5
Total Mundo	629.641	100%		641.101	100%		736.763	100%		1.078.787	100%		885.436	100%	

Fuente: Trademap, 2022

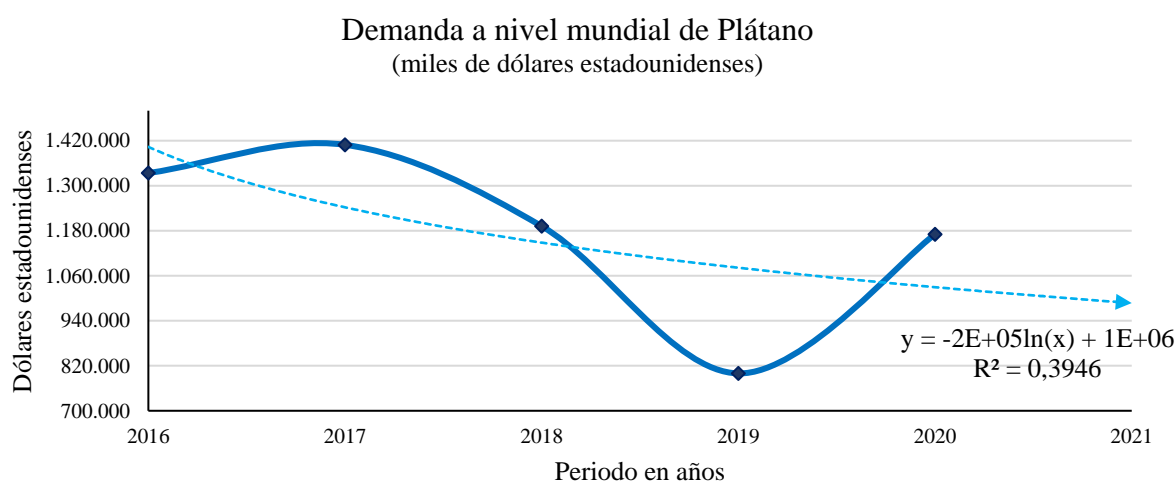
Elaborado por: Los autores

Entre los países exportadores de plátano fresco al mercado internacional resaltan los latinoamericanos por su historia de producción y tendencia de exportación de bienes sin procesos de industrialización. Para el caso de Myanmar podría tratarse de una burbuja, al analizar los años previos al gran flujo de exportaciones.

República Dominicana, una nación caribeña, también cuenta con las condiciones climáticas adecuadas para la producción de plátano, aunque sus exportaciones son más irregulares. Ecuador es un país que tiene experiencia en el cultivo y cosecha de plátano y banano fresco, tanto que este representa un producto tradicional de las exportaciones. Parte de la economía del país se mantiene gracias a las exportaciones petroleras y de productos tradicionales hacia el exterior.

4.1.3.2.4. Demanda mundial del producto

Ilustración 43. Gráfica de evolución de la demanda de plátano en el mundo



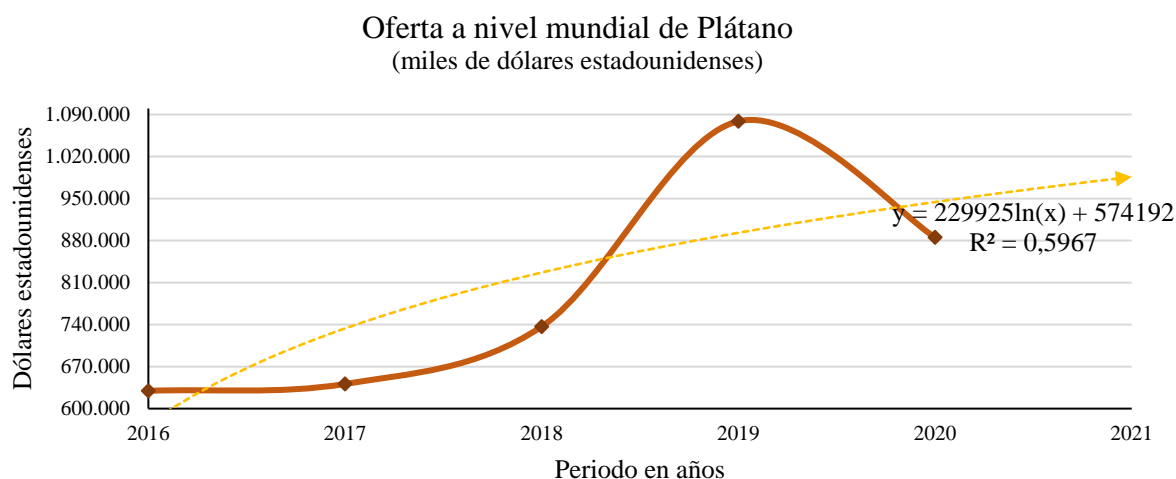
Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los autores

La tendencia de consumo de plátano fresco en el mundo parece contar con una pendiente negativa que a través de la ecuación exponencial de tendencia se proyecta a la disminución de su demanda. Nuevamente se aprecia una dispersión considerable en la demanda que podría indicar incertidumbre en el consumo. Algo que afectaría a los productores al no tener la certeza de recuperar la inversión de su plantación tras la comercialización en mercados internacionales. Considerando además que se trata de un tercio del volumen de demanda de papa. Seguramente

por la naturaleza del producto. No es un bien indispensable y que suele consumirse en grandes cantidades.

4.1.3.3.5. Oferta mundial del producto

Ilustración 44. Gráfica de evolución de la oferta de plátano en el mundo



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los autores

Esta oferta, inversa al gráfico de la demanda de plátanos en mercados internacionales es otro indicador para no considerarlo dentro del proceso de investigación por una oferta creciente frente a una proyección de demanda decreciente. Algo que afectaría a los precios obligándolos a reducirse por la sobreproducción de plátano fresco. Aunque la oferta es casi la mitad en comparación a la demanda, es preferible evitar este tipo de mercados.

Con esto pasamos al tercer producto preseleccionado para analizar sus datos de importaciones y exportaciones al igual que su demanda y oferta en el mundo y posteriormente hacer uso de una matriz de ponderación de factores y evaluar el mejor producto para la aplicación del régimen 21 y definir las estrategias necesarias.

4.1.3.3. Tercer producto preseleccionado

Ilustración 45. Tercer producto preseleccionado




Fuente: Google Imágenes

El tercer producto preseleccionado para analizar es la caña de azúcar destinada a la elaboración de azúcar común. Este producto a diferencia de los anteriores tiene ya un propósito definido de cosecha.

Además, es el producto agrícola con mayor volumen de producción con relación a toneladas métricas anuales. Esto por la presencia de una empresa dedicada a la transformación de caña de azúcar en azúcar destinada al consumo humano y satisfacer las cantidades suficientes para asegurar su flujo de producción.

4.1.3.3.1. Ficha técnica

Tabla 24. Ficha técnica de la caña de azúcar

			FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO		Revisión: 01
					Página: 01
Nombre Científico	Nombre Comercial	Subpartida Arancelaria			
Saccharum officinarum	Caña de azúcar o cañaduz	Algarrobas, algas, remolacha y caña de azúcar Caña de azúcar - 1212.93.00			
Descripción:	La caña de azúcar es una gramínea tropical. Es un pasto gigante que tiene un tallo macizo de dos a cinco metros de altura y entre cinco a seis centímetros de diámetro. El tallo contiene un jugo rico en sacarosa, que para su consumo se extrae y cristaliza mediante un proceso químico. Las tierras en donde se cultiva tienen que ser lugares calientes y soleados para que el fenómeno de la fotosíntesis se oriente hacia la producción de carbohidratos, como la celulosa y otras materias que constituyen el follaje y el soporte fibroso del tallo.				
Conservación		Información Nutricional			

No se recomienda almacenar o conservar por largos periodos de tiempo este alimento debido a la descomposición de los azúcares en productos alcohólicos que cambian su sabor dulce. Aun así, es recomendable mantenerlo en temperaturas de entre 10° a 15°, guardándolos en el frigorífico.	Por porción de 100 g:	Potasio 161,1 mg
	Energía 394,5 Kcal	Fósforo 2,15 mg
	Carbohidratos 98,7 g	Vitamina B3 0,5 mg
	Agua 1,3 g	Vitamina B6 0,01 mg
	Calcio 42,8 mg	Vitamina B9 0,5 µg
	Hierro 1,1 mg	Selenio 0,9 µg
Magnesio 1,1 mg	Cinc 0,1 mg	
Sodio 20,15 mg	Proteínas 0,00 g	

Características de calidad:

La calidad se reconoce en el momento de la molienda por la cantidad de azúcar recuperable o rendimiento que se obtiene por tonelada de caña molida, lo cual depende de características como: (1) alto contenido de sacarosa, (2) bajo contenido de materiales extraños, (3) bajo contenido de sólidos solubles diferentes de la sacarosa, y (4) bajos niveles de fibra.

Usos y beneficios

Aporta muy poco sodio y colesterol. Genera endorfinas en el cuerpo por lo que produce una sensación de felicidad. Combate los resfriados y la tos. Es una gran fuente de energía. Mejora la salud bucal. Aporta minerales como magnesio, potasio, hierro y calcio. Alivia malestares digestivos como indigestión y estreñimiento. Acelera el metabolismo de tu cuerpo. Mejora el funcionamiento del sistema cardiovascular. Contribuye a la salud bucal, evita el desarrollo de caries y previene las enfermedades de las encías.

Elaborado por: Los autores

4.1.3.3.2. Países importadores

Tabla 25. Países importadores de caña de azúcar

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 121293 Caña de azúcar, fresca, refrigerada, congelada o seca, incl. pulverizada
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
China	50.312	78,11%	1	59.820	79,99%	1	75.086	82,75%	1	82.950	82,76%	1	97.062	80,55%	1
Estados Unidos	1.351	2,10%	4	1.456	1,95%	5	1.401	1,54%	5	2.522	2,52%	4	11.991	9,95%	2
Vietnam	2.061	3,20%	3	3.024	4,04%	2	3.604	3,97%	2	4.826	4,81%	2	2.854	2,37%	3
Singapur	2.847	4,42%	2	2.572	3,44%	3	2.430	2,68%	3	2.712	2,71%	3	2.653	2,20%	4
Bélgica	416	0,65%	10	58	0,08%	23	638	0,70%	8	639	0,64%	8	917	0,76%	5
Total Mundo	64.411	100%		74.787	100%		90.742	100%		100.233	100%		120.504	100%	

Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

La República Popular China es el principal destino por excelencia de este producto agrícola. Basta con considerar que en promedio más del 80% de las exportaciones de caña de azúcar terminan ingresando a esta nación. Seguramente sea usado en gran parte para abastecer la demanda de los subproductos generados de someterlo a un proceso industrial y una pequeña

parte para alimentar animales como osos panda. Tres países asiáticos se encuentran en este top, Vietnam, Singapur y el mencionado anteriormente.

4.1.3.3.3. Países exportadores

Tabla 26. Países exportadores de caña de azúcar

Lista de los exportadores para el producto seleccionado
Producto: 121293 Caña de azúcar, fresca, refrigerada, congelada o seca, incl. pulverizada
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Lao	0	0,00%	-	0	0,00%	-	0	0,00%	-	0	0,00%	-	43.229	70,14%	1
Myanmar	7.311	48,38%	1	7.514	49,54%	1	14.391	66,41%	1	94	1,12%	14	8.567	13,90%	2
Malasia	2.975	19,69%	2	2.719	17,92%	2	2.564	11,83%	2	2.830	33,69%	1	2.662	4,32%	3
Vietnam	685	4,53%	4	611	4,03%	5	1.107	5,11%	3	1.177	14,01%	2	2.295	3,72%	4
Uganda	2	0,01%	30	0	0,00%	-	1	0,00%	40	983	11,70%	3	2.259	3,67%	5
Total Mundo	15.111	100%		15.169	100%		21.670	100%		8.401	100%		61.632	100%	

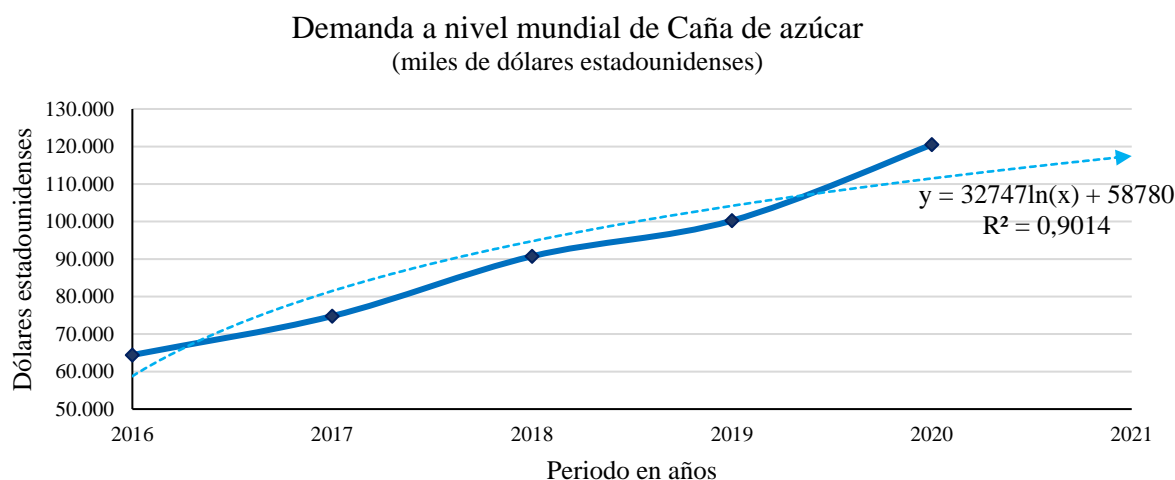
Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

La principal competencia para el mercado de caña de azúcar está en el continente asiático, cuatro países de esta región constan como los principales proveedores de caña de azúcar fresca. Aunque como se verá más adelante, no son los principales exportadores del producto propuesto. Esto porque la caña de azúcar exportada por estos países es pulverizada para ser procesada en otros países.

4.1.3.3.4. Demanda mundial del producto

Ilustración 46. Gráfica de evolución de la demanda de caña de azúcar en el mundo



Fuente: Trademap, 2022

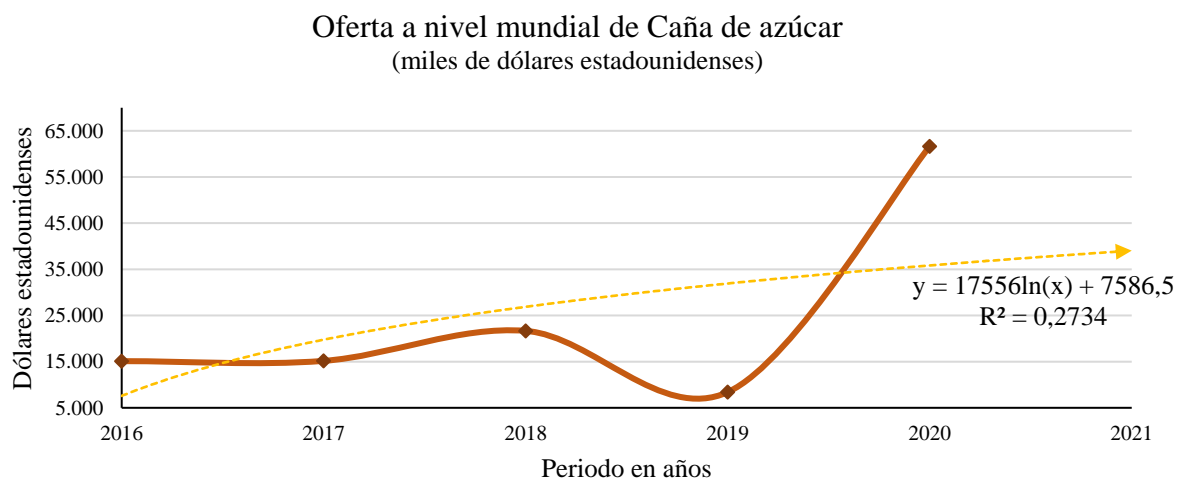
Elaborado por: Los autores

Para el tercer producto agrícola preseleccionado, la gráfica de demanda internacional es casi lineal, con una dispersión imperceptible y con buenas expectativas de crecimiento a largo plazo.

Su estabilidad demuestra confianza para invertir aún más considerando que es la materia prima para elaborar un producto de consumo a gran escala como la azúcar blanca. Este subproducto derivado de su transformación tiene demanda asegurada a lo largo del tiempo.

4.1.3.3.5. Oferta mundial del producto

Ilustración 47. Gráfica de evolución de la oferta de caña de azúcar en el mundo



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los autores

La gráfica de oferta de caña de azúcar a nivel mundial es algo irregular, más a partir de 2018 en el que cayó y posteriormente creó un pico creciente. La proyección naturalmente nos da una idea de crecimiento a largo plazo, que resulta bueno para la industria. Sin embargo, a excepción de 2020 los valores de oferta representan casi un tercio de la demanda mundial de caña de azúcar que lo convierte en un buen mercado al cual incurrir.

4.1.3.4. Ponderación de selección

Tabla 27. Matriz de ponderación de productos preseleccionados

Matriz de Ponderación Productos preseleccionados

FACTORES	PAPA			PLÁTANO			CAÑA DE AZÚCAR		
	Calif. ¹	Peso ²	Pond. ³	Calif.	Peso	Pond.	Calif.	Peso	Pond.
Demanda del producto	3	20%	0,60	2	20%	0,40	5	20%	1,00
Oferta del producto	3	15%	0,45	3	15%	0,45	3	15%	0,45
Tecnificación de producción	4	7%	0,28	3	7%	0,21	5	7%	0,35
Volumen de producción	2	10%	0,20	2	10%	0,20	5	10%	0,50
Superficie plantada	3	11%	0,33	4	11%	0,44	4	11%	0,44
Tiempo de cosecha	5	6%	0,30	2	6%	0,12	2	6%	0,12
Costos de producción	3	7%	0,21	2	7%	0,14	2	7%	0,14
Empleados cosecha por Ha	2	6%	0,12	2	6%	0,12	5	6%	0,30
Ingresos por venta	2	13%	0,26	4	13%	0,52	3	13%	0,39
Conocimiento técnico	4	5%	0,20	3	5%	0,15	5	5%	0,25
Total	31	100%	2,95	27	100%	2,75	39	100%	3,94

¹ Calificación de 1 a 5, donde uno es malo y cinco, excelente.

² Porcentaje de peso por cada factor que suma un total de cien por ciento

³ Ponderación resultante de la multiplicación de la calificación con el peso de cada factor analizado.

Elaborado por: Los autores

En esta matriz se evalúan los principales factores que intervienen tanto en la siembra, cosecha como exportación de los productos agrícolas preseleccionados. En color verde se resalta el producto ideal para la investigación. Naranja el producto que podría ser usado también, pero con mayores dificultades que el primero. Y finalmente en rojo se marca el producto que no se recomienda trabajar por sus complicaciones para generar rentabilidad frente a la competencia interna del país en otras provincias que también se dedican a este producto.

4.1.4. Producto seleccionado

Tras evaluar los principales factores relacionados a la producción, evolución y proyecciones de cada mercado a nivel internacional se ha llegado a determinar que el producto adecuado para continuar con la investigación y aplicación del régimen aduanero especial de importación es la caña de azúcar con una ponderación total de 3,94. Clasificándose con amplio rango en comparación a la papa y el plátano.

El producto resultante del análisis previo de factores productivos y el comportamiento del mercado internacional fue la caña de azúcar.

4.1.4.1. Propuesta de valor


Al tratarse de un producto primario, se ve la necesidad de proponer un subproducto generado tras someter a la caña de azúcar a un proceso de transformación. De esto surge la producción de azúcar blanca y morena cristalizada. Este producto tiene una demanda asegurada por su consumo a nivel mundial.

Como todo proceso productivo, existen desechos y subproductos adicionales generados en la elaboración de azúcar. Por mencionar algunos tenemos: bebidas alcohólicas como el Ron, otro tipo de alcoholes destinados a la industria y farmacéutica, papelería de oficina de fibras naturales, combustibles biológicos, melaza y abono orgánico entre los principales.

Los resultados de esta investigación se basan en la azúcar blanca y morena como producto principal para la aplicación del régimen 21.

4.1.4.2. Ficha técnica del producto agroindustrial

Tabla 28. Ficha técnica de la azúcar blanca

FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO		
		Revisión: 01 Página: 01
Nombre y fórmula	Nombre Comercial	Subpartida Arancelaria
Sacarosa C ₁₂ H ₂₂ O ₁₁	Azúcar blanca	Azúcar de caña o remolacha y sacarosa pura, sólida Los demás azúcares de caña - 1701.14.00
Descripción:	El azúcar común o azúcar de mesa es el edulcorante más utilizado para endulzar los alimentos y suele ser sacarosa sin purificar. En la naturaleza se encuentra en un 20 % del peso en la caña de azúcar y en un 15 % del peso de la remolacha azucarera, de las que se obtiene el azúcar de mesa. La miel también es un fluido que contiene gran cantidad de sacarosa parcialmente hidrolizada.	
Conservación	Información Nutricional	

Bajo las siguientes condiciones de almacenamiento, el azúcar presenta un comportamiento estable por períodos de 2 años, en este tiempo el producto no debe presentar ningún tipo de alteración:	Por porción de 100 g: Energía 387 Kcal Proteína 0 g Carbohidratos 99,98 g Fibra 0g Azúcar 99,91 g Grasa 0 g Sodio 0 mg Potasio 2 mg
- Humedad relativa (%): 55 – 65	
- Temperatura: 2°C sobre la temperatura ambiente	
-Preferiblemente acondicionar un sistema regulador de humedad	

Características de calidad:

En la legislación podemos distinguir dos grandes grupos atendiendo a su composición: azúcar blanco y azúcar moreno. La distinción esencial se hace en función de la cantidad de sacarosa que contienen. El azúcar moreno tiene una pureza media del 85% y el blanco del 95%.

Usos y beneficios

Se han destacado sus propiedades específicas como nutriente para el organismo humano: se digiere con facilidad y no genera productos tóxicos durante su metabolismo. Ayuda a mantener despierto al cerebro y así poder trabajar con mayor concentración. Su consumo es vital porque permite reponer los depósitos de glucógeno. Durante el crecimiento de la persona aporta los nutrientes necesarios para un perfecto desarrollo físico y mental, consiguiendo ser más resistentes en las actividades que requieran un esfuerzo físico mayor. Es fundamental para nutrir el sistema nervioso, esto es, evitar que sufra alteraciones y con ellas crisis nerviosas.

Elaborado por: Los autores

4.1.4.3. Países importadores

Tabla 29. Países importadores de azúcar blanca

Lista de los importadores para el producto seleccionado
Producto: 170114 Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Indonesia	1.994.294	14,40%	1	2.017.962	13,86%	1	1.754.948	16,48%	1	1.317.596	12,70%	1	1.813.552	14,48%	1
China	950.614	6,87%	3	832.075	5,71%	7	791.805	7,44%	3	930.540	8,97%	3	1.537.672	12,27%	2
Estados Unidos	1.280.095	9,24%	2	1.205.072	8,27%	2	1.117.365	10,50%	2	1.179.082	11,37%	2	1.262.504	10,08%	3
Malasia	793.892	5,73%	5	890.841	6,12%	6	684.142	6,43%	4	567.107	5,47%	7	715.789	5,71%	4
Nigeria	697.813	5,04%	7	536.085	3,68%	9	443.723	4,17%	9	463.306	4,47%	8	702.774	5,61%	5
Total Mundo	13.846.354	100%		14.563.278	100%		10.646.367	100%		10.372.484	100%		12.528.479	100%	

Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

Los mercados más educados para exportar azúcar blanca de la subpartida 1701.14 son Indonesia, China y Estados Unidos que mantienen una media de consumo superior al 10% en el último año. Países como Malasia y Nigeria se ubican como el cuarto y quinto puesto de esta lista. Estos últimos han variado su posición anual de importaciones por su irregular consumo. Sin embargo, todos están dentro del top 10 de consumidores para el producto propuesto. Razón por la cual se recomienda tener en cuenta los tres primeros países como mercados tentativos

para las estrategias de aplicación del régimen 21 y posterior exportación al mercado internacional.

4.1.4.4. Países exportadores

Tabla 30. Países exportadores de azúcar blanca

Lista de los exportadores para el producto seleccionado
Producto: 170114 Azúcar de caña, en estado sólido, sin adición de aromatizante ni colorante
(miles de dólares estadounidenses)

PAÍSES	2016			2017			2018			2019			2020		
	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top	Valor	Part.	Top
Brasil	8.279.525	67,22%	1	9.040.869	67,45%	1	5.388.918	58,27%	1	4.518.670	48,15%	1	7.378.800	64,77%	1
Tailandia	1.013.084	8,22%	2	1.119.402	8,35%	2	1.230.329	13,30%	2	1.651.918	17,60%	2	875.826	7,69%	2
India	74.715	0,61%	14	18.809	0,14%	26	19.179	0,21%	25	370.078	3,94%	4	532.951	4,68%	3
México	392.155	3,18%	4	437.029	3,26%	5	480.054	5,19%	3	434.890	4,63%	3	399.476	3,51%	4
Guatemala	814.412	6,61%	3	745.234	5,56%	3	283.267	3,06%	4	326.702	3,48%	5	267.703	2,35%	5
Total Mundo	12.317.355	100%		13.403.379	100%		9.248.824	100%		9.384.609	100%		11.392.084	100%	

Fuente: Trademap, 2022

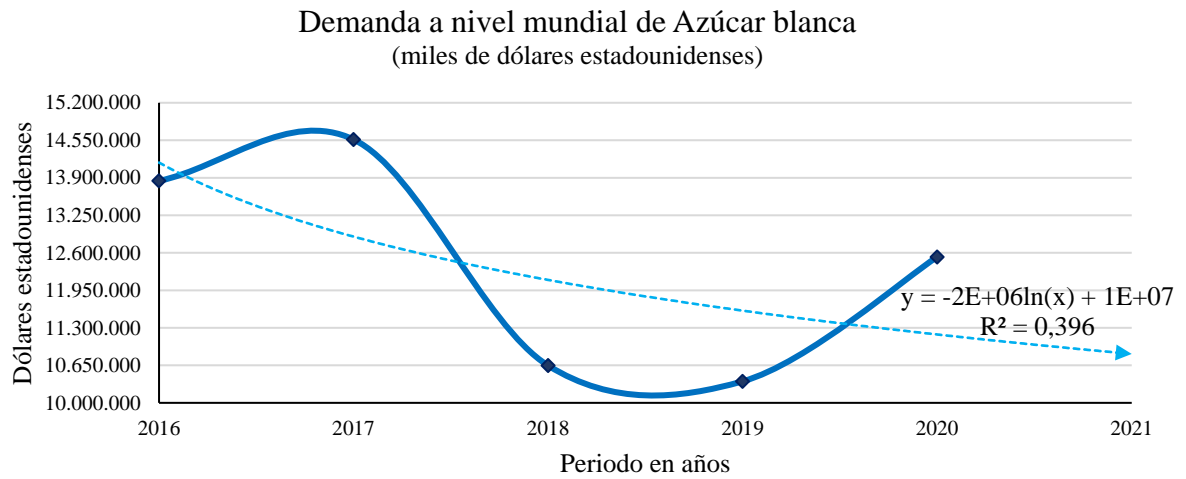
Elaborado por: Los autores

Brasil sin duda es el país de preferencia para las exportaciones de caña de azúcar de países asiáticos como se pudo observar en la tabla 15. La industria azucarera en este país tiene un gran desarrollo y abarca la mitad de las exportaciones totales al resto del mundo. Su capacidad para producir representa una amenaza para la propuesta de empresa. Por este motivo es imperativo el definir una estrategia de filosofía empresarial orientada a la ventaja competitiva por diferenciación ante la competencia.

Apuntar a un mercado de calidad en la preferencia de consumo de los clientes puede ayudar a que la empresa tenga oportunidad de competir en este mercado. La ventaja por liderazgo en costos podría verse dificultada por la capacidad de producción de Brasil y su ventaja competitiva en este tipo.

4.1.4.5. Demanda mundial del producto

Ilustración 48. Gráfica de evolución de la demanda de azúcar blanca en el mundo



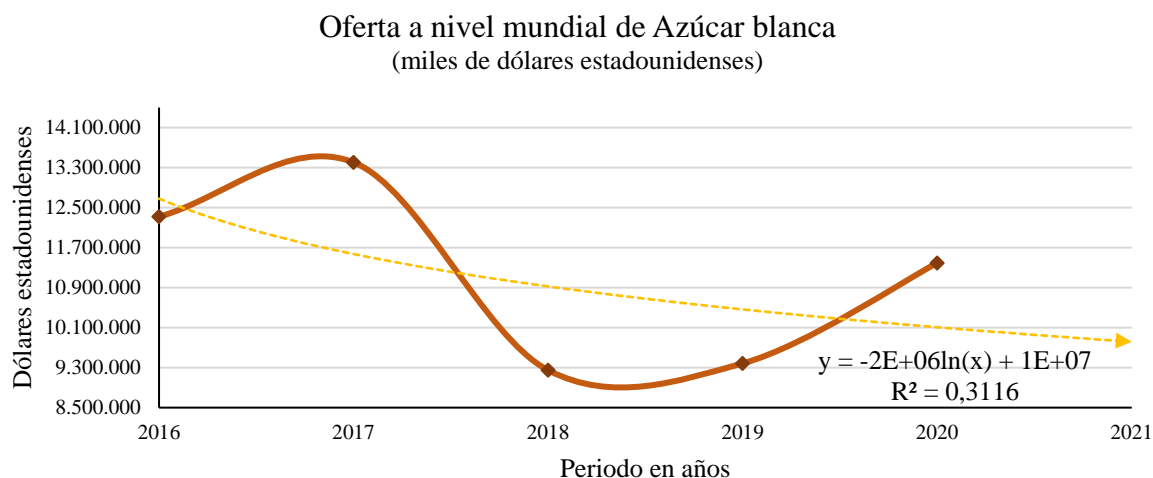
Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los autores

En la gráfica de la demanda del producto propuesto se puede observar una dispersión en los datos, con una ecuación exponencial de proyección de tendencia a la baja. Aunque los mercados no puedan ser proyectados con una ecuación matemática, nos ayuda a notar una disminución de su consumo a nivel internacional.

Debido a trabas al intercambio comercial entre países o cambios en los hábitos de consumo. Por lo que es recomendable analizar las tendencias de consumo de la población de los mercados objetivos que se seleccionaron tentativamente.

4.1.4.6. Oferta mundial del producto

Ilustración 49. Gráfica de evolución de la oferta de azúcar blanca en el mundo



Fuente: Trademap, 2022

Elaborado por: Los autores

En cuanto a la demanda, encontramos datos similares a los obtenidos del análisis de la demanda de azúcar blanca en estado sólido, sin aditivos. La gráfica de hecho comparte la misma ecuación exponencial de proyección que se observa en la demanda del producto. Esto indica una paridad entre los productos demandados con los productos ofertados en mercados internacionales.

A continuación, se ponderará factores socioeconómicos, demográficos, políticos, legales, tecnológicos, culturales y geográficos de los tres países tentativos a los que se pretende exportar el producto.

4.1.5. Análisis de mercado objetivo

Previo a la redacción de estrategias para la aplicación del régimen en la producción de azúcar es necesario definir un mercado internacional objetivo, teniendo en cuenta que la finalidad del régimen aduanero es importar mercancías para ser transformadas o implementadas en un nuevo producto que finalmente será exportado para compensar la exención del pago de tributos aplicables al comercio exterior de estas subpartidas arancelarias.

Haciendo uso de la plataforma Trademap se obtiene la siguiente ponderación de los principales países importadores a nivel internacional de azúcar:

Ilustración 50. Países importadores de azúcar a nivel mundial



Fuente: Trademap, 2022

Como top 3 de los países importadores de azúcar de caña de la subpartida arancelaria se encuentra en primera posición Indonesia con montos de importación anual en 2020 de USD \$1.813,55 millones, seguido por China con importaciones en el mismo año por USD \$1.537,67 millones y en tercera posición a Estados Unidos con USD \$1.262,50 millones. Por lo tanto, estos 3 países son los que en adelante se toman para analizar el mercado objetivo al cual tentativamente debería apuntar la empresa para exportar la azúcar.

Tabla 31. Matriz Pestel de mercado objetivo

INDICADORES	PAÍSES		
	Indonesia	China	Estados Unidos
Factores socioeconómicos			
PIB	3	4	5
PIB per cápita	2	3	4
Inflación	3	4	5
Tasa de interés	3	3	4
Riesgo país	3	5	5
Doing busniess	2	3	4
Balanza comercial	2	4	4
Factores demográficos			
PEA	3	3	4
Tasa natalidad	5	5	4

Tasa mortalidad	3	3	4
Nivel de educación	3	4	5
Contagiados Covid-19 / número habitantes	2	5	4
Inversión en salud / PIB	3	3	5
Factores políticos			
Acuerdos	3	5	5
Factores legales			
Barreras arancelarias	4	4	4
Barreras no arancelarias	3	3	2
Factores tecnológicos			
Conectividad	3	3	5
Patentes, inventos	2	1	3
Índice de innovación	3	4	4
Factores culturales			
Lenguaje	2	2	5
Religión	3	3	3
Factores geográficos			
Índice de logística	4	5	5
Puertos y aeropuertos / distancia	4	5	5
<hr/> TOTAL <hr/>			
	68	84	98

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

Como resultado de la ponderación de diferentes factores se obtiene como mercado objetivo tentativo el de Estados Unidos que a pesar de representar el tercer mayor importador de azúcar a nivel mundial, gracias a los convenios y la relación comercial con Ecuador, es un mercado ideal para el desarrollo y enfoque de las estrategias.

4.1.6. Mercado de Estados Unidos

A continuación, se muestran datos macroeconómicos del país de destino seleccionado tras la calificación en una Matriz Pestel:

Ilustración 51. País de destino del producto



Fuente: Google Imágenes

El país, situado en Norteamérica, es uno de los más grandes a nivel mundial por su extensión de 9.831.510 Km². Su población es de aproximadamente 329.770.000 personas. Haciendo mucho más interesante para ofertar el producto teniendo en cuenta la tendencia de consumo de sus habitantes.

La moneda en circulación de Estados Unidos es el dólar estadounidense, que también es usado en Ecuador, de donde se busca exportar el producto. Su economía es de las más confiables y fuertes en el mundo, con un PIB anual en 2021 de USD \$22.997.500 millones. Al analizar la deuda pública del país encontramos un 133,92% en referencia al PIB. Haciendo que sea uno de los países con más deuda.

Esta situación no necesariamente es similar a debilidad, su capacidad de pagar sus deudas se refleja en el riesgo país. Además, a raíz de la pandemia por Covid-19 muchas de las grandes economías del mundo se vieron afectadas y motivadas a adquirir deudas de financiamiento o redistribuir sus gastos para cubrir los generados por bioseguridad de sus habitantes.

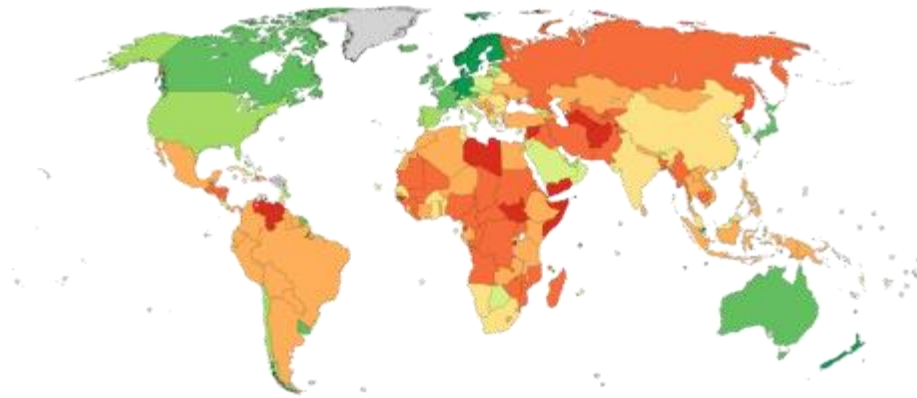
La variación del Índice de Precios al Consumidor a enero de 2022 fue de 7,5%. Esto debido a muchos factores como la subida de precios de combustibles fósiles y la crisis de contenedores provocada tras la pandemia. Los precios de venta a los consumidores suben para cubrir estos incrementos, por esto la necesidad de designar estrategias capaces de reducir en lo posible los costos de producción a manos de la empresa productora y conseguir liderazgo en costos en relación con productos competidores de la misma línea de mercado.

El nivel de vida de sus habitantes es muy bueno, para esto se usa de medida el PIB per cápita que consiste en la división del PIB anual por el número de habitantes del país. Los ciudadanos estadounidenses marcan un PIB per cápita de USD \$69.726. Mientras más alto sea este valor,

las personas tienen la capacidad de acceder a servicios de mayor calidad y productos más costosos. Su nivel de vida es capaz de soportar gastos superiores a países en los que el PIB per cápita y su sueldo apenas es capaz de cubrir la canasta básica y gastos adicionales de vivienda.

Estados Unidos es un país confiable para realizar negocios, reflejado en su índice Doing Business posicionándolo en el 8° puesto del ranking de 190 países que lo conforman. Este top clasifica la facilidad para concretar negocios dentro del país teniendo en cuenta todos los aspectos legales y de trámites por realizar en cuanto a firma de contratos y el pago de impuestos. Así como la facilidad de crear una empresa en el país para guardar los ingresos en este si así lo decide una de las partes para proveedores externos.

Ilustración 52. Percepción de corrupción por países



Fuente: Google Imágenes

Esta gráfica representa el Índice de Percepción de Corrupción en el sector público del país. Se realiza anualmente por Transparencia Internacional. La escala va desde 0 que equivale a un país totalmente corrupto hasta 100 que lo cataloga como un país ajeno a la corrupción dentro del sector público.

Estados Unidos cuenta con un índice de 67 puntos. Sus habitantes lo consideran un país en el que la corrupción no es tan evidente o es escasa. Esto asegura la libertad de trabajo de las funciones del estado y mayor seguridad para inversionistas extranjeros o empresas que buscan comerciar directamente con retailers en el país.

4.1.6.1. Tendencias de consumo

Las tendencias de consumo tras la pandemia por Covid-19 han evolucionado, haciendo conciencia en los consumidores por preferir productos sustentables y sanos para cuidar la salud. Entre las principales tendencias de consumo de Estados Unidos según Promperú tenemos:

- 1) Consumo de alimentos para lograr un buen estado de salud,
- 2) Sostenibilidad,
- 3) Extensión del uso de sensores a empresas y consumidores para recolectar datos del mercado y para usar en trazabilidad de alimentos,
- 4) Microbioma y el conocimiento de su impacto en la salud general, con potencial en innovación para incrementar las estrategias de personalización,
- 5) Nuevas estructuras de la industria y
- 6) Hábitos de consumo futuros. (2021)

Por esto la necesidad de apostar a una filosofía empresarial de sostenibilidad en los procesos de producción y materia prima adoptada en la elaboración del producto. Complementar esto con el régimen 21 permite adquirir materia prima sustentable de países en los que los costos de producción de los mismo son inferiores a los ofertados dentro del país y contribuyen a reducir costos además de la exención del pago de tributos al comercio internacional.

