

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO  
EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**



**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR E  
INTEGRACIÓN**

**TEMA**

“Análisis y propuesta de logística para la exportación de quesos maduros en la parroquia Salinas del cantón Guaranda, Bolívar, periodo 2015-2020”

**AUTOR**

Paulina Pazmiño

**DIRECTOR**

Ing. René Vásconez

**Quito- Ecuador, 2015**

## **CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR**

En mi calidad de Director del trabajo de grado presentado por la estudiante PAZMIÑO SANTACRUZ ADRIANA PAULINA, para optar por el Título Académico de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS, cuyo tema es: “ANÁLISIS Y PROPUESTA DE LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE QUESOS MADUROS EN LA PARROQUIA DE SALINAS DEL CANTÓN GUARANDA, BOLIVAR, PERIODO 2015-2020”

### **CERTIFICO**

Que este trabajo reúne los requisitos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del Jurado Examindor que se designe.

Ing. René Vásconez Mejía

**Docente Director de Tesis**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

Declaro que este trabajo de investigación es fruto de mi trabajo y esfuerzo personal, no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona que de manera substancial haya sido aceptado, excepto donde se ha hecho reconocimiento debido en el texto.

**Adriana Paulina Pazmiño Santacruz**

**C.I. 1002741716**

## **DEDICATORIA**

A Emma, mi inspiración.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Tecnológica Equinoccial en especial al Ingeniero René Vásconez que con su dirección y entrega durante este tiempo, supo asesorarme de la mejor manera para la culminación de mi carrera.

A mis padres por ser parte de mi camino y permitirme dar el paso final, con su ejemplo y constancia.

## TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	5
1.3. Justificaciones.....	5
1.4. Objetivo general.....	6
1.5. Objetivos específicos.....	6
1.6. Metodología general.....	6
1.7. Nivel de estudio.....	7
1.8. Modalidad de investigación.....	7
1.9. Método.....	7
1.10. Selección e instrumentos de investigación.....	8
1.11. Procesamiento de datos.....	8
CAPÍTULO II. PRODUCCIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE LA ZONA.....	10
2.1. Logística.....	10
2.2. Establecimientos de producción.....	12
2.2.1. Cadena de Producción del queso maduro.....	13
2.3. Transporte.....	15
2.4. Almacenamiento y empaquetado.....	15
2.5. Canales de Distribución.....	16
2.6. Comercialización.....	18
2.7. Inventarios.....	19
CAPÍTULO III: NORMATIVA LEGAL.....	20
3.1. Instituciones Públicas Relacionadas.....	20
3.2. Instituciones Privadas Relacionadas.....	21
3.3. Base Legal para la Exportación del Producto.....	23
3.3.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.....	23
3.3.2. Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio del Libro del COPCI.....	26
3.3.3. Documentos de Acompañamiento.....	28
CAPÍTULO IV. ESTUDIO DE MERCADO.....	30
4.1. Selección de Mercados.....	30

4.1.1. <i>Inteligencia de Mercado</i> .....	30
4.1.2. <i>Análisis Competitivo</i> .....	35
4.2. Mercado Peruano .....	38
4.2.1. <i>Información Básica del Mercado</i> .....	38
4.2.2. <i>Importaciones</i> .....	42
4.2.3. <i>Exportaciones</i> .....	42
4.2.4. <i>Comercialización</i> .....	43
4.3. Análisis de la Demanda peruana de Queso Maduro.....	43
4.3.1. <i>Cuantificación de la Demanda</i> .....	43
4.3.1.1. <i>Producción Real de Quesos</i> .....	44
4.3.1.2. <i>Proyección de la Producción</i> .....	45
4.3.1.3. <i>Importaciones Reales de Queso</i> .....	46
4.3.1.4. <i>Proyección de las Importaciones</i> .....	46
4.3.1.5. <i>Exportaciones Reales de Queso</i> .....	47
4.3.1.6. <i>Proyección de las Exportaciones</i> .....	48
4.3.1.7. <i>Consumo Aparente</i> .....	49
4.3.2. <i>Determinación de la Demanda Insatisfecha</i> .....	49
4.4. Propuesta para la Exportación del Producto.....	51
4.4.1. <i>Comercialización del Producto</i> .....	52
4.4.2. <i>Proceso de Exportación en Ecuador</i> .....	55
CAPÍTULO V. PROPUESTA LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE QUESOS MADUROS A PERÚ.....	59
5.1. Logística para la Exportación a Perú.....	59
5.1.1. <i>Almacenamiento y Empaquetado</i> .....	60
5.1.2. <i>Transporte</i> .....	62
5.1.2.1. <i>Capacidad y Carga</i> .....	63
5.1.2.2. <i>Rutas y Vías de Acceso</i> .....	65
5.1.2.2. <i>Selección de la Empresa Transportista</i> .....	67
5.1.2.3. <i>Seguro del Transporte</i> .....	69
5.1.3 <i>Proceso de Importación en Perú</i> .....	69
5.1.3.1. <i>Requisitos para la importación de mercancías</i> .....	69
5.1.3.2. <i>Consideraciones Generales</i> .....	70
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	72
6.1. Conclusiones .....	72
6.2. Recomendaciones.....	74

BIBLIOGRAFÍA.....	75
ANEXOS .....	78



# CAPÍTULO I. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

## 1.1. Planteamiento del problema

La comunidad de Salinas de Guaranda se encuentra ubicada en la provincia de Bolívar, en el Ecuador. La misma debe su nombre a los numerosos depósitos de agua salina que posee. Hace aproximadamente cuatro décadas esta comunidad se encuentra atravesando un profundo proceso organizativo, a partir del cual se ha promovido la creación de varias microempresas, agroindustrias y cooperativas; situación que ha contribuido a la complementación del modelo de desarrollo integral de la comunidad.

Desde inicios de la época de 1970, el pueblo de Salinas de Guaranda trascendió su ideología y su manera de realizar las actividades diarias, hacia un modelo cooperativista; encontrando en el mismo la forma más eficiente y democrática de enfrentar las condiciones de necesidad y abandono que atravesaba, con el apoyo de voluntarios extranjeros, la Misión Salesiana y la iglesia católica representada por Monseñor Cándido Rada. (CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS, 2014).

Sin embargo, no siempre la realidad de la comunidad fue tan optimista, ya que en esta propia fecha, la mayor parte de los habitantes de Salinas eran dueños de una cantidad reducida de ganado, lo que condicionaba que la producción lechera fuera insuficiente para la elaboración del queso. De igual manera, la fabricación de este producto se caracterizaba por su deficiencia y baja calidad debido, esencialmente, al uso de tecnología desactualizada y tradicional. Como resultado principal de este proceso se obtenía un producto de escasa perdurabilidad, elemento que no permitía su comercialización.

En la misma época se produce un proceso cíclico caracterizado por precios muy bajos para el queso, lo que produjo un desaliento en su elaboración y en consecuencia, la actividad de la producción de leche en la zona disminuyó considerablemente. Al encontrarse en tierras muy altas, las actividades agrícolas

no producen lo suficiente, obligando a sus pobladores a migrar a tierras más fértiles ubicadas en el subtrópico ecuatoriano, cambiando sus actividades productivas habituales por la extracción de leña y maderas finas. En épocas de lluvias (diciembre a mayo), el clima no permite el desempeño de tales actividades, por lo cual en estas épocas del año los pobladores de la región se dedican a la ganadería. Año tras año se repite el mismo proceso, generando un descuido en la ganadería y propiciando la escasa explotación del conocido potencial lechero de la zona, que anteriormente no se desarrollaba por la dificultad para comercializar sus productos. (Ing. Soria & ing. Illingworth, 1989).

Progresivamente la realidad del poblado fue cambiando debido, sobre todo, a los resultados del trabajo conjunto de sus habitantes, convirtiéndose de un colectivo eminentemente productor de sal y con ausencia de cultura organizativa, a un pueblo con un fuerte potencial agroindustrial y debidamente organizado en este sentido. Como resultado de lo anterior, Salinas se ha convertido en un ejemplo y referente para otras comunidades del país que, igualmente, cuenta con los recursos necesarios para gestionar su propio desarrollo.

Tanto la comunidad de Salinas como sus productos marca “Salinerito”, constituyen una manifestación clara de lo que las agroindustrias comunitarias pueden lograr en el Ecuador, a partir de voluntades y directrices debidamente encauzadas. Poseedores de una alta calidad en sus productos y una gestión empresarial comunitaria adecuada, dicho conglomerado humano no se ha conformado con lograr un producto de alta calidad, valorado por el mercado nacional e internacional, sino que ha aprovechado la apertura que sus productos lácteos le han brindado para expandirse e insertarse en nuevos mercados como los referentes a los hongos, tisanas, turrone, chocolates, hilos, micro-ingenio azucarero, entre otros; como un resultado del adecuado aprovechamiento de las materias primas de la región.

Desde el año 2006, Salinas de Guaranda se ha agenciado un representante enfocado a la unificación y agrupación de todos los agentes que promueven el desarrollo social, humano y económico de la parroquia: la Corporación Gruppo

Salinas (GS), grupo que ha desarrollado su crecimiento institucional fundamentado en el credo de la necesidad del crecimiento de Salinas y de cada uno de sus socios como entes socio-económicos fuertes y estables.