4.1.6.2. Datos macroeconómicos de Estados Unidos

En las siguientes tablas se muestran datos macroeconómicos de Estados Unidos obtenidos de Datosmacro.com (2022):

Tabla 32. Datos macroeconómicos de cuentas nacionales

Cuentas Nacionales - Gobierno		
PIB anual	2021	\$ 22.997.500,00 M
PIB Per Cápita	2021	\$ 69.726,00
Deuda total	2020	\$ 27.980.860,00 M
Deuda (% PIB)	2020	133,92%
Deuda Per Cápita	2020	\$ 84.850,00
Déficit	2020	\$ -3.103.620,00 M
Déficit (% PIB)	2020	-14,85%
Gasto público	2020	\$ 9.495.390,00 M
Gasto Educación	2014	\$ 870.820,10 M
Gasto Educación (% Gto Pub)	2014	13,40%
Gasto Salud	2019	\$ 2.971.829,40 M

G. Salud (%G. Público Total)	2017		22,55%
Gasto Defensa	2020	\$	781.666,70 M
Gasto Defensa (%Gto Pub)	2020		7,93%
Gasto público (% PIB)	2020		45,45%
Gasto público Per Cápita	2020	\$	28.794,00
Gasto Educación Per Cápita	2014	\$	2.733,00
G. Público Salud Per Cápita	2019	\$	9.054,00
Gasto Defensa Per Cápita	2020	\$	2.370,00
Rating Moody's	19/06/2020		AAA
Rating S&P	05/08/2011		AA+
Rating Fitch	26/03/2020		AAA
Índice de Corrupción	2021		67
Ranking de Competitividad	2019		2°
Índice de Fragilidad	2018		37,7
Ranking de Transparencia	28/09/2018		69°
Ranking de la Innovación	2018		6°

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

Esta tabla presenta datos macroeconómicos relacionados a las cuentas nacionales del país seleccionado, como datos económicos, gasto público e índices de competitividad. El PIB anual de Estados Unidos es una de los más grandes a nivel mundial. Su deuda pública supera la totalidad del PIB y cuenta con un déficit de tres billones de dólares estadounidenses. El gasto público es alto con casi el 50% del valor del PIB anual. Sus índices de competitividad en el mercado internacional lo posicionan como uno de los mejores para realizar negocios.

Tabla 33. Datos macroeconómicos del mercado laboral

Mercado Laboral			
Tasa de desempleo	febrero 2022		0,038
Parados	I Trim. 2021		10.414.000
SMI	2022	\$	1.256,70
Salario Medio	2020	\$	60.220,00
Ranking de Capital Humano	2017		4°

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

El mercado laboral de Estados Unidos es uno de los más sólidos gracias a los esfuerzos continuos de las administraciones gubernamentales para mantener al mínimo las tasas de desempleo como se puede apreciar, a febrero de 2022 cuenta con un 3,8% de personas en estado de desempleo. El salario mínimo promedio en todo el país es de USD \$1.256,70. Hay que tener

en cuenta que dependiendo del estado en el que se encuentre este valor disminuye o incrementa ya que cada uno tiene libertad de dictar leyes estatales. El salario promedio de los estadounidenses es de USD \$60.220. Favorable por el poder adquisitivo de las familias para acceder a productos de mayor calidad, al cual está enfocado el producto propuesto.

Tabla 34. Datos macroeconómicos de precios

Precios		
IPC General	enero 2022	7,50%
IPCA	diciembre 2021	8,10%
IPRI Interanual	enero 2022	9,80%

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

El índice de precios al consumidor al igual que en el resto del mundo ha incrementado a consecuencia de varias consecuencias de la pandemia por Covid-19 como fue el incremento en el precio del oro y el barril de petróleo. El aumento del costo de combustibles fósiles agrava la crisis de contenedores provocada por la escasez de viajes interoceánicos por medidas de prevención o aislamiento de personas infectadas. Estos indicadores, por la realidad de la inflación de los precios es normal que tengan un crecimiento progresivo al pasar de los años, por tanto, no es extraño que una economía consolidada como la estadounidense tenga valores positivos.

Tabla 35. Datos macroeconómicos de negocios

Negocios		
Doing Business	2019	8°
IPI Interanual	enero 2022	4,10%
Vehículos pasajeros Año	febrero 2022	3.217.778
Vehículos Año/1000 hab.	febrero 2022	45,81
Producción anual de vehículos	2020	8.822.399
Vehículos / 1000 habitantes	2015	823,30

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

El hecho de tratarse de una potencia económica mundial, lo convierte también en unos de los países con mayor consumo de productos importados y con un ambiente adecuado para realizar negocios. Según el ranking de Doing Business en el año 2019, Estados Unidos se encontraba en el puesto 8 de mejores países para cerrar negocios.

Tabla 36. Datos macroeconómicos de impuestos

Impuestos		
Presión fiscal (% PIB)	2019	25,00%
IVA General	01/01/2013	0,00%
Tipo máximo	2020	46,00%

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

Los impuestos, como la tasa de interés, manejados en este país son los más bajos en relación con el resto del mundo, ofreciendo mejores oportunidades para los proveedores que desean comercializar sus productos en el mercado estadounidense. A pesar de las ventajas que estos indicadores proveen, el país cuenta con estándares de calidad altos para permitir el ingreso de un producto a los estantes comerciales.

Tabla 37. Datos macroeconómicos de comercio

Comercio		
Llegadas anuales	2019	79.256.267
Exportaciones	2020	\$ 1.431.638,40 M
Exportaciones % PIB	2020	6,85%
Importaciones	2020	\$ 2.407.545,10 M
Importaciones % PIB	2020	11,52%
Balanza comercial	2020	\$ -975.906,70 M
Balanza comercial % PIB	2020	-4,67%
Comercio Minorista Interanual	enero 2022	13,00%

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

Estados Unidos es una economía basada en el consumo de bienes y servicios extranjeros que oferta al mercado internacional tecnología. En 2019 aproximadamente 80 millones de personas ingresaron al país por turismo, negocios o estudios. Algo que favorece el intercambio cultural y que las tendencias de consumo evolucionen para cubrir las necesidades de los consumidores. La balanza comercial del país tuvo un déficit en 2020 por importaciones que superaron por casi un billón de dólares estadounidenses para cubrir la demanda de productos.

Tabla 38. Datos macroeconómicos de socio-demografía

Socio-Demografía		
Ranking global de envejecimiento	2015	9°
Densidad	2020	34
Ranking Paz Global	2021	122°

Tasa bruta de divorcios	2016		3,20%
Remesas recibidas	2017	\$	6.621,00 M
% Inmigrantes	2019		15,42%
% Emigrantes	2019		0,96%
Tasa Natalidad	2019		11,40‰
Remesas enviadas	2017	\$	148.488,70 M
Tasa mortalidad	2019		8,70‰
Índice de Fecundidad	2019		1,71
Tasa bruta de nupcialidad	2016		6,90‰
% Riesgo Pobreza	2020		11,40%
Población	2020		329.770.000
Inmigrantes	2019		50.661.149
Emigrantes	2019		3.167.072
IDH	2019		0,926
Ranking de la Brecha de Género	2020		53°
Esperanza de vida	2019		78,79 años
Suicidios	2017		47.107
Suicidios por 100.000	2017		14,50
Número de Homicidios	2019		16.425
Homicidios por 100.000	2019		4,99

Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los autores

Una de las principales oportunidades de exportar al mercado norteamericano es su extensa población y diversidad cultural. Compuesta por alrededor de 330 millones de personas, entre las cuales más de 50 millones son extranjeros que emigraron de sus países natales para asentarse en Estados Unidos. El riesgo de caer en pobreza en el país es relativamente bajo con 11,4% que favorece la posibilidad de mantener su nivel de ingresos y adquirir productos de alto poder adquisitivo. La esperanza de vida de un estadounidense es de casi 79 años, que refleja un sistema de salud avanzado y preocupación por mantener un estilo de vida saludable.

Tabla 39. Datos macroeconómicos de covid-19

Covid-19		
Muertos	03/03/2022	956.261
Contagios confirmados	03/03/2022	79.196.008
Completamente vacunadas	03/03/2022	215.089.170
Muertes por millón de habitantes	03/03/2022	2.899,78
Dosis administradas	03/03/2022	554.168.735

Fuente: Datos Macro, 2022

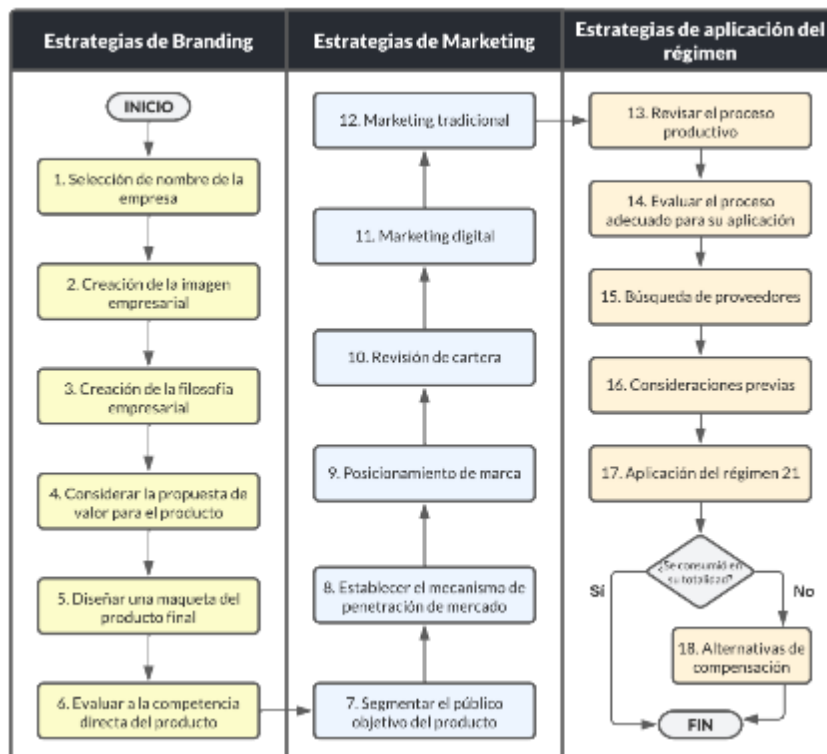
Elaborado por: Los autores

Otro factor importante a analizar es la pandemia por Covid-19 iniciada a nivel mundial al primer trimestre del año 2020 y que tuvo un gran impacto sobre la economía mundial. Como resultado de esto muchos países entraron en crisis por la incapacidad de comercializar sus productos que pasaron a ser innecesarios teniendo en cuenta las prioridades durante la pandemia global. Por otro lado, muchos países dependientes de la exportación de productos agrícolas, alimenticios o farmacéuticos se beneficiaron al notar un incremento sustancial de la demanda y la necesidad de incrementar su producción para abastecerla.

4.1.7. Trazabilidad de las estrategias

Previo a aplicar las estrategias necesarias para el producto y mercado objetivo que se ha definido, es necesario trazar el orden y explicar cómo se debe proceder en cada paso para evitar y disminuir los errores que podrían resultar de no concretar un paso previo a la aplicación del siguiente.

Ilustración 53. Flujograma de estrategias planteadas



Elaborado por: Los autores

Las estrategias de branding de la marca es necesario realizar con acompañamiento de un especialista en el tema, ya que este es el punto fundamental en el cual se va a basar todas las

estrategias y de este depende el éxito o fracaso de la empresa. En el punto 1 y 2 se debe definir el nombre para la empresa y la marca para distribuir los productos, se recomienda que ambos sean diferentes para evitar confusiones en los consumidores. Así es posible crear otras marcas a partir de la empresa madre. La propuesta de valor debe estar a la par de la filosofía que se plantea y que resulte atractiva. Previo a pasar a las estrategias de marketing, es necesario evaluar a la competencia, tanto su posicionamiento en el mercado como la apreciación de los consumidores.

Las estrategias de marketing se basan en la publicidad que se va a dar tanto a la marca como a la empresa, esta se encarga de transmitir la filosofía de la empresa y resaltar la propuesta de valor en los consumidores para incentivar su consumo. La marca primero debe definir su público objetivo y mecanismos para penetrar los mercados nacionales como internacionales. Una vez el producto sea colocado, se busca posicionar la marca como referencia en la subcategoría de acuerdo con la filosofía de productos orgánicos y sustentables. Finalmente, con esto pasos cumplidos es momento de pasar a las estrategias de marketing digital y tradicional para acercarse más con los consumidores de los productos de la marca.

Una vez que el producto ha sido posicionado y las estrategias de marketing cumplen su rol, la empresa puede plantear los pasos para la aplicación del régimen a su proceso productivo. Tras un análisis y evaluación del subproceso adecuado para la implementación del régimen, se tiene claro en qué va a ser aplicado y cuáles son los productos que necesita importar. Entonces se proponen estrategias para encontrar proveedores de materia prima en el exterior con los cuales negociar. Cuando estas estrategias hayan sido aplicadas, la empresa puede proceder con la importación y aplicación del régimen. En caso de no hacer uso de las mercancías que ya fueron importadas, se proponen alternativas de compensación para mitigar los gastos realizados.

4.1.8. Estrategia de Branding

La dificultad de competir con empresas tradicionales en el mercado nacional e internacional dedicadas a la producción de azúcar genera esta propuesta con mayor valor percibido para el consumidor al adquirir un producto. Se busca reemplazar el uso de empaques contaminantes por biodegradables. El segmento al cual se enfoca es a un producto premium y lo más minimalista posible. La siguiente es una propuesta de imagen de producto para presentaciones

a granel destinadas a la venta en general y dosificadas en sachet para su consumo minorista en restaurantes y cafeterías.

Ilustración 54. Mockup de empresa propuesta



Elaborado por: Los autores

Ilustración 55. Mockup propuesto de presentación



Elaborado por: Los autores

Ilustración 56. Mockup propuesta envase de producto



Elaborado por: Los autores

A continuación, se presentan elementos necesarios para que la marca pueda conseguir éxito:

4.1.8.1. Objetivo

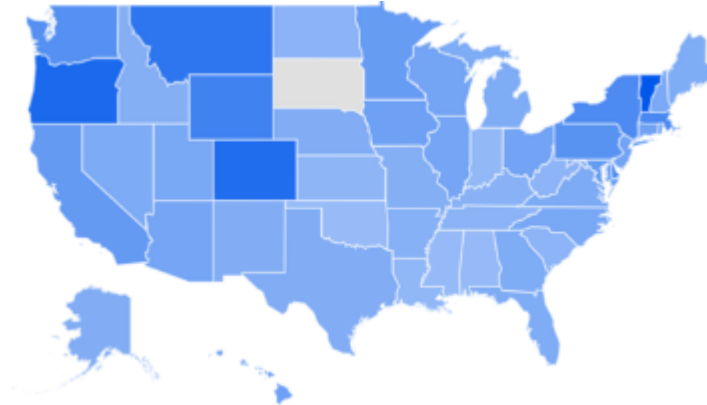
El comprender los desafíos y la preservación de los ecosistemas a raíz de la explotación agrícola que va en crecimiento impulsa el deber de buscar soluciones acordes a estas necesidades. Por esta razón, contribuir con la reducción del impacto de la huella de carbono de cada uno de los productos de la empresa es necesario. Dar la seguridad a los clientes que, al adquirir un producto de la marca, están apoyando a la conservación. Usando empaques de fibras naturales y degradables.

Mediante el uso de la herramienta de Google Trends es posible analizar las búsquedas efectuadas en internet por los usuarios y aprovechar estos datos para analizar a un nivel más específico, dentro del mercado meta seleccionado, la identificación de los consumidores y ciudadanos con la filosofía de la empresa y el objetivo que se pretende conseguir con la imagen de la empresa.

El objetivo que tiene la empresa es ofrecer azúcar como un producto sustentable de origen orgánico. Por lo tanto, se toma estos tres términos clave para consultar la ubicación en la que Google Search recibe una mayor cantidad de solicitudes dentro de todo el territorio de Estados Unidos.

A continuación, se presentan las gráficas clasificadas por estado de las tres palabras clave definidas para el estudio:

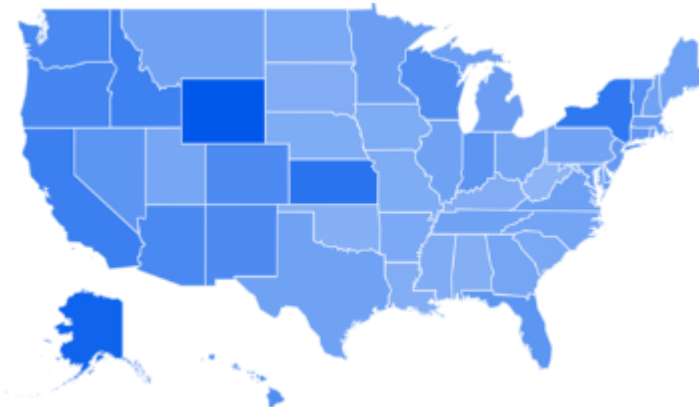
Ilustración 57. Búsquedas del término sustentable en Estados Unidos



Fuente: Google Trends, 2022

Esta gráfica presenta la cantidad de búsquedas del término “sustentable” en Estados Unidos de acuerdo con el estado en el cual se realizó. Esta información consultada a marzo de 2022 reúne las consultas efectuadas en Google Search de los últimos doce meses. El top de los cinco estados con mayor frecuencia de búsquedas relacionadas es: Vermont, Oregon, Colorado, Montana y Wyoming. Sin embargo, es posible apreciar que en todo el país se ha mencionado este término.

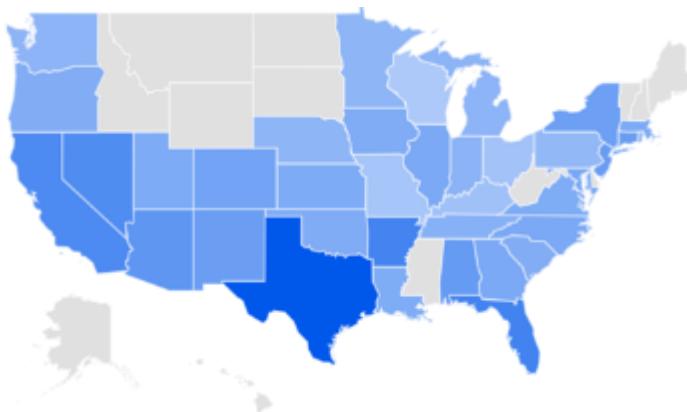
Ilustración 58. Búsquedas del término alimento orgánico en Estados Unidos



Fuente: Google Trends, 2022

Al analizar el término “alimento orgánico” como el propuesto para la investigación de mercado y aplicación del régimen 21, el top de los cinco estados por orden es el siguiente: Wyoming, Alaska, Kansas, Nueva York y California. Nuevamente se aprecia un margen muy corto entre resultados de cada estado, debido a la tendencia de consumo cambiante tras la pandemia por Covid-19 que motivó a los consumidores estadounidenses a adquirir productos más sanos.

Ilustración 59. Búsquedas del término azúcar en Estados Unidos



Fuente: Google Trends, 2022

La consulta efectuada con el término de estudio “azúcar” nos arroja datos significativos provenientes del estado Texas, resaltado con un color más oscuro en la gráfica anterior. Lo que nos da una mejor perspectiva del mercado objetivo al cual debe apuntar la empresa en base a la demanda de los consumidores basándose en las consultas que estos realizan en internet para adquirir los productos.

4.1.8.2. Consistencia

La imagen de la marca debe estar alineada con sus objetivos y en armonía con toda su campaña de marketing, crear una imagen memorable en la mente de los consumidores para asociar ciertos elementos con la marca ayuda a la diferenciación. La imagen de la marca debe ser la misma sin importar la plataforma en la que se esté transmitiendo el mensaje, emplear la misma paleta de colores y tipografía hace que las personas no tengan problemas para reconocerla.

Para aplicar esta estrategia se hace uso de la misma tipografía tanto para publicaciones de posts en redes sociales como para vallas publicitarias, documento y oficios realizados por la empresa a fin de transmitir a los clientes una identidad destacable por sus símbolos y armonía. Así mismo se empleará una misma paleta de colores fácilmente reconocible por los seguidores de la página para asociarla instantáneamente con la marca comercial del producto propuesto.

4.1.8.3. Emoción

Crear una conexión con los clientes es importante, al igual que darles su valor dentro de la empresa. La tendencia actual de los consumidores es adquirir productos biodegradables o sustentables, impulsado en mayor parte por los jóvenes. El medio para crear una conexión son las redes sociales, desde publicaciones atractivas hasta interacciones con comentarios y mensajes internos.

4.1.8.4. Flexibilidad

El mercado cambia constantemente de acuerdo con los gustos, por tanto, la empresa debe estar dispuesta a renovarse y adaptarse a las nuevas necesidades de sus clientes sin perder su esencia y objetivos.

La propuesta de publicaciones consta de formas y colores predispuestos que pueden ser usado por la empresa a conveniencia, en caso de ser necesario, la empresa puede modificarlos o adaptar nuevas formas manteniendo la misma estética de la empresa para adaptarse a cambios que puedan surgir en el futuro.

4.1.8.5. Reconocimiento de la competencia

Todas las empresas se enfrentan a competir para sobresalir. Conocer a la competencia es un elemento importante para mejorar las estrategias que se aplican. Aprender de estas y sus errores puede ayudar a mejorar el valor de la marca.




Antes de aplicar las estrategias de marketing, la empresa debe analizar las estrategias que aplica la competencia y su alcance sobre el segmento de mercado al cual está enfocado. Se debe revisar constantemente el desarrollo de la empresa ante situaciones que podrían presentarse posteriormente para nuestra empresa propuesta.

El precio del producto ofertado por la competencia es muy importante para tener una referencia de la cantidad de dinero que un consumidor está dispuesto a pagar por el producto y poder ofrecer incluso en medida de lo posible un valor inferior con la finalidad de promover las ventas y acaparar una mayor parte del mercado.

En las tablas a continuación se muestran los precios de venta al público de tres marcas que comercializan sus productos a través de la cadena de supermercados físicos y canales de distribución en línea de Amazon Estados Unidos, tanto para la azúcar blanca como azúcar morena:

Tabla 40. Precio de venta de azúcar blanca en Amazon




Amazon Estados Unidos
Precios de venta de azúcar blanca

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	365 by Whole Foods Market	2 libras	\$ 3,99	\$ 1,995
	Wholesome Sweeteners	2 libras	\$ 7,39	\$ 3,695
	India Tree Caster	1 libra	\$ 5,79	\$ 5,79

Fuente: Amazon US, 2022
Elaborado por: Los autores

Tabla 41. Precio de venta de azúcar morena en Amazon

Amazon Estados Unidos
Precios de venta de azúcar morena




Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	365 by Whole Foods Market	1,5 libras	\$ 3,79	\$ 2,526
	Wholesome Sweeteners	1,5 libras	\$ 5,99	\$ 3,993
	Florida Crystals	2 libras	\$ 4,99	\$ 2,495

Fuente: Amazon US, 2022
Elaborado por: Los autores

En las tablas a continuación se muestran los precios de venta al público de tres marcas que comercializan sus productos a través de la cadena de supermercados físicos y canales de distribución en línea de Walmart Estados Unidos, tanto para la azúcar blanca como azúcar morena:

Tabla 42. Precio de venta de azúcar blanca en Walmart




Walmart Estados Unidos
Precios de venta de azúcar blanca

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	Imperial Sugar	12,5 onzas	\$ 1,78	\$ 2,278
	Domino Premium	1 libra	\$ 1,50	\$ 1,50
	C & H	4 libras	\$ 2,78	\$ 0,695

Fuente: Walmart US, 2022
Elaborado por: Los autores

Tabla 43. Precio de venta de azúcar morena en Walmart

Walmart Estados Unidos
Precios de venta de azúcar morena

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	Great Value Organic	4 libras	\$ 5,27	\$ 1,317
	Domino Premium	4 libras	\$ 14,30	\$ 3,575
	Florida Crystals	3 libras	\$ 4,47	\$ 1,49

Fuente: Walmart US, 2022
Elaborado por: Los autores

En las tablas a continuación se muestran los precios de venta al público de tres marcas que comercializan sus productos a través de la cadena de supermercados físicos y canales de distribución en línea de Target Estados Unidos, tanto para la azúcar blanca como azúcar morena:

Tabla 44. Precio de venta de azúcar blanca en Target




Target Estados Unidos
Precios de venta de azúcar blanca

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	Good & Gather	2 libras	\$ 2,99	\$ 1,495
	Crystal Sugar	4 libras	\$ 2,69	\$ 0,672
	Florida Crystals	3 libras	\$ 4,79	\$ 1,596

Fuente: Target US, 2022
Elaborado por: Los autores

Tabla 45. Precio de venta de azúcar morena en Target

Target Estados Unidos
Precios de venta de azúcar morena

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	C & H	2 libras	\$ 2,49	\$ 1,245
	Good & Gather	1,5 libras	\$ 3,29	\$ 2,193
	Domino	2 libras	\$ 2,69	\$ 1,345

Fuente: Target US, 2022
Elaborado por: Los autores

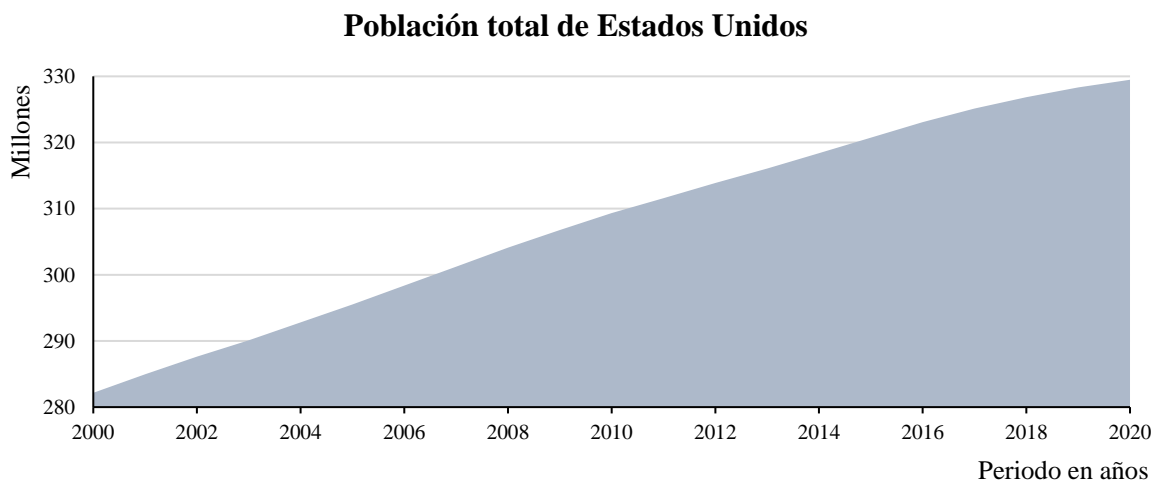
4.1.9. Estrategias de Marketing

4.1.9.1. Segmentación del mercado

Transmitir el mensaje y los objetivos de la marca a todo el público en general es una inversión considerable y con pocos resultados, por tanto, es imprescindible enfocar un segmento de mercado al cual apuntar con los esfuerzos de marketing. Este producto debe enfocarse en adolescentes y adultos jóvenes quienes tienen un mayor nivel de percepción de la necesidad de la conservación. La generación millennial, es quien busca recibir productos sustentables y sostenibles de parte de las empresas para satisfacer sus necesidades. Perciben un mayor valor sobre sus gastos, en productos que cumplan estos requisitos.

Gracias a los resultados obtenidos anteriormente de Google Trends y las tendencias de búsqueda de los estadounidenses, se preseleccionó al Estado de Texas como mercado geográfico de entrada a Estados Unidos. Por esta razón se analiza la población de Estados Unidos y su composición por grupos etarios para establecer el segmento adecuado al cual enfocar los esfuerzos de las estrategias de marketing de Azunor S.A.

Ilustración 60. Población total de Estados Unidos



Fuente: Banco Mundial, 2022

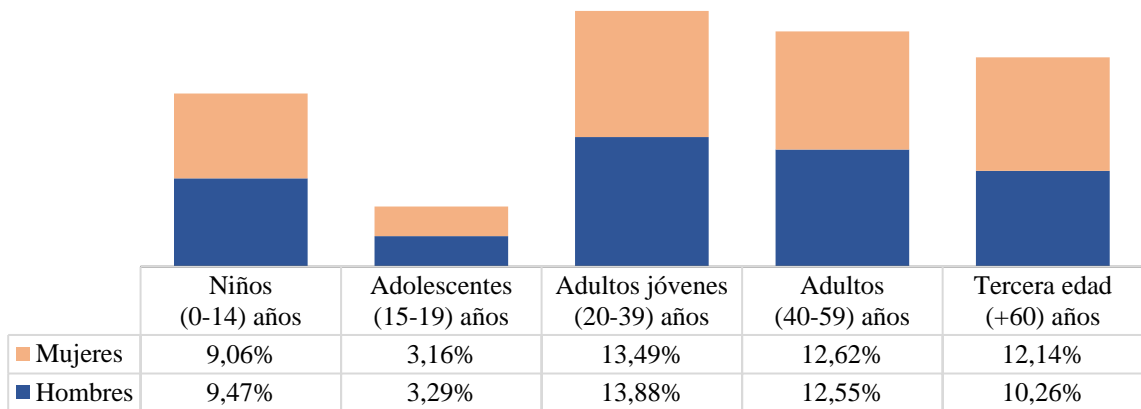
Elaborado por: Los Autores

La población estadounidense, tercera a nivel mundial, crece constantemente a lo largo de los años. Sin embargo, no es fácil abarcarla en su totalidad al introducir un producto nuevo al mercado. Por esto la necesidad de enfocarse en un área específica de Estados Unidos o sector focalizado para poder aprovechar de mejor manera los resultados de las estrategias de

marketing. El crecimiento constante de la población beneficia a la empresa por la proyección de demanda en aumento.

Ilustración 61. Gráfica de clasificación demográfica de la población de Estados Unidos

Clasificación Demográfica de la Población

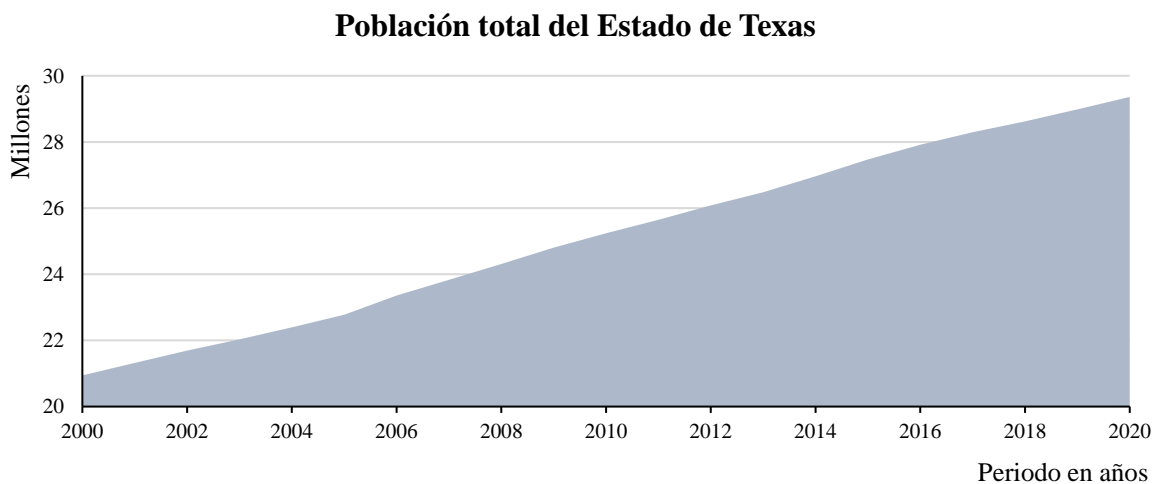


Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los Autores

Analizando los grupos etarios de la población estadounidense, el segmento de adultos jóvenes acorde a la generación millennial y su necesidad de cambiar las tendencias de consumo por productos sustentables y amigables con el medio ambiente, es el adecuado para enfocar las estrategias de marketing. Este grupo además participa activamente de la economía del país y se considera parte de la PEA.

Ilustración 62. Gráfica de población total del Estado de Texas



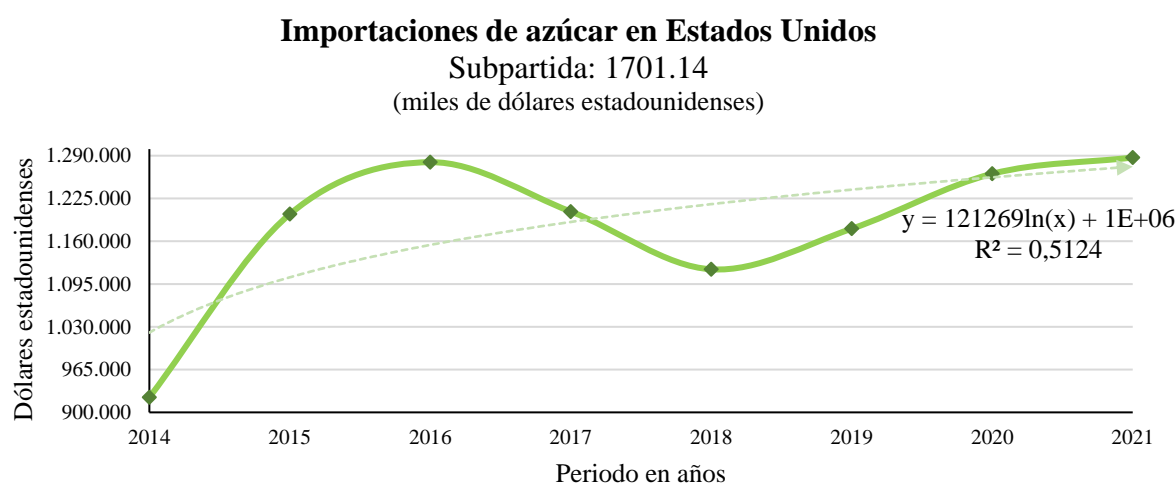
Fuente: Datos Macro, 2022

Elaborado por: Los Autores

La población residente de Texas equivale a un segmento de mercado importante para cualquier empresa, debido a contar con casi el 10% de toda la población. Además de ser un estado con preferencia de consumo de azúcar como se pudo apreciar con los resultados de Google Trends, este segmento territorial representa una ventaja para el ingreso de mercancías por vía terrestre el ubicarse en el límite del país con México.

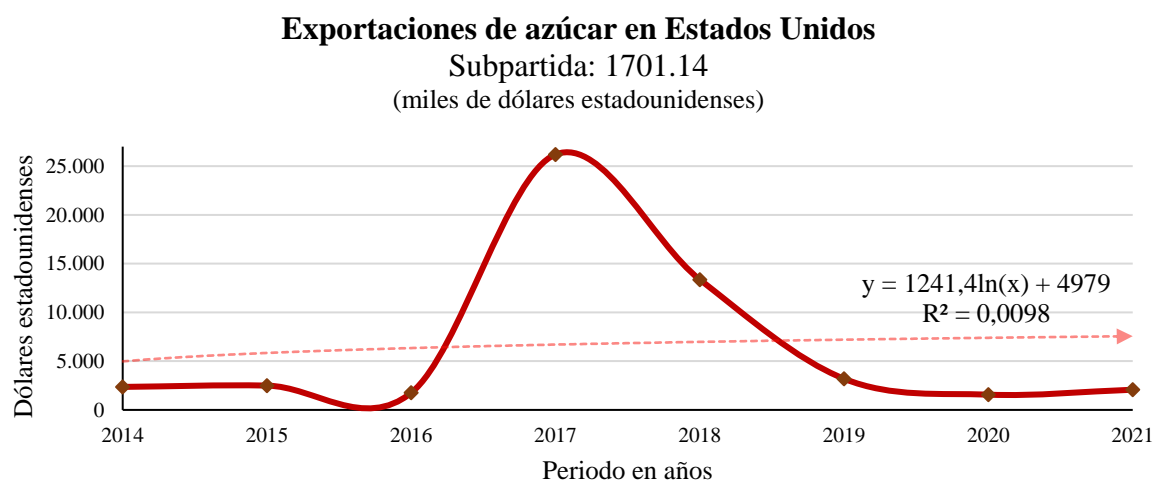
En las siguientes gráficas se muestran los datos de importaciones y exportaciones del producto seleccionado por su subpartida específica en Estados Unidos, junto con una ecuación exponencial de proyección:

Ilustración 63. Gráfica de importaciones de azúcar en Estados Unidos



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los Autores

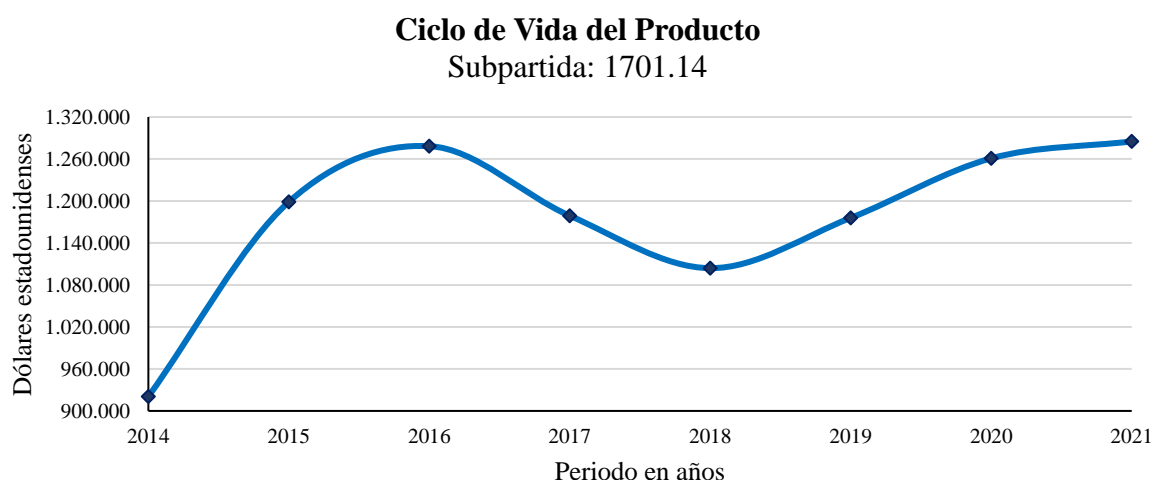
Ilustración 64. Gráfica de exportaciones de azúcar de Estados Unidos



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los Autores

Analizar la gráfica del ciclo de vida del producto ayuda a la empresa a tener un mejor panorama de la demanda del producto en el mercado objetivo y decantarse por una decisión para exportar el producto. La línea que representa el ciclo de vida de cualquier producto traza una parábola cóncava hacia abajo. Que se mantiene creciente durante la penetración de mercado y el posicionamiento. Su arco se forma durante la madurez del producto en el mercado y finalmente va en decrecimiento tras cumplir estas etapas anteriores.

Ilustración 65. Gráfica de ciclo de vida del Producto



Fuente: Trademap, 2022
Elaborado por: Los Autores

Queda claro que el producto puede ser exportado al mercado de Estados Unidos, analizar la gráfica del ciclo de vida del producto sirve como referencia para tomar la decisión de invertir en crear una filial de la empresa con domicilio en el país de destino o aprovechar otros métodos de comercialización disponibles para evitar una inversión de capital que puede resultar no rentable para la empresa.

El ciclo de vida del producto para los años analizados presenta que se han cumplido las anteriores fases iniciales y seguramente no se espera un crecimiento para los posteriores. Por lo tanto, Azunor S.A. debe concretar alianzas estratégicas con otra empresa estadounidense para apoyarse en la penetración de mercado y ahorrar la inversión que supone la creación de una filial internacional para promover las estrategias de marketing que complementen un contrato de distribución basado en el modelo Piggyback.

4.1.9.2. Penetración de mercado

La mejor estrategia de penetración de mercado para este producto puede basarse en las alianzas estratégicas con comercios afines. Un buen ejemplo sería ofertar el producto a cafeterías para darlo a conocer con las personas, en su presentación de sachet. Para asegurar que la aplicación del régimen 21 genere resultados positivos para la empresa y sea capaz de sustentarlos a largo plazo, es necesario que los consumidores se familiaricen con el producto mediante su uso en cadenas de cafeterías en el mercado nacional y su presentación directa motive a adquirir el producto de manera orgánica. Los potenciales clientes no necesariamente van a adquirir un producto nuevo por la publicidad aplicada, por tanto, es necesario que puedan degustarlo con anticipación para motivarlos.

Una estrategia de penetración es optar por un precio de introducción, inferior al de productos similares para atraer a nuevos clientes. Para lograr que sea efectiva se debe considerar una venta considerable en volumen, lo suficiente para generar beneficio para la empresa y fidelizar a los clientes, antes de fijar el precio estándar de venta al consumidor. Por tanto, es necesario evaluar conscientemente la empresa y su estado financiero antes de aplicarla.

Para aprovechar esta estrategia en la empresa propuesta se recomienda bajar el precio de venta al público al mínimo posible de acuerdo con un análisis de costos de producción, mientras los potenciales clientes empiezan a conocer la marca y se motivan a adquirirla por su bajo precio de venta.

Posteriormente, apuntar a áreas geográficas diferentes a las que ya se tengan cubiertas por la empresa para evitar el estancamiento en un mismo nicho de mercado.

El consumo nacional aparente de azúcar de los estadounidenses por día es de:

Los adultos estadounidenses consumen una media de 77 gramos de azúcar al día. Esto suma aproximadamente 27 kilos (60 libras) de azúcar añadido al año. Los niños estadounidenses consumen 81 gramos al día, lo que equivale a más de 29 kilos (65 libras) de azúcar añadido al año. (American Heart Association, 2022)

El consumo sano recomendado por la OMS para un adulto promedio es de 25 g de azúcar añadida al día. Con este dato podríamos calcular la demanda nacional de azúcar recomendada para un año.

$$\mathbf{Consumo}_{Recomendado} = (CDR \times P_{Total}) \times 365 \text{ días}$$

Donde, CDR equivale al consumo diario recomendado y P la población, reemplazamos:

$$\mathbf{Consumo}_{Recomendado} = (25g/d \times 329.484.123) \times 365 d/a$$

$$\mathbf{Consumo}_{Recomendado} = (8.237.103.075 g/d) \times 365 d/a$$

$$\mathbf{Consumo}_{Recomendado} = 3.006.542.622.375 g/a$$

Transformando el consumo recomendado a toneladas, tenemos:

$$\mathbf{Consumo}_{Recomendado} = 3.006.542,62 t/a$$

Reemplazando la misma fórmula con el consumo real de un adulto en Estados Unidos, para tener una referencia del mínimo de consumo anual real tendríamos como resultado:




$$\mathbf{Consumo}_{Real} = 9.260.151,28 t/a$$

La diferencia entre el consumo recomendado por la OMS para una persona promedio de azúcar al día y el consumo real de una persona promedio en Estados Unidos es de más del triple. La tendencia de consumo en el país norteamericano representa una gran oportunidad para la exportación de azúcar refinada. Teniendo en cuenta que las exportaciones de azúcar que tuvieron como destino a Estados Unidos en toneladas para el año 2021 fue de 2.094.806 según datos de Trademap.

Existe una demanda insatisfecha que puede ser cubierta por nuevos proveedores de azúcar tanto para ser usada como materia prima, en la adición de bebidas azucaradas y productos finales que lo requieren, como en producto final dirigido a los consumidores.

Tabla 46. Precio referencial de venta de azúcar blanca en Ecuador

Supermercado Tía Ecuador
Precios de venta de azúcar blanca




Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	Monterrey	2 kilos	\$ 1,89	\$ 0,429
	San Carlos	1 kilo	\$ 0,85	\$ 0,386
	La Troncal	2 kilos	\$ 1,99	\$ 0,452

Fuente: Tía S.A., 2022

Elaborado por: Los autores

Tabla 47. Precio referencial de venta de azúcar morena en Ecuador

Supermercado Tía Ecuador
Precios de venta de azúcar morena

Imagen	Marca	Contenido	Precio	Precio x lb
	Ta Riko	1 kilo	\$ 0,95	\$ 0,431
	San Carlos	1 kilo	\$ 0,99	\$ 0,450
	Monterrey	1 kilo	\$ 0,99	\$ 0,450

Fuente: Tía S.A., 2022

Elaborado por: Los autores

Considerando los precios de productos que se comercializan en el mercado nacional como referencia, es posible observar una gran diferencia de precios que puede ser aprovechada, aun considerando los gastos de transporte y relacionados, para generar una rentabilidad para la empresa de la venta en mercados internacionales. Y la oportunidad de competir con los ya existentes en el mercado meta.

4.1.9.3. Posicionamiento de la marca

Una vez elegida la estrategia de penetración más adecuada para la empresa de acuerdo con su situación, el siguiente paso es posicionarla en el mercado y sobre los consumidores. La manera más adecuada para anteceder esto es conocer cómo es percibida por los clientes, haciendo uso de grupos focales de muestreo la empresa puede determinar directamente cuál es la percepción que tienen las personas sobre la marca.

Conociendo su percepción es posible determinar sus necesidades y qué tipo de cliente se siente más identificado con el producto. Así podemos distinguir el producto y agregar valor en caso de ser necesario para el consumidor, siempre manteniendo consideración sobre los precios en comparación con la calidad ofertada.

4.1.9.3.1. Alianza estratégica

Ilustración 66. Logotipo de la marca McCormick & Company



Fuente: Google Imágenes

Como se analizó, la mejor oportunidad para comercializar los productos de la empresa en el mercado estadounidense es hacer uso del modelo Piggyback. Este hace referencia al apoyarse de empresas que se encuentran posicionadas anteriormente en el mercado objetivo y tienen sus canales de distribución ya establecidas para abarcar el mercado. Aprovechar esta ventaja en lugar de invertir en convertirse en proveedor de una cadena de supermercados norteamericana corresponde a un gran ahorro de tiempo y dinero para Azunor S.A.

La empresa con cual negociar debe tener experiencia en la comercialización de productos afines a la azúcar. Por esta razón, se define a McCormick & Company, una empresa estadounidense

dedicada a la comercialización, fabricación y distribución de especias y condimentos para alimentos tanto en Estados Unidos como en el resto del mundo. Concretar una negociación de distribución de azúcar por medio de esta empresa, abre la posibilidad de introducir el producto en diferentes cadenas como Amazon, Walmart, Costco, Target, entre las principales. La venta del producto se beneficiaría de la posibilidad para los consumidores de adquirirlo mediante una compra en línea como lo hace Amazon.

4.1.9.4. Revisión de cartera

La empresa debe mantener un monitoreo continuo sobre la cartera de productos ofertados y analizar su rentabilidad en relación con las ventas. Mantener altos costos de producción en bienes poco rentables no es adecuado. Al analizar las necesidades de los clientes se puede llegar a definir qué productos deben continuar en producción y cuáles deberían ser dados de baja.

Se debe aplicar tablas estadísticas de costos de producción por cada línea de producto elaborado por la empresa con la finalidad de descartar o recortar gastos innecesarios en la cadena de producción que resulten en ahorros para reinvertirlos en estrategias complementarias para continuar potenciando al producto en los mercados internacionales.

4.1.9.5. Marketing digital

Este es el pilar fundamental de la estrategia de marketing para la empresa acorde al público objetivo, por lo tanto, debe ser manejado con la importancia del caso. Manejar redes sociales y medios publicitarios digitales para llegar a los potenciales clientes o mantenerse en contacto con ellos amplía el alcance de los medios tradicionales de mercadeo.

Ilustración 67. Propuesta de posts para redes sociales





Elaborado por: Los autores

Las propuestas de diseños para los posts mantienen una misma estética y variaciones para evitar que se vuelva demasiado monótono. El objetivo es que se haga uso de estas plantillas para realizar las diferentes publicaciones en redes sociales y medios digitales que haga uso la empresa para comunicarse con los clientes.

Ilustración 68. Mockup de imagen en redes sociales



Elaborado por: Los autores

Estos mockups muestran una vista previa de las publicaciones y páginas para redes sociales que se recomiendan crear para transmitir la publicidad de la empresa. Este punto es fundamental para conectar la filosofía con el público objetivo.

4.1.9.6. Marketing tradicional

La razón de introducir una página web como método tradicional de marketing en esta estrategia se debe a que será usada en mayor medida como fuente de comunicación B2B de empresa a retailers o distribuidores del producto al detal.

No es usual que el consumidor ingrese directamente a la página web de una marca para adquirir su producto a menos que tenga un catálogo muy amplio y un volumen de ventas minoristas a gran escala. La página web se centra básicamente en ofrecer información de la empresa, medios

de contacto, datos estadísticos de los actores económicos relacionados, información de logros y certificaciones del producto.

Ilustración 69. Mockup para página web empresarial



Elaborado por: Los autores

Ilustración 70. Mockup para banners publicitarios



Elaborado por: Los autores

Estos banners publicitarios pueden ser utilizados para dar a conocer la marca por vallas publicitarias, afiches adheribles o folletos que se pueden distribuir entre las personas, durante la primera campaña de marketing para dar a conocer el producto con los potenciales clientes.

Una estrategia que puede ser aplicada para promocionar la marca puede ser mediante vallas publicitarias en las paradas de autobuses de transporte público o en los costados de autobuses que tienen la ventaja de llegar a más personas por su recorrido dentro de la ciudad.

Ilustración 71. Render de banner publicitarios exhibido en parada de autobús



Elaborado por: Los autores

Este es un punto complementario para la campaña de marketing de la empresa mas no el principal o clave para llegar a promocionar la marca, por lo cual no se recomienda invertir considerablemente en este apartado. La publicidad de este tipo no suele ser relevante para los transeúntes por las masivas cantidades de banners distribuidos en toda la ciudad.

4.1.10. Estrategias de aplicación del régimen 21

4.1.10.1. Resumen del procedimiento agroindustrial

La caña de azúcar atraviesa en términos generales, por dos procedimientos principales hasta transformarse en azúcar blanca refinada como se explica en Quiminet:

La primera etapa se denomina obtención de azúcar de caña y se considera el ingreso de la caña con agua, una limpieza del jugo, concentración, formación de cristales, separación de cristales y secado del azúcar, dando como producto final la azúcar rubia y la melaza; la segunda etapa, se denomina refinación de azúcar, donde se produce la disolución y limpieza del licor, formación y separación del cristal y el secado, dando como producto final el azúcar blanca o refinada y un jarabe. (2012)

En Anexo 3 se puede revisar diagramas de flujo del proceso agroindustrial del refinado de la azúcar para consumo humano y los subproductos generados en todo el proceso mediante gráficas.

4.1.10.2. Análisis sobre el proceso adecuado para la aplicación del régimen 21

El proceso de refinación de la azúcar obtenida de la caña de azúcar es un proceso que se retroalimenta de los subproductos generados, como el bagazo empleado para alimentar los calderos y mantener el fuego que requiere para reducir el jugo de la caña y aumentar la concentración de sacarosa. Subproductos del proceso también pueden ser comercializados para otras industrias, como combustibles orgánicos, abono, licores y alcohol para la industria farmacéutica.

Los productos requeridos como materia prima para este proceso son la cal, que se agrega para mantener el pH y reaccionar con los compuestos químicos del jugo y las bolsas a ser usadas para el packaging del producto. Por el bajo costo que involucra la adquisición de la cal, se busca el direccionamiento de la aplicación del régimen para importar bolsas plásticas, de papel y cajas biodegradables para el empaçado.

La razón de importarlos se debe al prematuro desarrollo del sector en el país y el limitado catálogo para complacer las necesidades de la empresa. Por tanto, es oportuno aprovechar el bajo coste de producción de empaques biodegradables, el nivel de tecnificación y volumen de producción de empresas radicadas en otros países.

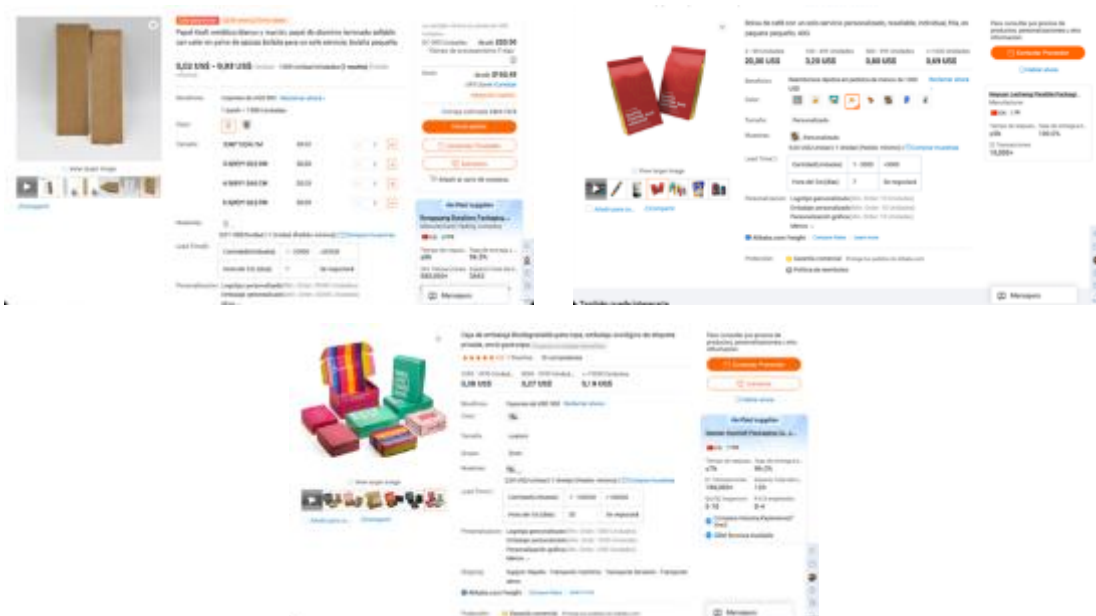
El régimen 21 debe ser aplicado para importar materia prima necesaria para complementar cadenas de producción siempre y cuando sea en volúmenes grandes para que resulte en un beneficio para la empresa. De acuerdo con el análisis sobre el proceso adecuado para el cual se podría aplicar este régimen aduanero, se obtuvo como resultado en la importación de envases y empaques biodegradables del mercado internacional necesarios para empaacar el producto antes de comercializarlo y exportarlo.

4.1.10.3. Búsqueda de proveedores

La plataforma elegida para seleccionar proveedores de envases tipo sachet para la azúcar morena y blanca es Alibaba. Una página B2B para conectarse directamente con proveedores de Asia. La ventaja de contactar con empresas en esta plataforma es la libertad de negociación del importador (Azunor S.A.) con los productores. Estas empresas pueden personalizar medidas, tipo de material, recubrimientos interiores y estampado sobre los sobres directamente previo al envío. Es posible negociar el medio de transporte, la cantidad deseada y el precio.

A continuación, un par de ejemplos de acuerdo con las necesidades de la empresa:

Ilustración 72. Proveedores de envases y empaques para el producto



Fuente: Alibaba, 2022

El manejo de la plataforma requiere conocimientos básicos de logística y comercio internacional, es recomendable tomar el tiempo necesario para encontrar un proveedor acorde con las políticas de la empresa mediante: certificaciones, calificaciones, tiempos de entrega, etc. A pesar de tener un traductor en tiempo real, es recomendable manejar inglés que es el idioma que las empresas usan con mayor frecuencia para contactar a sus clientes. De todas maneras, el cliente está protegido por las políticas de reembolsos y garantías comerciales de la plataforma en casos de problemas suscitados durante la transacción.

4.1.10.4. Consideraciones previas

Previo a iniciar una importación bajo el régimen 21 es necesario considerar ciertos requisitos. La empresa puede optar por registrar una instalación industrial ante la autoridad aduanera donde vayan a ser almacenadas las mercancías importadas bajo este régimen para así evitar la presentación de garantías específicas por cada importación realizada. Sin embargo, estas instalaciones deben cumplir con una infraestructura física y tecnológica que cumpla los términos y condiciones que establezca el director general del SENA E.

En caso de que la empresa no cuente con la infraestructura o inversión suficiente para montar una, se recomienda la presentación de garantías específicas individuales por cada importación. Las mercancías permitidas para importar bajo este régimen son: bienes sujetos a transformación, reparación y elaboración, así como materias primas envases, partes y piezas, incluso que sean absorbidos en el producto final. Las mercancías importadas bajo este régimen tienen un plazo de permanencia de un año dentro del territorio nacional. Por lo que es recomendable realizar una importación proyectada para abastecer las necesidades de la empresa durante un año. Esto ayuda a reducir costos de logística, precio de venta y tiempo en presentación de trámites de importación.

4.1.10.5. Aplicación del Régimen 21

Previo a la aplicación del régimen sobre los envases que se pretende importar para el producto final es necesario estimar la producción de la empresa y determinar la cantidad de envases de papel a importar desde China. Por lo tanto, se hace un cálculo tomando como referencia los datos de Imbabura de la ESPAC 2020 realizada por el INEC para conocer la producción media en toneladas por cada hectárea sembrada de caña de azúcar.

$$\mathbf{Producción\ Media} = \frac{Tm\ producidas}{Ha\ Sembradas}$$

$$\mathbf{PM} = \frac{200.806,784\ Tm}{2.578,821403\ Ha}$$

$$\mathbf{PM} = 77,86\ Tm/Ha$$

Como resultado se obtiene que se producen 77,86 toneladas métricas de caña de azúcar por hectárea sembrada. A efecto de estimaciones de error la medida a emplear se truncó a 75 toneladas por hectárea. El volumen mínimo de producción esperado para la empresa es procesar 1.000 toneladas de caña de azúcar en un año. A continuación, se muestra el cálculo de las hectáreas necesarias para cosechar mil toneladas de caña:

$$\mathbf{Hectáreas}_{necesarias} = \frac{\mathbf{Producción\ esperada}}{\mathbf{Producción\ media\ por\ Ha}}$$

$$\mathbf{Ha}_{necesarias} = \frac{1.000\ Tm}{75\ Tm/Ha}$$

$$\mathbf{Ha}_{necesarias} = 13,333\ Ha$$

Sumado al espacio necesario para la planta procesadora, centro de acopio y almacenamiento del producto final, se recomienda para la empresa un espacio de 15 Ha suficientes para cubrir todas las necesidades. Sin embargo, estas 13,333 Ha para producir pueden ser reemplazadas al adquirir la caña de productores de la zona y dedicar su esfuerzo únicamente en procesarla.

Si con 100 toneladas de caña de azúcar se puede producir 1 tonelada de azúcar cruda o azúcar morena, apta para su consumo, y de esta tonelada de azúcar cruda se puede obtener 970 kg de azúcar blanca. Tomando como referencia al anexo 3, sobre la transformación de la caña en azúcar, se calcula la producción de azúcar anual de la empresa generada de la cosecha de 13,333 Ha con una producción media de 75 toneladas por hectárea:

$$\begin{array}{l} 10\ t\ caña \rightarrow 1\ t\ azúcar\ cruda \rightarrow 970\ kg\ azúcar\ blanca \\ 1.000\ t\ caña \rightarrow x_1 \rightarrow x_2 \end{array}$$

$$x_1 = \frac{1.000\ t\ caña \times 1\ t\ azúcar\ cruda}{10\ t\ caña}$$

$$x_2 = \frac{x_1 \times 0,97\ t\ azúcar\ blanca}{1\ t\ azúcar\ cruda}$$

$$x_1 = \frac{1.000}{10}\ t\ azúcar\ cruda$$

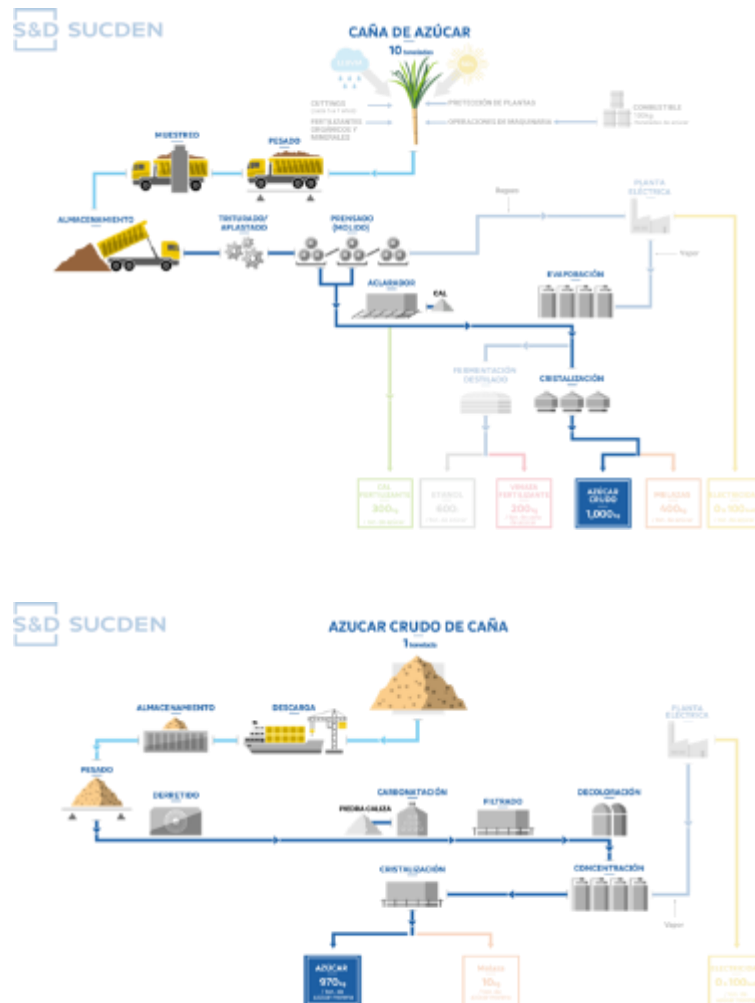
$$x_2 = \frac{100\ t\ az.\ cruda \times 0,97\ t\ az.\ blanca}{1\ t\ az.\ cruda}$$

$$x_1 = 100\ t\ azúcar\ cruda$$

$$x_2 = 97\ t\ azúcar\ blanca$$

Si procesamos las 1.000 toneladas se tiene una producción proyectada de 100 toneladas de azúcar cruda. De este valor se pretende emplear el 80% para producir azúcar blanca y mantener el 20% restante para azúcar morena o cruda. Por lo tanto, 20 toneladas serán destinadas directamente a envasado y la diferencia pasarán el proceso de clarificación y refinación de azúcar. Como resultado de la producción se obtendrán 20 toneladas de azúcar morena y 77,6 toneladas de azúcar blanca para ser envasada en bolsitas de papel conteniendo 5g cada una. Equivalentes a 4 millones de bolsitas de azúcar morena y 15,52 millones de bolsitas de azúcar blanca.

Ilustración 73. Proceso agroindustrial de obtención de azúcar a base de caña.



Fuente: Sucden, 2022



Elaborado por: Los Autores

En total serán necesarias 19,52 millones de bolsitas de papel para envasar el producto final a ser exportado como producto compensador.

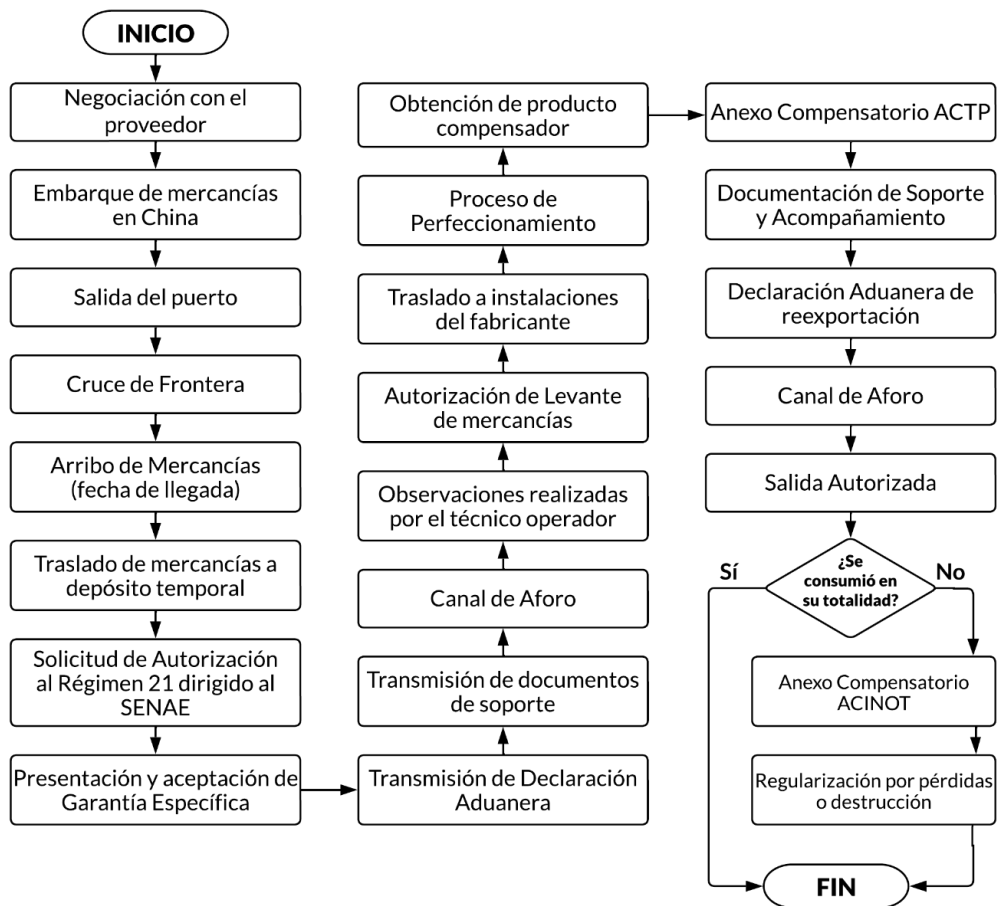
Ilustración 74. Producto compensador



Fuente: Google Imágenes, 2022
Elaborado por: Los autores

En base al artículo 6 de la Resolución Nro. SENA-E-DGN-2015-0775-RE, se permite el ingreso de empaques, envases y embalajes bajo esta modalidad siempre que estén destinados a ser reexportados como un producto compensador. El envase a ser importado (sachet de papel) para agregarle el producto de Azunor, da como resultado el sachet lleno y sellado conteniendo 5g de azúcar cruda o refinada y posteriormente reexportado bajo el régimen 61.

Ilustración 75. Flujo de aplicación del régimen



Elaborado por: Los Autores

Para la aplicación del régimen 21 es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro como operador de comercio exterior en el sistema Ecuapass.
- Contratación de servicios de un agente de aduana autorizado. (en caso de ser necesario)
- Documentos que acrediten el proceso productivo, de transformación, reparación, o de elaboración.
- Solicitud de autorización para el régimen.
- Solicitud de garantía general o específica.
- Registro de código producto/insumo.
- Declaración Aduanera con código de régimen 21.

Este trámite no tiene costo para el importador. Sin embargo, se debe considerar los gastos relacionados con logística y honorarios profesionales del agente de aduana. Una vez negociado el precio con el proveedor de Alibaba para los 10 millones de sachet a ser importados cada 6 meses para cubrir las necesidades de la empresa, un precio máximo tentativo sería de USD \$0,01 por unidad, aunque es posible llegar a conseguir un precio más bajo, se toma este de referencia para hacer el cálculo de tributos a garantizar ante la aduana.

Antes de embarcar la mercancía desde Asia, se emite una solicitud de autorización al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo a la aduana bajo la modalidad de importación individual, en la cual se detalla el plazo de permanencia de 6 meses de los insumos en el territorio nacional, el proceso productivo y la ubicación geográfica con un croquis donde van a cumplir con el proceso. Además, se garantizan los eventuales tributos por pagar, con la presentación de una garantía específica de acuerdo con lo establecido en el artículo 235 literal a del Reglamento al libro V del COPCI, que posteriormente será presentada en el Puerto Marítimo de Guayaquil del SENA, por el cual ingresarán las mercancías.

Tabla 48. Cálculo de tributos al comercio exterior

Descripción	Valor
Valor FOB	\$ 100.000,00
Seguro (1%)	\$ 1.000,00
Base Imponible	\$ 101.000,00
Ad-Valorem	\$ -
Fodinfra (0,5%)	\$ 555,00
ICE	\$ -
IVA (12%)	\$ 13.386,60
Total Monto de Garantía	\$ 13.941,60

Elaborado por: Los Autores

La empresa debe proporcionar al SENA E una garantía específica de USD \$13.941,60 por concepto de tributos de la subpartida 4819.40.00.00 por los sachet importados desde China. La garantía debe ser presentada cada 6 meses cuando se renueve la importación o sea necesario con base a las necesidades de producción de la empresa.

Al arribo de las mercancías a Ecuador, serán llevadas a un depósito temporal a elección del importador para esperar el proceso de aforo por el canal designado por el perfil de riesgo del sistema, si es la primera vez, el aforo será físico y el importador o su representante a nombre del agente de aduana que haya contratado estará presente para el aforo por el técnico operador del SENA E.

Matriz Insumo Producto

Las mercancías importadas deben contar con una codificación única para cada tipo que se pretenda importar y al momento de declarar, asociarlos a cada producto. Una vez que se presente todos estos requisitos previos, se realiza la transmisión de la Declaración Aduanera al sistema informático Ecuapass del SENA E y se realiza la salida de las mercancías.

Tabla 49. Codificación de insumos importados

No.	Subpartida	Código complementario	Código suplementario	Unidad comercial	Tipo de producto	Código de producto	Descripción de producto	Cantidad
1	4819.40.00.00	0000	0000	[U] unidad	insumo	BOL01	Bolsita de papel rectangular	8 millones
2	4819.40.00.00	0000	0000	[U] unidad	insumo	BOL02	Bolsita de papel rectangular	2 millones

Elaborado por: Los Autores

Levante de las Mercancías

Una vez solventadas las posibles observaciones, se autoriza el levante de las mercancías y se permite trasladarlas al lugar designado por la Solicitud de Autorización del Régimen para ser almacenadas y aprovechadas por la empresa para el proceso de perfeccionamiento.

Culminación y compensación de insumos

Tras cumplir el proceso de perfeccionamiento, detallado en la ilustración 66, el producto está listo para ser reexportado a Estados Unidos. Para concluir el proceso del régimen 21 es necesario compensar el uso de las mercancías que se importaron, para este caso, mediante un anexo compensatorio de tipo ACTP (Anexo Compensatorio de Producto Terminado) se detalla el porcentaje y cantidad de bolsas utilizadas para el lote a exportar y se presenta la Declaración Aduanera con código 60 para reexportación. Así, una parte de las mercancías importadas bajo el régimen 21 quedarían compensadas y el sobrante podría tomar otra alternativa.

Como las mercancías importadas tenían un plazo de 6 meses, en caso de no ser utilizadas, se podría solicitar una ampliación del plazo al régimen hasta cubrir el año de permanencia establecido por el artículo 136 del Reglamento al Libro V de Facilitación al Comercio del COPCI. Que se podría prorrogar por hasta un año adicional. Sin embargo, las mermas de fundas dañadas durante el proceso de envasado se deben declarar mediante un anexo compensatorio de tipo ACINOT (Anexo Compensatorio por Insumo No Transformado) y una Declaración Aduanera de código 87 para Regularización por pérdida o destrucción.

Si existen sobrantes una vez finalizado el plazo y no han perdido su naturaleza, estos productos deben ser compensados mediante un anexo de tipo ACINOT y una Declaración Aduanera de código 86 por destrucción de desperdicios. Una vez que estos sean destruidos y no queden más productos por compensar ante el SENA, la garantía será devuelta y de existir novedades, será ejecutada para los casos en los que amerite o la empresa decida nacionalizar los sobrantes.

Anexo Compensatorio

“Herramienta mediante la cual se registran los insumos utilizados en un proceso productivo, produciéndose movimientos de Ingreso o Egreso de Inventarios y Débitos o Créditos de Garantías.” (SENAE, 2022)

Ilustración 76. Anexo compensatorio Ecuapass

Registro / Anulación de Anexo Compensatorio

Registro de transacciones

<ul style="list-style-type: none"> Transacciones Registros de Transacciones Facturas Declaración de Ingresos Declaración de Gastos Declaración de Rendimientos Declaración de Ingresos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos y Rendimientos 	<ul style="list-style-type: none"> Transacciones Registros de Transacciones Facturas Declaración de Ingresos Declaración de Gastos Declaración de Rendimientos Declaración de Ingresos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos y Rendimientos 	<ul style="list-style-type: none"> Transacciones Registros de Transacciones Facturas Declaración de Ingresos Declaración de Gastos Declaración de Rendimientos Declaración de Ingresos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos Declaración de Rendimientos y Gastos y Rendimientos
---	---	---

Facturas

Numero de factura	Fecha

Producto terminada

No.	Código	Subpartida	Descripción	Tipo Unidad	Cantidad Utilizada

Productos

No.	Código	Subpartida	Descripción	Tipo Unidad	Cantidad Transaccionada	Cantidad de Desacuerdo	Cantidad de Norma	Total Utilizado

Depositos

No.	Código	Subpartida	Descripción	Tipo Unidad	Cantidad Transaccionada	Cantidad de Desacuerdo	Cantidad de Norma	Total Utilizado

Registro de Deducciones o Deduciones

No.	No. de nota de crédito	Fecha	Relación Factura

Fuente: SENAE, 2022

4.1.10.6. Alternativas de compensación

En casos en los que los productos no puedan ser empleados de acuerdo con el fin admisible por el cual se permitió su ingreso al país, el importador puede optar por terminar el régimen de las siguientes maneras:

- Cesión de Titularidad: Anexo de compensación (A/C)
- Exportación a consumo: DAE 40 + A/C
- Reexportación: DAE 61 + A/C
- Nacionalización: A/C + DAI 10
- Regularización por pérdida o destrucción: A/C + DAI 87
- Destrucción de desperdicios: A/C + DAI 86

Destino Aduanero de los Insumos

De acuerdo con la proyección de la producción de la empresa, al procesar 1.000 toneladas métricas de caña de azúcar, se espera producir 20 toneladas de azúcar cruda y 77,6 toneladas métricas de azúcar refinada. Para calcular y determinar los destinos aduaneros de los insumos a importar para empacar los sachet de azúcar se considera un 0,02% de merma en el envasado, es decir, durante el proceso de envasado de la azúcar en los sachet se va a perder 0,2g por cada kilogramo procesado; y, un 0,01% de daño durante el transporte desde China hasta Ecuador.

Empezamos calculando la cantidad de producto mermado de azúcar refinada durante el envasado del producto en los sachet. Para esto empleamos una regla de tres considerando los 0,2 g por kilogramo procesado.

$$77,6 \text{ Tm} \times \frac{1.000 \text{ Kg}}{1 \text{ Tm}} \times \frac{0,2 \text{ g}}{1 \text{ Kg}} = 15.520 \text{ g}$$

Se obtuvo una merma de 15,52 Kg en la producción anual en producto que durante el proceso de envasado se perderá por cualquier imprevisto. Y se procede a calcular las unidades equivalentes de sachet que no se envasarán como resultado de esta merma, considerando que cada sobre contiene en su interior 5g de azúcar.

$$15.520 \text{ g} \times \frac{1 \text{ u}}{5 \text{ g}} = 3.104 \text{ u}$$

Ahora, necesitamos saber la producción real y la cantidad exacta de sachet necesarios para envasar el producto durante todo el año. De la producción proyectada, se restó la merma y se transformó a unidades.

$$77.600 \text{ Kg} - 15,52 \text{ Kg} = 77.584,42 \text{ Kg} \times \frac{1.000 \text{ g}}{1 \text{ Kg}} \times \frac{1 \text{ u}}{5 \text{ g}} = 15.516.884 \text{ u}$$

Como resultado se obtiene un aproximado de 15,5 millones de sachet necesarios para envasar toda la producción real en todo el año de operación. Considerando que existe la posibilidad de un daño durante el transporte de los sachet importados, se redondea la cifra de sachet blancos a 16 millones anuales.

$$16.000.000 \text{ u} \times \frac{100 \text{ u}}{1.000.000 \text{ u}} = 1.600 \text{ u}$$

De los 16 millones de sachet blancos a importar por año se aplicó el 0,01% de daño durante el transporte internacional, esto quiere decir que de cada millón de sachet se prevé que se podrían dañar 100 unidades. Dando un total de 1.600 unidades dañadas durante el transporte, manipulación o envasado del producto. Estas unidades serán destinadas a regularización por pérdidas o destrucción.

Repetimos los cálculos ahora para la azúcar cruda:

$$20 \text{ Tm} \times \frac{1.000 \text{ Kg}}{1 \text{ Tm}} \times \frac{0,2 \text{ g}}{1 \text{ Kg}} = 4.000 \text{ g}$$

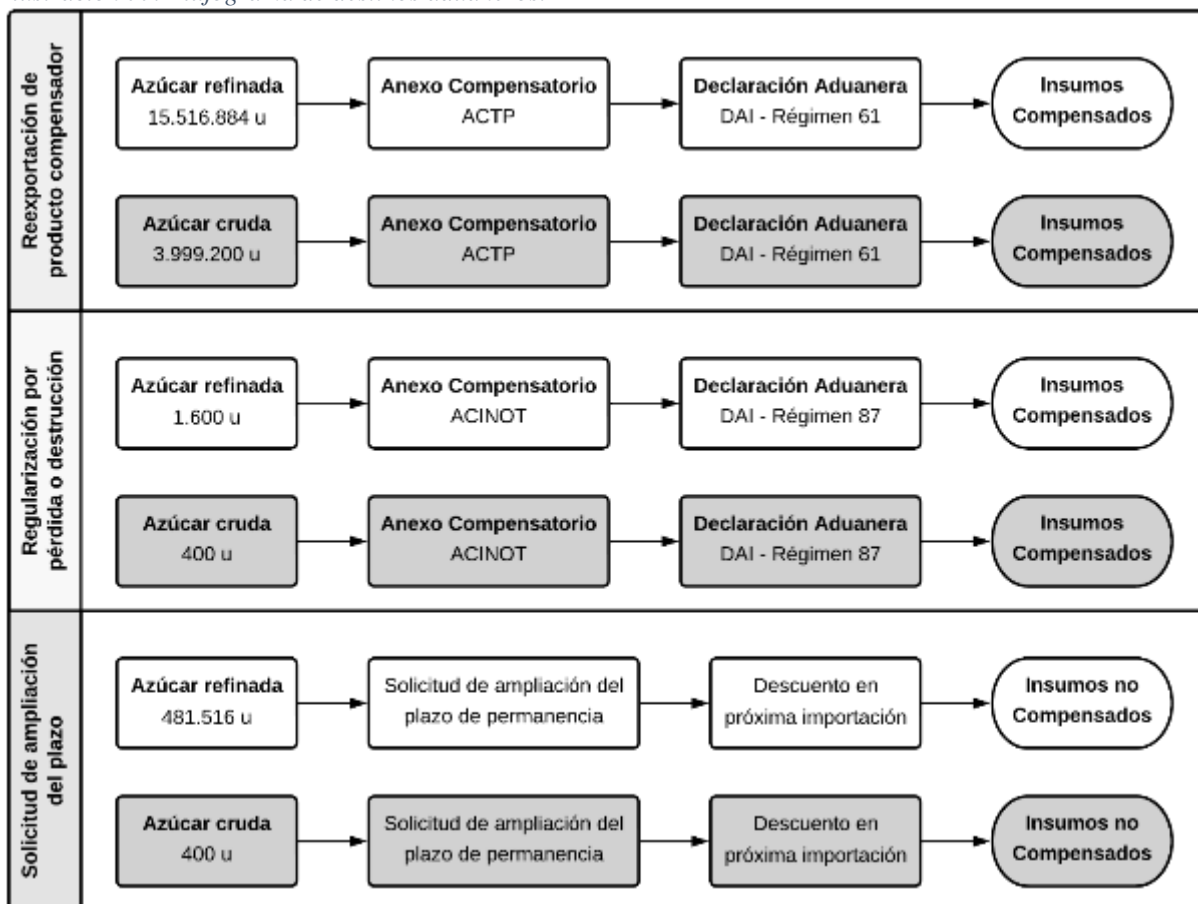
$$4.000 \text{ g} \times \frac{1 \text{ u}}{5 \text{ g}} = 800 \text{ u}$$

$$20.000 \text{ Kg} - 4 \text{ Kg} = 19.996 \text{ Kg} \times \frac{1.000 \text{ g}}{1 \text{ Kg}} \times \frac{1 \text{ u}}{5 \text{ g}} = 3.999.200 \text{ u}$$

$$4.000.000 \text{ u} \times \frac{100 \text{ u}}{1.000.000 \text{ u}} = 400 \text{ u}$$

De las 20 toneladas métricas a producirse anualmente, se tendrá una merma de 4kg que equivale a 800 unidades de sachet. Y como producción real vamos a obtener 19.996 kilogramos de azúcar cruda o 3.999.200 unidades de sachet envasados a ser exportados a Estados Unidos. Redondeando la cifra de importación bajo régimen 21 de envases color marrón a 4 millones. De los cuales 400 unidades serán destinadas a regularización por pérdidas o destrucción por desperfectos de fabricación o daño durante el transporte, manipulación y proceso de envasado.