Al respecto, el Gruppo Salinas realiza ingentes esfuerzos por desarrollar una participación activa así como una influencia visible en la comunidad. Con el transcurso del tiempo, este grupo prosigue con su principal objetivo: propiciar el progreso óptimo y equilibrado de la comunidad. Sin embargo, la institución reconoce que el trabajo realizado hasta la fecha no resulta suficiente, quedando aún expectativas y demandas sin satisfacer. Contrariamente, lo planteado no constituye un fracaso para la empresa, sino que representa el estímulo para trabajar diariamente en el mejoramiento y perfección de la comunidad, sus moradores, el Gruppo en sí y su gama de productos.

De esta forma, la Corporación Gruppo Salinas se ubica como el modelo de la madurez organizativa de la parroquia, al aunar todos los actores del desarrollo comunitario durante 40 años de trabajo mancomunado; todo ello sobre las bases, criterios, lineamientos y políticas promulgadas por la Economía Solidaria.

El mencionado Gruppo se ha creado como una instancia corporativa que representa los intereses comunes y específicos de la población salinera y de las distintas y variadas instituciones asociadas; estableciendo directrices de trabajo institucional que fomenten la aplicación de herramientas tecnológicas y técnicas eficaces para el logro de resultados así como diseñando, difundiendo e impulsando políticas comunes de gestión entre sus miembros para fortalecer el proceso de trabajo comunitario.

Como parte de la expansión no solo a nivel nacional sino internacional, a partir de 2010 el Gruppo Salinas, se abocó a la comercialización a gran escala de varios de sus productos estrella. Bajo esta premisa se creó la Comercializadora Nacional (CONA) que como su nombre lo indica está dirigida a la comercialización interna; y el Centro de Exportaciones, organismo encargado de las áreas de promoción y ventas a escala internacional. El objetivo esencial de esta estrategia estriba no solo

en la adquisición de ganancias y utilidades, sino además en presentar al mundo la experiencia única originada en Salinas.

La producción de quesos en el Ecuador se caracteriza por su variedad y diversificación, no así su comercialización y constancia productiva. En el caso específico de la venta de quesos maduros al exterior del país, se señalan los Estados Unidos y Venezuela como los principales mercados.

En este sentido, la situación se torna evidente: la ausencia de una oferta productiva constante que satisfaga las exigencias cada vez más crecientes del mercado, unido al exiguo interés demostrado en este sector en particular, se revierte en la generación de exportaciones mínimas y ocasionales. Por tal motivo, no se ha palpado un desarrollo o ingreso económico significativos ni para el país ni para los productores.

Actualmente, entre los países que integran la región latinoamericana, Perú se ubica como uno de los consumidores de quesos maduros más sobresalientes. Al respecto, las cifras de 2014 reflejan un total de importaciones de este producto que asciende a 10.421.000USD, lo que indica niveles de consumo favorables. Esta situación se perfila semejante, en el resto del continente, donde se observa un elevado consumo del producto, situación que puede ser utilizada como una oportunidad de mercado para el posicionamiento del producto ecuatoriano en el sector.

Aun cuando el gobierno peruano enfoque sus esfuerzos en generar lazos comerciales con otras regiones del mundo, siempre existirá una fuerte demanda regional para sustentar su propia demanda interna. De lo expuesto anteriormente se deduce que Perú constituye un mercado potencial para los productos queseros, más aún si estos provienen de Latinoamérica.

En relación con lo planteado, es preciso destacar que los productos alimenticios cuya elaboración responde al método natural y artesanal, han ocupado nuevos espacios en esta época, como resultado del impulso a las nuevas preferencias, inclinaciones sociales y fenómenos socioculturales ocurrientes en el mundo, donde

se observa una tendencia a favorecer las manualidades. Esto ha posibilitado que toda una gama de productos de fabricación natural se inserten en mercados dominados anteriormente por las grandes industrias alimenticias de producción en serie.

En este sentido, las nuevas relaciones comerciales que propone la nación peruana a Ecuador, unido a la posible adición de Ecuador en acuerdos comerciales en los que ya se encuentra Perú, pueden significar la apertura de productos ecuatorianos hacia este mercado, y aprovechar la oportunidad para cimentar una oferta exportable sólida y continua a lo largo del tiempo, capaz de satisfacer las exigencias no solo en cantidad, sino en calidad, estilo y autenticidad que propone este producto.

## **1.2. Formulación del problema**

¿Cómo contribuir a la exportación de quesos maduros artesanales de Salinas de Guaranda, Ecuador hacia Perú, para el periodo 2015-2020?

## **1.3. Justificaciones**

En el Ecuador, así como en muchos lugares del mundo, las actividades artesanales son empleadas como un medio para rendir tributo a la vida en la Tierra así como para reverenciar a las deidades de cada cultura. Siendo así, en muchos lugares los oficios artesanales son considerados sagrados aunque a su vez responden a una necesidad utilitaria. De esta la forma, la actividad artesanal y los resultados de la misma cubren una necesidad humana, ya sea de alimentación, vestimenta, etc., y simultáneamente expresan un sentir, una conexión del ser humano con su esencia y lo divino, en esto reside su mayor valor.

Como se mencionó con antelación, el mercado internacional valora altamente los productos artesanales, naturales o de fabricación natural, no sólo por su elevada calidad sino además porque contienen en sí propiedades que aportan un modo de expresión original y diferente al estilo o moda establecida. En tal orden, a pesar de

que la comercialización de productos artesanales ecuatorianos (sean textiles, alimentarios, estéticos, monumentales, entre otros) no es una actividad reciente de comercio, ha sido muy poco y muy mal explotada, ya que los niveles de ingreso y la producción de la misma no permiten colocar esta actividad como un ingreso importante de divisas al país y a sus productores.

La importancia del presente estudio radica en la necesidad imperante de desarrollar una plataforma logística ajustada a las nuevas necesidades que posee el sector productor ecuatoriano, que en su rama artesanal ha sido muy descuidado y poco desarrollado, dejándolo en un segundo plano e impidiendo el desarrollo de sus productores así como la creación de nuevas fuentes de empleo para estas comunidades.

#### **1.4. Objetivo general**

Proponer una plataforma logística para la exportación del queso maduro producido en la Comunidad de Salinas, del Cantón Guaranda, provincia de Bolívar, Ecuador hacia el mercado peruano para el periodo 2015-2020.

#### **1.5. Objetivos específicos**

- Describir los procesos logísticos desarrollados por el Gruppo Salinas para la exportación del producto queso maduro.
- Analizar las características del producto a exportar.
- Realizar un estudio de mercado del país de destino.
- Determinar una logística adecuada para la exportación del producto.

#### **1.6. Metodología general**

Para el desarrollo de la investigación se emplearán procedimientos técnicos y científicos en la recolección, clasificación y validación de datos, esto posibilitará conformar el conocimiento sobre el tema objeto de estudio y los objetivos planteados, permitiendo la comprensión del entorno en el que se desenvolverá la

plataforma logística propuesta, así como la consecución de los objetivos de investigación formulados.

### **1.7. Nivel de estudio**

El planteamiento para esta plataforma logística contará con una investigación descriptiva, ya que se describirán los diferentes procesos que siguen en Salinas para la producción artesanal tales como: procesos de recepción de la materia prima, empaque, transporte, comercialización nacional e internacional, control de los inventarios, entre otros elementos que conforman la logística de entrada y salida del producto.

### **1.8. Modalidad de investigación**

En el desarrollo de la presente plataforma logística se aplicará un enfoque cualitativo, caracterizado por no plantear ni comprobar ningún tipo de hipótesis, más bien se guiará la presente investigación en los objetivos de estudio planteados, permitiendo una imparcialidad y confiabilidad en los resultados obtenidos, basados en cifras actuales de las fuentes gubernamentales oficiales.

### **1.9. Método**

**Método Inductivo:** al ser un método de razonamiento que permite ir de lo particular a lo general, analizar una parte de un todo mediante un proceso analítico-sintético, se utilizará para conocer la realidad de la producción quesera artesanal de la comunidad de Salinas de Guaranda y cómo ésta es afectada o influenciada por la producción quesera nacional, resultados que podrán ser aplicados a sectores comerciales similares o que dediquen su actividad comercial al mismo producto.

**Método deductivo:** al ser un tipo de razonamiento que permite contemplar una visión general del problema y aplicarlo de lo general a lo particular, de lo complejo a lo simple, con la utilización de procesos analíticos, permitirá conocer

y analizar la realidad de la producción quesera mundial, sus ventajas y carencias en los mercados, y las características que poseen los principales productores mundiales, a la vez que se establece una relación con la producción artesanal ecuatoriana, para determinar en esencia su impacto real en la misma.

**Método histórico-lógico:** este método de investigación es crucial para la elaboración de la presente plataforma logística, ya que con la misma se podrán conocer los comportamientos y tendencias de los mercados queseros, y la influencia que han tenido los mismos en la producción mundial. Se logrará entender el trayecto de las empresas y organizaciones dedicadas a estas actividades y cuáles han sido los entornos políticos, sociales y comerciales que han cimentado su realidad actual.

#### **1.10. Selección e instrumentos de investigación**

Los instrumentos a utilizarse para el desarrollo de la siguiente investigación serán los siguientes:

**Observación:** con la utilización de este instrumento acompañado de una bitácora de campo y herramientas de registro, cuadernos o libretas, se obtendrán datos específicos de la situación actual de la comunidad Salinas de Guaranda, su situación socio-económica así como la influencia las actividades de su producción quesera artesanal.