Ilustración 77. Flujo de destinos aduaneros.



Elaborado por: Los Autores

Costo – Beneficio de la aplicación del régimen

Tabla 50. Cálculo del costo beneficio.

Rubro	Valor
Valor FOB	\$ 100.000,00
Seguro (1%)	\$ 1.000,00
Flete internacional	\$ 500,00
Flete interno	\$ 30,00
Gastos de agente de aduana	\$ 400,00
Tributos al comercio exterior	\$ 13.941,60
Total general	\$ 115871,60

Elaborado por: Los Autores

El precio por sachet es de \$0,01158716 considerando todos los gastos en los que tendría que incurrir la empresa para importarlos sin la utilización del régimen 21. Al aplicar el beneficio de la importación con este régimen especial, el precio por sachet es de \$0,010193. Esto representa un ahorro de \$ 13.941,60 semestrales. En perspectiva, el ahorro equivale a casi un año completo de sueldo para tres personas. De lo cual se puede beneficiar a empresa para cubrir parte de los gastos de nómina.

4.2. DISCUSIÓN

Las estrategias planteadas en la investigación fueron redactadas acorde al modelo de la ventaja competitiva de Michael Porter enfocado en la diferenciación de los productos a través de la filosofía de la conservación y conciencia sobre los daños que pueden provocar las industrias agroindustriales a los ecosistemas. Esta teoría afirma que es necesario que las empresas agreguen un valor a los productos por el cual los consumidores pueden preferirlo para sobresalir por diferenciación.

Entonces se propone un modelo diferenciador al tratar un mercado en crecimiento y con potencial a largo plazo como lo es el de productos sustentables y de origen orgánico. La filosofía de la empresa propuesta en las estrategias se basa en aprovechar los residuos de los subproductos generados de otros procesos productivos para ser usados como parte del producto final, el envasado como el producto final respetan el uso de productos sustentables que reducen la cantidad de desechos al medio ambiente.

Con esto se busca que el valor agregado sobre la marca transmita a los consumidores un factor diferenciador sobre la competencia al destinar sus recursos a impulsar una cultura de responsabilidad empresarial con los factores de producción y la motivación para promover estrategias similares en empresas afines.

El antecedente 3 titulado “Manual de procedimiento de importación de materia prima bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo dirigido a Mabe Ecuador S.A.” sirvió como marco referencial del desarrollo de la presente investigación, para complementar con estrategias necesarias para asegurar el éxito de la aplicación del régimen que no fueron consideradas.

Este es uno de los principales antecedentes que fueron tomados en cuenta por abarcar directamente el tema de la importación de productos bajo el régimen especial en cuestión. Dentro de la investigación se tomó únicamente el procedimiento y manuales para que la empresa haga uso del régimen, sin embargo, temas como el posicionamiento y estrategias de marketing para complementar y asegurar que los productos una vez elaborados sean comercializados, no fueron tomados en cuenta. Por lo que esta investigación propone soluciones a las observaciones realizadas.

Los objetivos de investigación planteados se cumplieron al redactar las estrategias luego de analizar el sector agroindustrial no tradicional de la provincia Imbabura y determinar el sector ideal para la aplicación del régimen 21 como es la caña de azúcar que se destinada a la producción de azúcar morena o cruda y blanca o refinada.

El segundo objetivo busca realizar un diagnóstico de la aplicación actual del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de las mipymes de la provincia Imbabura. Se pudo constatar que las empresas que hacen uso de este régimen aduanero se centran en la extracción de minerales y empresas florícolas que importan cartón como materia prima para empacar, en bonches, las rosas naturales cosechadas en la provincia en los sectores de Atuntaqui, Otavalo y Cotacachi.

Las estrategias de branding ayudan a describir la filosofía empresarial a seguir desde sus inicios y la imagen tanto de la empresa como de la marca comercial necesaria para comercializar los productos. Además de expresar la apertura para redistribuir o rediseñar la empresa a consideración de la evolución del mercado para adaptarse a las cambiantes tendencias de consumo del segmento de mercado.

El marketing busca como objetivo general el posicionamiento de la marca en el mercado a través de diferentes estrategias acorde a la realidad del mercado al cual se apunte para llegar al mayor número de consumidores potenciales. No solo con la finalidad de impactar sobre el segmento de mercado establecido.

Antes de aplicar el régimen aduanero especial de exención del pago de tributos al comercio exterior se debe analizar el proceso productivo de transformación de la materia prima para

seleccionar el mejor subproceso en el que puede resultar beneficiosos para la empresa. Teniendo en cuenta las consideraciones previas para la importación de cualquier producto bajo esta modalidad.

Calcular una proyección de la producción de la empresa ayuda a tener más claro la cantidad de recursos mínimos que se deben invertir para lograr un punto de equilibrio con el capital económico. Esto ayuda a la toma de decisiones al adquirir la materia prima con los proveedores internacionales bajo el régimen 21 y las obligaciones por cubrir con el SENA.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Luego de evaluar la situación de la agroindustria en Imbabura y la aplicación del régimen 21 se llegó a las siguientes conclusiones:

- Gran parte de empresas que decidieron dar los primeros pasos para exportar y lograron concretar ventas en el mercado internacional, se vieron frenadas por la necesidad de abastecer la demanda interna de sus productos que supone el consumo a nivel nacional previo a enfocarse nuevamente en las exportaciones. Por lo tanto, prefirieron dejar de exportar y centrar esfuerzos en el mercado nacional para posicionar la marca.
- Para la correcta aplicación del régimen en una empresa hace falta una base fuerte de presencia en el mercado nacional con la capacidad de cubrir los volúmenes de importación necesarios para aprovechar correctamente sus beneficios. La mejor manera de conseguirlo es considerar las estrategias planteadas de branding y marketing, y enfocar los esfuerzos en crear una marca con una filosofía lo suficientemente fuerte para llegar a los consumidores y crear una preferencia de consumo frente a empresas competidoras alineado con el modelo de ventaja competitiva planteado por Michael Porter.
- El proceso productivo de elaboración de azúcar es capaz de auto sustentarse mediante los subproductos generados. Por tanto, ayudan a fortalecer el planteamiento de la filosofía empresarial que se desea transmitir a los consumidores como valor agregado en comparación a la competencia. Además, es capaz de generar subproductos para cubrir nuevos mercados como bebidas alcohólicas, bebidas energéticas, etanol, papel, biocombustible, abono, melaza.
- Tras analizar brevemente a manera de complementar las estrategias de la aplicación del régimen 21 en la producción de azúcar refinada y morena mediante una Matriz Pestel se pudo definir como mercado objetivo a Estados Unidos por los resultados positivos en comparación a Ecuador, teniendo en cuenta que además representa el principal socio comercial del país y una mayor apertura a las exportaciones.

- Las exportaciones dependen de muchos factores geopolíticos y la evolución de los mercados a lo largo del tiempo. Situaciones como el conflicto bélico entre Ucrania y Rusia son un ejemplo de la afectación de las importaciones. Imbabura depende de las exportaciones de rosas naturales a estos dos países, que a su vez son parte de los principales consumidores. Estos pueden frenar abruptamente sin previo aviso.
- Durante la entrevista sobre fomento a las exportaciones, se recalcó el resultado de la pandemia por Covid-19, donde muchas empresas dedicadas a la cosecha de productos agrícolas no tradicionales para la exportación obtuvieron incrementos en la demanda ocasionando un superávit en la balanza comercial del producto. Ecuador es un país tradicionalmente dedicado a la producción de commodities y se vio beneficiado por el incremento en las exportaciones de aguacate y productos relacionados.
- En las mercancías admisibles bajo este régimen se consideran las que van a ser usadas, acondicionadas o incorporadas directamente en el producto final a través del proceso productivo. Por tanto, mercancías consumibles que no sean directamente empleadas están exentas de admisión por parte de la autoridad aduanera.
- Las empresas que hacen mayor uso de esta modalidad de importación destinada a la transformación dentro del territorio ecuatoriano en un espacio determinado son las industrias mineras y de extracción en concesiones mineras de Imbabura. Seguido por empresas distribuidoras a través de cesión de titularidad de cartones para su uso de empaqueo de rosas naturales que serán exportadas.
- Proyectar la producción permite ahorrar tiempo y recursos a la empresa al importar el empaque en las cantidades necesarias a ser empleadas dentro de una unidad de tiempo. Así como el volumen a cosechar o comprar a terceros para continuar con la producción.
- El uso del régimen 21 por parte de las empresas exportadoras no cumple su finalidad concluyendo con la reexportación de mercancías con perfeccionamiento activo. Los datos sugieren otras alternativas de compensación como la nacionalización, reexportación en el mismo estado o regularización por pérdidas o destrucción. Este régimen es usado para evitar pagar los tributos al comercio exterior con la posibilidad de reexportarlos, pero esto no llega a concretarse.

- El principal destino del régimen es la importación de insumos para la elaboración de latas de conserva para productos del mar y frutas, así como empaques destinados a la exportación de frutas frescas y rosas.

5.2. RECOMENDACIONES

- Crear una marca lo suficientemente fuerte antes de internacionalizar los productos, siguiendo las estrategias que se han planteado en esta investigación. Es recomendable que las empresas cuenten con planes de prevención ante estas situaciones y sus ventas no dependan únicamente del mercado internacional. Diversificar sus ventas es clave para la subsistencia de la empresa a largo plazo.
- Materializar adecuadamente la investigación realizada por la comunidad universitaria para compartir el conocimiento con los productores nacionales referentes a la agroindustria y potenciar su crecimiento.
- Monitorear periódicamente el alcance y percepción de los consumidores de los productos con la finalidad de ajustar las estrategias y evitar desperdiciar recursos vitales que la empresa puede emplear en otras áreas.
- Centrar sus esfuerzos en posicionar el producto en el mercado nacional antes de proyectar sus ventas en otros países para evitar malos resultados que pueden llevar al cierre o cese de operatividad de la empresa.
- Impulsar campañas de socialización y capacitaciones de uso de regímenes aduaneros especiales aplicables a empresas de la zona, mediante un apoyo directo y en conjunto durante el proceso de implementación en cadenas productivas.
- Trabajar en conjunto con ministerios relacionados a procesos productivos agrícolas para ayudar a las mipymes en crecimiento a solventar las dudas existentes. De esta manera potenciar su capacidad para producir y negociar en mercados internacionales.
- Se recomienda tramitar la obtención de certificaciones internacionales de calidad que facilitan el ingreso de los productos a mercados internacionales. Que es uno de los

impedimentos a los que se enfrentan las empresas al tratar de comercializar sus productos en mercados internacionales como se pudo constatar en el trabajo de campo.

- Aprovechar este régimen aduanero para potenciar la transformación de materia prima agregando un valor para los consumidores y dejar de lado en lo posible a la exportación de materia prima como tradicionalmente se ha realizado en años anteriores en el país.
- Realizar una correcta proyección de todos los gastos relacionados a la aplicación de un régimen 21 para evitar un déficit y recortes en otras áreas de la empresa.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araujo Londoño, I., Pérez López, Y., & Sánchez, J. (2017). Trabajo de Titulación. *Incentivos que promueven la actividad comercial de las empresas exportadoras de productos plásticos de Medellín*. Medellín, Antioquia, Colombia: Institución Universitaria Tecnológico de Antioquia.
- Banco Central del Ecuador. (2021). Boletín No 76 - 2016. I Trimestre - 2021. II Trimestre. <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/297-bolet%C3%ADn-trimestral>
- Barahona Noboa, R. T., & Cabezas Bohórquez, G. R. (2018). Trabajo de Titulación. *Manual de procedimiento de importación de materia prima bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo dirigido a Mabe Ecuador S.A.* Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- CEPAL. (03 de Abril 2020). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19*. Recuperado el 13 de agosto de 2020. Repositorio CEPAL: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/4/S2000264_es.pdf
- Chávez, J. F., Cusato, A., & Pérez León, M. (Julio de 2018). *El impacto del Drawback sobre el Desempeño de Empresas Exportadoras Peruanas*. *Economía & Sociedad*, 45-53.
- CIM. (09 de febrero de 2020). *Diversificación en nuevos productos y mercados*. Centro de Investigación de Mercados. <http://www.ciminvestigacion.com/diversificacion-en-nuevos-productos-y-mercados/>
- Comercio y Aduanas. (2020). *Regímenes aduaneros*. Comercio y Aduanas. Recuperado el 10 de agosto de 2021. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduanasmexico/regimenes-aduaneros/>
- Díaz Flores, M., Escalona Franco, M. E., Castro Ricalde, D., León Garduño, A. A., y Ramírez Apáez, M. (2013). *Metodología de la Investigación* (1ª ed., pp. 22-25). Trillas, S.A. de C.V.
- Díaz Flores, M., Escalona Franco, M. E., Castro Ricalde, D., León Garduño, A. A., & Ramírez Apáez, M. (2013). *Metodología de la Investigación*. México D.F., México: Trillas, S.A. de C.V.
- EcuRed. (2021). *Política Comercial*. Enciclopedia colaborativa en la red cubana. https://www.ecured.cu/Pol%C3%ADtica_Comercial
- Espinoza Espinoza, J. E., & Samaniego Rodríguez, A. S. (2019). Trabajo de Titulación. *El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo a la importación de*

- mercancías desde la perspectiva jurídica*. Machala, El Oro, Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Guerrero Carrasco, M. J., Ramírez Carguacundo, B. M., Pine Ramírez, W. A., y Zárate Enríquez, V. A. (2016). *Política Económica*. Revista Contribuciones a la Economía.
- Jaramillo Castro, Y. T. (2015). Trabajo de Titulación. *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora y exportadora de pantalones jeans de niño, aplicando el régimen aduanero de admisión temporal para perfeccionamiento activo en el cantón Huaquillas y su exportación al mercado de Alemania*. Machala, El Oro, Ecuador: Universidad Técnica de Machala.
- Lozano Arias, Y. K., & Pozo Rivadeneira, M. S. (2019). Trabajo de Titulación. *Manual de procedimientos para agentes de aduana que realizan desaduanización de gases medicinales aplicando el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (régimen 21)*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Mise, J. (2021). *Tributos al Comercio Exterior*. Academia de capacitación y asesoría virtual. <https://www.acavir.com/comercio-externo/tributos-al-comercio-externo/>
- Montes de Oca, J. (2015). *Exportación*. Economipedia. Recuperado el 25 de febrero de 2020. <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Montes, J. (2015). *Exportación*. Economipedia. Recuperado el 25 de febrero de 2020. <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2017). *Definición de Agroindustria*. Definicion.de <https://definicion.de/agroindustria/>
- Pico, I. (2021). *La negociación: estrategias, tácticas, técnicas y claves*. Psicopico. <https://psicopico.com/negociacion-estrategias-tacticas-tecnicas-claves/>
- Quispe Farfán, P. H. (2018). Ponencia Seminarios del Miércoles del Exportador. *¿Cómo aprovechar los regímenes de perfeccionamiento?* Lima: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo.
- Riquelme, M. (2018). *Balanza Comercial (definiciones y factores)*. Web y Empresas. Recuperado el 2 de marzo de 2020. <https://www.webyempresas.com/balanza-comercial/>
- Ruíz Oreggioni, M., & Cabral López, M. A. (agosto de 2019). *Regímenes especiales de importación: un análisis de su importancia para la industrialización paraguaya. Periodo 2010-2018*. Revista Científica de la UCSA, 6(2), 27-38.

- Ruiz, M. (2021). *Enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto*. Servicios Académicos Intercontinentales S.L. Eumed. http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/cualitativo_cuantitativo_mixto.html
- Sánchez Quezada, T., & León Serrano, L. (2018). *Redes 2017. La Política Económica de la Gestión Empresarial*. Machala, Ecuador.
- Sánchez Quezada, T., y León Serrano, L. (2018). *Redes 2017. La Política Económica de la Gestión Empresarial*. (1ª ed., pp. 185). Machala, Ecuador.
- Sánchez, J. (2016). *Acuerdo comercial*. Economipedia. Obtenido el 26 de febrero de 2020 de <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>
- SENAE. (2021). *Regímenes Aduaneros*. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- SUNAT. (2010). *Admisión temporal para perfeccionamiento activo*. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado el 25 de febrero de 2020. <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionam/adTemporalA/procGeneral/despa-pg.06-A.htm>
- Thompson, I. (2015). *Concepto de Mercado*. Promonegocios.net. <https://www.promonegocios.net/mercado/concepto-de-mercado.html>
- Vargas, K. (2015). *¿Qué es la agroindustria?* Acción Cultural Popular. <https://www.elcampesino.co/que-es-la-agroindustria/>
- Porter, M. (2007). *Competitive Strategy*. Recuperado el 10 de marzo de 2022 de: <https://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/documents/ventaja%20competitiva.pdf>
- Sordo, A. (2022). *Manual de estrategias de marketing: definición, tipos y ejemplos*. Recuperado el 10 de marzo de 2022 de: <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-marketing>

VII. ANEXOS

Anexo 1. Estructura del Sistema Armonizado

Explicación del desglose de la codificación de mercancías aplicado por el Sistema Armonizado y la codificación NANDINA aplicable a Ecuador y la Comunidad Andina:

SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS	SECCIONES	
	Total de secciones: 21	Sección VI
	Ej.: Animales vivos y productos del reino animal	
	CAPÍTULOS	
	Total de capítulos: 97	03
	Ej.: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	
	PARTIDAS	
	Ej.: Pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado.	0305
	SUBPARTIDAS	
	Ej.: Los demás	0305.39
	NANDINA	
	Ej.: De bacalaos	0305.39.10

Elaborado por: Los autores

SECCIONES DEL SISTEMA ARMONIZADO

- I. Animales vivos y productos del reino animal.
- II. Productos del reino vegetal.
- III. Grasas y aceites, animales, vegetales o de origen microbiano, y productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
- IV. Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados; productos, incluso con nicotina, destinados para la inhalación sin combustión; otros productos que contengan nicotina destinados para la absorción de nicotina en el cuerpo humano.
- V. Productos minerales.
- VI. Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas.
- VII. Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas.
- VIII. Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.
- IX. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
- X. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones.
- XI. Materias textiles y sus manufacturas.
- XII. Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.
- XIII. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas.
- XIV. Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.
- XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.
- XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
- XVII. Material de transporte.
- XVIII. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
- XIX. Armas, municiones, y sus partes y accesorios.
- XX. Mercancías y productos diversos.
- XXI. Objetos de arte o colección y antigüedades.

CAPÍTULOS DEL SISTEMA ARMONIZADO

1. Animales vivos.
2. Carne y despojos comestibles.
3. Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
4. Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.
5. Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.
6. Plantas vivas y productos de la floricultura.
7. Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
8. Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
9. Café, té, yerba mate y especias.
10. Cereales.
11. Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo.
12. Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.
14. Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte.
15. Grasas y aceites, animales, vegetales o de origen microbiano, y productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
16. Preparaciones de carne, pescado, crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, o de insectos.
17. Azúcares y artículos de confitería.
18. Cacao y sus preparaciones.
19. Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
20. Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
21. Preparaciones alimenticias diversas.
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
23. Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.
24. Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados; productos, incluso con nicotina, destinados para la inhalación sin combustión; otros productos que contengan nicotina destinados para la absorción de nicotina en el cuerpo humano.
25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULOS DEL SISTEMA ARMONIZADO

26. Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
27. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.
28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.
29. Productos químicos orgánicos.
30. Productos farmacéuticos.
31. Abonos.
32. Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas.
33. Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.
34. Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable.
35. Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas.
36. Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables.
37. Productos fotográficos o cinematográficos.
38. Productos diversos de las industrias químicas.
39. Plástico y sus manufacturas.
40. Caucho y sus manufacturas.
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros.
42. Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.
43. Peletería y confecciones de peletería; peletería ficticia o artificial.
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.
45. Corcho y sus manufacturas.
46. Manufacturas de espartería o cestería.
47. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos).
48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.
49. Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos.

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULOS DEL SISTEMA ARMONIZADO

50. Seda.
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
52. Algodón.
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel.
54. Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
56. Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.
58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.
59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
60. Tejidos de punto.
61. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.
62. Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.
63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.
64. Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.
65. Sombreros, demás tocados y sus partes.
66. Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes.
67. Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello.
68. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas.
69. Productos cerámicos.
70. Vidrio y sus manufacturas.
71. Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.
72. Fundición, hierro y acero.
73. Manufacturas de fundición, hierro o acero.
74. Cobre y sus manufacturas.

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULOS DEL SISTEMA ARMONIZADO

75. Níquel y sus manufacturas.
76. Aluminio y sus manufacturas.
77. (Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado).
78. Plomo y sus manufacturas.
79. Cinc y sus manufacturas.
80. Estaño y sus manufacturas.
81. Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias.
82. Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común.
83. Manufacturas diversas de metal común.
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
85. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.
86. Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación.
87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios.
88. Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes.
89. Barcos y demás artefactos flotantes.
90. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
91. Aparatos de relojería y sus partes.
92. Instrumentos musicales; sus partes y accesorios.
93. Armas, municiones, y sus partes y accesorios.
94. Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; luminarias y aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas.
95. Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.
96. Manufacturas diversas.
97. Objetos de arte o colección y antigüedades.

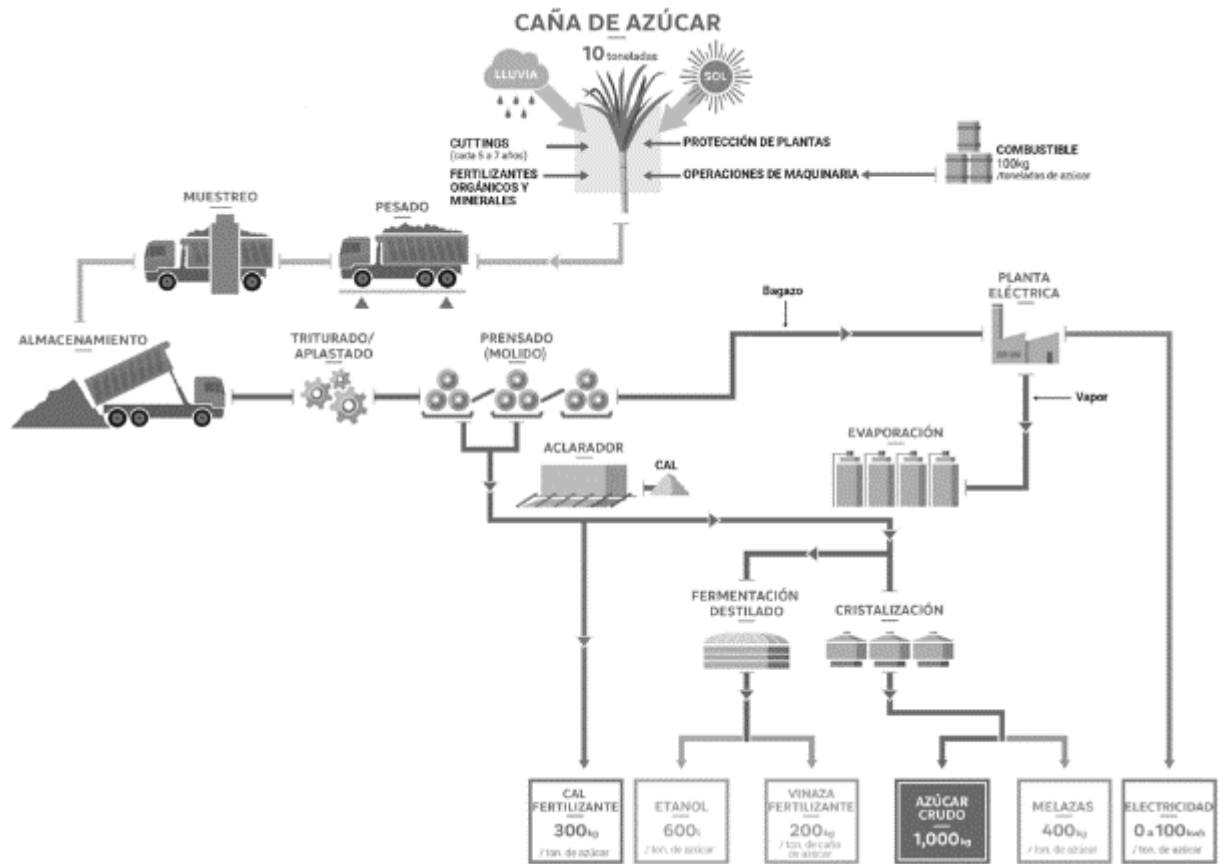
Elaborado por: Los autores

Anexo 2. Ingenio Azucarero del Norte “Azúcar Tababuela”

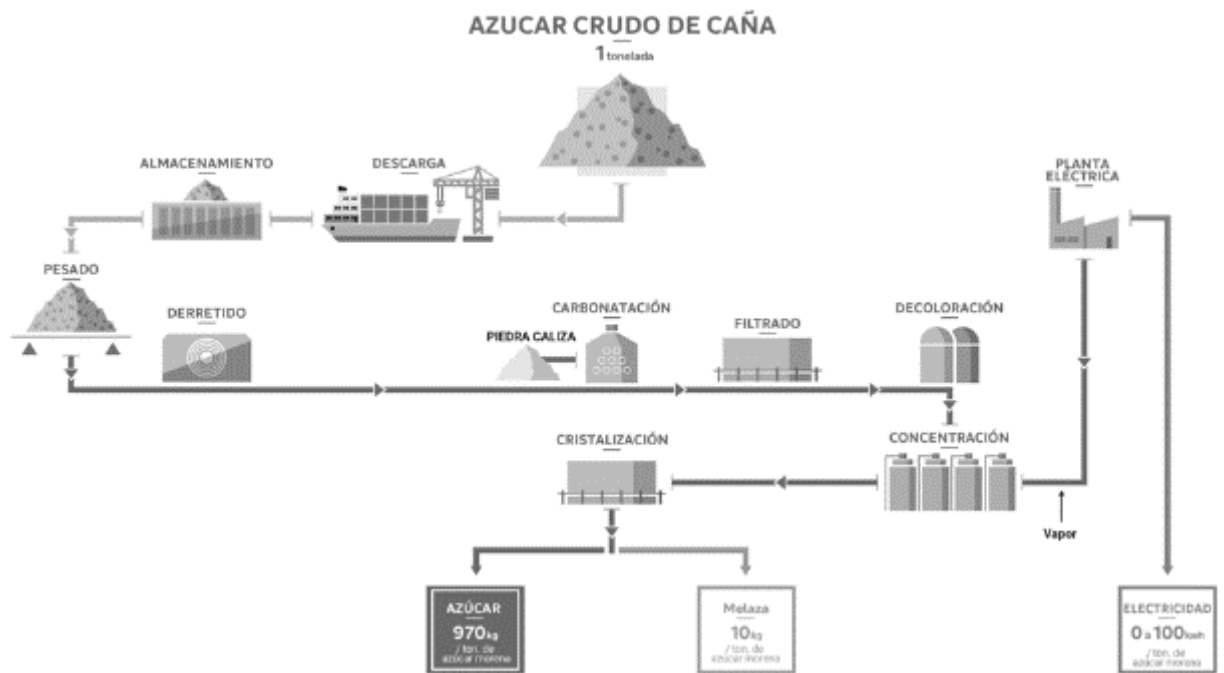


Fuente: Tababuela, 2022

Anexo 3. Flujogramas de refinación de azúcar



Fuente: Sucden, 2022



Fuente: Sucden, 2022

Anexo 4. Archivo de antecedentes



Antecedente 1



Antecedente 2



Antecedente 3



Antecedente 4



Antecedente 5



Antecedente 6



Antecedente 7



Antecedente 8



Antecedente 9



Antecedente 10

Anexo 5. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2016

Capítulo S.A.	2016												TOTAL
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	5.877.246,49	9.439.600,25	12.570.187,24	8.071.440,72	24.268.552,51	9.220.116,52	23.583.759,26	20.962.702,71	16.082.472,64	25.577.047,28	19.146.405,27	30.620.862,98	205.420.393,87
4	0,00	18.810,86	0,00	14.315,30	22.240,04	14.109,78	0,00	24.716,20	12.478,56	0,00	8.047,84	0,00	114.718,58
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	74.375,42	1.031,55	37.453,12	78.903,41	23.893,61	0,00	31.332,07	77.351,08	24.627,95	15.847,14	33.871,09	72.726,34	471.412,78
8	10.460,12	264.732,59	74.844,00	0,00	342.902,36	264.732,59	3.729,70	407.984,00	30.638,42	74.844,00	231.264,61	3.970,26	1.710.102,65
9	8.601.780,43	3.681.019,46	6.617.298,39	5.793.374,01	7.080.972,55	5.463.613,05	6.304.184,98	4.462.650,30	6.237.814,78	5.397.877,35	5.382.497,03	6.790.930,96	71.814.013,29
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	364,92	0,00	0,00	364,92
11	278.310,14	63.400,00	63.400,00	87.135,00	63.859,72	154.541,06	78.261,00	127.551,66	123.132,55	22.793,24	186.630,00	163.185,00	1.412.199,37
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	70.701,32	34.909,24	1.187,18	38.234,45	49.589,32	42.600,41	36.095,26	111.111,94	28.966,74	19.172,35	13.761,14	47.141,31	493.470,66
14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	912.779,31	1.364.665,08	1.201.905,67	1.867.670,73	690.200,00	1.961.038,55	198.124,25	1.357.544,51	1.482.884,91	610.021,71	2.736.413,69	646.381,21	15.029.629,62
16	1.052.866,41	22.068,28	0,00	0,00	335.237,32	237.262,00	470.566,34	10.636,07	262.456,00	1.283.905,98	234.026,32	0,00	3.909.024,72
17	249.771,16	275.824,48	479.278,16	354.825,20	188.808,73	414.471,20	453.785,36	85.874,53	253.782,32	451.555,32	285.589,56	508.032,80	4.001.598,82
18	0,00	0,00	5.280,00	0,00	0,00	0,00	25.736,15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	31.016,15
19	42.066,52	24.807,63	0,00	37.752,79	0,00	38.975,50	38.974,91	70.481,28	53.898,40	43.997,34	73.478,88	0,00	424.433,25
20	359.238,56	125.296,96	158.218,36	105.399,60	244.445,57	190.871,90	268.293,04	73.916,74	188.583,21	291.400,42	327.940,87	267.180,23	2.600.785,46
21	200.733,59	166.038,23	340.814,18	179.011,32	440.886,10	185.267,10	377.565,76	481.836,71	383.046,82	224.014,98	332.177,29	579.051,65	3.890.443,73
22	876.685,93	338.216,28	0,00	0,00	0,00	0,00	2.515,69	3.357,78	7.585,12	5.876,13	21.286,47	8.814,18	1.264.337,58
23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	997.965,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	997.965,00

24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	0,00	0,00	0,00	32.387,42	0,00	0,00	30.002,38	0,00	0,00	0,00	2.130,05	0,00	64.519,85
26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27	34.489,41	44.842,69	35.015,23	21.567,94	25.032,09	33.640,04	60.385,64	45.087,60	12.136,36	4.430,09	1.059.128,50	12.008,20	1.387.763,79
28	261.982,55	203.618,58	112.064,57	147.787,74	281.358,00	120.008,50	169.044,85	151.502,59	114.102,50	68.749,80	72.834,72	300.951,20	2.004.005,60
29	465.631,83	1.664.329,08	127.862,44	7.126.555,99	89.827,56	211.545,35	3.739.792,70	3.315.674,17	4.582.701,76	328.803,53	459.523,12	1.202.463,01	23.314.710,54
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	16.325,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.325,00
32	842.856,86	645.850,68	865.731,02	997.179,88	384.988,80	782.253,64	518.225,16	576.117,55	1.051.115,48	648.526,51	883.855,78	1.114.068,37	9.310.769,73
33	310.924,10	226.229,92	275.497,63	278.624,08	86.644,62	352.714,60	1.770,07	295.917,47	25.097,45	13.522,33	245.221,26	230.933,46	2.343.096,99
34	3.147,70	54.017,69	3.878,35	11.140,39	9.243,93	41.255,27	17.244,64	2.685,85	16.264,41	4.810,90	50.310,19	0,00	213.999,32
35	42.841,75	55.323,40	0,00	94.810,28	19.440,00	96.000,00	60.439,96	85.489,82	38.578,68	89.753,79	20.250,00	163.869,18	766.796,86
36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
38	403.876,30	37.943,18	300.064,49	253.657,90	7.437.156,26	125.069,52	294.956,04	204.287,55	330.435,57	152.534,22	460.008,86	275.482,82	10.275.472,71
39	8.056.487,72	3.690.826,43	5.224.378,36	5.088.846,08	3.359.753,01	4.243.921,50	4.361.984,01	4.494.827,39	4.780.689,00	4.617.338,44	6.163.848,46	5.820.301,37	59.903.201,77
40	238,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34.770,87	2.776,60	21.526,26	0,00	33.239,24	0,00	0,00	92.550,97
41	151.124,72	69.225,00	191.681,22	109.768,44	167.513,60	74.045,30	114.474,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	877.832,52
42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	0,00	0,00	72.039,39	0,00	35.598,51	0,00	0,00	39.318,00	0,00	105,97	14.207,00	43.032,92	204.301,79
45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47	608.737,31	733.198,50	1.156.513,46	629.848,70	1.590.000,17	1.522.093,22	782.480,50	929.811,68	1.604.420,10	1.427.465,09	1.036.911,49	1.905.082,63	13.926.562,85
48	23.165.883,35	17.143.199,11	22.132.656,30	20.354.277,21	21.326.925,32	21.386.597,18	19.326.323,03	19.406.853,48	16.303.031,21	12.449.397,88	15.717.646,13	23.873.519,20	232.586.309,40
49	113.495,61	22.113,17	20.014,58	146.000,09	354.657,21	15.706,55	136.492,68	47.800,08	0,00	13.100,43	93.834,73	96.061,23	1.059.276,36
50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

52	0,00	1.342.257,38	0,00	1.313.070,25	0,00	0,00	0,00	55.080,81	0,00	0,00	813.995,69	0,00	3.524.404,13
53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	116.444,80	0,00	0,00	103.329,60	103.329,60	48.258,17	45.012,09	27.324,73	0,00	11.534,39	0,00	0,00	455.233,38
55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.904,43	0,00	0,00	0,00	0,00	33.654,45	0,00	59.558,88
56	0,00	0,00	0,00	16.393,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16.393,85
57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.535,50	0,00	6.192,00	5.740,75	17.468,25
59	0,00	0,00	0,00	0,00	679,29	1.040,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.720,13
60	0,00	94.665,24	159.825,08	0,00	177.418,67	255.518,49	172.402,59	0,00	181.393,30	0,00	182.639,30	172.415,09	1.396.277,76
61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
63	86.874,26	0,00	28.500,00	56.000,00	0,00	55.000,00	0,00	256.746,64	76.339,46	75.587,00	53.500,00	0,00	688.547,36
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70	0,00	0,00	0,00	56.410,14	216.790,66	0,00	150,92	0,00	0,00	0,00	4.044,65	0,00	277.396,37
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	3.335.551,33	1.766.609,69	2.614.625,11	3.776.752,21	5.368.512,95	3.083.251,11	2.674.862,47	2.395.797,49	2.574.994,66	4.610.736,20	5.718.275,67	3.076.340,09	40.996.308,98
73	885.490,05	1.479.774,45	1.668.384,13	814.978,82	1.036.341,55	1.260.643,88	1.296.673,57	1.622.646,63	1.031.963,44	959.277,72	1.063.909,23	1.387.619,82	14.507.703,29
74	107.496,45	111.726,97	78.892,19	113.430,52	220.019,22	110.160,62	207.713,98	115.365,59	91.340,53	212.854,72	222.849,73	127.287,03	1.719.137,55
75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76	941.084,20	398.510,48	139.472,08	772.480,64	184.077,65	316.128,07	985.801,80	1.135.983,51	2.016.660,28	1.662.089,72	993.124,96	1.158.984,18	10.704.397,57
77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78	2.053.328,45	1.779.141,26	2.516.687,16	2.399.332,48	2.031.572,03	2.554.957,98	1.639.760,43	2.398.495,19	2.691.437,04	3.385.665,04	2.099.176,76	3.963.413,32	29.512.967,14
79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

80	250,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,45
81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,60
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	58,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	58,50
83	766.266,00	474.682,93	524.867,36	562.540,47	619.450,22	488.748,01	797.515,94	904.946,94	690.196,40	1.266.602,81	1.202.913,56	864.683,10	9.163.413,74
84	80.749,50	0,00	0,00	149.147,18	35.838,55	300.584,17	234,14	12.981,60	1.816,80	0,00	0,00	5.599,00	586.950,94
85	515.729,94	259.676,62	466.702,14	286.246,84	123.872,22	149.699,50	4.026,46	97.682,00	309.055,62	244.861,68	160.045,96	458.231,63	3.075.830,61
86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87	2.018.875,90	6.562.059,88	4.010.300,84	4.971.108,41	3.182.765,52	6.097.826,70	3.093.536,01	474.727,00	3.534.428,53	2.644.255,91	2.968.233,48	4.708.690,12	44.266.808,30
88	4.000.000,00	0,00	11.040.589,25	2.155.996,00	0,00	665.996,00	0,00	285.000,00	4.000.000,00	0,00	144.707,30	0,00	22.292.288,55
89	2.065.000,00	0,00	0,00	750.000,00	0,00	1.200.000,00	1.900.000,00	900.000,00	3.000.000,00	200.000,00	3.600.000,00	3.300.000,00	16.915.000,00
90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	37.128,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	37.128,32
91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50.547,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50.547,30
95	148.638,00	70.030,80	237.797,70	528.840,90	306.618,92	484.165,51	0,00	0,00	0,00	0,00	110.565,20	938.672,63	2.825.329,66
96	15.677,55	0,00	9.503,70	0,00	2.322,60	34.578,30	0,00	22.278,00	6.493,80	7.110,00	27.173,03	6.387,15	131.524,13
97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	70.206.189,49	54.766.599,02	75.563.410,08	70.746.572,98	82.529.336,56	65.445.323,60	74.307.115,77	68.579.671,13	74.242.596,30	69.151.071,57	74.698.101,32	94.920.114,42	875.156.102,24

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Distritos de Aduana	2016												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
San Miguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Esmeraldas	2.461.778,62	6.282.595,88	3.671.336,84	2.941.055,45	3.279.765,52	6.097.826,70	3.091.071,18	94.060,00	3.823.596,65	3.297.136,40	3.611.845,60	3.933.896,69		42.585.965,53
Guayaquil - aéreo	7.655,16	1.645.397,20	42.915,20	5.796.368,95	33.941,69	106.993,31	3.740.948,62	156.437,40	3.114.300,62	270.130,49	32.561,17	1.189.471,49		16.137.121,30
Huaquillas	938.873,93	577.536,28	157.044,00	75.370,28	8.435,00	0,00	178.395,28	36.741,60	38.578,68	36.741,60	32.969,41	199.560,96		2.280.247,02
Loja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
Quito	71.396,61	89.627,91	136.184,08	1.092.921,95	123.067,92	135.144,25	110.754,29	48.941,21	106.210,72	63.328,04	140.730,91	134.737,24		2.253.045,13
Tulcán	315.821,28	418.355,22	409.066,28	667.021,58	339.442,19	284.244,32	0,00	10.800,00	238.854,24	271.482,56	262.593,62	504.869,18		3.722.550,47
Cuenca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	455.655,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		455.655,57
Guayaquil - marítimo	48.480.215,84	34.700.612,97	47.838.418,26	43.242.020,01	45.778.540,94	42.338.734,95	44.047.650,57	47.860.958,82	44.550.449,49	45.630.503,57	45.433.339,51	56.769.212,85		546.670.657,78
Latacunga	4.000.000,00	0,00	11.000.000,00	1.500.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.000.000,00	0,00	0,00	0,00		20.500.000,00
Manta	5.866.863,34	8.482.820,60	9.423.207,14	8.772.050,10	29.892.948,19	10.788.229,39	20.183.391,21	17.487.602,66	15.158.555,63	19.581.748,91	20.838.656,31	26.650.529,52		193.126.603,00
Puerto Bolívar	8.063.584,71	2.569.652,96	2.885.238,28	6.659.764,66	3.073.195,11	5.238.495,11	2.954.904,62	2.884.129,44	3.212.050,27	0,00	4.345.404,79	5.537.836,49		47.424.256,44
Santa Elena	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
TOTAL	70.206.189,49	54.766.599,02	75.563.410,08	70.746.572,98	82.529.336,56	65.445.323,60	74.307.115,77	68.579.671,13	74.242.596,30	69.151.071,57	74.698.101,32	94.920.114,42		875.156.102,24

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

Medios de Transporte	2016												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
Aéreo	39.667,54	15.426,00	199.505,36	69.040,65	7.478,78	20.667,63	7.507,00	16.073,45	73.707,69	11.802,70	6.682,60	8.962,23		476.521,63
Marítimo	69.477.918,02	53.898.869,30	71.538.770,96	64.464.453,97	92.192.962,43	77.033.972,50	73.583.906,67	71.750.350,34	67.301.591,41	67.379.543,97	71.283.547,26	96.333.866,88		876.239.753,71
Terrestre	1.949.998,00	1.402.385,00	783.944,00	1.256.019,52	598.931,00	508.700,00	67.233,12	36.494,40	417.793,12	536.494,40	508.188,67	1.020.482,64		9.086.663,87
No especificado	3.589.125,29	308.910,86	391.528,80	3.027.090,00	64.722,14	72.598,92	283.842,00	549.315,74	248.684,23	1.365.306,58	7.545.993,66	14.338,40		17.461.456,62
TOTAL	75.056.708,85	55.625.591,15	72.913.749,12	68.816.604,14	92.864.094,35	77.635.939,05	73.942.488,79	72.352.233,93	68.041.776,45	69.293.147,65	79.344.412,19	97.377.650,16		903.264.395,82

Datos en kilogramos

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB	PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB
Estados Unidos	210.058.793,13	Tuvalu	1.348.485,77
Aguas Internacionales	153.225.667,90	Polinesia Francés	1.239.240,38
Vietnam	65.408.815,55	Nicaragua	1.210.649,88
Corea del Sur	45.437.217,35	Micronesia	1.189.950,00
Perú	42.559.289,18	Puerto Rico	1.173.001,85
Brasil	41.327.611,97	Cote D'ivoire	1.096.625,03
No Especificado	31.687.796,26	Uruguay	1.092.681,00
Colombia	27.396.794,81	Suiza	1.059.266,88
China	25.648.642,69	Samoa Americana	916.742,54
Panamá	24.638.314,15	Cabo Verde	912.138,88
Bélgica	23.576.606,26	Francia	647.446,90
Alemania	19.252.636,25	Portugal	584.336,14
Islas Marshall	14.893.504,69	Filipinas	518.129,93
España	14.479.718,46	Senegal	488.040,00
Chile	10.060.064,70	Letonia	455.930,05
Federación Rusa	9.987.186,95	Indonesia	452.919,66
Tailandia	9.029.282,27	Nueva Zelanda	418.977,57
Honduras	8.826.258,31	El Salvador	397.586,64
Japón	8.232.509,69	Reino Unido	357.352,63
India	7.411.750,71	Kenia	293.652,81
Italia	7.393.396,94	Emiratos Árabes Unidos	268.849,96
Costa Rica	5.520.079,66	Hong Kong	223.192,51
Argentina	5.508.882,27	Israel	203.631,07
Finlandia	5.418.122,98	Túnez	163.698,88
Arabia Saudita	5.291.310,87	Polonia	150.470,40
Australia	5.089.256,47	Catar	120.810,00
Kiribati	4.816.420,05	Irlanda	92.439,65
Canadá	4.531.890,95	Noruega	79.960,82
Países Bajos	4.353.476,56	Georgia	50.658,04
Taiwán	2.748.586,60	Pakistán	33.654,45
Suecia	2.745.227,49	Austria	30.653,02
México	2.360.236,94	Dinamarca	28.797,76
Venezuela	2.282.237,53	Papúa Nueva Guinea	27.451,00
República Dominicana	1.764.006,54	Bangladesh	24.496,00
Seychelles	1.707.628,28	Jamaica	22.221,27
Pavo	1.689.562,26	Paraguay	12.302,50
Guatemala	1.403.649,10	Antillas Holandesas	7.227,60

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

SECCIÓN	VALOR FOB
I	205.535.112,45
II	75.901.563,67
III	15.029.629,62
IV	17.119.604,71
V	1.452.283,64
VI	48.245.176,75
VII	59.995.752,74
VIII	877.832,52
IX	204.301,79
X	247.572.148,61
XI	6.159.603,74
XII	0,00
XIII	277.396,37
XIV	0,00
XV	106.604.287,82
XVI	3.662.781,55
XVII	83.474.096,85
XVIII	37.128,32
XIX	0,00
XX	3.007.401,09
XXI	0,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Anexo 6. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2017

Capítulo S.A.	2017												TOTAL
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	17.727.763,75	12.219.852,68	17.208.915,69	24.464.921,31	12.573.182,22	12.549.764,22	12.761.924,98	18.923.351,50	35.354.487,61	58.640.066,80	16.456.438,54	52.425.012,07	291.305.681,37
4	0,00	0,00	37.968,48	0,00	30.428,44	0,00	40.256,67	0,00	0,00	39.562,62	0,00	38.035,29	186.251,50
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	112.921,36	31.371,32	103.323,06	82.444,31	159.944,10	24.592,20	98.996,80	30.984,06	44.995,01	52.930,46	153.047,69	46.391,67	941.942,04
8	201.208,64	0,00	339.015,36	200.108,64	82.396,89	200.108,64	6.274,96	79.774,41	301.146,68	219.456,00	202.816,40	300.017,49	2.132.324,11
9	6.550.818,81	6.180.708,21	6.135.787,43	7.474.565,69	8.670.635,74	5.795.524,57	7.834.006,61	6.924.153,33	3.998.863,51	5.223.809,73	5.615.325,10	826.161,69	71.230.360,42
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	24.354,88	147.702,00	113.191,17	90.299,79	139.296,74	153.589,97	157.596,00	103.329,93	247.583,29	27.847,50	116.685,49	149.675,50	1.471.152,26
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	38.978,81	40.004,13	62.113,93	89.755,43	0,00	98.286,34	34.786,95	12.623,00	44.882,34	0,00	0,00	91.224,20	512.655,13
14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	1.982.407,00	831.229,21	1.253.889,25	532.352,06	3.038.688,96	1.532.923,67	1.670.978,63	2.166.107,94	839.461,79	1.390.126,37	852.747,84	751.213,69	16.842.126,41
16	0,00	136.470,78	667.783,75	159.485,25	109.976,42	797.512,13	591.528,11	0,00	265.400,35	127.738,96	1.390.812,06	144.093,00	4.390.800,81
17	248.413,35	283.021,14	258.591,44	186.475,52	447.808,65	253.744,76	86.078,07	383.784,45	316.012,32	234.865,16	272.275,87	177.605,92	3.148.676,65
18	0,00	24.184,94	0,00	0,00	0,00	0,00	47.736,00	0,00	0,00	46.200,00	0,00	0,00	118.120,94
19	20.065,95	43.296,77	20.260,75	7.106,50	0,00	29.203,61	62.254,27	33.560,08	110.685,65	11.080,38	32.865,22	167.175,54	537.554,72
20	104.578,58	87.010,89	255.202,69	88.306,24	125.313,89	84.712,02	394.690,66	429.177,23	31.104,43	689.742,18	68.990,20	52.545,25	2.411.374,26
21	250.068,33	580.773,94	468.910,86	405.129,43	397.747,58	792.432,96	406.776,11	682.254,34	603.194,20	662.649,81	768.477,37	603.427,41	6.621.842,34
22	121.223,29	0,00	237.868,35	0,00	75.638,01	36.889,67	54.477,50	93.865,33	291.902,82	52.142,53	15.117,81	1.680,62	980.805,93
23	0,00	0,00	0,00	577.500,00	0,00	0,00	0,00	709.885,50	0,00	0,00	0,00	0,00	1.287.385,50

24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	0,00	30.066,33	1.092,00	0,00	0,00	29.771,01	0,00	0,00	0,00	2.398,00	0,00	30.925,43	94.252,77
26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27	2.612.052,00	2.548.970,20	3.693.606,92	1.177.220,62	21.120,16	0,00	30.857,80	14.227,13	4.650,29	28.274,40	60.711,17	1.340,82	10.193.031,51
28	264.817,64	145.022,30	117.006,37	239.093,70	141.132,25	171.604,30	185.890,61	301.954,69	356.683,25	326.651,41	173.494,63	236.803,35	2.660.154,50
29	114.301,12	389.018,89	4.013.088,77	205.531,76	2.382.731,18	824.890,00	665.553,99	3.749.538,28	327.812,68	1.047.837,29	110.608,43	303.557,87	14.134.470,26
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	0,00	0,00	1.529,96	0,00	0,00	0,00	306,00	611,93	0,00	2.600,95	0,00	5.048,84
32	614.669,12	609.358,62	384.415,04	1.053.235,38	588.438,66	1.033.715,95	620.471,20	615.096,51	491.381,88	295.182,37	1.586.997,33	842.601,64	8.735.563,70
33	0,00	524.028,06	136.553,63	36.869,50	218.038,00	26.568,45	273.485,10	48.702,92	274.706,00	28.479,01	287.062,21	300.017,57	2.154.510,45
34	3.603,03	15.696,05	5.182,07	4.955,52	33.016,23	4.205,19	2.405,20	50.061,33	11.012,92	11.543,48	5.184,43	35.218,14	182.083,59
35	20.862,02	47.399,68	127.295,00	149.256,52	102.690,00	27.785,72	14.888,08	121.835,72	94.050,00	94.050,00	0,00	27.785,72	827.898,46
36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
38	227.521,10	394.163,75	212.987,41	192.086,52	298.880,66	247.139,50	211.795,60	232.362,99	231.406,88	204.182,75	372.542,77	282.731,62	3.107.801,55
39	3.931.533,79	4.017.699,30	6.951.877,93	5.420.268,70	6.052.166,94	6.515.002,85	5.872.030,01	4.767.801,54	6.027.998,11	6.091.609,68	5.546.977,94	7.427.400,09	68.622.366,88
40	0,00	32.088,78	0,00	0,00	0,00	36.220,10	0,00	0,00	0,00	46.790,50	46.911,25	0,00	162.010,63
41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	58.639,10	0,00	135.622,61	0,00	26.700,00	112.567,08	65.815,24	34.661,24	117.937,03	435,94	0,00	191.404,20	743.782,44
45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47	1.632.194,37	1.566.107,43	1.561.079,08	2.075.338,03	2.662.106,77	2.537.246,29	2.251.478,95	3.320.279,81	3.418.953,91	2.559.335,50	2.655.224,82	726.628,90	26.965.973,86
48	16.930.920,36	22.675.601,21	29.591.778,39	22.183.716,10	18.391.902,86	21.509.242,11	21.987.748,43	25.085.832,21	19.983.339,17	30.195.949,58	26.374.748,30	19.941.684,33	274.852.463,05
49	0,00	21.824,09	39.341,03	98.511,01	85.274,51	33.427,36	56.203,20	0,00	56.722,72	47.569,27	0,00	128.353,58	567.226,77
50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

52	916.924,78	0,00	24.403,00	0,00	180.878,02	917.195,85	1.399.540,17	1.491.155,29	1.634.266,23	270.323,53	706.018,37	521.227,04	8.061.932,28
53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	8.356,86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14.623,48	32.403,80	0,00	33.958,64	89.342,78
55	0,00	0,00	0,00	33.002,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	98.659,40	10.892,80	142.554,80
56	0,00	23.560,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23.560,78
57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
58	0,00	0,00	0,00	3.159,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.702,27	0,00	1.905,89	7.767,53
59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
60	176.259,52	147.692,06	0,00	83.958,02	173.669,44	164.123,84	137.553,56	155.843,31	154.213,50	0,00	46.533,05	94.704,60	1.334.550,90
61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
63	129.096,84	94.134,68	151.224,00	53.000,00	0,00	128.309,00	292.198,00	175.675,50	0,00	54.000,00	403.540,50	250.472,00	1.731.650,52
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70	0,00	14.149,45	0,00	0,00	105.266,94	67.498,07	44.611,34	38.971,95	83.770,81	72.948,62	6.875,00	54.121,21	488.213,39
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	3.044.819,89	3.012.248,88	4.364.433,00	3.378.087,53	3.953.798,18	3.999.521,58	5.761.126,75	4.397.398,08	4.492.369,93	3.583.118,08	4.265.131,87	2.353.219,83	46.605.273,60
73	1.906.538,63	1.634.290,92	1.523.101,92	1.209.842,59	1.345.333,16	1.800.257,29	1.219.457,56	1.886.531,98	779.611,38	1.388.943,43	896.109,09	710.635,85	16.300.653,80
74	129.959,85	0,00	0,00	12.509,66	1.019.595,60	1.186.513,50	1.011.684,78	279.061,19	149.067,12	297.612,19	153.096,34	1.157.800,50	5.396.900,73
75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76	2.900.106,19	1.550.158,91	1.052.281,55	1.931.802,08	3.138.924,18	1.761.611,77	2.026.041,77	3.397.793,94	4.755.509,58	3.020.175,52	2.698.991,05	3.217.540,94	31.450.937,48
77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78	3.177.034,06	3.470.056,43	6.097.302,86	5.355.524,85	3.605.765,98	3.406.374,55	4.033.713,38	4.557.105,79	4.552.983,24	6.055.548,40	5.757.528,99	4.585.541,89	54.654.480,42
79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

80	44.245,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	44.245,91
81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
83	1.050.829,36	477.368,53	1.407.933,21	1.556.087,85	1.191.236,88	1.704.813,61	1.000.333,05	1.062.808,92	1.403.504,07	1.441.216,79	1.144.640,41	893.207,93	14.333.980,61
84	0,00	10.810,00	2.427,60	318.600,00	335.710,20	20.254,74	29.559,60	6.000,00	4.800,00	70.138,22	32.934,30	15.848,46	847.083,12
85	646.339,96	394.872,89	812.470,67	717.759,07	428.370,54	482.548,57	593.786,49	647.948,49	389.077,61	648.584,91	508.867,07	161.511,31	6.432.137,58
86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87	3.840.551,62	4.264.829,75	4.461.790,84	5.672.911,62	10.123.307,19	8.027.795,49	14.382.905,99	6.883.326,41	9.979.738,26	7.966.819,42	10.866.617,13	6.185.936,55	92.656.530,27
88	0,00	4.100.000,00	100.000,00	330.000,00	3.300.000,00	8.929,15	100.000,00	300.000,00	0,00	44.707,30	300.000,00	540.000,00	9.123.636,45
89	0,00	0,00	850.000,00	30.000,00	180.921,00	0,00	4.650.000,00	0,00	0,00	0,00	700.000,00	0,00	6.410.921,00
90	9.085,00	11.072,37	3.529,33	26.194,45	23.902,59	5.292,37	0,00	9.619,12	22.487,26	22.970,99	14.406,97	0,00	148.560,45
91	5.400,00	0,00	0,00	0,00	2.800,16	4.064,64	4.050,00	0,00	0,00	0,00	15.390,00	0,00	31.704,80
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	0,00	0,00	0,00	3.797,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.797,00
95	365.108,95	697.039,31	136.792,07	0,00	421.075,05	403.694,82	333.876,68	359.335,83	416.804,64	258.629,43	234.331,20	870.973,22	4.497.661,20
96	26.719,79	6.967,80	25.394,70	0,00	14.257,84	78.003,81	29.352,45	39.484,20	17.948,85	5.806,50	1.110,00	0,00	245.045,94
97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	72.171.293,61	73.531.923,46	95.146.833,21	87.908.503,18	86.403.865,81	79.625.473,32	93.536.777,30	94.603.571,47	102.697.762,73	133.635.157,08	92.019.444,56	107.910.211,26	1.119.190.816,99

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

Distritos de Aduana	2017												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
San Miguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Esmeraldas	6.198.402,44	4.988.769,75	7.059.732,33	4.406.553,44	5.698.687,98	4.852.933,00	9.708.573,26	8.061.722,42	8.910.336,97	4.451.171,62	7.734.934,33	5.031.142,88		77.102.960,42
Guayaquil - aéreo	28.837,15	254.061,61	3.979.922,05	476.496,53	1.080.585,44	894.953,43	568.213,69	2.613.080,91	8.816,63	201.313,14	60.925,18	32.748,13		10.199.953,89
Huaquillas	115.976,74	138.028,34	420.840,94	201.118,81	443.897,46	609.336,91	259.014,31	587.799,13	956.568,18	1.823.250,29	994.280,58	1.009.731,08		7.559.842,77
Loja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quito	46.490,06	130.855,25	128.324,12	80.234,04	33.534,74	77.774,40	62.080,86	70.686,10	67.222,94	145.145,83	117.732,40	171.663,24		1.131.743,98
Tulcán	109.380,43	380.935,55	319.474,90	604.047,89	500.815,56	372.483,94	395.317,59	451.446,41	636.464,37	604.352,89	369.412,99	459.895,15		5.204.027,67
Cuenca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	222.756,00	42.186,00	0,00	60.198,00	0,00	36.000,00	36.000,00		397.140,00
Guayaquil - marítimo	52.780.769,24	53.707.989,38	59.820.948,05	56.235.987,66	61.974.841,22	56.528.049,95	63.182.767,80	56.390.277,56	73.659.011,08	67.744.595,30	67.298.513,39	52.709.937,16		722.033.687,79
Latacunga	0,00	4.000.000,00	0,00	0,00	3.200.000,00	0,00	0,00	300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00		7.500.000,00
Manta	12.458.611,42	6.409.920,62	18.355.015,04	23.142.156,21	10.780.738,14	12.676.735,48	16.387.159,72	18.733.025,66	18.399.144,56	52.473.990,47	11.301.801,38	48.459.093,62		249.577.392,32
Puerto Bolívar	432.826,13	3.521.362,96	5.062.575,78	2.761.908,60	2.690.765,27	3.390.450,21	2.931.464,07	7.395.533,28	0,00	6.191.337,54	4.105.844,31	0,00		38.484.068,15
Santa Elena	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
No especificado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	72.171.293,61	73.531.923,46	95.146.833,21	87.908.503,18	86.403.865,81	79.625.473,32	93.536.777,30	94.603.571,47	102.697.762,73	133.635.157,08	92.019.444,56	107.910.211,26		1.119.190.816,99

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

Medios de Transporte	2017												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
Aéreo	4.031,75	74.802,50	9.177,20	15.145,04	52.529,44	5.227,69	11.166,85	77.579,27	6.745,00	13.304,36	9.085,87	8.060,59		286.855,56
Marítimo	66.069.191,00	71.848.873,78	91.619.939,54	86.290.364,77	74.092.504,39	74.581.071,24	80.028.452,80	89.970.678,87	81.570.806,16	100.217.048,88	82.489.837,18	70.700.147,22		969.478.915,82
Terrestre	444.617,00	1.013.481,00	1.275.426,00	1.532.273,00	1.758.542,50	1.807.755,00	1.371.503,00	2.049.369,00	3.036.922,00	3.085.731,20	1.873.575,00	1.647.433,00		20.896.627,70
No especificado	8.110.083,36	8.527.995,72	10.648.504,71	1.971.608,63	1.225.365,00	380.082,65	3.963,11	1.978,25	2.807,16	28.175,97	3.582,23	12.518,25		30.916.665,04
TOTAL	74.627.923,10	81.465.153,00	103.553.047,45	89.809.391,44	77.128.941,34	76.774.136,58	81.415.085,76	92.099.605,39	84.617.280,32	103.344.260,41	84.376.080,28	72.368.159,06		1.021.579.064,12

Datos en kilogramos

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB	PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB
Estados Unidos	232.910.686,06	Nicaragua	2.030.691,74
Aguas Internacionales	180.288.240,12	Taiwán	1.895.582,00
Corea Del Sur	73.162.974,15	Pavo	1.892.277,65
Vietnam	68.136.653,33	Puerto Rico	1.432.495,66
Perú	55.296.283,89	Sudáfrica	1.368.301,17
Alemania	48.206.899,80	Guatemala	1.325.558,88
Colombia	35.355.197,05	Paraguay	1.280.228,99
Brasil	29.559.754,94	Reino Unido	1.198.502,07
China	27.295.391,55	Samoa Americana	1.167.420,17
Bélgica	26.731.308,64	El Salvador	986.217,69
Seychelles	24.228.909,92	Francia	826.456,60
Panamá	22.094.273,59	Filipinas	662.096,19
España	20.697.793,80	Trinidad Y Tobago	599.020,91
Federación Rusa	20.589.077,80	Cote D'ivoire	591.129,10
India	20.075.172,14	Uruguay	579.616,33
Honduras	18.014.793,81	No Especificado	21.346.894,16
Chile	16.484.379,71	Nueva Zelanda	450.006,86
Canadá	14.226.234,48	Hong Kong	411.389,56
Tuvalu	13.922.127,33	Israel	360.992,66
Micronesia	13.899.932,53	Omán	360.480,00
Kiribati	13.812.639,77	Túnez	311.097,41
Argentina	13.668.867,23	Emiratos Árabes Unidos	308.090,05
Tailandia	10.798.434,42	Indonesia	276.890,06
Japón	10.353.629,60	Polonia	164.877,48
México	9.047.614,68	Letonia	148.479,73
Italia	7.942.065,32	Georgia	119.525,09
Países Bajos	7.545.624,70	Portugal	114.165,23
Islas Marshall	6.788.914,94	Haití	105.146,93
Bahréin	6.389.741,06	Curazao	67.592,57
Finlandia	5.275.262,21	Pakistán	66.516,40
Suecia	4.499.847,56	Catar	65.209,00
Costa Rica	3.726.764,68	Aruba	35.403,55
Singapur	3.420.000,00	Noruega	33.204,94
Australia	2.650.435,55	Jamaica	30.185,00
Venezuela	2.634.826,17	Dinamarca	25.818,69
Senegal	2.397.181,07	Eslovenia	23.961,60
Arabia Saudita	2.308.536,20	Austria	12.038,80
República Dominicana	2.076.984,26	Irlanda	3.802,01

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

SECCIÓN	VALOR FOB
I	291.491.932,87
II	76.288.433,96
III	16.842.126,41
IV	19.496.561,15
V	10.287.284,28
VI	31.807.531,35
VII	68.784.377,51
VIII	0,00
IX	743.782,44
X	302.385.663,68
XI	11.391.359,59
XII	0,00
XIII	488.213,39
XIV	0,00
XV	168.786.472,55
XVI	7.279.220,70
XVII	108.191.087,72
XVIII	180.265,25
XIX	0,00
XX	4.746.504,14
XXI	0,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Anexo 7. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2018

Capítulo S.A.	2018												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	46.275.788,63	33.495.325,96	34.589.308,43	35.925.405,04	47.087.218,33	36.963.826,67	23.682.356,39	11.414.912,32	25.037.840,76	28.844.486,85	24.300.466,76	22.223.367,12	369.840.303,26	
4	30.660,72	0,00	0,00	0,00	17.996,63	0,00	0,00	0,00	0,00	13.880,61	0,00	32.703,83	95.241,79	
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
7	31.567,68	93.424,62	47.324,70	97.484,27	94.349,95	79.346,81	48.550,40	41.736,95	104.295,31	54.584,95	96.573,32	37.989,07	827.228,03	
8	301.546,97	81.804,72	302.595,10	333.471,73	0,00	381.913,54	163.778,63	385.426,11	278.394,91	27.214,59	379.076,92	396.143,43	3.031.366,65	
9	4.479.856,27	4.054.830,36	5.617.752,01	3.839.425,19	3.590.266,49	4.409.747,93	3.307.309,10	2.409.907,87	3.241.357,44	1.439.715,14	513.564,43	6.216,76	36.909.948,99	
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
11	114.032,18	97.663,87	158.757,77	111.750,00	127.976,00	164.195,11	112.530,00	159.052,64	132.206,29	59.371,87	164.119,90	153.273,00	1.554.928,63	
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
13	6.345,00	100.988,46	0,00	0,00	59.416,00	47.716,78	64.413,45	55.423,89	53.465,76	48.466,89	10.100,00	80.439,40	526.775,63	
14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
15	764.473,86	1.154.027,70	1.624.525,47	3.060.334,04	2.447.504,90	2.549.162,57	1.551.206,04	817.241,29	1.733.714,91	2.082.718,25	949.622,41	1.620.652,42	20.355.183,86	
16	21.080,18	721.060,00	0,00	228.440,00	1.562.650,37	504.598,00	0,00	67.495,00	585.452,24	39.324,13	583.300,46	596.560,40	4.909.960,78	
17	76.651,84	145.803,68	282.051,33	210.837,11	233.897,00	99.005,20	215.323,83	232.730,90	416.089,66	124.029,34	218.648,94	61.526,51	2.316.595,34	
18	0,00	0,00	98.500,00	0,00	53.700,00	39.283,00	0,00	53.610,00	0,00	48.469,45	0,00	0,00	293.562,45	
19	16.694,43	44.124,10	51.142,87	141.025,25	168.901,63	1.825,70	72.571,84	62.088,77	46.546,87	153.933,64	71.900,68	16.189,69	846.945,47	
20	434.549,77	182.840,56	81.093,31	178.288,14	167.883,04	103.966,36	210.640,20	155.920,63	237.696,20	279.557,81	50.643,36	102.745,77	2.185.825,15	
21	1.189.432,08	449.209,45	362.428,10	790.159,14	1.069.402,92	498.663,17	161.069,99	558.198,29	375.224,28	579.586,87	742.570,22	261.888,77	7.037.833,28	
22	0,00	19.645,24	67.580,45	331.974,08	11.764,34	32.326,04	107.684,97	44.911,20	0,00	0,00	15.125,57	0,00	631.011,89	
23	0,00	739.060,00	0,00	675.398,88	0,00	616.785,31	0,00	0,00	0,00	215.810,00	0,00	795.904,09	3.042.958,28	

24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	0,00	0,00	32.396,04	0,00	4.677,00	0,00	0,00	0,00	0,00	31.951,52	0,00	0,00	69.024,56
26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27	27.249,63	15.016,06	0,00	15.499,73	0,00	5.197,26	37.221,29	16.740,00	16.488,00	16.618,58	2.704,35	6.769,99	159.504,89
28	152.881,30	101.207,39	307.213,15	385.928,48	319.622,90	334.947,52	321.404,63	374.412,25	111.110,80	67.205,76	71.895,78	116.732,89	2.664.562,85
29	1.377.757,72	224.694,82	53.194,96	1.876.733,98	376.445,89	740.618,57	698.515,26	699.038,75	826.295,25	172.208,44	144.747,44	137.556,41	7.327.807,49
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
32	771.741,84	1.349.110,65	708.584,21	1.073.549,81	1.098.950,50	872.558,15	517.832,42	558.267,76	371.389,37	1.430.282,44	925.883,58	797.749,36	10.475.900,09
33	238.610,46	213.721,57	115.266,25	86.117,13	148.671,73	214.068,37	312.174,92	56.688,15	14.361,53	421.589,18	85.321,42	398.659,54	2.305.250,25
34	73.154,17	4.043,57	6.251,89	16.702,88	55.636,90	28.161,07	39.819,62	0,00	87.741,87	30.321,11	28.076,42	60.151,16	430.060,66
35	144.605,00	111.528,96	118.700,72	20.613,96	81.475,72	0,00	81.475,72	61.305,72	171.227,00	140.146,22	161.026,22	178.989,50	1.271.094,74
36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
38	99.607,43	411.695,99	267.220,53	405.344,18	391.395,20	171.653,61	172.865,21	220.729,64	271.263,07	248.013,81	196.445,86	255.617,32	3.111.851,85
39	7.818.764,10	6.913.772,74	6.666.480,32	6.797.543,39	9.473.244,52	7.387.537,09	8.244.981,38	5.463.803,72	7.131.567,48	8.082.500,18	8.515.033,06	7.343.453,45	89.838.681,43
40	25.471,77	0,00	0,00	46.914,96	65.508,65	0,00	46.348,64	0,00	0,00	28.424,64	95.619,96	0,00	308.288,62
41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.144,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.144,47
42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	386.538,75	146.379,62	79.097,89	275.834,54	189.946,14	324.702,70	447.442,85	269.666,63	306.811,45	122.724,58	123.489,78	299.855,26	2.972.490,19
45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47	747.120,46	1.137.343,00	2.649.735,06	2.702.091,54	1.708.502,29	948.503,62	800.005,57	1.374.918,91	1.280.838,42	2.174.964,14	2.722.705,82	3.571.388,92	21.818.117,75
48	29.831.855,29	20.946.925,19	29.382.294,14	30.746.435,72	27.206.812,90	27.022.667,07	31.435.809,22	33.065.737,96	34.834.548,01	43.749.290,69	32.845.171,08	33.003.865,66	374.071.412,93
49	0,00	63.854,82	43.116,51	362.104,59	31.157,72	255.828,46	0,00	48.607,07	107.954,31	134.899,16	6.888,43	66.455,96	1.120.867,03
50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

52	1.821.589,86	1.188.105,50	1.887.474,30	2.048.380,15	973.481,34	1.446.826,83	269.105,44	1.285.367,18	0,00	0,00	0,00	0,00	10.920.330,60
53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	0,00	0,00	380.008,20	146.882,59	142.650,89	187.910,51	546.743,48	0,00	321.205,56	185.812,00	60.674,65	71.693,80	2.043.581,68
55	0,00	0,00	91.999,57	0,00	68.080,00	26.505,06	43.571,20	20.424,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250.579,83
56	19.196,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	148.795,40	167.992,18
57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
58	0,00	0,00	0,00	1.480,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.232,05	3.743,06	2.085,05	9.540,41
59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
60	153.083,03	147.745,27	16.909,40	0,00	167.288,00	156.553,09	0,00	166.552,66	187.744,71	119.341,12	31.103,60	0,00	1.146.320,88
61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	105.857,40	99.495,00	205.352,40
63	682.320,42	355.868,00	213.683,00	155.806,00	252.903,00	231.191,00	104.760,00	57.500,00	215.800,00	0,00	49.166,00	89.206,00	2.408.203,42
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	0,00	0,00	7.151,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.151,80
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	108.641,83	0,00	0,00	108.641,83
69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	94.690,78	0,00	0,00	0,00	0,00	94.690,78
70	60.998,21	60.735,64	61.687,39	105.199,06	83.970,88	13.573,98	27.618,56	0,00	0,00	0,00	57.388,13	51.951,55	523.123,40
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	2.839.836,11	6.218.853,85	5.971.964,51	3.483.372,62	6.683.348,79	4.754.335,83	3.711.053,67	4.144.597,41	4.939.286,33	8.825.797,39	6.030.969,96	3.987.258,09	61.590.674,56
73	1.674.417,06	1.594.392,00	1.611.222,91	1.514.165,63	1.709.595,48	1.255.243,30	1.234.889,73	1.934.794,90	1.800.972,02	1.597.171,05	1.548.209,17	948.440,18	18.423.513,43
74	1.038.203,12	159.543,19	10.871,82	155.583,72	154.303,27	155.890,34	0,00	306.525,50	687.851,24	270.754,34	2.241.804,26	3.502.371,53	8.683.702,33
75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76	4.367.789,44	2.751.436,43	2.450.561,30	3.365.853,90	2.505.744,13	1.317.652,46	2.877.266,11	1.453.400,59	1.564.159,14	1.979.853,31	4.904.676,77	2.292.429,52	31.830.823,10
77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78	4.641.550,34	3.069.522,79	3.303.650,42	2.840.435,27	4.545.060,36	3.271.061,25	5.812.517,61	5.077.022,22	3.784.900,17	4.286.738,09	1.931.861,10	2.497.318,40	45.061.638,02
79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
83	1.200.767,98	1.004.353,49	1.196.010,13	810.336,59	2.056.940,97	1.450.947,75	1.014.389,67	1.479.727,64	1.514.744,93	1.782.416,65	1.540.285,66	909.830,30	15.960.751,76
84	76.555,69	0,00	51.723,40	625,20	35.164,32	0,00	13.506,02	1.891.723,69	639.308,07	215.289,06	339.723,88	0,00	3.263.619,33
85	1.076.232,25	664.112,39	1.429.933,32	182.850,48	617.204,78	993.485,27	800.659,96	647.174,63	672.527,93	271.831,55	182.672,27	876.393,99	8.415.078,82
86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87	8.331.191,93	5.779.798,07	11.953.160,40	7.405.967,99	11.213.911,05	9.848.847,94	6.072.699,61	6.912.200,07	7.949.372,01	10.006.395,03	9.310.639,06	1.153.971,87	95.938.155,03
88	46.508,10	6.400.000,00	0,00	3.500.000,00	0,00	1.600.000,00	100.000,00	189.010,10	4.125.000,00	0,00	400.000,00	199.480,32	16.559.998,52
89	270.000,00	0,00	860.000,00	0,00	0,00	800.000,00	2.550.000,00	550.000,00	1.990.000,00	900.000,00	4.090.000,00	598.940,19	12.608.940,19
90	0,00	0,00	21.206,50	0,00	14.031,97	0,00	0,00	5.250,00	0,00	400,00	8.631,20	3.060,00	52.579,67
91	0,00	0,00	0,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	8.100,00	2.700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14.850,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
95	470.792,80	736.544,91	174.587,64	934.396,19	696.699,68	155.221,20	157.662,00	194.838,12	0,00	394.984,80	119.076,31	98.331,32	4.133.134,97
96	0,00	38.308,20	0,00	11.016,43	1.110,00	24.090,07	13.673,65	17.368,20	14.006,70	15.677,55	0,00	0,00	135.250,80
97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	124.209.070,65	103.188.422,83	115.399.265,42	117.406.261,63	129.767.814,57	112.489.491,56	98.232.692,75	85.099.440,11	108.180.760,00	121.825.626,66	106.977.204,65	90.153.898,19	1.312.929.949,02

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

Distritos de Aduana	2018												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
San Miguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Esmeraldas	5.848.541,16	4.860.913,46	9.097.635,81	4.753.462,87	9.541.866,51	7.422.039,47	3.563.604,49	5.630.195,69	6.493.868,69	6.168.388,76	7.527.386,71	656.458,71		71.564.362,33
Guayaquil - aéreo	73.550,78	25.482,20	191.951,38	506.444,69	112.850,18	310.559,49	149.458,66	831.172,13	291.642,30	38.508,33	40.329,28	33.103,30		2.605.052,72
Huaquillas	3.479.790,70	3.449.182,02	1.808.435,42	2.146.182,28	1.791.684,18	804.319,10	1.358.360,76	996.909,79	1.653.932,71	1.706.565,65	333.928,70	709.198,89		20.238.490,20
Loja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quito	135.795,53	144.501,15	101.391,63	136.345,48	197.393,50	567.885,77	65.203,46	163.456,71	85.457,77	392.687,42	244.164,44	21.580,65		2.255.863,51
Tulcán	764.218,73	433.951,75	619.422,21	424.429,82	619.530,90	451.230,86	619.079,65	453.427,23	742.376,03	712.870,98	704.361,76	358.967,45		6.903.867,37
Cuenca	16.240,00	38.745,00	54.720,00	64.460,00	0,00	89.080,00	58.990,00	0,00	257.400,00	32.057,77	98.640,00	84.500,00		794.832,77
Guayaquil - marítimo	74.559.250,72	61.039.873,85	67.174.864,69	62.505.275,42	73.052.919,62	63.790.156,54	59.646.607,35	61.886.890,50	69.736.390,68	88.439.981,23	67.445.526,43	60.719.861,23		809.997.598,26
Latacunga	0,00	6.400.000,00	0,00	3.500.000,00	0,00	1.500.000,00	0,00	0,00	4.125.000,00	0,00	0,00	0,00		15.525.000,00
Manta	36.093.223,47	26.795.773,40	34.250.366,95	33.486.017,66	44.451.569,68	30.602.730,28	26.806.138,89	10.078.392,06	24.794.691,82	20.789.340,22	22.748.669,36	19.864.847,02		330.761.760,81
Puerto Bolívar	3.238.459,56	0,00	2.100.477,33	9.883.643,41	0,00	6.951.490,05	5.965.249,49	5.058.996,00	0,00	3.545.226,30	7.834.197,97	7.705.380,94		52.283.121,05
Santa Elena	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
No especificado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	124.209.070,65	103.188.422,83	115.399.265,42	117.406.261,63	129.767.814,57	112.489.491,56	98.232.692,75	85.099.440,11	108.180.760,00	121.825.626,66	106.977.204,65	90.153.898,19		1.312.929.949,02