**Fuentes documentales:** con estos instrumentos se realizará el levantamiento de datos, a partir de la información aportada por fuentes primarias contenidas en videos, sin perder ningún dato importante que puedan mencionar los sujetos en fuentes documentadas.

#### **1.11. Procesamiento de datos**

La totalidad de los datos o información recopilada de las fuentes primarias y secundarias se clasificará en función a los objetivos planteados en el presente proyecto. Una vez procesados, se tabularán en valores porcentuales o datos



aritméticos, los que se expondrán en tablas o ilustraciones acompañadas de su correspondiente análisis o interpretación.

Se estructurarán tablas y Ilustraciones comparativos para la mejor comprensión de cualquier usuario de esta información, que permitan una correcta comparación e interpretación de la realidad nacional, internacional y del sector productivo en sí. En caso de que se desee una profunda descripción de la realidad comercial e industrial de este sector productivo, se sustentará ésta con los anexos correspondientes que aportarán información específica del tema en cuestión.

## **CAPÍTULO II. PRODUCCIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE LA ZONA**

### **2.1. Logística**

Actualmente, producto a la expansión de las economías mundiales así como a los procesos globalizadores, se aprecia un crecimiento considerado del comercio internacional. En este orden, la logística constituye una de las alternativas a considerar ante la creciente competitividad de los mercados, ofreciendo un sinnúmero de posibilidades para el accionar creativo, eficiente y eficaz de las diferentes empresas.

Un criterio comúnmente aceptado es el referido por los autores Aguilar, los que coinciden en que la logística constituye:

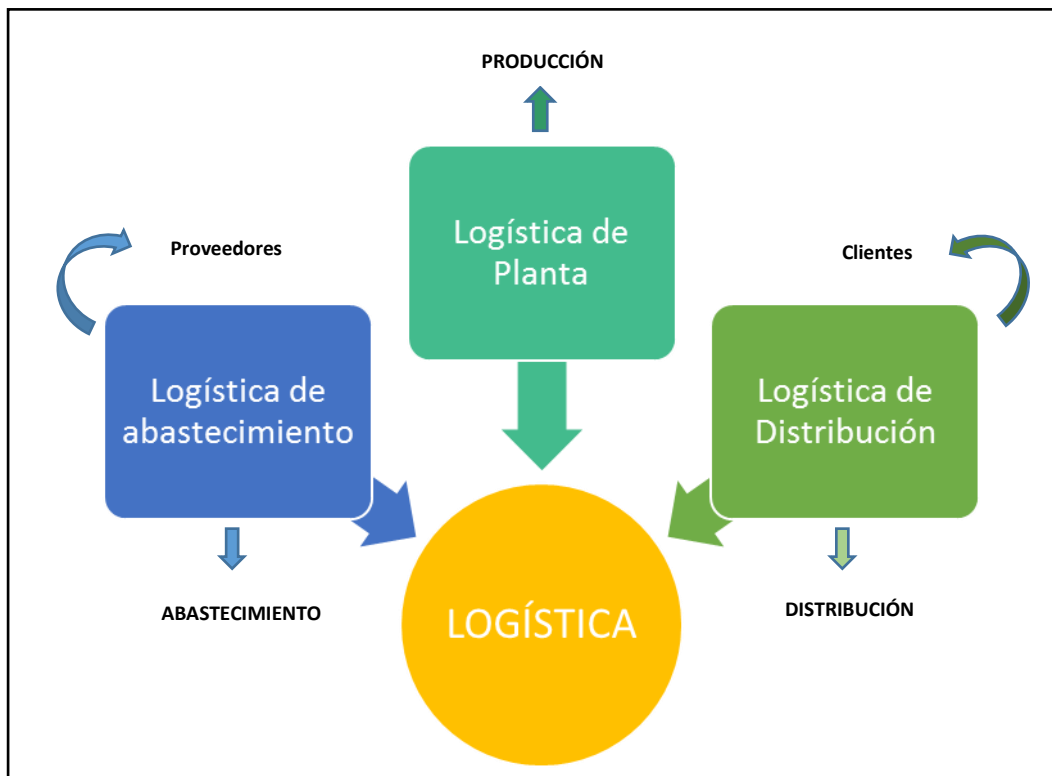
(...) una disciplina que se encarga de la administración de los materiales y la información asociada, desde los proveedores hasta los clientes, garantizando la entrega de los productos en las cantidades pactadas, con las especificaciones acordadas, en los tiempos establecidos y al menor costo. (Aguilar, 2001)

Por su parte, la European Association of Freight Villages (EUROPLATFORMS) se refiere a las plataformas logísticas como “un área dentro de la cual todas las actividades relativas al transporte, logística y la distribución de bienes, tanto para el tránsito nacional o internacional, son llevadas a cabo por varios operadores. (...)”. (Leal & Perez, 2009, págs. 1-2)

De esta forma, la logística se relaciona directamente con la gestión eficiente de los recursos que interviene en los diferentes procesos empresariales, por lo que afecta todas las áreas de la organización. Es por ello que las empresas precisan de un adecuado sistema logístico que, a partir del acoplamiento pertinente de sus componentes, contribuya a actuar ante una demanda continuamente dinámica, cambiante y exigente.

Como se evidencia en la siguiente figura, la logística atraviesa transversalmente toda la organización a través de sus diferentes componentes, los que en opinión de Ballou pueden catalogarse en: Logística de Abastecimiento, Logística de Planta y Logística de Distribución.

**Ilustración 1.** Subsistemas del Sistema Logístico  
**Elaborado por:** Paulina Pazmiño



De acuerdo a lo planteado por Ballou, los subsistemas del sistema logístico pueden definirse de la siguiente manera:

- Logística de abastecimiento: Agrupa las funciones de compras, recepción, almacenamiento y administración de inventario, e incluye actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de proveedores.
- Logística de planta: Abarca las actividades de mantenimiento y los servicios de planta (suministro de agua, luz, combustible, etc.), como así también la seguridad industrial y el cuidado del medio ambiente.
- Logística de distribución: Comprende las actividades de expedición y distribución de los productos terminados a los distintos mercados, constituyendo en nexo entre las funciones de producción y de comercialización. (Ballou, 2004)

Una vez identificadas las diferentes áreas de incidencia de la logística en el entorno organizacional, es posible referirse a los elementos más relevantes del Grupo Salinas, específicamente en lo referente a la producción de quesos maduros.

## **2.2. Establecimientos de producción**

La Cooperativa de Producción Agropecuaria “El Salinerito” Ltda. (PRODUCCOOP), surgió en 2006 en el marco de la Economía Solidaria como parte del Grupo Salinas, con el objetivo de profesionalizar y modernizar el trabajo productivo. En este sentido, la actividad principal de PRODUCCOOP reside en la producción y comercialización de productos lácteos, con especial atención sobre los siguientes productos: quesos, yogurt y mantequilla.

La Cooperativa engloba al conjunto de unidades productivas de la parroquia Salinas, siendo la Quesera “El Salinerito”, uno de sus principales atractivos así como el impulso y referente esencial para la creación de otras queserías en la zona y el país.

Actualmente, existen 70 queseras “El Salinerito” distribuidas por todo el país, (Jacome, 2013) especialmente en las provincias de Azuay, Cotopaxi, Bolívar, Tungurahua, Pichincha y Chimborazo. Algunas de las queseras administradas por esta Cooperativa y radicadas en la provincia de Bolívar se presentan a continuación:

**Tabla 1. Ventas de Queseras de PRODUCOOP, periodo 2012-2013**

Fuente: (Grupo Salinas, 2013, pág. 55).

N.	QUESERAS	N° de 2012		N° de 2013		VENTAS	
		produc.	Trabaja.	produc.	Trabaja.	2.012	2.013
1	Apahua	33	1	25	1	50.634	37.340
2	Arrayanes	24	2	20	2	30.051	29.541
3	Calvario	10	1	14	1	27.113	26.188
4	Chaupi	22	2	22	2	30.730	34.644
5	Cañitas	6	1	8	2	15.514	15.798
6	Copalpamba	12	1	12	1	20.878	18.839
7	Chazojuan	56	3	56	3	118.863	112.191
8	Guarumal	12	2	12	2	12.969	29.100
9	La libertad	8	1	14	1	13.985	27.970
10	La Moya	-	-	-	-	8.398	-
11	La Palma	54	2	54	3	98.440	98.857
12	Lanzaurco	12	1	16	1	40.483	31.802
13	Matiavi Bajo	26	1	36	1	37.787	40.883
14	Monoloma	48	2	36	2	84.545	81.242
15	Mulidiahuan	37	1	37	1	85.858	75.131
16	Pambabuela	64	3	64	3	147.713	155.230
17	Pumin	23	2	25	2	115.405	90.358
18	Salinas	260	14	260	14	548.999	565.268
19	San Vicente	11	1	14	1	9.036	14.708
20	Tigreurco	22	1	22	1	50.199	51.720
21	Verdepamba	30	1	35	1	43.529	56.071
22	Yacubiana	65	2	65	3	202.046	205.327
23	Gramalote	6	1	8	1	15.516	13.063
24	Pachancho	14	1	22	1	17.588	19.680
<b>TOTAL</b>		<b>855</b>	<b>47</b>	<b>877</b>	<b>50</b>	<b>1.826.278</b>	<b>1.830.951</b>

El proceso para la producción de quesos maduros y de otros tipos se realiza de la siguiente forma: los campesinos proveen la materia prima a la Cooperativa. Para ello, “la leche es obtenida mediante ordeño matutino, que comprende amamantar al ternero con los primeros y últimos chorros de leche, en el mismo lugar en que la vaca ha pastoreado el día anterior.” (González, 2011, pág. 13)

Respecto a los proveedores de insumos, el propio González refiere que se realizan negociaciones a fin de obtener el suministro de considerables volúmenes de los elementos necesarios para la producción, tales como: aditivos, etiquetas empaques, sustancias químicas, etc.