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

Medios de Transporte	2018												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
Aéreo	15122,34	134060,43	28996,89	83784,17	10963,17	64435,14	14802,41	30302,89	75525,06	23069,71	13072,02	3438,06		497572,29
Marítimo	88751094,35	76439213,34	98720356,09	102092482,15	100267723,50	88613044,36	79274911,90	74838080,91	90015343,35	110819242,34	93651356,51	98943412,74		1102426261,55
Terrestre	2239798,81	2486118,86	3432716,60	3301679,00	2669171,00	2040167,00	3242235,00	2363628,00	3821546,50	3916817,00	1699612,00	1542885,00		32756374,77
No especificado	6136,08	92237,00	659007,40	1347,32	4440,81	3718,10	16855,19	1031751,82	1316479,37	33373,22	191094,15	46636,02		3403076,48
TOTAL	91012151,58	79151629,63	102841076,98	105479292,64	102952298,48	90721364,60	82548804,50	78263763,62	95228894,28	114792502,27	95555134,68	100536371,82		1139083285,09

Datos en kilogramos

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB	PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB
Estados Unidos	294.779.072,61	Francia	2.856.518,08
Aguas Internacionales	206.418.953,60	Guatemala	2.692.397,52
Corea Del Sur	68.891.209,07	Pavo	2.571.514,87
Perú	56.610.922,49	República Dominicana	2.540.931,37
Alemania	52.597.959,03	Papúa Nueva Guinea	2.429.840,09
No Especificado	47.003.433,16	Cabo Verde	2.005.810,88
Brasil	43.065.601,45	Uruguay	1.758.028,20
Cote D'ivoire	40.541.742,69	Suecia	1.660.807,34
Seychelles	40.472.267,55	Polonia	1.639.689,13
Vietnam	39.790.051,57	Portugal	1.583.810,42
China	38.320.269,69	Puerto Rico	1.501.578,48
Bélgica	33.333.583,46	Filipinas	1.420.154,07
Colombia	32.069.637,19	Nicaragua	1.034.182,36
India	23.840.790,64	El Salvador	943.831,70
Federación Rusa	23.433.310,09	Emiratos Árabes Unidos	942.536,29
Tailandia	22.999.024,72	Indonesia	855.096,64
Argentina	21.829.191,95	Nueva Zelanda	833.491,79
España	20.039.206,92	Paraguay	806.653,41
Finlandia	15.958.907,36	Venezuela	803.695,82
Chile	13.786.760,23	Israel	543.879,71
Italia	11.314.641,65	Pakistán	506.814,73
Honduras	11.021.218,96	Eslovenia	505.797,48
Canadá	10.118.781,47	Hong Kong	503.201,10
Arabia Saudita	9.976.197,13	Sudáfrica	416.080,77
Islas Salomón	9.747.600,99	Reino Unido	304.334,60
Tuvalu	9.670.831,86	Aruba	290.389,23
Samoa Americana	9.424.763,39	Letonia	233.852,50
Panamá	8.023.513,46	Noruega	184.595,22
Japón	7.944.777,18	Dinamarca	130.125,96
Costa Rica	7.632.827,03	Mauricio	87.776,74
Senegal	7.029.318,70	Malasia	82.950,00
México	6.468.291,79	Argelia	79.462,24
Micronesia	6.335.329,41	Marruecos	60.662,56
Islas Marshall	5.534.576,21	Haití	54.829,90
Kiribati	5.415.902,98	Singapur	43.893,34
Bahréin	4.363.172,92	Jamaica	34.697,01
Australia	4.285.641,78	Irlanda	29.116,80
Países Bajos	4.199.349,77	Polinesia Francés	23.735,25
Taiwán	3.644.053,27	Bolivia	500,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

SECCIÓN	VALOR FOB
I	369.935.545,05
II	42.850.247,93
III	20.355.183,86
IV	21.264.692,64
V	228.529,45
VI	27.586.527,93
VII	90.146.970,05
VIII	21.144,47
IX	2.972.490,19
X	397.010.397,71
XI	17.151.901,40
XII	7.151,80
XIII	726.456,01
XIV	0,00
XV	181.551.103,20
XVI	11.678.698,15
XVII	125.107.093,74
XVIII	67.429,67
XIX	0,00
XX	4.268.385,77
XXI	0,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Anexo 8. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2019

Capítulo S.A.	2019												TOTAL
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	24.431.307,09	21.685.836,25	32.146.959,03	34.755.041,03	32.797.029,73	25.431.745,90	16.591.908,20	20.607.830,33	12.868.029,31	16.609.633,00	24.995.054,63	27.846.482,12	290.766.856,62
4	0,00	0,00	61.948,22	13.684,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	28.443,41	0,00	0,00	104.076,32
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	51.757,66	89.255,74	91.605,80	95.527,98	92.411,46	79.545,04	46.005,25	71.271,57	173.277,57	1.525,32	140.385,77	60.080,08	992.649,24
8	9.979,60	392.921,75	223.628,95	0,00	10.840,53	17.472,60	223.172,56	34.094,41	333.227,25	86.256,38	269.233,56	74.844,00	1.675.671,59
9	0,00	378.600,00	1.318.366,22	3.817.048,76	1.529.566,00	3.332.261,76	612.726,12	4.210.098,51	4.330.790,64	3.520.494,91	3.858.796,08	683.157,42	27.591.906,42
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	169.340,98	163.660,61	72.223,77	106.231,79	64.400,00	94.751,79	256.418,09	271.740,46	44.166,99	92.946,43	223.722,09	166.113,20	1.725.716,20
12	0,00	0,00	0,00	94.941,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	94.941,82
13	116.332,97	40.750,92	0,00	39.825,98	39.005,67	49.489,48	6.997,58	51.609,05	12.265,12	125.353,85	76.984,64	26.256,71	584.871,97
14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
15	1.446.627,53	2.645.963,75	1.042.866,85	3.757.376,14	2.886.423,01	1.423.630,04	1.188.076,20	1.594.583,68	3.587.447,74	5.579.717,90	974.460,38	1.222.892,31	27.350.065,53
16	629.546,56	0,00	1.070.230,87	1.642.310,00	989.041,57	289.633,00	850.634,44	474.280,00	500.880,47	567.494,95	765.025,72	294.990,00	8.074.067,58
17	107.460,05	423.703,43	154.507,18	162.101,35	111.483,76	4.349,99	188.007,89	230.523,78	49.660,08	439.830,81	160.624,11	206.066,16	2.238.318,59
18	53.150,00	0,00	61.115,00	133.800,00	210.886,00	168.630,00	0,00	0,00	55.631,00	66.769,50	0,00	53.151,00	803.132,50
19	74.939,51	32.329,98	972,55	9.220,86	30.573,46	13.646,47	21.428,36	129.492,83	147.305,86	24.246,50	70.520,11	23.836,49	578.512,98
20	118.029,80	242.862,04	142.975,29	220.382,82	181.067,88	102.321,69	169.579,47	346.890,75	167.666,10	221.622,56	103.464,48	130.160,97	2.147.023,85
21	546.157,65	467.007,79	382.675,66	466.913,12	987.649,82	340.268,64	267.577,09	206.301,43	632.143,10	391.533,36	658.544,33	366.671,81	5.713.443,80
22	24.896,19	16.990,67	3.004,56	0,00	0,00	14.285,27	3.361,24	0,00	0,00	202.572,16	0,00	17.229,37	282.339,46
23	216.160,00	0,00	0,00	0,00	911.828,00	0,00	1.097.355,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.225.343,24

24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.801,25	638,40	0,00	0,00	1.667,59	31.320,85	2.311,00	37.739,09
26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
27	19.954,86	4.899,24	14.708,00	0,00	0,00	14.521,60	0,00	70.160,48	23.223,60	18.065,00	0,00	3.026.245,32	3.191.778,10
28	127.230,01	462.812,69	176.507,91	437.624,26	371.727,41	185.480,75	226.602,41	147.841,07	250.487,65	435.016,58	145.370,05	206.705,13	3.173.405,92
29	888.315,58	99.371,57	227.910,01	1.488.919,97	257.321,66	1.781.955,46	1.584.952,33	246.236,53	96.978,12	29.941,09	192.882,35	162.071,89	7.056.856,56
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	0,00	0,00	305,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	153,00	0,00	305,96	764,92
32	937.747,66	145.389,29	357.015,18	1.041.153,44	879.514,89	832.749,22	924.446,88	1.070.803,69	912.560,95	1.065.352,54	1.647.653,05	633.069,62	10.447.456,41
33	17.505,43	174.578,71	38.393,85	383.810,39	312.262,25	6.163,03	87.502,81	88.024,23	24.708,53	319.262,88	128.804,76	133.518,63	1.714.535,50
34	58.314,62	4.837,74	25.396,12	65.165,72	714,25	0,00	26.539,86	97.058,32	4.595,90	72.686,14	58.911,46	31.480,20	445.700,33
35	125.735,19	133.179,87	226.935,91	252.935,42	0,00	123.175,62	83.940,00	262.789,39	0,00	203.126,16	118.982,93	0,00	1.530.800,49
36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
38	319.431,35	64.080,71	185.830,30	154.117,66	310.363,17	329.090,04	60.829,40	76.866,04	361.199,19	180.204,82	141.907,67	45.297,23	2.229.217,58
39	8.929.415,50	6.512.340,12	7.647.067,09	6.623.464,23	6.733.351,46	5.630.665,76	6.706.086,61	7.306.424,57	7.946.801,49	6.397.598,15	7.160.375,39	6.313.476,60	83.907.066,97
40	0,00	0,00	28.424,64	0,00	67.225,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	67.225,32	162.875,28
41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	62.449,41	62.685,54	0,00	56.434,43	47.621,40	51.049,44	51.086,51	331.326,73
42	1.220,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.220,00
43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	640.608,49	381.334,94	347.605,71	477.316,87	406.728,44	466.929,70	253.494,44	264.214,91	314.250,78	38.188,40	298.200,85	491.204,60	4.380.078,13
45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47	3.049.725,89	1.736.237,25	427.555,25	266.363,63	573.856,65	764.232,67	2.015.447,76	1.378.106,17	1.377.035,50	1.310.041,06	1.118.456,44	1.361.824,24	15.378.882,51
48	37.729.776,55	31.904.233,27	23.667.966,37	28.225.050,14	22.391.033,95	21.388.794,21	18.785.930,49	22.655.239,00	23.971.417,32	24.905.542,22	17.295.205,16	21.680.066,01	294.600.254,69
49	48.714,61	0,00	27.710,60	25.294,21	18.263,52	96.481,60	0,00	63.247,61	37.513,75	17.400,24	13.197,64	0,00	347.823,78
50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

52	1.993.240,15	339.484,47	0,00	1.586.870,99	1.781.654,22	0,00	780.515,38	818.434,00	1.228,06	0,00	0,00	0,00	7.301.427,27
53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	34.468,84	0,00	83.668,78	108.069,24	0,00	122.736,64	207.933,82	287.569,79	199.731,44	0,00	92.058,31	38.148,58	1.174.385,44
55	0,00	0,00	63.504,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	63.504,00
56	0,00	0,00	0,00	30.480,89	0,00	74.773,81	0,00	12.896,70	305.230,49	536.853,68	321.690,80	0,00	1.281.926,37
57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
58	172,62	0,00	0,00	1.385,75	0,00	367,16	1.728,27	0,00	36.020,34	10.749,79	0,00	33.213,11	83.637,04
59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
60	244.990,27	18.723,48	168.444,07	107.652,65	0,00	36.520,90	182.912,07	0,00	151.037,78	155.371,45	30.453,78	108.533,86	1.204.640,31
61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	0,00	0,00	0,00	107.910,00	0,00	55.618,20	109.876,80	0,00	54.120,00	0,00	113.520,00	441.045,00
63	40.040,00	0,00	191.357,00	126.869,00	41.013,50	82.089,00	48.267,00	126.561,62	166.173,00	124.679,00	19.771,20	238.741,20	1.205.561,52
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
70	112.123,88	78.576,20	56.141,49	57.596,64	154.755,63	139.777,25	187.598,12	0,00	91.939,53	40.089,91	73.030,18	57.232,49	1.048.861,32
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	4.357.804,13	8.716.979,22	4.841.405,55	5.428.785,23	7.324.712,81	3.661.693,96	4.921.904,52	5.992.848,09	5.944.807,61	5.121.349,48	6.267.449,28	5.809.629,92	68.389.369,80
73	1.951.904,70	1.181.663,62	1.795.058,36	1.205.510,27	2.043.136,75	1.629.387,61	1.550.819,54	1.461.647,98	1.357.682,77	846.942,54	1.487.833,51	1.236.574,83	17.748.162,48
74	2.791.452,38	138.886,97	0,00	301.641,91	2.957.115,55	1.459.511,19	1.964.356,90	2.172.168,47	33.930,78	939.787,79	2.852.063,73	875.087,24	16.486.002,91
75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76	4.514.188,89	3.870.014,29	4.899.813,95	6.032.005,65	4.235.594,10	1.992.375,31	2.663.946,95	3.087.125,95	4.061.076,05	4.500.274,45	6.697.299,64	3.641.942,03	50.195.657,26
77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78	3.885.005,69	3.368.863,71	4.695.909,97	4.052.481,78	3.023.191,24	2.576.942,20	3.383.024,67	3.107.636,54	3.980.175,63	4.443.537,14	4.485.739,16	4.993.075,96	45.995.583,69
79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	71.299,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	71.299,56
83	2.202.861,37	464.858,25	537.371,94	1.044.854,14	671.399,48	809.017,26	766.127,34	950.422,00	1.364.169,60	1.170.084,82	756.766,42	1.047.158,13	11.785.090,75
84	600.958,55	3.494.760,76	4.558.508,84	4.835.730,51	581.653,08	1.912.848,67	25.690,56	485.330,05	1.574.351,38	466.556,00	2.568.953,32	233.994,93	21.339.336,65
85	550.031,86	286.884,29	523.202,21	737.464,95	785.573,15	515.335,82	117.001,28	316.866,02	156.193,26	176.331,10	422.371,18	659.747,18	5.247.002,30
86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
87	3.430.489,16	5.615.402,48	12.033.015,33	18.854.016,77	14.322.995,03	6.930.699,82	8.574.455,66	7.770.298,13	9.880.908,31	10.513.364,38	8.361.944,21	6.038.493,47	112.326.082,75
88	299.220,48	0,00	199.500,16	199.480,32	398.960,64	4.399.220,48	299.220,48	299.220,48	199.550,26	0,00	299.220,48	299.220,48	6.892.814,26
89	135.000,00	0,00	90.000,00	0,00	0,00	505.185,50	1.397.560,00	449.180,00	798.620,19	12.540.000,00	1.597.240,38	200.000,00	17.712.786,07
90	0,00	0,00	23.890,35	28.180,38	31.919,72	11.067,14	36.164,17	12.530,48	0,00	34.473,16	0,00	0,00	178.225,40
91	0,00	0,00	1.350,00	0,00	0,00	1.350,00	2.700,00	1.350,00	0,00	1.080,00	0,00	0,00	7.830,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
95	300.851,47	616.210,61	259.814,02	241.014,59	146.927,18	0,00	0,00	489.037,36	33.727,52	0,00	0,00	0,00	2.087.582,75
96	6.387,15	37.857,82	0,00	11.736,80	1.480,00	20.322,75	14.082,98	5.806,50	1.110,00	10.400,40	97.159,20	25.353,60	231.697,20
97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	108.340.572,92	96.432.344,50	105.194.062,91	129.747.756,70	111.774.561,94	89.999.044,02	79.523.972,57	89.912.535,77	88.617.362,44	104.686.353,40	97.130.178,72	91.027.486,91	1.192.386.232,80

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Distritos de Aduana	2019												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
San Miguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Esmeraldas	2.993.450,31	356.051,81	11.615.535,33	16.929.016,77	12.877.486,98	6.562.760,63	6.745.143,28	7.408.495,94	8.367.484,93	8.827.584,38	6.675.455,21	9.416.517,49		98.774.983,06
Guayaquil - aéreo	173.928,73	80.691,57	45.055,94	263.255,99	12.308,21	32.254,44	43.191,67	63.192,60	62.546,74	69.228,88	166.965,00	120.809,15		1.133.428,92
Huaquillas	878.307,68	548.353,41	344.294,10	263.128,88	320.855,97	431.698,39	221.390,03	433.621,51	281.439,42	358.444,84	350.307,64	1.365.375,67		5.797.217,54
Loja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quito	642.624,94	46.416,42	419.675,99	1.676.226,40	18.720,44	1.456.335,14	1.510.614,96	69.965,97	154.080,30	96.819,84	526.715,04	136.499,63		6.754.695,07
Tulcán	762.998,33	724.728,56	611.200,08	276.415,20	298.047,42	498.925,79	652.283,84	508.384,64	455.842,85	708.464,07	800.905,24	402.046,58		6.700.242,60
Cuenca	35.880,00	0,00	29.543,10	36.202,80	0,00	0,00	0,00	28.824,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	130.449,90
Guayaquil - marítimo	83.931.718,38	73.198.465,67	67.093.293,62	73.687.753,10	69.899.031,70	53.617.513,12	52.065.572,85	57.398.113,85	64.349.249,52	64.566.710,61	65.004.931,86	54.474.314,99		779.286.669,27
Latacunga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.100.000,00
Manta	18.921.664,55	15.701.823,32	25.035.464,75	33.749.454,35	28.348.111,22	23.299.556,51	17.169.779,05	21.093.088,75	13.564.376,91	27.885.700,79	21.153.042,13	23.595.386,72		269.517.449,05
Puerto Bolívar	0,00	5.775.813,74	0,00	2.866.303,21	0,00	0,00	1.115.996,89	2.908.848,51	1.382.341,77	2.173.399,99	2.451.856,60	1.516.536,68		20.191.097,39
Santa Elena	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
No especificado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	108.340.572,92	96.432.344,50	105.194.062,91	129.747.756,70	111.774.561,94	89.999.044,02	79.523.972,57	89.912.535,77	88.617.362,44	104.686.353,40	97.130.178,72	91.027.486,91		1.192.386.232,80

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

Medios de Transporte	2019												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
Aéreo	6.681,50	6.023,15	14.924,66	9.776,81	3.014,00	71.626,22	7.923,10	19.076,50	13.646,54	12.720,99	39.323,38	24.456,69		229.193,55
Marítimo	104.837.560,74	90.789.566,48	73.057.055,76	93.984.451,98	86.944.117,19	74.298.186,44	89.934.761,78	86.887.088,67	89.653.274,17	97.234.764,18	85.750.256,42	100.453.091,41		1.073.824.175,21
Terrestre	1.722.608,49	1.434.494,26	1.211.627,72	712.000,00	975.079,00	1.480.957,48	1.609.539,00	1.263.200,70	1.050.717,12	2.022.927,17	1.565.403,41	1.494.487,22		16.543.041,57
No especificado	94.275,17	283.300,76	121.689,44	29.754,83	4.415.640,60	605.140,69	10.603,67	285.169,31	17.108,37	3.643,05	140.287,56	266.502,98		6.273.116,43
TOTAL	106.661.125,90	92.513.384,64	74.405.297,58	94.735.983,62	92.337.850,79	76.455.910,83	91.562.827,56	88.454.535,18	90.734.746,20	99.274.055,39	87.495.270,77	102.238.538,30		1.096.869.526,76

Datos en kilogramos

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB	PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB
Estados Unidos	219.517.522,19	Polonia	4.515.225,46
Aguas Internacionales	198.261.968,93	Guatemala	4.127.842,50
Tailandia	62.227.508,63	Trinidad Y Tobago	3.969.678,79
No Especificado	57.706.095,75	Francia	3.101.448,22
Perú	50.646.198,02	Taiwán	2.978.966,99
Alemania	48.808.284,17	Nueva Zelanda	2.916.100,08
Corea del Sur	45.900.032,91	El Salvador	2.679.351,98
China	40.006.197,81	Canadá	2.384.707,71
India	36.469.480,38	Paraguay	2.088.538,61
Bélgica	31.916.895,93	Samoa Americana	1.887.532,45
Colombia	31.325.797,81	Uruguay	1.707.137,06
Cote D'ivoire	30.201.249,56	República Dominicana	1.566.933,79
Brasil	28.546.794,18	Pavo	1.546.043,82
Finlandia	25.827.786,00	Nicaragua	1.380.923,32
Federación Rusa	23.371.835,09	Emiratos Árabes Unidos	1.240.238,65
Vietnam	22.819.318,82	Portugal	1.049.608,74
España	21.903.421,15	Puerto Rico	925.955,31
Seychelles	17.195.414,51	Venezuela	781.628,92
Kiribati	16.378.902,65	Filipinas	634.643,80
Argentina	15.737.940,85	Australia	324.002,66
Honduras	14.665.294,80	Sudáfrica	310.318,34
Chile	14.639.413,36	Malasia	303.700,00
Japón	10.404.972,18	Reino Unido	246.046,45
Costa Rica	10.229.281,66	Israel	200.574,51
Arabia Saudita	8.400.457,40	Egipto	200.107,47
Países Bajos	7.716.153,12	Argelia	138.388,12
Panamá	7.461.401,40	Malta	136.546,79
Italia	7.356.424,59	Dinamarca	82.198,40
Senegal	6.958.041,11	Hong Kong	69.488,99
Indonesia	6.868.895,82	Irlanda	59.472,48
Suecia	6.525.757,92	Letonia	58.320,01
Cabo Verde	6.465.344,21	Noruega	57.866,03
Bahréin	6.014.516,96	Aruba	52.965,02
México	5.419.065,26	Nigeria	47.828,09
Tuvalu	4.682.653,07	Jamaica	39.585,04

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

SECCIÓN	VALOR FOB
I	290.870.932,94
II	32.665.757,24
III	27.350.065,53
IV	22.062.182,00
V	3.229.517,19
VI	26.598.737,71
VII	84.069.942,25
VIII	332.546,73
IX	4.380.078,13
X	310.326.960,98
XI	12.756.126,95
XII	0,00
XIII	1.048.861,32
XIV	0,00
XV	210.671.166,45
XVI	26.586.338,95
XVII	136.931.683,08
XVIII	186.055,40
XIX	0,00
XX	2.319.279,95
XXI	0,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Anexo 9. Datos tabulados de importaciones bajo régimen 21 en 2020

Capítulo S.A.	2020												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	46.974,29	0,00	47.882,75	0,00	0,00	0,00	94.857,04
3	18.751.260,68	16.528.492,91	22.932.396,88	11.594.822,90	11.778.116,63	9.116.474,86	11.594.448,58	13.416.860,29	17.296.111,84	31.511.014,88	17.795.171,82	32.380.633,05	214.695.805,32	
4	13.164,05	0,00	0,00	0,00	10.264,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14.392,57	70.818,85	108.639,49	
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
7	39.227,27	72.062,67	53.256,30	28.043,00	35.874,92	72.893,34	129.924,83	40.821,67	95.965,42	157.985,44	94.089,75	38.663,66	858.808,27	
8	45.215,20	134.564,97	28.580,59	354.356,98	110.089,93	148.425,74	212.638,05	85.591,35	467.820,68	0,00	423.174,09	93.214,80	2.103.672,38	
9	3.503.371,41	3.471.175,11	1.337.977,74	2.846.323,21	1.837.739,22	2.221.440,66	6.656.796,64	1.810.950,19	361.962,00	0,00	143.750,94	3.258.543,12	27.450.030,24	
10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
11	325.899,69	213.308,37	151.124,24	200.959,29	492.667,27	363.314,08	54.504,95	223.581,47	457.387,70	281.612,00	448.041,54	318.880,00	3.531.280,60	
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
13	123.786,51	31.000,00	17.758,89	87.155,55	1.901,60	29.558,88	91.255,60	60.164,87	44.488,68	66.217,95	46.372,31	136.343,35	736.004,19	
14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
15	5.194.728,52	1.939.267,44	1.813.875,10	1.930.346,60	3.148.658,12	2.832.912,96	3.373.447,05	1.552.505,60	2.746.385,12	1.188.219,89	3.597.467,86	1.528.197,83	30.846.012,09	
16	289.960,00	313.468,00	0,00	314.508,00	0,00	176.358,59	100.540,00	0,00	99.480,00	1.105.543,60	838.222,41	207.380,00	3.445.460,60	
17	117.453,72	198.763,05	98.634,63	153.385,44	109.826,05	119.781,74	30.986,12	545,00	79.165,71	57.268,41	120.616,13	176.210,18	1.262.636,18	
18	209.631,00	0,00	67.091,00	0,00	0,00	10.540,61	0,00	66.379,00	0,00	136.800,00	0,00	0,00	490.441,61	
19	60.706,67	138.998,22	60.089,69	132.050,54	70.838,81	124.807,80	103.342,03	360.425,72	73.636,96	30.292,62	191.840,23	150.635,22	1.497.664,51	
20	52.177,49	72.197,98	64.968,29	227.746,43	71.145,81	214.116,26	231.606,74	36.912,72	402.690,61	417.910,92	107.025,25	204.075,11	2.102.573,61	
21	365.315,31	505.572,92	417.159,16	202.986,74	286.792,15	780.706,05	908.918,30	492.681,26	642.349,27	602.825,21	603.391,50	173.260,64	5.981.958,51	
22	0,00	304.270,78	8.261,17	9.496,05	0,00	96.185,38	9.724,38	8.800,74	16.531,73	2.674,24	0,00	7.992,79	463.937,26	
23	0,00	0,00	535.569,94	766.177,90	0,00	0,00	202.104,00	0,00	0,00	415.636,94	0,00	0,00	1.919.488,78	

24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
25	2.311,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.416,80	0,00	33.232,02	0,00	2.832,50	39.792,32
26	0,00	61.207,02	0,00	0,00	64.520,19	0,00	0,00	111.916,01	0,00	0,00	0,00	0,00	237.643,22
27	3.495.678,50	5.130.296,75	2.508.625,00	1.789.534,32	1.520.257,62	3.490.113,00	15.658,00	5.158.838,63	4.043.804,70	2.847.942,56	2.962.923,88	5.666.861,13	38.630.534,09
28	515.199,32	317.283,83	183.191,43	181.896,29	225.844,73	23.238,79	146.678,10	154.824,74	51.309,15	93.361,21	245.867,88	61.161,82	2.199.857,29
29	82.796,50	361.411,06	1.524.884,25	536.031,48	233.804,03	235.532,25	258.022,58	3.212.504,12	221.061,42	219.307,19	132.706,82	41.889,75	7.059.951,45
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	459,00	0,00	0,00	459,00	0,00	0,00	306,00	1.224,00
32	1.994.425,18	1.026.629,78	368.221,80	842.322,72	642.571,39	715.989,31	417.344,25	1.276.446,09	1.632.499,58	1.429.506,21	2.039.070,30	1.564.389,19	13.949.415,80
33	415.879,70	53.037,77	334.738,01	26.065,35	266.800,91	41.646,51	253.838,01	75.565,21	72.390,71	179.444,04	185.784,29	17.732,00	1.922.922,51
34	1.967,06	54.118,78	53.277,16	12.140,04	0,00	35.190,42	83.784,80	32.861,90	32.380,00	108.005,76	40.222,49	92.103,05	546.051,46
35	94.880,00	39.720,00	0,00	0,00	93.240,00	55.160,00	5.633,44	68.766,00	0,00	55.160,00	78.922,50	79.395,75	570.877,69
36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
38	214.516,35	121.696,77	215.095,31	206.903,21	72.449,80	194.555,16	206.921,61	47.087,97	87.659,17	215.385,53	96.371,05	63.066,53	1.741.708,46
39	7.811.709,19	7.143.371,51	5.191.955,19	7.590.513,78	5.719.334,72	7.532.435,16	6.442.749,57	5.441.475,62	5.254.143,06	6.453.196,61	5.892.418,15	6.090.633,86	76.563.936,42
40	0,00	0,00	0,00	200,00	7.800,00	67.580,32	200,00	0,00	0,00	65.840,32	67.590,32	0,00	209.210,96
41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
42	0,00	29.238,69	5.110,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34.348,69
43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	541.719,07	424.992,51	333.773,42	247.459,94	637.900,54	579.763,51	539.991,37	291.425,02	2.333.020,41	425.445,55	228.782,05	260.459,55	6.844.732,94
45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
47	1.441.028,72	659.430,02	414.796,35	619.688,51	4.380.160,53	2.502.490,52	828.380,11	683.489,19	200.828,94	893.339,11	1.815.745,05	1.902.695,68	16.342.072,73
48	26.443.532,29	22.850.200,37	24.487.703,53	28.144.803,27	31.529.320,30	26.740.332,62	33.518.911,55	22.261.651,33	19.553.450,80	18.229.651,07	23.487.639,05	23.360.950,34	300.608.146,52
49	62.630,34	0,00	18.981,82	0,00	57.525,98	0,00	0,00	0,00	0,00	28.337,29	0,00	43.336,12	210.811,55
50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

52	0,00	0,00	567.284,56	157.667,44	0,00	157.074,99	2.575,87	0,00	2.191,94	569.300,72	221.616,34	907.007,63	2.584.719,49
53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	70.375,10	91.395,80	156.006,65	292.723,15	250.970,90	249.253,80	104.162,67	100.554,48	41.033,25	16.648,59	4.980,63	41.270,27	1.419.375,29
55	0,00	0,00	31.963,10	0,00	0,00	32.130,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64.093,10
56	22.631,57	136.864,51	0,00	36.381,38	37.376,42	0,00	34.020,77	77.646,43	0,00	35.573,92	0,00	0,00	380.495,00
57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
58	11.859,60	17.353,65	28.287,97	0,00	0,00	822,18	22.844,26	19.855,79	42.473,97	0,00	16.525,60	43.990,24	204.013,26
59	0,00	0,00	1.243,75	0,00	6,01	0,00	2.653,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.903,37
60	102.145,97	158.859,98	0,00	0,00	156.440,12	0,00	0,00	0,00	141.850,55	215.579,83	45.535,11	54.185,45	874.597,01
61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,00	0,00	0,00	54.000,00	0,00	38.288,25	114.177,00	40.260,00	0,00	84.810,00	0,00	45.655,50	377.190,75
63	222.233,00	27.125,00	101.812,50	0,00	128.428,08	101.408,16	12.675,00	22.361,00	147.312,00	257.102,00	324.280,00	158.170,96	1.502.907,70
64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68	6.660,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.660,80
69	0,00	10.797,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120.700,00	64.800,00	96.121,26	292.419,05
70	0,00	146.578,31	8.360,00	102.321,41	316.888,89	28.616,24	24.614,40	22.353,30	0,00	49.724,10	0,00	2,60	699.459,25
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	10.023.333,49	4.675.881,43	4.044.650,34	6.013.853,31	3.331.368,48	3.967.832,94	5.812.093,77	4.263.534,64	4.993.702,37	4.328.095,62	3.714.449,50	3.855.631,75	59.024.427,64
73	780.502,09	760.481,28	996.884,78	768.230,34	1.959.558,99	1.685.474,48	1.858.979,17	1.951.723,80	2.031.046,39	1.909.634,07	1.325.556,79	1.348.204,93	17.376.277,11
74	2.816.425,24	1.482.329,67	3.308.456,09	1.385.256,55	370.075,60	1.439.813,45	3.568.532,47	1.753.491,27	2.093.355,03	2.034.332,33	2.302.741,61	4.594.994,72	27.149.804,03
75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
76	4.923.927,00	3.225.436,76	3.962.102,84	2.636.419,34	3.032.275,03	1.023.766,38	1.490.988,87	2.119.277,03	3.347.217,24	3.617.112,75	5.014.214,69	3.157.274,01	37.550.011,94
77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
78	3.605.129,67	2.425.503,52	4.143.847,66	2.849.704,41	2.608.057,32	2.258.060,21	2.601.757,59	3.309.036,73	2.510.855,80	4.185.938,77	2.552.268,92	2.330.924,09	35.381.084,69
79	0,00	26.845,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26.845,00

80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
81	93.750,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	93.750,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.649,28	0,00	0,00	3.814,45	8.463,73
83	1.835.253,02	786.232,51	817.313,99	1.032.567,69	1.777.554,76	3.236.142,20	1.505.526,09	2.053.646,68	2.301.566,37	2.912.048,42	2.174.910,35	2.401.366,97	22.834.129,05
84	447.115,41	134.380,69	122.767,04	16.000,00	129.616,27	486.934,68	16.000,00	105.857,64	42.711,78	238.149,96	63.240,96	181.361,58	1.984.136,01
85	472.232,06	237.512,39	309.577,69	278.646,07	212.727,07	265.977,28	175.843,87	319.215,17	417.799,76	478.779,14	434.632,34	344.592,67	3.947.535,51
86	0,00	0,00	14.922,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150.000,00	164.922,81
87	6.582.044,13	10.087.992,83	5.144.986,74	16.973.072,35	16.312.824,46	18.129.286,75	3.925.754,07	570.071,25	0,00	0,00	0,00	402.537,07	78.128.569,65
88	199.480,32	0,00	0,00	99.810,10	0,00	0,00	122.380,00	300.000,00	0,00	0,00	419.000,00	0,00	1.140.670,42
89	0,00	0,00	0,00	350.000,00	0,00	1.000.000,00	549.019,81	1.190.000,00	700.000,00	16.040.000,00	650.000,00	0,00	20.479.019,81
90	12.440,57	0,00	0,00	0,00	0,00	2.021,60	633,65	2.642,80	6.081,40	24.223,20	0,00	0,00	48.043,22
91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.050,00	0,00	0,00	4.050,00	0,00	6.750,00	14.850,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	69.471,20	190.642,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	260.113,20
95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	668.077,37	0,00	668.077,37
96	0,00	15.480,66	2.590,00	0,00	2.220,00	33.393,00	640,10	93.155,16	0,00	0,00	10.836,00	26.556,40	184.871,32
97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	104.437.709,78	86.712.300,26	87.180.797,40	92.092.571,08	94.031.833,67	92.658.300,11	88.368.273,70	75.336.145,97	75.090.829,79	104.420.842,74	81.705.266,44	98.143.074,42	1.080.177.945,36

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

Distritos de Aduana	2020												TOTAL	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
San Miguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Esmeraldas	6.028.781,74	14.032.918,58	5.474.740,24	15.694.982,73	14.835.638,84	8.352.180,53	824.042,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	65.243.285,00
Guayaquil - aéreo	219.518,35	64.398,15	133.660,31	121.933,17	43.362,94	78.591,21	149.902,48	132.624,25	102.769,41	22.209,90	28.444,71	53.522,71	1.150.937,59	
Huaquillas	2.121.924,45	1.591.626,69	732.874,24	377.814,78	0,00	214.393,72	255.007,12	359.007,14	329.472,22	335.087,42	254.606,28	384.987,99	6.956.802,05	
Loja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Quito	546.681,62	38.345,89	2.022.932,06	242.968,42	34.867,67	74.318,61	98.700,87	341.261,11	95.098,16	144.920,99	181.086,34	84.562,47	3.905.744,21	
Tulcán	310.882,32	448.649,93	227.238,13	246.904,28	281.602,83	195.707,99	218.409,84	205.263,85	243.738,26	275.976,47	423.146,97	640.882,37	3.718.403,24	
Cuenca	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Guayaquil - marítimo	77.806.603,93	55.180.159,61	54.347.472,18	61.636.334,86	64.374.590,93	60.552.553,53	65.184.504,40	55.154.410,47	53.090.442,54	57.833.133,55	57.595.132,52	70.475.282,36	733.230.620,88	
Latacunga	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Manta	15.284.023,97	12.607.165,36	20.425.801,36	10.890.029,93	10.323.375,58	19.822.174,08	13.989.878,06	14.505.743,26	18.277.510,04	44.206.922,74	16.848.716,63	23.481.571,04	220.662.912,05	
Puerto Bolívar	2.119.293,40	2.749.036,05	3.816.078,88	2.881.602,91	4.138.394,88	3.368.380,44	7.647.828,59	4.637.835,89	2.951.799,16	1.602.591,67	6.374.132,99	3.022.265,48	45.309.240,34	
Santa Elena	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
No especificado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
TOTAL	104.437.709,78	86.712.300,26	87.180.797,40	92.092.571,08	94.031.833,67	92.658.300,11	88.368.273,70	75.336.145,97	75.090.829,79	104.420.842,74	81.705.266,44	98.143.074,42	1.080.177.945,36	

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

Medios de Transporte	2020												TOTAL
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Aéreo	21.833,34	2.650,30	19.071,21	73.759,61	4.524,10	10.470,22	29.776,98	22.314,20	9.420,04	14.219,28	15.358,30	11.454,16	234.851,74
Marítimo	112.966.254,75	91.616.684,71	92.057.833,06	98.332.533,57	120.802.463,86	100.642.991,02	105.598.097,28	84.427.650,58	81.386.986,68	92.567.670,78	97.920.411,28	107.687.596,66	1.186.007.174,24
Terrestre	1.616.865,76	1.711.378,30	1.038.155,87	694.342,18	447.204,76	694.919,45	808.127,82	875.580,47	982.833,44	974.603,16	1.202.039,00	1.719.381,34	12.765.431,55
No especificado	1.170.768,43	17.950,26	61.261,37	8.090,56	0,00	3.031.381,00	0,00	365.987,83	5.316,32	1.378,31	1.181,41	623.511,12	5.286.826,61
TOTAL	115.775.722,28	93.348.663,57	93.176.321,51	99.108.725,92	121.254.192,72	104.379.761,69	106.436.002,08	85.691.533,08	82.384.556,48	93.557.871,53	99.138.989,99	110.041.943,28	1.204.294.284,14

Datos en kilogramos

Fuente: SENAE, 2021

Elaborado por: Los Autores

PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB	PAIS DE PROCEDENCIA	VALOR FOB
Estados Unidos	233.787.248,75	Indonesia	2.122.598,10
Aguas Internacionales	144.834.573,48	Filipinas	1.932.828,99
Perú	63.923.088,43	Taiwán	1.915.534,37
Tailandia	49.780.320,72	El Salvador	1.819.325,50
Panamá	41.031.483,16	Portugal	1.790.440,22
Federación Rusa	39.145.386,40	Cabo Verde	1.433.304,39
Bélgica	34.786.861,89	República Dominicana	1.004.469,64
China	31.355.840,31	Pavo	900.435,75
Alemania	29.082.336,48	Nueva Zelanda	788.610,14
Finlandia	27.625.531,41	Omán	777.380,37
India	27.094.989,36	Australia	695.042,91
Corea Del Sur	26.361.373,02	Ghana	635.586,43
Brasil	25.118.635,64	Islas Marshall	554.391,61
España	24.129.794,69	Pakistán	503.201,74
Kiribati	20.611.452,34	Ecuador	364.421,83
Vietnam	17.822.106,25	Israel	269.379,62
Cote D'ivoire	17.630.545,97	Marruecos	266.008,02
Chile	15.797.609,96	Hong Kong	246.020,18
México	15.493.697,63	Islas Salomón	233.842,01
Seychelles	14.953.297,33	Sudáfrica	225.143,45
Colombia	14.873.629,90	Reino Unido	209.109,60
Japón	13.102.084,43	Egipto	200.313,71
Costa Rica	12.354.973,92	Jamaica	194.035,41
Países Bajos	12.190.416,98	Irlanda	177.948,39
No Especificado	19.592.621,31	Noruega	155.154,28
Honduras	11.260.859,51	Singapur	150.000,00
Suecia	9.955.403,04	Malasia	141.281,89
Italia	8.209.113,37	Emiratos Árabes Unidos	99.934,20
Bahréin	7.940.685,61	Dinamarca	95.244,60
Argentina	7.522.810,04	Uruguay	86.442,02
Paraguay	5.850.047,83	Nigeria	54.894,14
Samoa Americana	5.328.425,89	Túnez	53.839,94
Francia	4.847.478,94	Letonia	48.809,00
Arabia Saudita	4.588.746,42	Catar	44.932,00
Puerto Rico	3.266.946,64	Grecia	44.145,20
Canadá	2.976.778,84	Haití	25.560,86
Senegal	2.962.186,86	Chipre	19.705,30
Venezuela	2.781.002,13	Estonia	16.484,00
Nicaragua	2.730.557,88	Congo	5.738,25
Polonia	2.511.369,62	Surinam	3.065,16
Guatemala	2.449.004,72	Curazao	566,95
Papúa Nueva Guinea	2.211.458,09		