### **2.2.1. Cadena de Producción del queso maduro.**

La cadena de producción que sigue PRODUCOOP para la elaboración de los quesos maduros, se esquematiza a continuación:

## Ilustración 2. Cadena de Producción del queso maduro

Elaborado por: Paulina Pazmiño



De esta forma, PRODUCCOOP elabora una variedad de quesos maduros de reconocida calidad. Entre estos se encuentran: Fondue, Gruyere, Tilsit, Tilsit con orégano, Parmesano y Parmesano Rallado, los que se distinguen por su aroma, sabor, textura y propiedades. (Ver Anexo 1)

Es preciso destacar que los quesos maduros pueden o no requerir refrigeración. Sin embargo, los quesos objeto de estudio, por sus cualidades y características sí requieren de refrigeración a fin de que conserven sus cualidades organolépticas. Es por ello que este tipo de quesos se conservarán a una temperatura máxima de 5°C y se mantienen en un tiempo prudente de dos meses, luego de lo cual comienza su fecha de vencimiento, con la consecuente pérdida de atributos y descomposición.

A continuación se presentan las principales características de estos productos:

**Tabla 2. Tipos y características de quesos**

Fuente: PRODUCCOP

TIPO	PESO	FORMA	CARACTERÍSTICAS			
			Textura	Sabor	Fresco	Maduro (semanas)
Queso Freso	500 g	Redondo	Suave	Suave, poco salado, ligeramente ácido	Si	-
Andino	1 kg	Redondo	Suave, elástico	Suave	Si	2
Dambo	5 kg	Cuadrado	Suave, cremoso	Ligeramente ácido	-	6-8
Tilsit	3 kg	Redondo	Con agujeros regulares, pasta compacta	Suave	-	5-7
Gruyere	16 kg	Redondo	Firme, amarillo, con agujeros Redondos	Aromático, picante	-	4-6
Mozzarella	500 g	Redondo/ Cuadrado	Semi suave, cerrado, elástico, pasta hilada	Poco salado, ligeramente ácido, Poco aromático	Si	-
Gouda	3 kg	Redondo	Semis suave, flexible, color anaranjado	Poco picante, aroma suave	-	8
Fondue	500 g 1000 g	Mix	Mezcla de cuatro tipos de quesos maduros			
Hierbas	3 kg	Redondo	Suave, elástico, color ligeramente amarillo	Ligero toque aromático de especias: orégano y comino	-	6
Sandwich	3 kg	Rectangular	Consistente, flexible	Suave, tipo holandés	-	1-2
Cheddar	250 g	Rectangular	Consistente, flexible	Suave, tipo holandés	-	1-2
	500 g					
Ricotta	250 g	-	Tipo untable		Si	-
	500 g					

### 2.3. Transporte

La transportación y entrega de la materia prima para la producción se efectúa a través del transporte terrestre, fundamentalmente mediante tracción animal (llamas y asnos). Lo anterior obedece a la ausencia de un transporte propio o contratado para el traspaso de la mercancía a los distribuidores.

En el caso de la transportación a los diferentes puntos de venta nacionales, esta se realiza mediante transporte propio.

### 2.4. Almacenamiento y empaquetado

Respecto al almacenamiento y empaquetado del producto en cuestión, González plantea que los procesos de recolección y recepción de la materia prima son realizados manualmente, por lo que las condiciones higiénico-sanitarias no son las

más apropiadas. El almacenaje corresponde a tarros de acero, plástico o aluminio, en los cuales es depositada la materia prima hasta que se inicia el proceso de fabricación de los productos.

Una vez procesas la materia prima, el producto final es trasladado y almacenado de forma manual en los cuartos de maduración, si se trata de quesos maduros; y en quipos refrigerantes en los casos del yogurt, la mantequilla, los quesos frescos, entre otros.

En relación al sellado y empaquetado, ambos procesos se realizan al vacío, utilizándose para ello envolturas de polietileno de alta densidad, lo que garantiza su adaptabilidad a la presentación de cada producto por individual, prolongar la vida útil de los mismos, así como brindar una imagen favorable a los clientes.

## **2.5. Canales de Distribución**

Una vez producidos los diferentes productos y éstos se encuentren listos para llegar a manos del consumidor final; se procede a su distribución, para lo cual PRODUCCOOP cuenta con dos organizaciones dirigidas a la comercialización del producto a escala nacional e internacional: la Oficina de Comercialización Nacional (CONA) y el Centro de Exportaciones de Salinas de Guaranda.

El CONA es el ente comercial de las empresas del Gruppo Salinas y la marca “Salinerito”; esta entidad atiende todo el mercado ecuatoriano, con excepción de la provincia de Pichincha, debido a que ésta es atendida por *Tiendas Queseras de Bolívar*, aliado comercial en la región. (Gruppo Salinas, 2015)

Desde la bodega central de esta oficina, se reciben los diferentes encargos de los clientes, y se efectúan las entregas en transporte propio a los puntos existentes en el país, cumpliendo con los normas de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).



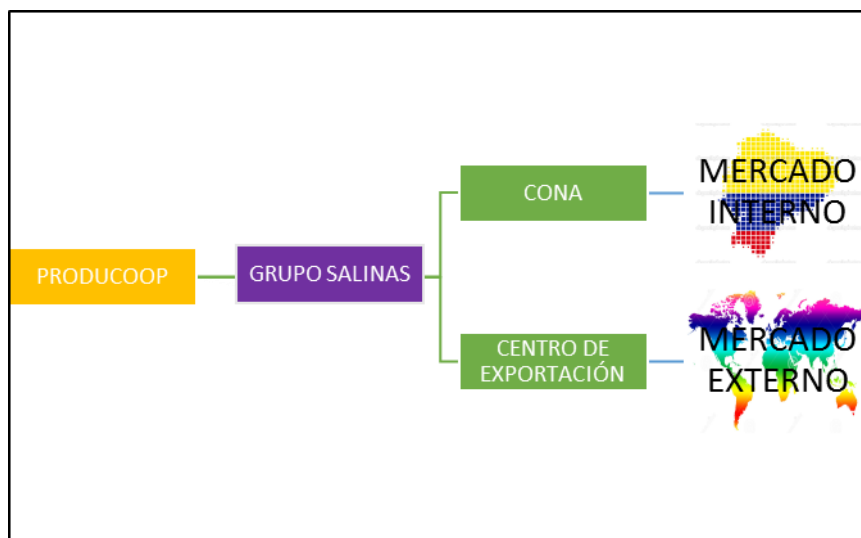
Por su parte, el Centro de Exportaciones está encargado de la comercialización internacional de los productos marca “Salinerito” así como de otros productos del Ecuador, siendo el cacao el producto de mayor rentabilidad y sostenibilidad económica.

Según lo publicado en el sitio web de Gruppo Salinas:

Actualmente el Centro de Exportaciones cuenta con la infraestructura necesaria, personal especializado y un larga experiencia en la gestión de mercados internacionales, a los cuales se exporta de manera regular los diferentes productos que se elaboran en Salinas y otras regiones del país, como es el caso del cacao, quinua, café... (Gruppo Salinas, 2015)

A pesar del fortalecimiento de la infraestructura del Grupo en sentido general y particularmente de este Centro, así como de la larga tradición quesera en la región, los quesos maduros no constituyen uno de los productos a exportar sino que se destinan solamente al consumidor nacional.

**Ilustración 3. Flujograma de Distribución PRODUCCOOP**  
Elaborado por: Paulina Pazmiño



De acuerdo a los canales de distribución empleados por PRODUCCOOP para la comercialización del producto, los clientes solicitan sus pedidos tanto en tiendas como en la propia fábrica. De existir el producto en inventario, éste es despachado seguidamente; de lo contrario, si el pedido es razonablemente grande, se precisa formalizar el pedido con varias semanas de antelación, ya que el proceso de maduración requiere semanas para su realización.

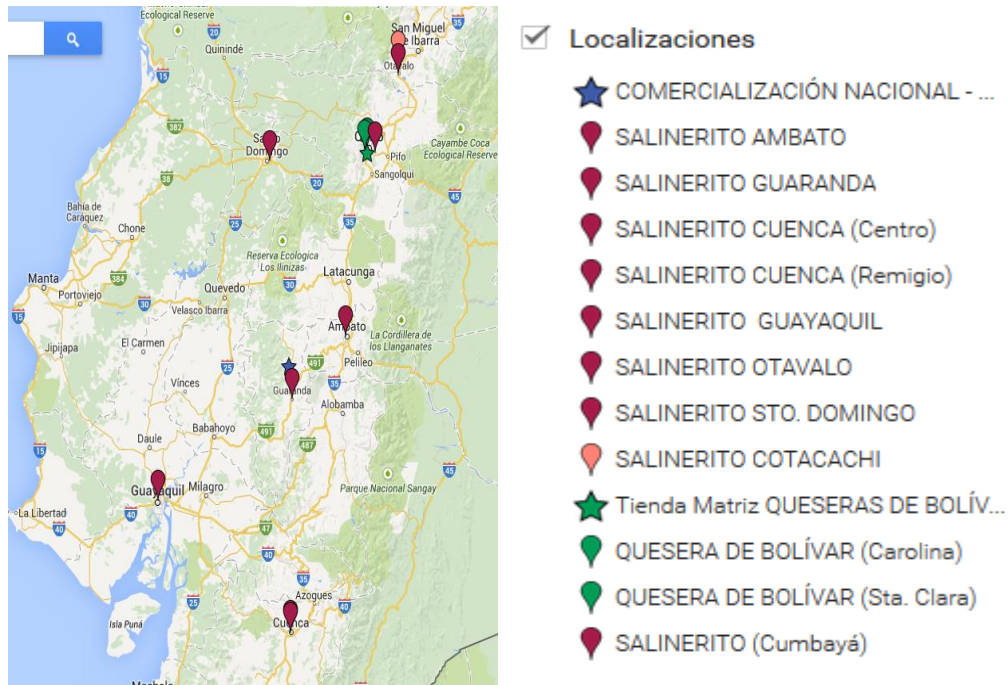
## **2.6. Comercialización**

El proceso de comercialización se realiza a través de dos mecanismos esenciales: tiendas propias y distribuidores.

En el primer caso, éstas constituyen los principales puntos de ventas, las que se encuentran distribuidas en diferentes ciudades del país. Como resultado de este mecanismo se ha introducido el producto en las cadenas de comisariatos más importantes. Actualmente se cuenta con once puntos de ventas, distribuidos como se muestra a continuación

#### Ilustración 4. Puntos de Venta “Salinerito”-Ecuador

Fuente: (Grupo Salinas, 2015)



Por su parte, los distribuidores fungen como empresas o personas naturales a las que se les entrega el producto para que sea llevado al punto de venta final, recibiendo un porcentaje de comisión. Esto resulta conveniente ya que se satisface la demanda en ciudades donde no existe cobertura.

### 2.7. Inventarios

El control de los inventarios por PRODUCCOOP se lleva a cabo con una periodicidad semestral; esto le posibilita a la Cooperativa tener información precisa y actualizada sobre la cantidad y calidad de las existencias y bienes propiedad de esta organización.

En el caso de la planta quesera, el control del inventario, díganse los productos terminados y en proceso así como los insumos, se realiza quincenalmente.

## **CAPÍTULO III: NORMATIVA LEGAL**

### **3.1. Instituciones Públicas Relacionadas**

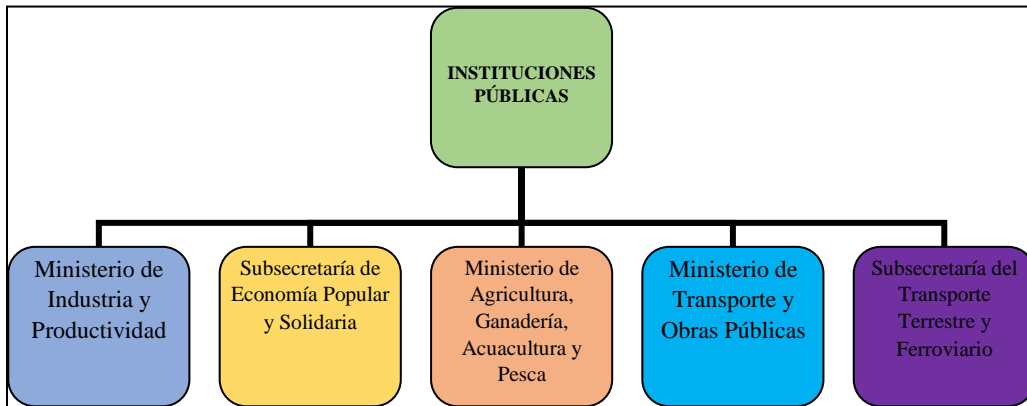
La industria quesera en el Ecuador se relaciona directamente con varias entidades estatales que son las encargadas de controlar todos los procesos que convergen a la puesta en marcha y funcionamiento de las empresas o microempresas dedicadas a la elaboración de este producto, desde la instalación de la industria, hasta la entrega del producto o su comercialización en el mercado.

Para el efecto existen en el país leyes y reglamentos cuyo objetivo es garantizar que la oferta de un producto cumpla con una serie de requisitos, de conformidad con las diferentes áreas con que cuentan las empresas, como son de producción, contable, mercadeo, etc.

La actividad reguladora de éstas entidades contribuye al fortalecimiento de la producción en el país, permitiendo el progreso económico no solo de los propietarios de las empresas, sino de todos los trabajadores que intervienen en la industrialización y comercialización del producto que cumple además una función social, al proporcionar un bien requerido para el sustento alimenticio de las personas.

Las entidades del Estado en quienes recae la autoridad para el control y organización del sector empresarial en el país se muestran a continuación:

**Ilustración 5.** Instituciones Públicas asociadas al Grupo Salinas  
**Elaborado por:** Paulina Pazmiño



### 3.2. Instituciones Privadas Relacionadas

En la parroquia Salinas de Guaranda, provincia de Bolívar habitan aproximadamente 10 000 personas de las cuales 6000 trabajan directa e indirectamente en las 30 microempresas existentes, que se dedican a actividades agroindustriales.

El Grupo Salinas es el principal referente, este grupo cuenta con varias fábricas de quesos, una confitería, hongos, hilandería, embutidos, hierbas medicinales, entre otras, todas con la marca “El Salinerito”.

Jurídicamente aprobada el 26 de noviembre del 2006, El GRUPO SALINAS es una corporativa que representa los intereses comunes y específicos de la población salinera, y de las instituciones miembros; es la articuladora de los procesos y apoya las iniciativas locales para fortalecer el proceso de trabajo comunitario. Es un Organismo Técnico, que tiene el liderazgo parroquial y regional conjuntamente con los gobiernos locales en los aspectos de equidad de género, participación ciudadana, cuidado y protección del medioambiente, equilibrio generacional, productivo y de comercialización. Todo esto gracias a la intervención de actores públicos y privados, capacitados y especializados que

comparten sus conocimientos con el equipo local, las comunidades y las organizaciones participantes, generando a corto y mediano plazo capacidades locales, para continuar con el desarrollo económico y social de la parroquia.

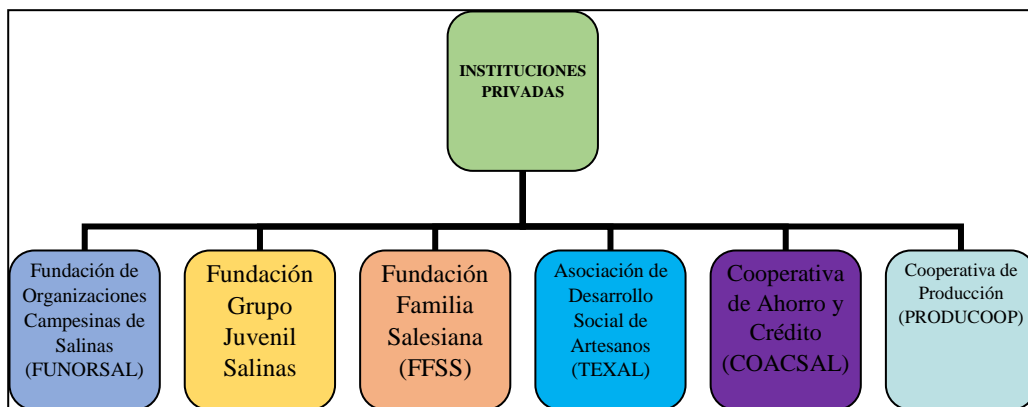
De estas microempresas se desprenden 6 corporativas encargadas de dirigir las organizaciones campesinas de la zona. Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas (FUNORSAL), le sigue la Fundación Grupo Juvenil, Fundación Familia Salesiana, la Asociación de Desarrollo Artesanal, Cooperativa de Ahorro y Crédito y Cooperativa de Producción (PRODUCCOOP).

En las 30 comunidades de Salinas existen 30 queseras, 3 embutidoras, una hilandería, 15 centros de mujeres artesanales, un centro de exportaciones encargado de colocar los productos en Europa, entre otras microempresas.

Bajo estas direcciones se elaboran diferentes tipos de quesos, chocolates, turrone, mantecillas, mermeladas, embutidos, artesanías, hierbas medicinales, textiles, panela granula, etc.

El 50% de la producción es destinada al mercado local, mientras que el 50% restante de algunos productos como los textiles y confites, se exporta a Italia, Estados Unidos, Japón, Alemania y Suiza.

**Ilustración 6.** Instituciones privadas asociadas al Grupo Salinas  
**Elaborado por:** Paulina Pazmiño



### **3.3. Base Legal para la Exportación del Producto**

#### **3.3.1. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

El 21 de diciembre de 2010 fue aprobada por la Asamblea Nacional el Proyecto de Ley-CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, entre los artículos a destacar se encuentran.

LIBRO IV DEL COMERCIO EXTERIOR, SUS ORGANOS DE CONTROL E INSTRUMENTOS.