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENAE, 2021
Elaborado por: Los Autores

SECCIÓN	FOB
I	214.899.301,85
II	34.679.795,68
III	30.846.012,09
IV	17.164.161,06
V	38.907.969,63
VI	27.992.008,66
VII	76.773.147,38
VIII	34.348,69
IX	6.844.732,94
X	317.161.030,80
XI	7.411.294,97
XII	0,00
XIII	998.539,10
XIV	0,00
XV	199.444.793,19
XVI	5.931.671,52
XVII	99.913.182,69
XVIII	62.893,22
XIX	0,00
XX	1.113.061,89
XXI	0,00

Datos en dólares estadounidenses

Fuente: SENA, 2021
Elaborado por: Los Autores

Anexo 10. Balanza de pagos normalizada

Componentes normalizados	2016	2017	2018	2019	2020	I-2021	II-2021
CUENTA CORRIENTE	1.109,4	-183,7	-1.308,4	-61,7	2.564,5	673,4	1.156,0
BIENES Y SERVICIOS	589,4	-492,7	-888,3	227,9	2.396,0	267,8	590,4
Exportaciones	20.088,9	22.528,3	25.406,1	26.119,9	22.260,9	6.257,2	7.167,1
Importaciones	19.499,5	23.021,0	26.294,5	25.892,1	19.864,9	5.989,4	6.576,7
BIENES (2) (3)	1.567,3	254,5	-201,6	1.025,1	3.382,2	791,2	1.162,1
Exportaciones	17.413,4	19.549,2	22.157,2	22.773,8	20.461,4	5.872,4	6.723,3
Importaciones (4)	15.846,1	19.294,7	22.358,8	21.748,7	17.079,2	5.081,2	5.561,2
SERVICIOS	-977,9	-747,2	-686,8	-797,3	-986,1	-523,4	-571,7
Exportaciones	2.675,5	2.979,1	3.249,0	3.346,1	1.799,5	384,9	443,8
Transporte	532,3	558,4	583,6	616,3	653,7	127,7	156,7
Viajes	1.723,2	2.012,2	2.271,8	2.281,9	702,1	153,6	198,6
Otros servicios	420,0	408,5	393,6	447,9	443,8	103,5	88,6
Importaciones	3.653,4	3.726,3	3.935,7	4.143,4	2.785,7	908,2	1.015,5
Transporte	1.239,3	1.471,4	1.548,4	1.621,9	1.117,8	352,0	424,4
Viajes	1.081,1	1.064,1	1.134,1	1.215,9	407,9	225,4	332,4
Otros servicios	1.333,1	1.190,7	1.253,3	1.305,5	1.260,0	330,8	258,7
INGRESO PRIMARIO	-1.813,1	-2.317,9	-2.828,9	-3.028,3	-2.824,4	-395,1	-386,7
Crédito	163,1	185,0	235,8	195,0	85,9	21,8	21,2
Remuneración de empleados	10,1	8,9	8,5	8,0	5,9	1,2	1,3
Renta de la inversión	153,0	176,1	227,3	187,0	80,0	20,6	19,9
Inversión directa	-	-	-	-	-	-	-
Inversión de cartera	-	-	-	-	-	-	-
Otra inversión	85,6	106,1	150,1	113,7	29,7	3,8	3,3

Activos de Reserva	67,4	70,0	77,2	73,3	50,3	16,8	16,5
Débito	1.976,2	2.503,0	3.064,7	3.223,4	2.910,4	416,9	407,9
Remuneración de empleados	14,4	14,5	14,6	15,4	10,3	2,1	2,4
Renta de la inversión	1.961,8	2.488,5	3.050,1	3.207,9	2.900,1	414,8	405,5
Inversión directa	436,1	363,8	458,3	392,4	367,8	67,5	84,5
Inversión de cartera	300,7	808,4	1.260,1	1.282,4	855,3	49,3	2,2
Otra inversión	1.225,0	1.316,2	1.331,6	1.533,2	1.677,0	298,0	318,8
INGRESO SECUNDARIO	2.333,0	2.626,9	2.408,9	2.738,7	2.992,9	800,7	952,3
Crédito	3.140,3	3.319,9	3.488,5	3.680,9	3.840,5	1.030,5	1.203,9
Gobierno general	225,5	190,0	191,1	194,2	198,0	42,4	47,5
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	2.914,8	3.129,9	3.297,4	3.486,7	3.642,6	988,1	1.156,4
Remesas de trabajadores	2.602,0	2.840,2	3.030,6	3.234,6	3.337,8	920,8	1.087,8
Otras transferencias corrientes	312,8	289,7	266,8	252,1	304,8	67,3	68,5
Débito	807,3	692,9	1.079,6	942,2	847,6	229,8	251,6
Gobierno general	301,8	134,4	413,5	98,6	141,3	2,8	10,8
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	505,5	558,5	666,1	843,6	706,3	227,0	240,7
Remesas de trabajadores	288,0	357,0	452,8	639,2	507,8	141,2	159,5
Otras transferencias corrientes	217,4	201,5	213,3	204,4	198,6	85,8	81,2
CUENTA DE CAPITAL	-473,4	125,2	-175,2	83,6	1.847,3	17,6	29,9
Crédito	419,6	136,4	98,1	94,8	1.858,5	20,4	32,7
Gobierno general	74,5	74,3	73,5	69,9	1.818,7	14,6	26,2
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	345,0	62,1	24,6	24,9	39,7	5,8	6,6
Adquisición de activos no financieros no producidos	-	-	-	-	-	-	-
Débito	893,0	11,2	273,2	11,2	11,2	2,8	2,8
Gobierno general	881,8	-	262,0	-	-	-	-
Sociedades financieras y no financieras, hogares e ISFLSHs	-	-	-	-	-	-	-
Disposición de activos no financieros no producidos	11,2	11,2	11,2	11,2	11,2	2,8	2,8
PRESTAMO NETO / ENDEUDAMIENTO NETO (5)	636,0	-58,5	-1.483,5	21,8	4.411,8	691,0	1.185,9

CUENTA FINANCIERA	586,6	-439,9	-1.692,3	23,1	4.522,3	587,9	1.279,9
Adquisición neta de activos financieros	7.999,3	7.346,9	2.438,9	6.136,9	4.473,7	1.300,2	-442,8
Inversión directa							
Inversión de cartera	590,5	-13,4	103,8	569,5	846,9	495,2	-580,1
Títulos de participación en capital	124,0	171,8	84,8	198,4	-173,9	77,8	-0,0
Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	118,0	168,3	89,3	198,5	-176,1	76,2	-1,3
Central							
Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
Otros Sectores	6,0	3,5	-4,4	-0,1	2,1	1,6	1,3
Títulos de deuda	466,5	-185,3	19,0	371,2	1.020,8	417,4	-580,0
Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	489,2	-184,3	19,8	375,6	1.016,4	422,8	-585,4
Central							
Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
Otros Sectores	-22,7	-1,0	-0,8	-4,4	4,4	-5,4	5,4
Derivados financieros (distintos de reservas)							
Otra inversión	7.408,8	7.360,4	2.335,1	5.567,4	3.626,9	805,0	137,3
Otras participaciones de capital	2,4	264,5	-37,7	7,3	20,8	-	14,3
Banco Central	2,4	264,5	-37,7	7,3	20,8	-	14,3
Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
Central							
Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
Monedas y depósitos	5.448,2	5.798,1	1.285,3	3.765,6	2.618,1	433,3	-357,0
Banco Central	2.310,8	2.509,7	321,2	1.731,3	-498,8	147,3	-143,1
Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-192,7	20,5	-130,3	-25,0	51,3	283,4	-479,7
Central							
Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-

	Otros Sectores	3.330,1	3.268,0	1.094,3	2.059,3	3.065,6	2,6	265,8
	Préstamos	562,8	-239,2	-410,6	135,5	-345,6	-37,6	10,0
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	562,8	-239,2	-410,6	135,5	-345,6	-37,6	10,0
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Seguros, pensiones y mecanismos normalizados de garantía	-	-	-	-	-	-	-
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Créditos y anticipos comerciales	1.395,5	1.537,0	1.498,1	1.525,1	1.467,5	409,2	470,0
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	1.395,5	1.537,0	1.498,1	1.525,1	1.467,5	409,2	470,0
	Otras cuentas por cobrar	-	-	-	133,8	-133,8	-	-
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	133,8	-133,8	-	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Pasivos netos incurridos	9.246,7	5.481,3	4.302,3	6.829,2	4.097,7	-443,3	-1.379,8
	Inversión directa	756,0	629,5	1.388,3	974,0	1.151,9	249,0	115,1
	Inversión de cartera	2.754,0	6.486,3	2.732,8	2.779,4	-456,9	-61,5	-89,2
	Títulos de participación en capital	6,0	4,1	5,9	1,5	1,2	0,2	0,3
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-

Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	6,0	4,1	5,9	1,5	1,2	0,2	0,3
	Títulos de deuda	2.747,9	6.482,2	2.726,8	2.777,9	-458,0	-61,7	-89,6
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-17,1	-3,3	7,9	160,3	140,4	0,7	-34,5
	Gobierno General	2.765,0	5.515,0	3.015,0	2.964,6	-445,9	7,5	-
	Otros Sectores	-	970,6	-296,0	-347,0	-152,6	-69,9	-55,1
	Derivados financieros (distintos de reservas)	-	-	-	-	-	-	-
	Otra inversión	5.736,7	-1.634,5	181,3	3.075,8	3.402,7	-630,8	-1.405,7
	Otras participaciones de capital	-	-	-	-	-	-	-
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Monedas y depósitos	786,1	64,3	-59,6	-17,6	-98,0	-60,5	-10,3
	Banco Central	808,5	74,3	-31,0	-52,6	-136,8	-64,0	-39,9
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-23,3	-9,8	-27,3	36,0	37,4	3,0	30,1
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	0,9	-0,3	-1,3	-1,0	1,4	0,5	-0,4
	Préstamos	4.481,2	-676,4	1.141,0	4.198,3	3.451,5	-239,4	-1.119,6
	Banco Central	356,3	1,6	300,1	-365,4	-201,8	-41,4	-49,6
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	404,1	-94,2	-336,1	808,7	-1.304,1	-257,5	-411,3
	Gobierno General	2.278,6	-203,4	1.486,3	2.032,8	4.640,1	179,6	-46,8
	Otros Sectores	1.442,2	-380,4	-309,3	1.722,3	317,3	-120,1	-611,9
	Seguros, pensiones y mecanismos normalizados de garantía	-	-	-	-	-	-	-
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-

Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Créditos y anticipos comerciales	457,8	-1.020,2	-915,4	-1.117,7	34,2	-338,5	-275,9
	Banco Central	-	-	-	-	-	-	-
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	-	-	-	-	-	-	-
	Otros Sectores	457,8	-1.020,2	-915,4	-1.117,7	34,2	-338,5	-275,9
	Otras cuentas por pagar	13,1	-2,1	15,3	12,8	15,0	7,7	0,1
	Banco Central	-1,8	-18,4	-0,5	0,0	0,0	0,2	0,1
Central	Sociedades Captadoras de Depósitos, excepto el Banco	-	-	-	-	-	-	-
	Gobierno General	15,0	16,2	15,8	12,8	14,9	7,5	-
	Otros Sectores	-	-	-	-	-	-	-
	Derechos especiales de giro (6)	-1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	ACTIVOS DE RESERVA	1.834,0	-2.305,5	171,2	715,3	4.146,3	-1.155,5	342,8
	ERRORES Y OMISIONES NETOS	-49,4	-381,4	-208,8	1,2	110,5	-103,1	93,9

(1) Datos provisionales.

(2) Incluye bienes adquiridos en puerto por medios de transporte.

(3) Incluye comercio no registrado. Ver nota metodológica de balanza de pagos

(<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=./documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/metodologia.pdf>). Esta información se reprocesó desde el primer trimestre de 2012

(4) Incluye importaciones de la Dirección de Bienes Estratégicos

(5) Esta partida agrega el saldo de la Cuenta Corriente y de la Cuenta de Capital. Un saldo positivo implica que la economía proporciona financiamiento al resto del mundo y un saldo negativo que recibe financiamiento.

(6) Se refiere a las asignaciones que recibió el país en DEG como miembro del FMI

Fuente: BCE, 2022

Anexo 11. Datos tabulados de la ESPAC 2020

FRUTA	NACIONAL		IMBABURA	
	SUPERFICIE (Ha)	PRODUCCIÓN (tm)	SUPERFICIE (Ha)	PRODUCCIÓN (tm)
Aguacate (Fruta Fresca)	7629,671	20352,480	1036,725	3127,842
Banano (Fruta Fresca)	165080,277	6023390,250	189,685	475,775
Cacao (Almendra Seca)	590578,540	327902,561	1054,564	447,097
Café (Grano Oro)	34788,810	5280,290	166,694	61,201
Caña De Azúcar Para Azúcar (Tallo Fresco)	142009,550	11016167,044	2067,331	200806,784
Caña De Azúcar Para Otros Usos (Tallo Fresco)	15976,240	374077,797	511,491	2890,672
Limón (Fruta Fresca)	6212,026	27913,525	156,459	708,023
Mango (Fruta Fresca)	18527,828	80421,985	565,529	86,416
Maracuyá (Fruta Fresca)	13263,874	48379,031	36,375	0,000
Naranja (Fruta Fresca)	16120,123	146159,376	14,645	0,000
Orito (Fruta Fresca)	6839,301	37261,017	12,636	60,311
Palma Africana (Fruta Fresca)	256853,541	2446312,172	1881,564	2014,629
Palmito (Tallo Fresca)	7438,903	37421,597	35,000	163,636
Piña (Fruta Fresca)	4858,792	104058,661	0,000	0,000
Plátano (Fruta Fresca)	145501,420	722298,007	1931,375	15763,547
Tomate De Árbol (Fruta Fresca)	1943,667	10605,176	114,382	19,112
Arroz (En Cáscara)	315023,037	1336501,837	0,000	0,000
Arveja Seca (Grano Seco)	1532,002	880,973	167,609	32,653
Arveja Tierna (En Vaina)	5794,395	20141,939	756,227	1864,626
Brócoli (Repollo)	10136,172	183174,620	81,930	1117,221
Cebada (Grano Seco)	11633,793	14107,492	777,193	1141,157
Cebolla Blanca (Tallo Fresco)	4459,460	22184,118	10,458	21,924
Fréjol Seco (Grano Seco)	19093,794	11873,494	2760,995	1202,248
Fréjol Tierno (En Vaina)	7590,520	12151,943	1223,173	2902,232
Haba Seca (Grano Seco)	1943,161	1059,344	354,146	125,666
Haba Tierna (En Vaina)	5994,745	27872,262	345,378	2405,131
Maíz Duro Choclo (En Choclo)	4939,229	16058,933	16,249	20,090
Maíz Duro Seco (Grano Seco)	365724,596	1304884,384	1014,607	1023,184
Maíz Suave Choclo (En Choclo)	15504,568	53741,440	1196,370	3056,065
Maíz Suave Seco (Grano Seco)	58512,738	88594,147	4613,288	6707,382
Maní (Grano Descascarado)	5744,022	3381,337	0,000	0,000
Papa (Tubérculo Fresco)	25923,854	408313,299	1115,634	23009,415
Quinoa (Grano Seco)	5364,961	4902,913	38,458	36,780
Soya (Grano Seco)	20921,873	27238,066	0,000	0,000
Tabaco (Hoja Seca)	6432,666	4771,584	0,000	0,000
Tomate Riñón (Grano Seco)	2652,574	38438,381	971,121	11746,147
Trigo (Grano Seco)	6880,369	14646,735	699,149	1091,354
Yuca (Raíz Seca)	15410,467	64272,998	591,951	2821,488

Fuente: ESPAC INEC, 2020

Elaborado por: Los Autores

Anexo 12. Tabla de datos de exportaciones no tradicionales en toneladas métricas

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES SERIES HISTÓRICAS: IEM 3.1.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (Toneladas métricas)

Período	TOTAL NO TRADICIONALES	TOTAL PRIMARIOS	PRIMARIOS NO TRADICIONALES							TOTAL INDUSTRIALIZADOS	INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES														
			Flores naturales	Abacá	Madera	Productos mineros	Frutas	Tabaco en rama	Otros primarios		Jugos y conservas de frutas	Harina de pescado	Enlatados de pescado	Otros elaborados del mar	Químicos y fármacos	Vehículos y sus partes	Otras manufacturas de metales	Prendas de vestir de fibras textiles	Otras manufacturas de textiles	Manufacturas de cuero, plástico y caucho	Maderas terciadas y prensadas	Extractos y aceites vegetales	Elaborados de banano	Manufacturas de papel y cartón	Otros industrializados
2016	2.978.041,183	1.125.892,573	143.186,794	11.709,626	553.545,853	221.317,067	143.181,965	4.309,984	48.641,284	1.852.148,609	62.504,891	113.740,123	247.349,321	22.777,303	80.903,231	2.712,313	121.319,578	1.202,013	17.819,708	54.468,445	181.962,583	359.770,112	128.028,926	65.376,570	392.213,492
2017	2.885.844,380	1.090.599,362	148.173,249	9.875,875	551.494,611	161.068,227	152.468,975	5.723,963	61.794,461	1.795.245,018	52.061,717	96.561,847	269.553,063	19.095,542	71.446,653	2.619,640	144.908,879	948,864	15.046,893	51.362,426	157.908,659	330.622,543	143.022,112	68.267,865	371.818,315
2018	2.924.480,756	1.146.814,458	154.803,213	8.256,275	594.882,021	132.365,195	151.234,534	6.141,961	99.131,259	1.777.666,298	48.456,062	53.393,202	272.025,239	12.640,486	81.474,003	5.483,046	158.042,941	1.251,922	15.626,766	52.920,698	148.280,014	332.379,651	155.440,039	66.849,832	373.402,396
2019	2.975.069,808	1.242.494,750	158.400,514	10.513,140	637.422,673	151.626,887	157.833,356	5.176,823	121.521,357	1.732.575,058	38.171,091	49.136,359	292.881,067	10.075,337	76.820,218	3.726,934	164.155,645	1.325,451	13.282,111	56.523,170	108.841,567	221.182,782	137.792,235	50.261,083	508.400,009
2020	3.330.820,194	1.354.397,337	152.907,175	11.995,300	576.576,659	284.603,651	166.064,112	3.704,060	158.546,380	1.976.422,857	46.095,053	52.196,463	310.720,332	13.639,647	81.109,881	2.620,090	142.860,810	938,700	14.711,578	53.222,709	83.631,362	191.850,692	137.209,643	31.407,328	814.208,570
2021	4.104.798,354	1.772.730,005	166.159,537	13.708,997	795.995,066	461.009,218	193.391,895	3.848,167	138.617,124	2.332.068,350	43.962,152	74.513,609	313.465,554	12.394,430	92.844,890	2.730,966	177.116,454	1.477,782	18.760,749	73.722,408	93.290,083	148.073,090	155.189,745	58.786,125	1.072.754,693

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 13. Tabla de datos de exportaciones no tradicionales en valor FOB

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES SERIES HISTÓRICAS: IEM 3.1.3 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (Valores en miles de USD FOB)

Período	TOTAL NO TRADICIONALES	TOTAL PRIMARIOS	PRIMARIOS NO TRADICIONALES							TOTAL INDUSTRIALIZADOS	INDUSTRIALIZADOS NO TRADICIONALES														
			Flores naturales	Abacá	Madera	Productos mineros	Frutas	Tabaco en rama	Otros primarios		Jugos y conservas de frutas	Harina de pescado	Enlatados de pescado	Otros elaborados del mar	Químicos y fármacos	Vehículos y sus partes	Otras manufacturas de metales	Prendas de vestir de fibras textiles	Otras manufacturas de textiles	Manufacturas de cuero, plástico y caucho	Maderas terciadas y prensadas	Extractos y aceites vegetales	Elaborados de banano	Manufacturas de papel y cartón	Otros industrializados
2016	4.881.212,405	1.664.940,827	802.461,254	25.140,147	247.100,745	352.646,313	97.505,571	53.696,832	86.389,965	3.216.271,578	146.196,291	157.758,534	895.054,355	48.980,193	144.637,728	82.929,323	319.567,348	18.795,355	61.880,395	164.258,381	59.083,696	288.054,227	117.519,827	61.910,266	649.645,660
2017	5.056.726,382	1.617.020,730	820.480,380	22.494,161	242.012,860	272.666,223	108.318,037	66.866,217	84.182,852	3.439.705,652	121.303,730	119.716,627	1.167.636,375	40.453,374	133.170,390	75.271,138	366.813,286	14.912,424	56.356,047	144.295,446	68.921,359	299.536,644	139.354,459	61.990,152	629.974,202
2018	5.240.765,261	1.704.984,857	843.372,293	19.963,542	241.993,231	282.258,218	125.570,937	71.641,423	120.185,213	3.535.780,404	107.863,364	75.868,242	1.231.107,018	44.021,092	142.859,922	111.220,319	401.192,159	20.663,879	59.036,603	154.796,322	77.935,957	249.335,451	165.914,105	74.110,222	619.855,749
2019	5.310.706,594	1.932.763,347	879.778,942	28.015,102	304.064,403	326.375,624	160.071,611	77.188,542	157.269,122	3.377.943,247	86.573,523	61.434,293	1.187.228,006	34.581,100	130.401,061	88.011,334	349.291,774	25.174,443	49.004,026	160.622,823	63.521,056	162.184,372	150.255,687	61.579,929	768.079,820
2020	6.163.624,157	2.775.410,477	827.142,105	32.731,069	571.062,050	921.935,961	182.406,589	73.429,921	166.702,782	3.388.213,680	103.340,761	62.533,277	1.170.958,698	46.658,522	123.611,429	54.625,231	332.384,055	18.422,286	51.618,137	141.134,347	75.624,836	154.075,552	153.613,519	42.413,037	857.199,990
2021	7.252.177,651	3.304.697,735	950.757,925	34.296,033	377.319,628	1.487.972,012	198.297,862	85.691,008	170.363,268	3.947.479,916	109.582,755	93.162,066	1.254.010,202	75.427,586	158.802,334	37.406,814	484.576,812	25.339,025	74.139,335	215.044,141	82.678,832	196.812,019	180.919,110	76.121,073	883.457,812

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 14. Tabla de datos de exportaciones por grupo de productos

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES SERIES HISTÓRICAS: IEM 3.1.2 EXPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS (Valores en miles de USD FOB)

Período	TOTAL EXPORTACIONES	PETROLERAS				NO PETROLERAS						
		Total	Petróleo crudo	Derivados	Total	Tradicional			Camarón	Cacao y elaborados	Atún y pescado	No tradicionales
						Total	Banano y plátano	Café y elaborados				
a=b+e	b=c+d	c	d	e=f+l	f=g+h+i+j+k	g	h	i	j	k	l	
2016	16.797.666,332	5.459.169,336	5.053.937,423	405.231,913	11.338.496,997	6.457.284,591	2.734.163,681	148.576,686	2.580.153,288	750.059,207	244.331,730	4.881.212,405
2017	19.066.101,065	6.893.564,507	6.163.572,692	729.991,815	12.172.536,558	7.115.810,176	3.028.194,798	119.402,754	3.043.031,711	672.433,985	252.746,928	5.056.726,382

2018	21.652.149,586	8.825.957,968	7.877.586,327	948.371,642	12.826.191,617	7.585.426,356	3.215.932,688	83.370,149	3.189.748,622	787.951,815	308.423,083	5.240.765,261
2019	22.329.379,219	8.679.564,855	7.731.162,686	948.402,170	13.649.814,363	8.339.107,769	3.295.158,907	80.173,210	3.890.531,358	763.922,203	309.322,091	5.310.706,594
2020	20.226.568,003	5.250.374,157	4.684.794,165	565.579,992	14.976.193,846	8.812.569,689	3.668.990,607	69.778,470	3.823.534,260	935.090,213	315.176,139	6.163.624,157
2021	26.164.097,682	8.949.619,404	7.682.400,696	1.267.218,713	17.214.478,259	9.909.633,458	3.488.748,585	68.358,498	5.032.856,229	968.196,342	351.473,805	7.304.844,801

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 15. Tabla de datos de exportaciones por producto principal

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES SERIES HISTÓRICAS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL (Valores en miles de USD FOB)

Período	TOTAL EXPORTACIONES	TOTAL PRIMARIOS	PRIMARIOS										TOTAL INDUSTRIALIZADOS	INDUSTRIALIZADOS										
			Petróleo crudo	Banano y plátano	Café	Camarín	Cacao	Abacá	Madera	Atún	Pescado	Flores naturales		Otros	Derivados de petróleo	Café elaborado	Elaborados de cacao	Harina de pescado	Otros elaborados productos del mar	Químicos y fármacos	Manufacturas de metales	Sombreros	Manufacturas de textiles	Otros
2016	16.797.666,332	12.916.814,865	5.053.937,423	2.734.163,681	17.855,840	2.580.153,288	621.432,076	25.140,147	247.100,745	66.781,387	177.550,343	802.461,254	590.238,681	3.880.851,468	405.231,913	130.720,846	128.627,131	157.758,534	944.034,548	144.637,728	402.496,672	20.522,280	80.675,749	1.466.146,067
2017	19.066.101,065	14.693.183,072	6.163.572,692	3.028.194,798	16.887,540	3.043.031,711	571.728,673	22.404,161	242.012,860	85.980,948	166.765,980	820.480,380	532.033,329	4.372.917,993	729.991,815	102.515,214	100.705,312	119.716,627	1.208.089,749	133.170,390	442.084,424	16.296,456	71.268,470	1.449.079,535
2018	21.652.149,586	16.981.679,194	7.877.586,327	3.215.932,688	12.768,516	3.189.748,622	672.235,102	19.963,542	241.993,231	106.610,095	201.812,988	843.372,293	599.655,791	4.670.470,391	948.371,642	70.601,633	115.716,712	75.868,242	1.275.128,111	142.859,922	512.412,478	16.340,504	79.700,481	1.433.470,666
2019	22.329.379,219	17.823.469,853	7.731.162,686	3.295.158,907	7.875,922	3.890.531,358	656.655,543	28.015,102	304.064,403	73.525,800	235.796,291	879.778,942	720.904,899	4.505.909,365	948.402,170	72.297,288	107.266,660	61.434,293	1.221.809,106	130.401,061	437.303,108	17.596,873	74.178,469	1.435.220,338
2020	20.226.568,003	16.092.164,553	4.684.794,165	3.668.990,607	8.734,150	3.823.534,260	815.524,755	32.731,069	571.062,050	63.482,824	251.693,315	827.142,105	1.344.475,253	4.134.403,450	565.579,992	61.044,320	119.565,458	62.533,277	1.217.617,221	123.611,429	387.009,286	11.343,841	70.040,423	1.516.088,202
2021	24.271.574,477	19.358.777,729	7.682.400,696	3.488.748,585	7.904,897	5.032.856,229	840.163,177	35.230,943	517.242,017	66.642,690	273.779,659	869.179,898	1.717.804,243	4.912.796,748	1.267.218,718	47.200,600	116.363,551	58.824,104	1.363.490,628	141.852,797	511.077,482	12.064,553	82.406,453	1.572.904,156

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 16. Tabla de datos de importaciones por uso o destino económico

ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES SERIES HISTÓRICAS: IEM 3.1.6 IMPORTACIONES POR USO O DESTINO ECONÓMICO (Valores en miles de USD FOB)

Período	TOTAL IMPORTACIONES	BIENES DE CONSUMO					MATERIAS PRIMAS					BIENES DE CAPITAL				
		Total	No duraderos	Duraderos	Tráfico postal internacional y correos rápidos	Combustibles y lubricantes	Total	Agrícolas	Industriales	Materiales de construcción	Total	Agrícolas	Industriales	Equipos de transporte	Diversos	
																a=b+f+g+k+n
2016	15.560.932,941	3.369.625,529	2.066.080,956	1.176.410,371	127.134,202	2.506.206,177	5.688.392,365	1.042.077,124	4.265.849,381	380.465,860	3.941.209,831	109.993,352	2.885.380,351	945.836,129	55.499,039	
2017	19.030.972,641	4.408.150,704	2.412.186,811	1.841.550,369	154.413,525	3.183.379,333	6.711.393,448	1.164.062,315	5.110.173,862	437.157,271	4.681.459,260	134.000,961	3.304.821,067	1.242.637,231	46.589,896	
2018	22.103.860,824	5.014.698,135	2.615.511,623	2.236.945,962	162.240,550	4.325.667,602	7.490.616,439	1.401.184,858	5.539.178,284	550.253,297	5.202.845,832	154.957,130	3.547.585,462	1.500.303,240	70.032,816	
2019	21.474.215,660	4.910.857,943	2.745.286,988	2.005.666,291	159.904,664	4.148.814,876	6.940.824,779	1.351.129,167	5.031.098,840	558.596,773	5.373.733,636	110.998,190	3.567.309,644	1.695.425,803	99.984,425	
2020	16.935.234,559	4.116.279,033	2.610.034,525	1.313.738,764	192.505,744	2.595.474,050	5.992.684,447	1.337.494,702	4.287.123,781	368.065,963	4.152.007,586	119.009,021	2.964.840,448	1.068.158,117	78.789,444	
2021	20.277.009,631	4.807.174,241	2.878.009,896	1.776.688,051	200.110,004	3.584.985,754	6.947.306,714	1.504.213,764	5.014.928,086	428.164,864	4.836.739,882	135.069,910	3.286.496,990	1.415.172,982	100.803,040	

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 17. Top de países importadores de la subpartida 1701.14

LISTA DE IMPORTADORES PARA EL PRODUCTO SELECCIONADO

(Valores en miles de USD FOB)

Importadores	2016	2017	2018	2019	2020
Indonesia	1.994.294,00	2.017.962,00	1.754.948,00	1.317.596,00	1.813.552,00
China	950.614,00	832.075,00	791.805,00	930.540,00	1.537.672,00
Estados Unidos de América	1.280.095,00	1.205.072,00	1.117.365,00	1.179.082,00	1.262.504,00
Malasia	793.892,00	890.841,00	684.142,00	567.107,00	715.789,00
Nigeria	697.813,00	536.085,00	443.723,00	463.306,00	702.774,00
Bangladesh	666.460,00	1.079.525,00	528.151,00	594.356,00	678.336,00
Argelia	747.437,00	972.362,00	673.536,00	642.968,00	668.919,00
India	918.678,00	1.051.489,00	573.258,00	299.937,00	631.807,00
Corea, República de	674.744,00	789.625,00	602.657,00	575.322,00	590.495,00
Marruecos	470.304,00	508.695,00	369.500,00	408.904,00	466.907,00
Canadá	447.840,00	433.179,00	386.423,00	382.592,00	401.609,00
Japón	574.245,00	525.989,00	407.847,00	404.070,00	382.080,00
Iraq	310.156,00	527.131,00	331.607,00	264.971,00	345.258,00
Vietnam	65.919,00	44.831,00	45.359,00	86.504,00	205.012,00
Reino Unido	246.122,00	226.452,00	165.152,00	192.889,00	190.318,00
Yemen	64.844,00	121.368,00	88.562,00	110.595,00	149.253,00
Taipéi Chino	153.526,00	198.905,00	145.672,00	118.204,00	138.172,00
Portugal	131.382,00	150.657,00	95.833,00	104.514,00	114.249,00
Italia	133.217,00	165.723,00	93.865,00	97.669,00	113.079,00
Túnez	49.191,00	66.890,00	29.118,00	42.517,00	80.067,00
Etiopía	9.118,00	12.708,00	22.303,00	484,00	77.973,00
Kenia	5.711,00	227.050,00	14.876,00	55.431,00	71.277,00
Nueva Zelandia	81.185,00	93.831,00	70.142,00	66.133,00	66.754,00
Perú	63.127,00	160.091,00	45.440,00	21.050,00	60.013,00
España	146.251,00	209.000,00	116.464,00	159.674,00	56.212,00
Nepal	18.427,00	35.960,00	42.335,00	4.012,00	56.151,00
Azerbaiyán	138.060,00	75.399,00	62.604,00	77.721,00	52.759,00
Venezuela	108.203,00	101.400,00	146.082,00	25.618,00	51.235,00
Haití	61.766,00	33.272,00	45.413,00	33.098,00	46.786,00
Somalia	39.382,00	21.240,00	26.036,00	22.509,00	43.669,00
Botsuana	170,00	17.618,00	30.911,00	29.331,00	41.191,00
Alemania	61.083,00	66.957,00	32.226,00	28.640,00	39.614,00
Sudáfrica	86.197,00	83.621,00	60.656,00	60.929,00	39.341,00
Francia	42.766,00	36.695,00	47.238,00	40.732,00	38.678,00
Sri Lanka	13.670,00	7.926,00	0,00	23.482,00	34.092,00
Total Mundo	13.846.354,00	14.563.278,00	10.646.367,00	10.372.484,00	12.528.479,00

Fuente: BCE, 2022

Elaborado por: Los Autores

Anexo 18. Descarga de bases de datos



Importaciones bajo régimen 21 en 2016



Importaciones bajo régimen 21 en 2017



Importaciones bajo régimen 21 en 2018



Importaciones bajo régimen 21 en 2019



Importaciones bajo régimen 21 en 2020



Importaciones bajo régimen 21 consolidadas



Balanza de Pagos



ESPAC 2020 tabulada



Exportaciones no tradicionales en toneladas métricas



Exportaciones no tradicionales valor FOB



Exportaciones por grupo de productos



Exportaciones por nivel de industrialización



Importaciones por uso o destino



Precio de barril de petróleo tipo WTI



Vocación productiva de Imbabura



Países importadores de azúcar a nivel mundial

Anexo 19. Descarga de mockups publicitarios



Empresa



Packaging



Publicidad



Redes Sociales



Website



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN:

"Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

2. TEMA DE ENTREVISTA:

La Agroindustria en la provincia Imbabura.

3. DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE: Ing. Jaime David Aguilar Cadena

ORGANISMO: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

CARGO: Director Zonal I

4. BANCO DE PREGUNTAS

▪ **¿Qué es la agroindustria y qué participación tiene dentro de la vocación productiva de Imbabura?**

Definiendo la agroindustria, es una actividad productiva que se enfoca en procesar todo lo resultante de la agricultura. Sean alimentos, textiles, commodities, cosméticos y un sinnúmero de productos más. Llevados desde la producción primaria hacia una transformación que permite tener un valor agregado con una rentabilidad mayor. Si producimos algodón ingresarían los textiles en esta categoría, caso contrario, no.

▪ **¿Qué importancia tiene la agroindustria en el desarrollo de la provincia?**

Partiendo del poco desarrollo de la agroindustria. Esta nos da una oportunidad de mejorar la productividad de la provincia. Al tener agroindustria, vamos a involucrar más actores, proveedores de materia prima, maquinaria, personal calificado en producción agroindustrial, porque genera fuentes de empleo y también genera oportunidades para otros sectores no desarrollados.

▪ **¿Cuáles son las principales fuentes de ingresos para la provincia a razón del poco desarrollo agroindustrial?**

Como provincia al igual que el país, seguimos siendo un productor primario, esto quiere decir, que los productos agrícolas no son transformados. Es el caso de Ecuador como exportadores de banano, camarón, porque no

exportamos deshidratados de banano, harina, derivados del camarón o productos químicos destinados a la farmacéutica. Entonces ese paso aún no se ha dado y es lo que se espera transformar o cambiar.

▪ **Dentro del mercado local a nivel provincial en Imbabura: ¿Qué productos de origen agroindustrial se comercializan con mayor volumen?**

El producto o productos que más se desarrollan en Imbabura como agroindustria, está el sector lácteo, tenemos zonas de producción de leche, de forma artesanal o algunas plantas industriales que se dedican a elaborar queso y yogur. Tenemos otras que se están desarrollando, como son licores, café tostado, café gourmet, deshidratados de alfalfa y otras iniciativas que no se han desarrollado en un cien por ciento. El sector lácteo, sería hoy en día el más grande en agroindustria. Con producción en el cantón Ibarra en la zona de Zuleta, ganaderías en Otavalo y Cotacachi.

▪ **¿Existen propuestas innovadoras en la provincia de Imbabura relacionadas con la industria agrícola?**

Las propuestas innovadoras en el sector agrícola serían, la tecnificación del riego, se vienen dando innovaciones para producción agroindustrial en el caso de licores, café gourmet y algo en lo que se busca trabajar y mejorar es la cadena de valor. Esto es impulsado también por la prefectura de Imbabura, que busca darle un mayor impulso dentro de cada uno de los eslabones de la cadena de valor de cada producto.

▪ **¿Existen empresas imbabureñas con el potencial y la capacidad para exportar sus productos agroindustriales?**

Sí, existen algunas empresas que tienen ya sus productos definidos en el mercado local, pero por desconocimiento o falta de financiamiento para ampliar sus plantas, estas empresas con el potencial se ven limitadas para exportar.

▪ **¿Las empresas agroindustriales importan materia prima o maquinaria para complementar su producción? ¿Qué tipo de productos necesitan más las empresas?**

Bueno, en este caso, para la producción agroindustrial, lo que más se necesita es la tecnología. Relacionado a este tema sería la maquinaria, software, la definición de los procesos. Hay casos de éxito aquí en Imbabura como el caso de las flores y quesos maduros que se han logrado importando tecnología de Suiza, es algo que marcó un antes y después en el sector. En agroindustria es más importante la adquisición de tecnología por ser productores primarios, Tenemos leche, espárragos, frutas como mango, mandarina aguacate que

se producen y comercializan como materia prima. La materia prima entonces en la provincia existe. Lo importante es traer maquinaria y tecnología.

▪ **¿Cómo impactó la pandemia por Covid-19 a las empresas dedicadas a la agroindustria en la provincia?**

En temas de comercialización al inicio de la pandemia, la especulación de escases de productos generó variaciones a la alza o baja, que causó en un momento desestabilidad. Luego, al ser productos de consumo, no sufrieron un impacto tan grave en comercialización, si hablamos de producción, muchas plantas al tener aislados a sus trabajadores, enfermos o fallecidos sí tuvieron un desbalance en la producción. Y alzas de costos de producción por la implementación de medidas de bioseguridad.

▪ **¿Cuáles son los problemas a los que se enfrentan las empresas agroindustriales para comercializar sus productos en el mercado nacional o internacional?**

Uno de los problemas es cubrir el volumen de producción demandado en otro país para poder exportar para así lograr que los productos tengan un menor costo logístico. El desconocimiento de las reglas o leyes para exportar, a veces deseamos exportar y desconocemos la necesidad de un permiso o certificación de calidad, ese desconocimiento lo tiene mucha gente en nuestro medio y este es una gran limitante. Otro es el conocer la demanda de otros países, se busca exportar, pero no saben a dónde, por desconocer la demanda de otros países. Eso es necesario tener claro primero.