#### **TITULO I De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior**

Art. 71.- Institucionalidad

Art. 72.- Competencias:

- a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores;
- b. Emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación;
- c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;
- d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior;
- e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas,
- f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial,
- g. Aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación;
- h. Establecer los parámetros de negociación comercial internacional en materia de origen;
- i. Adoptar las medidas que sean necesarias para la simplificación y eficiencia administrativa en materia de comercio exterior,
- j. Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten los intereses comerciales del país;

- m. Resolver los conflictos de competencia que pudieran presentarse entre los distintos organismos del sector público en materia de comercio exterior;
- n. Promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales,
- o. Promover la creación de un sistema de certificaciones ambientales de productos agrícolas e industriales,
- p. Aprobar la normativa que, en materia de política comercial, se requiera para fomentar el comercio de productos;
- q. Diferir, de manera temporal, la aplicación de las tarifas arancelarias generales, o por sectores específicos de la economía;
- r. Aplicar las tarifas arancelarias externas comunes, de conformidad con los tratados de integración económica;
- s. Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables; (ASAMBLEA NACIONAL, 2010)

En lo que se refiere a políticas arancelarias o no arancelarias para las exportaciones el Código define que:

## **TITULO II De las Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior**

### **Capítulo I Medidas Arancelarias al Comercio Exterior**

Art. 76.- Forma de expresión.- Las tarifas arancelarias se podrán expresar en mecanismos tales como: términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (ad-valórem), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), o como una combinación de ambos (mixtos).

Art. 77.- Modalidades de aranceles.- Los aranceles podrán adoptarse bajo distintas modalidades técnicas, tales como: a. Aranceles fijos, cuando se establezca una tarifa única para una subpartida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior; o, b. Contingentes arancelarios, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

### **Capítulo II Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior**



Art. 79.- Además de los casos previstos, se podrán establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación en los siguientes casos:

- a. Para evitar escasez de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país;
- b. Para asegurar el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales;
- d. En los demás casos que establezca el organismo competente en esta materia, por ser conveniente a las políticas comercial y económica de Ecuador,

Art. 80.- Tasas.- Las tasas que se exijan para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones y otros trámites aplicables a la importación y exportación de mercancías, o en conexión con ellas, distintos a los procedimientos y servicios aduaneros regulares, se fijarán en proporción al costo de los servicios efectivamente prestados, sea a nivel local o nacional. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010)

En lo referente a las exportaciones este Código establece lo siguiente:

#### **TITULO IV Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones**

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;
- c. Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;
- d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- e. Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,

f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

Art. 94.- Seguro.- El organismo financiero del sector público que determine la Función Ejecutiva establecerá y administrará un mecanismo de Seguro de Crédito a la Exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior dentro de los parámetros de seguridad financiera.

Art. 95.- Promoción no financiera de exportaciones.- Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010)

### ***3.3.2. Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio del Libro del COPCI.***

El Ec. Rafael Correa Delgado Presidente Constitucional de la República aprobó el 19 de mayo del 2011 el REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.

Que en su CAPÍTULO I NORMAS GENERALES SECCIÓN I ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DEFINICIONES establece:

Art. 1.- Ámbito de Aplicación.- Las normas del presente reglamento y las demás que expidiere el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se aplicarán en todo el territorio aduanero ecuatoriano.

#### **CAPÍTULO III OPERACIONES ADUANERAS SECCIÓN I CRUCE DE LA FRONTERA ADUANERA**

Art. 27.- Consideraciones Generales.- Todo medio de transporte, unidad de carga y/o mercancías, que ingresen o salgan del territorio aduanero ecuatoriano, así como las personas en relación con las mercancías que transportan, estarán sujetas al control por parte de la Autoridad Aduanera, en relación al tráfico internacional de mercancías.

Art. 29.- Control de Medios de Transporte.- Las autoridades responsables del control del transporte aéreo, marítimo y terrestre del país, deberán facilitar a la Autoridad Aduanera, la información electrónica tendiente a corroborar las autorizaciones legítimamente concedidas a los medios de transporte que operen en el tráfico internacional.

Art. 30.- Control de bienes.- Los bienes que crucen la frontera en los diferentes medios de transporte deberán someterse a los diferentes controles aduaneros, sanitarios, fitosanitarios, u otros que correspondan, conforme a la normativa específica aplicable para cada tipo de mercancía.

Art. 31.- Consideraciones Generales.- El transportista de la mercancía deberá entregar a la Autoridad Aduanera el manifiesto de carga a través de presentación física o de transferencia electrónica de datos, conforme las siguientes reglas:

b) En los casos en donde el tráfico de mercancías se realice por vía terrestre (transporte internacional), el manifiesto de carga y carta porte será entregado o transmitido a la Autoridad Aduanera de ser el caso, hasta el momento en que se realice la operación de cruce de frontera;

c) Para el caso de las salidas, la transmisión del manifiesto deberá realizarse hasta doce horas después de la salida del medio de transporte; y,

d) En caso de existir consolidación de carga, el consolidador de carga o agente de carga, para las exportaciones deberá realizar la transmisión electrónica del manifiesto de carga perteneciente a cada exportador hasta dos días hábiles después de la salida del medio de transporte.

Art. 32.- Mercancías movilizadas por sí mismas.- En el caso de exportación de mercancías que se movilizan por sus propios medios, la creación del manifiesto será realizada por el funcionario aduanero competente o por su propietario debidamente autorizado, al momento de su salida del Distrito Final.

Art. 33.- Elementos del Manifiesto de Carga.- Sin perjuicio de los demás requisitos previstos en normas especiales o internacionales, el manifiesto de carga electrónico deberá contener la siguiente información: a) Identificación del medio de transporte, y transportista; b) Identificación del lugar de salida y de destino de las mercancías; c) Fecha de salida y de llegada de las mercancías; d) Número de cada uno de los conocimientos de embarque, guías aérea o cartas de porte, según corresponda; e) La identificación de la unidad de carga, en el caso del transporte marítimo; f) Cantidad de bultos, o mercancías a granel, según corresponda; g) El peso e identificación genérica de las mercancías; y, h) La indicación de carga consolidada en caso de que existiere, señalando el número de documento de transporte que la contiene.

Art. 34.- Elementos del Documento de transporte.- Sin perjuicio de los demás requisitos previstos en normas especiales o internacionales, el documento de transporte deberá contener la siguiente información: a) Lugar y fecha de celebración del acuerdo de voluntades; b) Nombre y dirección del operador de transporte, del embarcador (exportador, importador o intermediario) y del consignatario (a quien se le deberá entregar la carga en destino); c) Lugar y fecha en que fue recibida la

mercancía por el operador de transporte, y lugar de destino donde deberá ser entregada; d) Descripción de la carga (tipo, naturaleza, cantidad, volumen, peso bruto y neto, , marcas especiales, tipo de unitarización y valor referencial de la mercancía); e) Costos de transporte y monto de los intereses por demora en la entrega; f) Instrucciones del embarcador (exportador, importador o intermediario) al operador de transporte con relación a la carga; g) Lista de documentos entregados al operador de transporte; y, h) Instrucciones y datos específicos de cada modo de transporte.

Art. 35.- Correcciones.- e) En las exportaciones, las correcciones se podrán realizar en todos los campos y sin imposición de multa por falta reglamentaria, durante el período de validez de envío de la mercancía para cada orden de embarque de exportación.

Art. 37.- Carga y descarga.- Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Autoridad Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte.

Art. 38.- Recepción del Medio de Transporte.- Luego de efectuada la llegada del medio de transporte, el funcionario aduanero competente, podrá disponer se inspeccione el mismo o la vigilancia temporal sobre el medio de transporte y su mercancía.

Art. 40.- Fecha de Salida.- Para efectos aduaneros se entiende que la fecha de salida de las mercancías es la fecha en que el medio de transporte sale del territorio aduanero. (NACIONAL, 211)

### ***3.3.3. Documentos de Acompañamiento***

## **SECCIÓN II DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA DECLARACIÓN ADUANERA.**

Art. 73.- Documentos de soporte.- Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. Los documentos de soporte son:

- a) Documento de transporte;
- b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial,
- c) Certificado de Origen,

d) Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente.

Art. 74.- Póliza de Seguro como parte de la Declaración.

Art. 75.- Costo declarado por concepto de Seguro de Transporte.

Art. 76.- Costo presuntivo por concepto de Seguro de Transporte.

Art. 77.- Control y verificación posterior de la póliza de seguro.  
(NACIONAL, 211)

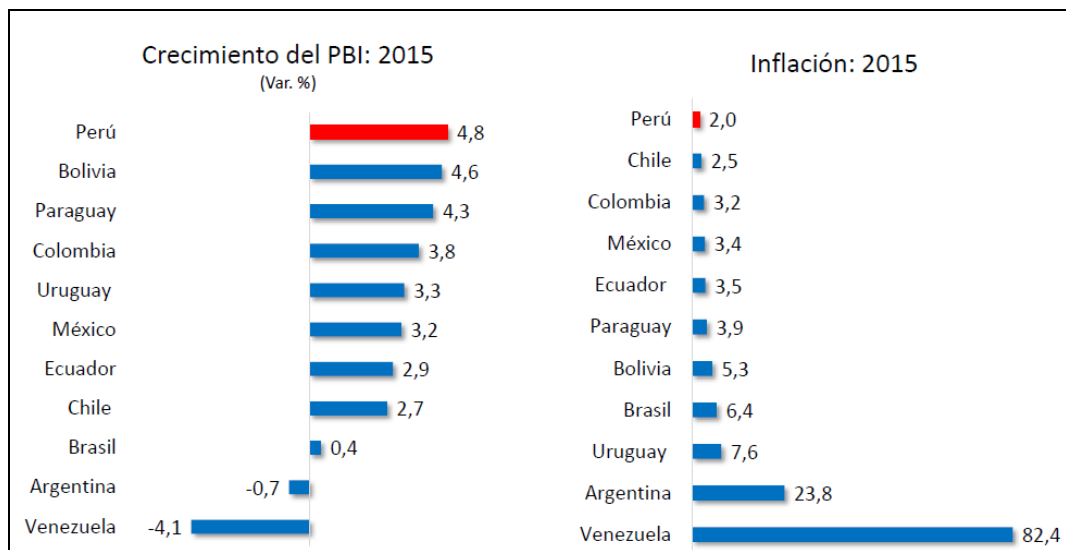
## CAPÍTULO IV. ESTUDIO DE MERCADO

### 4.1. Selección de Mercados

#### 4.1.1. Inteligencia de Mercado

##### Ilustración 7. Indicadores Claves de Latinoamérica, 2015

Fuente: Latin American Consensus Forecast (Enero 2015) y BCRP para Perú



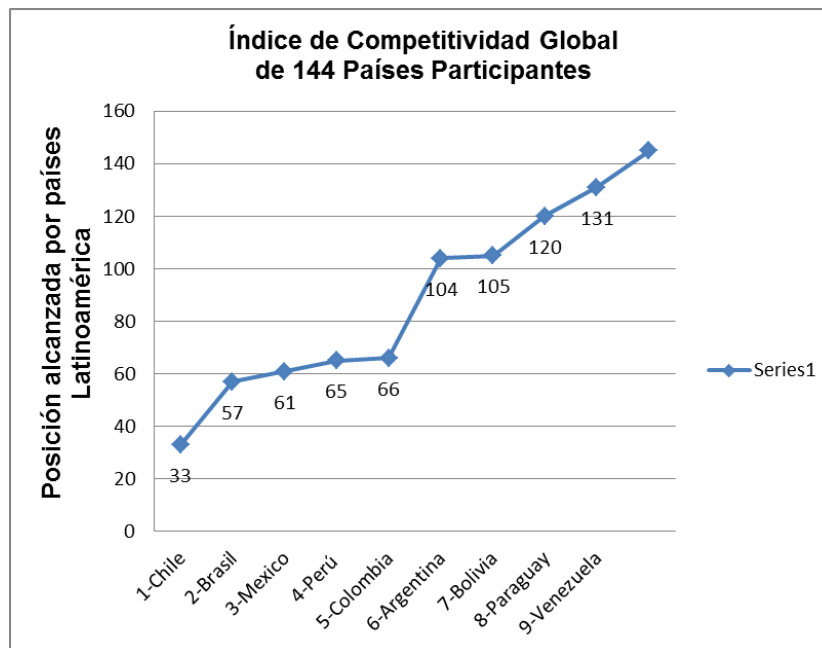
Al realizar el análisis del comportamiento de los indicadores claves para Latinoamérica, se puede apreciar que Perú liderará en el 2015 el crecimiento del Producto Bruto Interno (PIB) con un 4.8 % y registrará la inflación más baja, mientras que los países que esperan un comportamiento negativo de sus índices de crecimiento del PIB son Argentina y Venezuela que enfrentaran las tasas de inflación más altas de la región.

De acuerdo con el Reporte de Competitividad Global 2014-2015, los tres primeros países de la región que resultan ser más competitivos en el mercado son Chile, Brasil y México, seguidos por Perú y Colombia que alcanzan la posición 65 y 66 respectivamente a nivel mundial de un total de 144 países que participan en este

reporte, el país que presenta la posición más baja de Latinoamérica es Venezuela que se encuentra en el lugar 131 de la lista.

**Ilustración 8. Posición alcanzada por los países de Latinoamérica en el Reporte de Competitividad Global 2014-2015**

**Fuente:** Global Competitiveness Report 2014-2015



Para establecer los lugares en la lista del Reporte de Competitividad Global se tuvieron en cuenta un grupo de indicadores conformados por tres grupos:

1er. Grupo de Indicadores. Requisitos Básicos (representa el 40% del Índice General de Competitividad)

2do. Grupo de Indicadores. Potenciadores de Eficiencia (representa el 50% Índice General de Competitividad)

3er. Grupo de Indicadores. Innovación y factores de Sofisticación (representa el 10 % del Índice General de Competitividad).

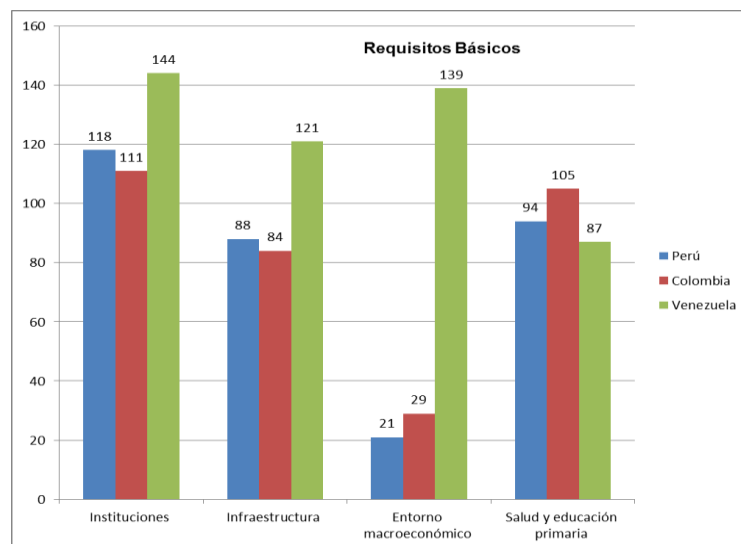
Teniendo en cuenta el comportamiento de los indicadores claves y el lugar alcanzado en el índice de competitividad global las acciones de la Empresa El Salinerito para exportar su producto deben ser enfocadas en un país que se encuentre preferentemente cerca logísticamente, que cuente con ventajas arancelarias, estabilidad y no demande en un principio de altos volúmenes del producto. Por lo que se escogieron los países de. Perú, Colombia y Venezuela, como posibles destinos a exportar, por ser los de mayor cercanía y en el caso de Venezuela por su historial de importación de Quesos Maduros exportados desde el Ecuador.

En las siguientes ilustraciones se muestran los lugares alcanzados a nivel mundial por estos tres países, de acuerdo al comportamiento de los tres grupos de indicadores analizados.