▪ **¿Qué nivel de competitividad tienen las empresas agroindustriales de Imbabura frente al resto de provincias?**

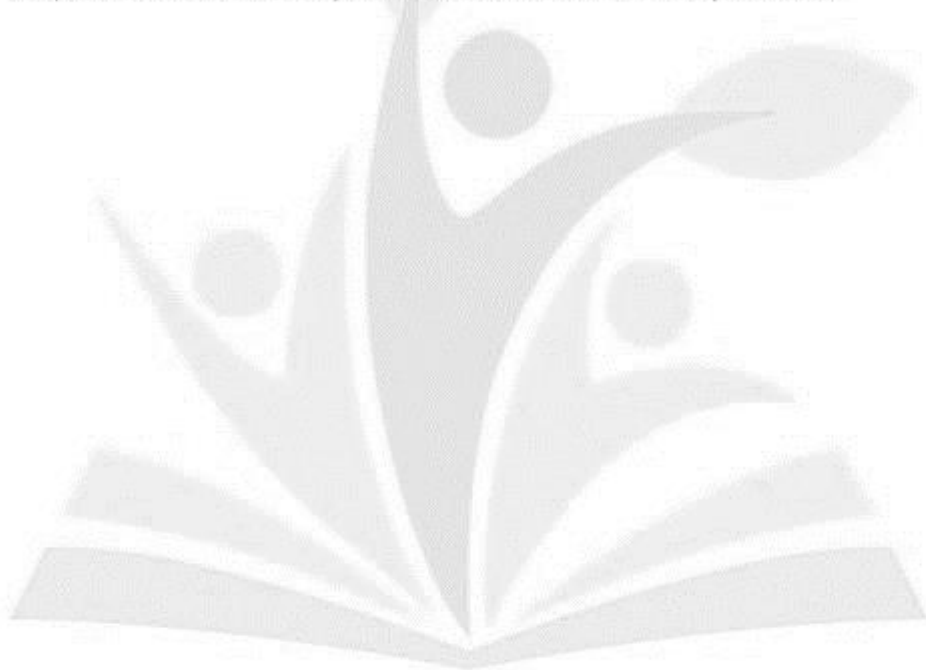
Me atrevería a decir, un nivel medio. Ya que tenemos otras provincias con un nivel de industrialización mucho más alto, como es Pichincha, donde están alojadas varias empresas grandes de agroindustria como Nestlé, Terrafertil, otras al sur de la provincia que se dedican a producir licores, entonces se podría decir que tiene un nivel alto y otras provincias que no se han desarrollado bien como Cañar, Sucumbios.

▪ **¿Qué incentivos ha brindado el gobierno al sector agroindustrial?**

En este momento, el crédito al 1% es uno de los incentivos que se está aplicando, se reciben carpetas para crédito a nivel nacional para atender principalmente al sector agrícola y agroindustrial, también se han dado capacitaciones, apoyo en gestión de proyectos para conseguir fondos de cooperación internacional y tiempo atrás se entregaron máquinas y fondos de capital semilla, que no fue aprovechada.

▪ **Bajo su criterio, ¿Qué estrategias plantearía para potenciar la agroindustria de la provincia?**

Una de las estrategias sería trabajar en las cadenas de valor, fortaleciendo cada uno de los eslabones, desde la producción de la materia prima para obtener una mayor calidad, dentro de los procesos, trabajar en certificaciones de calidad, desde el Ministerio se está trabajando en clúster, que consiste en agrupar diferentes segmentos de un producto específico para que estén entrelazados y mejorar su cadena productiva. Certificaciones de calidad en temas agrícolas, conseguir BPA's (Buenas Prácticas Agrícolas) en tema de agroindustria las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) y el resto de las certificaciones como las INE y las ISO. Que ayudan a mejorar la calidad del producto, estandarizar y conocer la trazabilidad de los productos.



Anexo 21. Entrevista 2: Garantías aduaneras aplicadas al régimen 21.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN:

"Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

2. TEMA DE ENTREVISTA:

Garantías aduaneras aplicadas al régimen 21.

3. DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE: Ing. Nohemí Magdalena Suárez Coba

ORGANISMO: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

CARGO: Técnico Operador – Departamento de Regímenes Especiales

4. BANCO DE PREGUNTAS

▪ ¿Qué son y para que se usan las garantías aduaneras?

Si revisamos el Reglamento al COPCI en el artículo 233, nos indica que las garantías aduaneras cumplen con la función de asegurar a la administración aduanera el cumplimiento de las obligaciones fiscales contraídas por parte de un importador. ¿Qué queremos decir con esto? En el momento en que un importador se está acogiendo a un régimen especial o un régimen aduanero, está dejando de pagar tributos al comercio exterior entonces, para garantizar o tener un aval por la aduana, de que esta persona va a cumplir con sus formalidades aduaneras, se le pide una garantía por el monto de los eventuales tributos que está dejando de pagar el momento de la importación y por ende de la nacionalización. Las garantías, además, pueden ser generales o específicas. Estas a su vez, pueden ser depósitos en efectivo, certificados de depósitos en instituciones financieras que casi ya no se usa, notas de crédito de la Administración Tributaria que la pueden endosar a nombre del Servicio Nacional de Aduanas, que tampoco se usa mucho. Las garantías bancarias y pólizas de seguros son las más usadas. Las cartas de garantía son usadas por el sector público. También las pueden aplicar para las misiones diplomáticas u oficinas consulares acreditadas en el país, este beneficio es directamente para la institución, porque si se quiere acoger a este beneficio un funcionario o diplomático, las garantías son en efectivo y ya no operan las cartas de garantía.

▪ **¿Qué tipo de garantías aduaneras se deben presentar al SENA E para aplicar al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo?**

Si revisamos el Reglamento en el artículo 235, se detalla que se aplicará una garantía específica. Entonces en las garantías específicas, para la admisión temporal para la exportación en el mismo estado o la admisión temporal para perfeccionamiento activo, el declarante de las mercancías deberá presentar una garantía con cuyo monto sea igual al 100% de los eventuales tributos.

▪ **¿Cuáles son las empresas aseguradoras que se usan con más frecuencia para cubrir las garantías aduaneras?**

Para garantías bancarias, podríamos mencionar a Seguros Oriente, Seguros Equinoccial y Seguros Confianza, son las más frecuentes, aunque todas las empresas aseguradoras pueden garantizar este tipo de regímenes. En cuanto a las garantías bancarias, podríamos hablar del Banco Pichincha, Banco Internacional, Banco Pacífico, Cilibank. Todas las instituciones bancarias presentan garantías, pero esas son las más frecuentes.

▪ **¿Es obligatorio que un importador bajo el régimen 21 presente una garantía específica o existen excepciones?**

No hay excepción, en ningún régimen aduanero, ni régimen especial, en ninguno. Porque nosotros como sujetos activos por parte del Estado estamos obligados a precautelar los intereses del Estado, por lo tanto, nunca podríamos dejar sin garantía algo que se está nacionalizando. En el caso del régimen 21, que está aplicado únicamente para empresas, prácticamente todos ingresan con una garantía en efectivo, garantía bancaria o póliza de seguro.

▪ **¿Cómo se calcula el monto que el importador debe presentar como garantía aduanera ante la autoridad?**

Bueno, el cálculo de tributos va a ser el monto igual o equivalente al 100% de los eventuales tributos suspendidos de las mercancías objeto de importación. Para todos los fines admisibles, sea 21, sea 20, desaduanamiento directo, siempre va a ser el cien por ciento, aquí también están los depósitos especiales, entre los que siempre manejamos. Entonces, tendrías que calcular aranceles, fodiufa, IVA y esos serían los valores que tendrías que garantizar por acogerte a un régimen aduanero.

▪ **¿Qué sucede con las garantías aduaneras en los casos de cesión de titularidad?**

Las sesiones de titularidad vienen a ser directas, es decir, que tú solicitas una sesión de titularidad en la que te quedas con la garantía del titular. En el caso de instalaciones industriales, por lo general siempre son garantías independientes. Tú haces una sesión de titularidad, pero ellos se quedan con una parte de lo que importaste y está en una instalación industrial declarado previamente, pero van a tener su propia garantía.

▪ **¿Qué sectores productivos suelen presentar con mayor frecuencia una garantía aduanera por régimen 21?**

Dentro de los sectores de mayor frecuencia que se acogen al régimen XXI estarían empresas florícolas y empresas de alimentos. También tenemos productos no tradicionales, como las piñas y fruta china.

▪ **¿Se vio afectado el número de presentación de garantías aduaneras en promedio tras la pandemia por Covid-19?**

En la pandemia yo creo que se vieron afectados los sectores textiles, por ejemplo, hay una empresa que hace ropa deportiva y también exportaba, entonces este sector tuvo un parón súper importante. El sector alimenticio te puedo decir que casi no tuvo afectación. Te puedo contar de una empresa que hace los tableros MDF. Es increíble, ellos en el tiempo de pandemia crecieron mucho y estuvieron produciendo a más del 100% de su producción. Entonces, por ejemplo, yo fui en diciembre en el que ellos me decían que aprovechan esa fecha para todos ir de vacaciones, pero no, estaban produciendo. En el mercado local habían quebrado muchas empresas y ellos habían tomado posesión del 80% del mercado local. Y en el mercado internacional también habían subido sus exportaciones en un 70%. Pero por regla general, yo te diría que casi todo el sector alimenticio no se vio afectado.

▪ **¿Considera un buen método el solicitar garantías por parte de la autoridad aduanera? Caso contrario, ¿Qué método sería más adecuado?**

Estamos en un mercado globalizado en el que realmente tienes mucha competencia y el fin de la admisión temporal para perfeccionamiento activo lo adoptan para la producción o semi producción. Entonces, ¿Qué es lo que tú buscas para vender tu producto al exterior? Que sea competitivo, que tenga buenos precios, tenga calidad. En el momento que dejas de pagar un tributo, elaboras un producto localmente y lo exportas, estás abaratando costos. Es súper importante saber manejar regímenes especiales. Incluso el desconocimiento de ellos se lleva a cometer errores. Es una herramienta importante porque te permite exonerarte de tributos en mercancías que no están destinadas para el país, sino que van a pasar por un proceso productivo y después van a ser enviados nuevamente al exterior.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN:

"Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

2. TEMA DE ENTREVISTA:

La micro, pequeña y mediana industria de la provincia Imbabura.

3. DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE: Ing. Jaime David Aguilar Cadena

ORGANISMO: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

CARGO: Director Zonal I

4. BANCO DE PREGUNTAS

▪ **¿Cuántas micro, pequeñas y medianas empresas existen actualmente en la provincia?**

Dentro del registro administrativo que manejamos como Ministerio de Producción, nosotros contamos con 6 medianas empresas, 369 microempresas y 22 pequeñas empresas. Dando un total de 397, esto es a nivel Imbabura. Estas son las que están formalizadas aquí, puede ser que existan otras que tal vez en los catastros municipales estén registradas solamente allá. Pero nuestro registro nos dice que tenemos de este número.

▪ **¿Qué importancia tienen las mipymes para el desarrollo de la provincia?**

Las mipymes son unidades productivas que generan empleo, están formando parte de algunas cadenas productivas y se podría decir que son las principales fuentes de empleo de esta provincia. Entonces hay que darle un impulso mayor para generar más empleo todavía. Y siempre este tipo de unidades productivas, dinamizan la economía local.

▪ **¿Existen empresas consideradas grandes en la provincia?**

No, es muy difícil. La mayoría están dentro de las mipymes.

- **Ecuador tiene uno de los índices de emprendimiento más altos, pero no logran mantenerse a largo plazo. ¿Resulta sencillo para una empresa nueva, mantenerse a largo plazo? ¿Cuáles son las razones que llevan a las empresas al fracaso?**

Esto se lo ha conversado en diferentes espacios. Nuestras empresas nacen y mueren rápido porque nosotros somos reactivos, entonces nos quedamos sin empleo en alguna ocasión y buscamos emprender. Nos montamos una microempresa y tiempo después consigo trabajo nuevamente y este emprendimiento muere. Son muy pocas las personas que generan o hacen una planificación y dicen, en tal año voy a empezar mi microempresa. Lo hacen y luego la pasan a mediana empresa. Una de las principales limitantes sería la planificación, no existe una cultura de mejora continua, nosotros somos como latinos, somos demasiado informales y esa informalidad muchas veces limita el desarrollo de las mipymes.

- **¿Cuáles son los mayores problemas a los que las MIPYMES se enfrentan al intentar ingresar en mercados internacionales con sus productos?**

Aquí hay que hablar de un tema en específico, la calidad. Nosotros generamos un producto y no está acorde a las necesidades del mercado internacional, tenemos que trabajar mucho en eso. A veces mandamos un producto de excelente calidad y tiempo después mandamos un producto con menor calidad, no somos constantes para eso es necesario lo que habíamos comentado antes, tener certificaciones de calidad. Estas certificaciones lo que buscan es de estandarizar los procesos y darle una trazabilidad al producto. Con esto vamos para poder incrementar la calidad y poder llegar de mejor manera a los mercados internacionales.

- **¿Cuáles son los productos que se exportan actualmente al mercado internacional procedentes de la provincia Imbabura?**

En futas, uno de los más fuertes es el Aguacate Hass, el cual se está produciendo en diferentes cantones, Pimampiro, Ibarra, Cotacachi y Urcuquí. Tienen ya un canal de comercialización en el exterior, apoyados con algunos productores del Carchi. Productos como el mango, que está siendo deshidratado para la exportación. Otro sector fuerte en la provincia es la producción de flores. El 70% de la producción está enfocada en las rosas y el otro en flores de verano, las cuales se producen principalmente en el cantón Cotacachi, Urcuquí e Ibarra. Y por último, artesanías y textiles típicas de Otavalo, San Antonio de Ibarra, que están siendo exportadas a México y Centroamérica.

- **¿Estas empresas han exportado por iniciativa propia o han trabajado en conjunto con organismos como ProEcuador?**

Existen algunas que ya lo venían haciendo por iniciativa propia como las artesanías de Otavalo hace muchos años atrás, bajo la iniciativa de la gente indígena. En algunos otros casos han tenido el apoyo del Ministerio, el caso de los sacos textiles de Atuntaqui exportados a Centroamérica es con apoyo de ProEcuador.

- **¿Existen propuestas innovadoras en la provincia de Imbabura relacionadas con la industria agrícola?**

La propuesta innovadora principalmente tiene que enfocarse a certificaciones de calidad. En Imbabura, como tenemos productos de exportación primaria, en el caso de frutas se ha trabajado con el Ministerio de Agricultura y Agrocalidad para ir definiendo todos estos procesos y conseguir las BPA, que estas en su momento, buscan ser homologadas con las Global Gap.

- **¿Qué impacto tuvo la pandemia por Covid-19 sobre las MIPYMES en la provincia? ¿Cuáles fueron los sectores menos afectados? ¿Cuáles fueron los sectores más afectados?**

Existen diferentes situaciones dentro de la afectación de la pandemia. Ciertos sectores en los que sus productos no fueron tan necesarios para el desarrollo de las personas, por ejemplo, los más afectados fueron el sector textil, calzado, productos cosméticos, accesorios. Porque la gente prioriza su gasto y deja de consumirlos. Las personas al perder su empleo empiezan a medir su consumo y sectores como servicios, diversión, restaurantes, bares bajaron su nivel de ventas. En el caso de la producción de alimentos, es un sector que siempre tiene su nivel de demanda, entonces no fueron tan afectados. Incluso en ciertos productos empezaron a ganar mucho más. El sector farmacéutico tuvo una gran acogida y se sigue consumiendo alcohol para desinfección.

- **¿Se han beneficiado las MIPYMES de Imbabura de regímenes de exención del pago de tributos?**

Dentro del marco legal, algunas sí, pero las que tienen mayor relación con nosotros son los del sector artesanal. El registro único artesanal (RUA), ayuda a disminuir algunos aranceles en la importación de maquinaria o insumos para sus productos artesanales.

- **¿Qué impide a las MIPYMES el aplicar regímenes de importación con exención del pago de tributos como el régimen 21 para reducir costos de materia prima de sus exportaciones?**

Creo que una de las principales limitantes es el desconocimiento de los reglamentos o procesos de este régimen, ya que muchas de las personas que se dedican a emprender, lo hacen en base a alguna habilidad. Para ser una mipyme nadie los obliga a conocer sobre importaciones, exportaciones, temas tributarios y laborales. Esta es una de las problemáticas a las que se enfrentan todas las mipymes, porque en su momento tendrán que hacer declaraciones al SRI, registrar su personal en el Ministerio de Relaciones Laborales, tendrán que pagar décimos, afiliarse al seguro. En tema de importación y exportación, las limitaciones son mucho más grandes.

- **¿Qué beneficiaría más a las MIPYMES dedicadas a exportar, el importar materia prima o tecnología?**

Como habíamos hablado en el tema agroindustrial, sería más importante la importación de maquinaria y tecnología. En el caso de otros productos que permitan innovar la producción local, sí puede ser importante también importar materia prima. Dependería del sector al que nos queramos enfocar.

- **Teniendo en cuenta que la principal fuente de ingresos de las PYMES es la comercialización de sus productos en el mercado local o nacional. ¿Cree que sería conveniente apuntar a la exportación de sus productos?**

Hay que tomarlo con pinzas, porque hay emprendimientos que están bien establecidos y a veces no toman la decisión de exportar. O hay emprendimientos que por esa ambición de ganar más de surgir o crecer buscan el mercado internacional. Entonces, se topan con las limitantes, y eso llega a frustrar a los emprendedores. Porque para exportar tienen que llenar un contenedor un contenedor mensual, esa frecuencia y ese volumen, limita a las mipymes que ya están desarrolladas y establecidas en el mercado local. Hay que evaluar bien cuál es la potencialidad de estas mipymes para que puedan acceder al mercado internacional. Y conocer cuál va a ser la rentabilidad, porque muchas veces puede ser más rentable vender en el mercado local.

- **¿Qué políticas ha adoptado el estado para apoyar al crecimiento de las mipymes?**

Nosotros como Ministerio tenemos algunas estrategias. En el caso del trabajo de clústeres, se han formado más de 22 a nivel nacional, los cuales están buscando que el sector privado desarrolle su propia competitividad, obviamente con el apoyo y articulación del sector público. El otro tema es de

los acuerdos comerciales con México, China, Centroamérica que permitan traer materia prima, maquinaria, tecnología a menor costo. Pero eso en su momento, va a afectar a sectores que producen bienes similares, ahí entra un tema de competencia. Esto debe ser visto de manera positiva para mejorar la competitividad y calidad de nuestros productos.

- **¿Cree que aplicar un régimen de importación que exenta a las empresas del pago de tributos puede ayudar a reducir sus costos de producción e incrementar sus ingresos? ¿Por qué?**

En un momento puede ser un factor, pero no es el determinante para reducir el costo de producción. Hay que ser claros que tenemos fábricas que no son eficientes, que no se han modernizado en infraestructura o maquinaria. Para reducir costos hay que analizar todos los factores que influyen en la producción. El tema de tributos es uno de muchos, en su momento puede ser que sí pero al final del día, el sector productivo va a seguir demandando otras ventajas.



Anexo 23. Entrevista 4: Promoción de las exportaciones.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN:

"Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

2. TEMA DE ENTREVISTA:

Promoción de las exportaciones

3. DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE: Ing. Oscar Alejandro Ruano Orellana

ORGANISMO: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones

CARGO: Especialista Sectorial Zona 1

4. BANCO DE PREGUNTAS

▪ ¿Cuáles son los servicios que ofrece ProEcuador a los exportadores?

Dentro de esto es importante ir detallando el tipo de servicio que gracias a la ruta ProEcuador, podemos esquematizar y calificar al usuario para ofrecer asesoría. Para que el empresario tenga su articulación dentro del camino a seguir para poder llegar a exportar. Se realiza una rápida revisión en función de lo que produce, la presentación del producto e ir detallando su potencialidad y escalar las necesidades del usuario. Se complementa con viceministerios derivados del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.

▪ ¿Cuál es el procedimiento que deben cumplir quienes deseen exportar bajo la asesoría de ProEcuador?

ProEcuador realiza una auditoría a la empresa para determinar la categoría en la que se encuentra la empresa, rojo, amarillo y verde. El principal requisito es que las empresas cuenten con un RUC, que mencione la actividad comercial acorde. Con esto se realiza un esquema completo de la situación de la empresa, su producción y potencial. De acuerdo con el usuario se realizan estudios sectoriales para verificar la trazabilidad de los productos que desean exportar. Trabajo de asistencia en social media y empaque. Este trabajo puede ser físico o virtual mediante Zoom.

▪ **¿Cuáles son los mayores problemas a los que las MIPYMES se enfrentan al intentar ingresar en mercados internacionales con sus productos?**

Uno de los principales problemas es el factor de producción. Una empresa de alimentos procesados necesita por lo mínimo una notificación sanitaria, dependiendo del mercado, estos requisitos pueden escalar como a una BPM. Esto significa mejorar el factor productivo. En caso de la Unidad Europea se requiere HACCP. Cada nivel se debe desarrollar para llegar a mercados internacionales. Requisitos nacionales, del país de importación y requisitos especiales para el cliente. También adaptar el etiquetado al país de destino. Un producto mal desarrollado puede poner en riesgo a todo el país. Por afectar al estatus de exportación de el resto de las empresas.

▪ **¿Cómo impactó la pandemia por Covid-19 en las exportaciones y cuáles fueron los sectores más y menos perjudicados?**

Hubo cosas buenas y malas en el tema de la pandemia, cambió los hábitos de consumo. Quienes incrementaron sus ventas fueron los alimentos procesados, del mar y sobretodo frutas no tradicionales. Por esto, el cacao, camarón y café aumentaron sus ventas. La línea farmacéutica que también se incrementó. Y lamentable para sectores como el mercado textil y de artesanías que tuvieron pérdidas. Los productos electrónicos dentro de un contexto internacional tuvieron una caída. Ecuador, al tratarse de un productor de commodities, fue beneficiado porque exportamos más aguacate y productos relacionados.

▪ **¿Qué parte del total de las exportaciones procedentes de Imbabura corresponde a productos agroindustriales?**

La matriz productiva de Imbabura se compone de: sector agrícola, frutas no tradicionales, textiles y productos agroindustriales entre un cuarto y quinto puesto dentro de exportaciones. Estos productos (agroindustriales) tienen un crecimiento a nivel nacional e internacional. Dentro de los productos agroindustriales también están los lácteos. Varias empresas incluyendo el Ingenio Azucarero del Norte han dejado de exportar por abastecer la demanda del mercado nacional.

▪ **¿Qué productos agroindustriales son exportados por la zona 1? ¿Cuáles son los mercados de destino de mayor preferencia?**

Los mercados con mayor preferencia para las exportaciones procedentes de Imbabura son: Colombia, Alemania, con frutas deshidratadas, aceite de aguacate. Espárragos que cumplen procesos industriales como el hidrocooler, luego de las flores creo que los espárragos son los que mayor

potencial tienen. Nueva Zelanda, La Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Polonia (quinua en grano).

- **¿Cuáles considera que son los productos agroindustriales con mayor potencial de la oferta exportable o con miras a la exportación de las empresas de Imbabura?**

Las rosas, espárragos y aguacate creo que son los productos que mayor potencial tienen para la oferta exportable.

- **¿Por qué la mayoría de los productores prefiere mantener métodos de cosecha y productos tradicionales en lugar de apuntar a la búsqueda de valor agregado e incursionar en productos no tradicionales?**

Cambiar la matriz productiva de un día a otro es muy complicado. El fortalecimiento en los procesos productivos, niveles de certificación internacional, métodos de cosecha, mayor producción por número de hectáreas, riego por goteo y no por inundación. El método de inundación es un desperdicio de agua y puede provocar erosión de suelo. No se puede avanzar por el conocimiento y el financiamiento. Créditos que por lo menos deben ser de trescientos mil en adelante para poder modernizar la agricultura. Se habla mucho del cambio de la matriz productiva, pero no le puedes decir a un país que tiene a los mejores tostadores de cacao que compre chocolate producido en Ecuador. Hay que explotar al máximo cualidades como la calidad del cacao ecuatoriano, producir con certificaciones internacionales que nos den mayor acceso a los mercados y sobretodo un trabajo del gobierno, la apertura comercial internacional. Esto ayuda a potencializar los commodities.

- **¿Qué estrategias plantearía para ayudar a las mipymes a llevar sus productos al mercado internacional a más de las que ya se aplican?**

La más importante es la diversificación de mercados, tener otros mercados y concretar relaciones comerciales como por ejemplo con Chile, apertura comercial con otros países como China, Corea del Sur, Alianza del Pacífico, Estados Unidos, Canadá. Temas que nos ayudan a propulsar de una mejor forma, creo que eso es lo primero. Tiene que ir de la mano con una reingeniería en la producción, seguido con el tema de financiamiento. La integración de la academia en estudios para poder desarrollar productos o estudios acorde a la realidad de cada sector. Gracias a esos estudios se derivan exportaciones de productos.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR



CUESTIONARIO DE ENTREVISTA

1. TEMA DE INVESTIGACIÓN:

"Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

2. TEMA DE ENTREVISTA:

Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

3. DATOS DEL ENTREVISTADO

NOMBRE: Ing. Alex Fabricio Orozco Collaguazo

ORGANISMO: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

CARGO: Técnico Operador – Departamento de Aforo Físico y Documental

4. BANCO DE PREGUNTAS

▪ **¿En qué consiste el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo?**

El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, como lo indica su nombre, es un régimen aduanero, el cual permite el ingreso de las mercancías al país para que puedan ser transformadas, pasar por un proceso y ser incorporadas a otra mercancía o una reparación.

▪ **¿Cuáles son los fines, plazos y mercancías admisibles para la aplicación y autorización del régimen 21?**

Acorde a la definición del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, se debe cumplir ciertos fines para que la mercancía pueda ser acogida, deben venir para un proceso de transformación, es decir, tú traes un insumo y el mismo va a pasar por un proceso productivo y obtener una mercancía diferente. O también puede ser para una reparación, una restauración o un acondicionamiento. Puedes traer una televisión o algún equipo en específico, que solamente pueda ser reparado en el país, y lo pueden ensamblar, poner algún aditamento, chip o tarjeta. Para el ingreso de las mercancías en procesos o programas de maquila, entra la mercancía para que se produzca en estas empresas y la pueden transformar para que luego la puedan exportar o nacionalizar. En cuanto a plazos, toda mercancía que venga al régimen de admisión

temporal para perfeccionamiento activo tiene un año de permanencia y pueden prorrogarlo un año adicional. Como mercancías admisibles, tenemos todo tipo de mercancía que sea: materia prima, insumos, embalajes y también aviones de bandera extranjera que vengan a sufrir algún tipo de reparación o mantenimiento.

▪ **¿Qué requisitos se deben cumplir por parte de los interesados para aplicar el régimen 21?**

Los requisitos que deberán cumplir las empresas en sí, lo básico es presentar una garantía específica por el cien por ciento de los tributos que van a mantener suspendidos el durante el tiempo de permanencia, que la mercancía está en el país. Obviamente tienen que estar registrados en el sistema Ecuapass. Tener su firma digital (token) y presentar un proceso productivo en el cual se detalla paso a paso, las etapas que van a pasar la mercancía desde que llegan al país hasta que ya sufre su proceso final u obtienes un producto elaborado que está listo para ser exportado o darle algún destino.

▪ **Entiendo que se deben autorizar ciertas áreas en donde se almacenan y transforman las mercancías.**

Sí, de acuerdo con el permiso de la aduana para que puedan cumplir sus funciones, deben delimitar dónde van a tener almacenadas las mercancías, que debe estar rotulado, con áreas de almacenamiento de: insumos, lugar del proceso productivo, maquinaria, elaboración y almacenamiento del producto final, ya que esto se comprueba mediante casos de control, que son inspecciones a bodegas o depósitos de las empresas y se constata que concuerden cada uno de estos pasos con lo que han presentado ante la aduana.

▪ **¿Qué tipo de mercancías no se admiten bajo el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo?**

Las mercancías que no se pueden transmitir son lo que se llama mercancías consumibles, por ejemplo, lubricantes, combustibles, equipo o material de limpieza como cloro o aromatizantes que no se vayan a utilizar en la incorporación del producto. Todo ese tipo de cosas no pueden entrar al país. Siempre que vengan con ese tipo de mercancías se hace una separación y esa parte no se permite el ingreso y el importador debe darle un destino a esa carga. Tampoco puede ingresar útiles de recambio, como una broca que sea solamente para ensamblaje. Utensilios o equipos de oficina tampoco pueden ingresar al país.

▪ **¿Cuánto tiempo de plazo se autoriza y cómo se da por culminado el régimen?**

El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo se culmina cuando se han consumido y han compensado todos los insumos o materia prima que detallaron en la declaración de aduana al ingreso de la mercancía. Cuando realizan la declaración de aduana y el funcionario de aforo les da la salida, se crea lo que es la matriz de compensación. El cual es el reflejo de las cantidades de insumos que han ingresado al país. A través de compensaciones por anexo compensatorio por nacionalizaciones, destrucciones o diferentes destinos, se va reduciendo el inventario y cuando llega a cero se ha dado por culminado, pero se asienta verdaderamente la salida o la culminación del régimen en las exportaciones cuando la mercancía ha ingresado a zona primaria, lista para ser exportada o en las importaciones cuando se ha realizado la declaración aduanera de compensación. Las formas o los fines admisibles para culminar este régimen son: el cambio a un régimen suspensivo, excepto el régimen 70, que puede ser un régimen 20 o alguna reexportación y también la nacionalización. El importador también puede darle un destino de destrucción, esto queda a potestad de ellos.

▪ **¿Qué finalidad tienen y cómo se autorizan las instalaciones industriales que van a ser usadas para la aplicación del régimen?**

El permiso para instalaciones industriales lo da la subdirección general de operaciones. Ellos les admiten después de que la que la empresa presenta el proceso productivo detallado, donde va a realizar sus operaciones con croquis de un mapa geofísico y qué tipo de modelos les ha autorizado el Ministerio de la Producción a ensamblar, se les da la autorización para que puedan empezar las operaciones a través del control de la aduana. De ahí me parece que con el Ministerio es un poco más complicado porque los permisos que tienen que darles van encadenados a normas y regulaciones, por ejemplo: ISO, BASC que deben presentar para que sea admitido el proceso que van a dar a determinadas mercancías. Las ensambladoras de vehículos tienen que decir específicamente qué tipo de vehículo van a producir y bajo qué parámetros. Por cada proceso productivo de un modelo de vehículo, es decir, un 4x4, 4x2, camioneta o vehículo sedán, les van a dar los permisos y nosotros como aduana lo que hacemos es revisar la resolución que les han dado para que puedan producir.

▪ **¿Qué tipo de productos se importan mayoritariamente bajo este régimen?**

De todo tipo, en lo que llevo de experiencia en estos años, han traído telas, algodón, CKD's de radio, CKD's de vehículos. Para reparación, aviones, computadoras. Todo tipo de mercancías que te puedas imaginar, incluso empresas grandes como Ferrero, traen esencias, chocolates, lo que llaman ellos, Film Valva, que son los plásticos moldeables para el Huevo Kinder. Todo ese tipo de mercancías, ellos manejan una cantidad enorme de producto traído para régimen 21.

▪ **¿Cuáles son los destinos admisibles para la culminación del régimen 21?**

Todos los regímenes, a potestad del operador del régimen 21 dependiendo de la etapa en la que éste, mediante los diferentes tipos de compensación, por ejemplo, si quiere nacionalizar solamente los insumos, con importación al consumo sin la necesidad de usar un método que es del anexo compensatorio, si ya ha pasado por algún proceso en específico, la mercancía necesariamente tiene que realizar un anexo compensatorio y la puede utilizar tanto en una importación a consumo o en una reexportación o una exportación definitiva. Puede ser que la mercancía vino defectuosa o por alguna necesidad en especial, tiene que destruir la mercancía. Ya depende de cómo ellos se manejan en cuanto a costos y procesos que tiene cada empresa.

▪ **¿Qué tratamiento se da a las mermas y desperdicios?**

En este caso sería más a los desperdicios. El desperdicio, en sí es un producto tangible que queda después de haber pasado el proceso productivo. Por ejemplo, si traen algodón, después de hacer su proceso, termina la tela, la cortan y queda un pequeño porcentaje, la pueden nacionalizar porque la van a utilizar para otro tipo de cosas o destruirlo. Ese es uno de los destinos admitidos para los desperdicios. En cuanto a la merma, es un poco más difícil, solamente tiene que detallar qué porcentaje de merma van a tener, ya que la merma en sí es una parte del producto que se va a perder durante el proceso productivo, es decir, si traen 1.000 kg de esencias y el total de lo que van a utilizar, digamos que son 900 kg y van a tener 100 kg de merma. Porque se pierde, evapora o seca durante el proceso, entonces no están ocupando toda la cantidad de mercancía, pero eso, como ya se perdió, ya no pueden hacerle nada más que detallar en el anexo y en el proceso productivo a la cantidad de merma que van a tener para que se los vaya reduciendo del inventario.

▪ **¿Cómo afectó la pandemia por Covid-19 a las importaciones bajo el régimen?**

Sí, todas las empresas que están inmiscuidas en el régimen de admisión temporal y básicamente toda la parte de comercio exterior se vio muy afectada porque no pudieron vender, no podían producir. También la crisis que se dio con los contenedores del transporte a nivel internacional. Todo eso conllevó al desabastecimiento de alguna materia prima o los gastos de los cuales tenían que incurrir para poder traer un contenedor, porque si antes utilizaban USD\$ 10.000, ahora utilizaban USD\$ 20.000 o traían y no había la posibilidad de que las personas se movilizan y vayan a producir por las restricciones de movilidad del COE. Sí se vio bastante comprometida la producción. Todo lo que conlleva a que la empresa genere ingresos incluso en florícolas, que también utilizan el régimen 21. Se vieron obligadas a despedir personal para poder sobrellevar la crisis, entonces creo que las personas que trabajan del comercio exterior se vieron afectado. Más el régimen 21, porque depende bastante del flujo de llegada y salida de mercancías. Entonces, al tener un bloqueo total en los 2 sentidos, se vieron bastante afectados de no poder trabajar normalmente.

▪ **¿Cuántas empresas de Imbabura hacen uso del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo?**

Sí, en Imbabura hay empresas que se dedican a la minería, que traen bastante para reparación de equipos. Es difícil determinar qué cantidad porque las empresas, al no necesitar un permiso en específico como para importar bajo régimen 21, pueden realizarlo en una sola ocasión, entonces depende de la necesidad de cada usuario. Si es una empresa con conocimiento del COCPI y su reglamento, puede utilizar bastante el régimen 21. Entonces, si las empresas importadoras aprenden a manejar el COCPI, aumentaría la cantidad, no sólo Imbabura, sino todo el Ecuador que utilicen este método de importación.

▪ **¿Es decir que el régimen 21 se utiliza con mayor frecuencia para reparación de maquinaria?**

Sí, para reparaciones y ensamblajes, esa sería la mayoría. Para aeronaves es lo que más se utiliza en el aeropuerto. En el caso de empresas que se dedican a la exportación de flores, hay una modalidad, llamada cesión de titularidad, en la cual compras cartones a un importador que se dedica a traer bajo el régimen 21 y te cede los derechos de cierta mercancía para ensamblar a tu mercadería, a través de eso ya estás utilizando y valiéndote del régimen 21. Por ende, puede usarse para reducir costos y mejorar su proceso productivo.

Anexo 25. Grabaciones de audio de entrevistas realizadas.



E1. Mipymes



E2. Agroindustria



E3. Régimen 21



E4. Garantías aduaneras



E5. Fomento a las exportaciones

Anexo 26. Actas de pre-defensa del Informe de Investigación.



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

ACTA

DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

NOMBRE: ARIAS MOYA GIANNI ALESSANDRO **CÉDULA DE IDENTIDAD:** 1600591760

NIVEL/PARALELO: Egresado **PERIODO ACADÉMICO:** 2022B

TEMA DE INVESTIGACIÓN: "Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura"

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

PRESIDENTE: MSC. ARAUZ RIVADENEIRA JOSÉ ALEJANDRO
LECTOR: MSC. ARAUJO GUERRÓN EDDY SANTIAGO
ASESOR: MSC. LÓPEZ CADENA JULIO IVÁN

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

EDIFICIO DE AULAS: 0 **AULA:** 105
FECHA: lunes, 21 de noviembre de 2022
HORA: 12H00

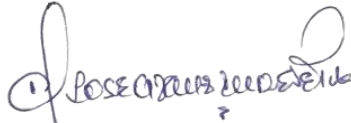
Obteniendo las siguientes notas:

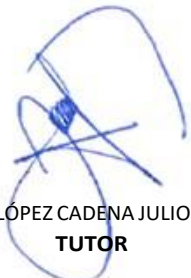
1) Sustentación de la predefensa: 4,90
2) Trabajo escrito 2,20
Nota final de PRE DEFENSA 7,10


Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el **lunes, 21 de noviembre de 2022**


MSC. ARAUZ RIVADENEIRA JOSÉ ALEJANDRO
PRESIDENTE


MSC. LÓPEZ CADENA JULIO IVÁN
TUTOR


MSC. ARAUJO GUERRÓN EDDY SANTIAGO
LECTOR



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER

ABSTRACT - EVALUATION SHEET				
NAMES: Arias Moya Gianni Alessandro y Benítez Morales Denis Sebastián				
DATE: 6 de diciembre de 2022				
TOPIC: “Análisis de la aplicación del régimen 21 en la exportación de productos agroindustriales no tradicionales de la provincia Imbabura”				
MARKS AWARDED	QUANTITATIVE AND QUALITATIVE			
VOCABULARY AND WORD USE	Use new learnt vocabulary and precise words related to the topic.	Use a little new vocabulary and some appropriate words related to the topic.	Use basic vocabulary and simplistic words related to the topic.	Limited vocabulary and inadequate words related to the topic.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
WRITING COHESION	Clear and logical progression of ideas and supporting paragraphs.	Adequate progression of ideas and supporting paragraphs.	Some progression of ideas and supporting paragraphs.	Inadequate ideas and supporting paragraphs.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
ARGUMENT	The message has been communicated very well and identify the type of text	The message has been communicated appropriately and identify the type of text.	Some of the message has been communicated and the type of text is little confusing.	The message hasn't been communicated and the type of text is inadequate.
	EXCELLENT: 2 <input checked="" type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
CREATIVITY	Outstanding flow of ideas and events.	Good flow of ideas and events.	Average flow of ideas and events.	Poor flow of ideas and events.
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
SCIENTIFIC SUSTAINABILITY	Reasonable, specific and supportable opinion or thesis statement.	Minor errors when supporting the thesis statement.	Some errors when supporting the thesis statement.	Lots of errors when supporting the thesis statement.
	EXCELLENT: 2 <input type="checkbox"/>	GOOD: 1,5 <input checked="" type="checkbox"/>	AVERAGE: 1 <input type="checkbox"/>	LIMITED: 0,5 <input type="checkbox"/>
TOTAL/AVERAGE	9 - 10: EXCELLENT 7 - 8,9: GOOD 5 - 6,9: AVERAGE 0 - 4,9: LIMITED			
	TOTAL: 9			



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
FOREIGN AND NATIVE LANGUAGE CENTER**

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autores: Gianni Alessandro Arias Moya y Benítez Morales Denis Sebastián

Fecha de recepción del abstract: 6 de diciembre de 2022

Fecha de entrega del informe: 6 de diciembre de 2022

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma Inglés. Según los rubrics de evaluación de la traducción en Inglés, ésta alcanza un valor de 9, por lo cual se valida dicho trabajo.

Atentamente



Firmado electrónicamente por:
**EDISON BOANERGES
PENAFIEL ARCOS**

Ing. Edison Peñafiel Arcos MSc
Coordinador del CIDEN