**Ilustración 9. Requisitos básicos (40,0%)**

**Fuente:** Global Competitiveness Report 2014-2015

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

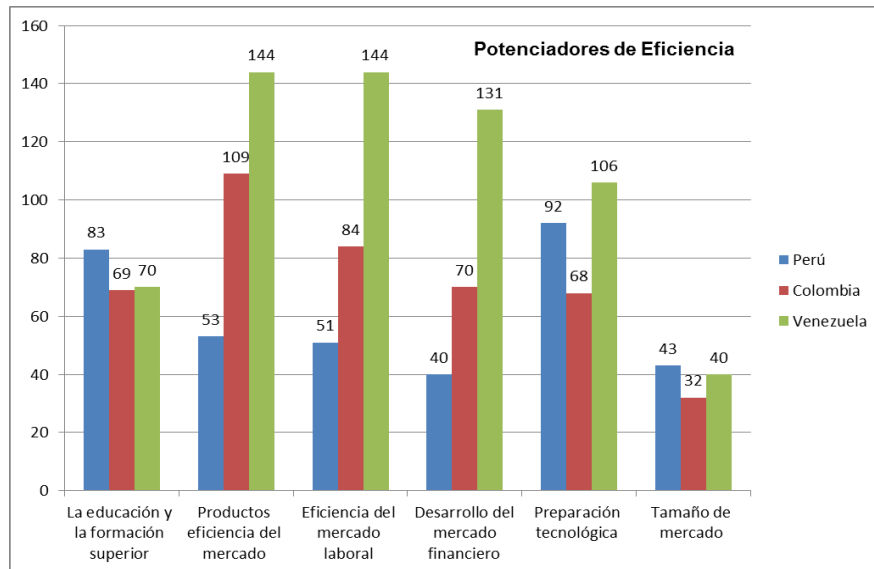




**Ilustración 10. Potenciadores de eficiencia (50,0%)**

Fuente: Global Competitiveness Report 2014-2015

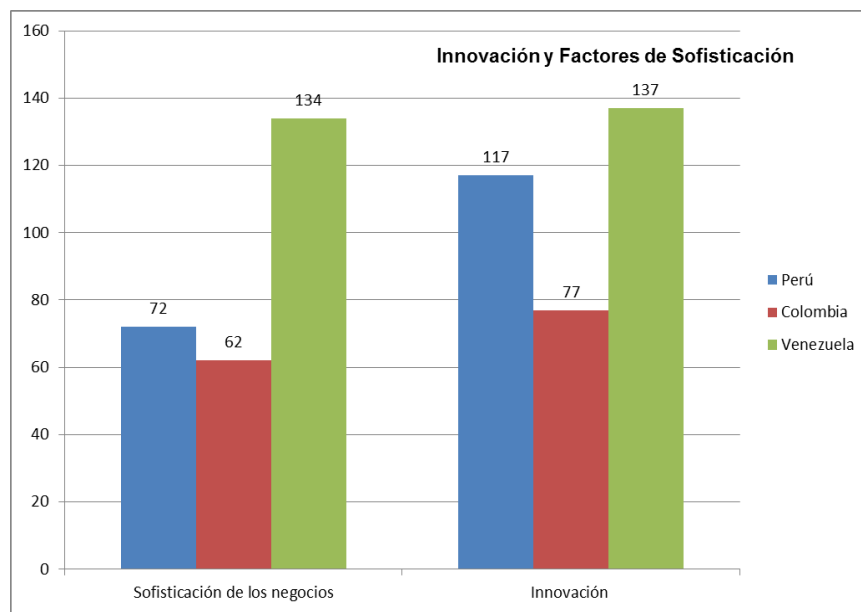
Elaborado por: Paulina Pazmiño



**Ilustración 11. Innovación y factores de sofisticación (10,0%)**

Fuente: Global Competitiveness Report 2014-2015

Elaborado por: Paulina Pazmiño



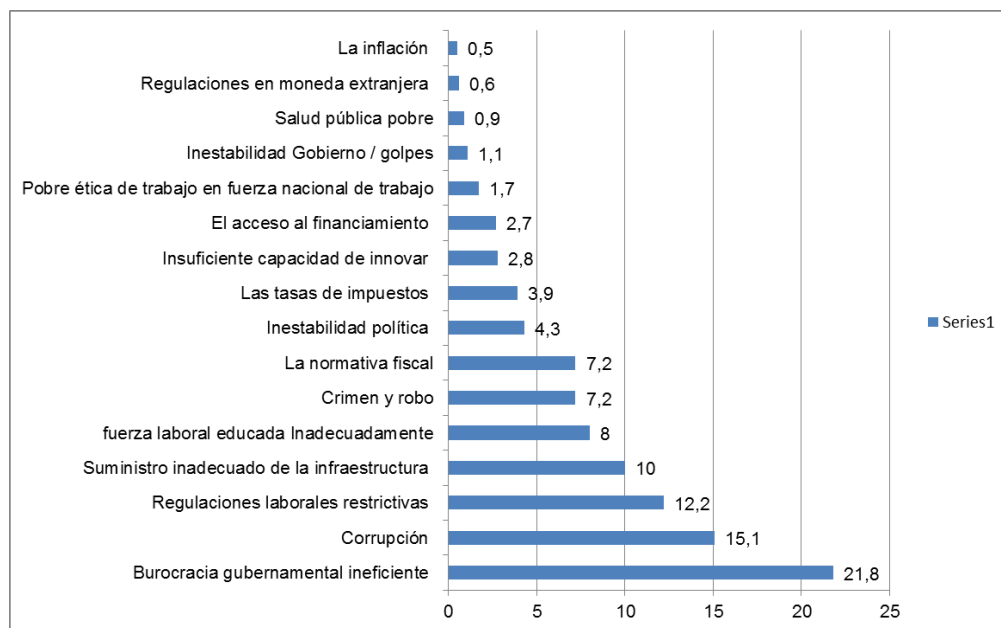
## Factores más problemáticos para hacer negocios en los países posibles destinos a exportar.

En las siguientes gráficos, se muestran los resultados de los factores más problemáticos para hacer negocios en estos tres países y los cuales se clasificaron entre 1 (más problemático) y 5. Las barras de los gráficos indican los resultados ponderados de acuerdo con su clasificación en un rango de 0% al 25%, los factores que alcanzaron mayor porcentaje se ubican en las primeras posiciones.

### Ilustración 12. Factores más problemáticos para hacer negocios en Perú. Porcentaje de respuestas en escala de 0 a 25%

Fuente: Global Competitiveness Report 2014-2015

Elaborado por: Paulina Pazmiño



#### 4.1.2. Análisis Competitivo

**Tabla 3. Análisis Competitivo**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

<b>AMENAZAS</b>	<b>PERÚ</b>
<b>INDICADORES ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES</b>	Innovación
	Preparación Tecnológica
	Educación y Formación Superior
<b>FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS</b>	Burocracia gubernamental ineficiente
	Corrupción
	Regulaciones laborales restrictivas
	Suministro inadecuado de la infraestructura
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>PERÚ</b>
<b>INDICADORES ECONÓMICOS, POLÍTICOS Y SOCIALES</b>	Entorno Macroeconómico
	Desarrollo del Mercado Financiero
	Eficiencia del Mercado Laboral
	Productos
	Eficiencia del Mercado
	Satisfacción de los Negocios
	Infraestructura
Instituciones	
<b>FACTORES MENOS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS</b>	La inflación
	Regulaciones en moneda extranjera
	Salud pública pobre
	Inestabilidad Gobierno / golpes

De acuerdo a los resultados de alcanzados por los indicadores de Competitividad se puede concluir que el país más idóneo para exportar los quesos maduros es Perú por las siguientes causas expuestas a continuación.

- La calidad de las carreteras, vías férreas y puertos es la mejor de los tres países analizados.
- El costo del crimen y la violencia en los negocios y la transparencia en los pagos de impuestos y aranceles son los más bajos de la región.
- El saldo presupuestario, el ahorro nacional bruto, la inflación y la deuda pública son factores que se comportan favorablemente otorgándole ventajas en comparación con los demás países.
- Las cadenas de supermercado han ido en crecimiento en este último período, aunque todavía prevalece el comerciante minorista.
- Es el país de la región que presenta mayor crecimiento del PIB y menor tasa de inflación.
- Perú pertenece a la zona de libre comercio de la Comunidad Andina, lo que facilita el ingreso de los productos ecuatorianos, exentos del pago de aranceles.
- Aunque el consumo promedio de este tipo de queso en la dieta de la población es bajo en comparación con los demás países de la región, este en los últimos 5 años muestra una tendencia ascendente.
- El nivel de producción de este producto en el país es bajo en comparación con el consumo por lo que el país se ve en la necesidad de importar cada año cifras mayores para poder cubrir la demanda.
- La población del país se encuentra concentrada en un 80 % en las zonas urbanas, siendo la ciudad más poblada la capital Lima con 9. 752 millones de habitantes que representan el 31.30 % del total de la población.

- La economía del país se ha mantenido en constante ascenso durante los últimos 5 años.
- La frontera más cercana a la provincia de Bolívar de donde es la empresa en cuestión es la de Perú, abaratando los costos de logística para la exportación del producto.
- En el período de enero y noviembre del 2014, Ecuador exportó 862,8 millones de dólares a Colombia y 1.480,4 millones a Perú, e importó 1.996,2 millones y 926,9 millones, respectivamente, según el Banco Central ecuatoriano. Lo que evidencia que las exportaciones hacia Perú son mucho mayores que las cifras comercializadas hacia Colombia.

**Nota.** El 6 de marzo del 2015 Ecuador estableció la Resolución No. 011-2015 de Salvaguardia Multilateral Arancelaria a un promedio de 3000 productos sobre todo alimenticios. Aunque la sobretasa arancelaria de entre el 5% y el 45 % es temporal y no tiene carácter discriminatorio, los países de todo el mundo han expresado su rechazo a la aplicación de estas salvaguardias cambiarias ecuatorianas para proteger su balanza de pagos, pero hasta la fecha ninguno ha aplicado medidas que afecten las exportaciones de Ecuador hacia la región.

#### **Acciones de Perú para la no aplicación de la salvaguardia.**

El Ministerio de Comercio Exterior presentó un informe a la Secretaría General de la Comunidad Andina con los argumentos técnico-legales para la no aplicación de esta medida impuesta por Ecuador.

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) espera "entendimiento de alto nivel por parte de Ecuador" para excluir a Perú de nueva salvaguardia. Para lo cual envió una carta al Secretario General de la Comunidad Andina, solicitando que Ecuador excluya a Perú de esta medida, así como lo hizo con países como Bolivia o Paraguay, al amparo de la Cláusula de Nación más favorecida de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). (Gestión. El Diario de Economía y Negocios de Perú, 2015)

## **4.2. Mercado Peruano**

### **4.2.1. Información Básica del Mercado**

#### **Ubicación geográfica**

La República de Perú, se encuentra ubicada en la parte occidental e intertropical de América del Sur. Limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia, al sur con Chile y al oeste con el Océano Pacífico. Su territorio se compone de valles, altiplanos y altas cumbres que pertenecen a la cordillera de los Andes y se extiende hacia la costa desértica al oeste y la Amazonia, al este.

#### **Superficie**

El país ocupa una superficie de 1.285.215 km<sup>2</sup>, por lo que es el tercer país con mayor extensión en América del Sur, después de Brasil y Argentina, situándose de esta forma entre los 20 países más extensos del planeta.

#### **Población**

La población de Perú está proyectada en 31 151 643 habitantes para el año 2015

#### **Tipo de territorio**

Su territorio está conformado por una planicie costera (costa), la Cordillera de los Andes en la zona central (sierra) y al este la cuenca del Amazonas (selva).

#### **Clima**

Posee un clima tropical en el este, seco en el oeste (zona desértica) y templado o frío en los Andes.

#### **Moneda**

La moneda de Perú es El Nuevo Sol, su paridad cambiaria es de 3,1625 soles por cada dólar estadounidense. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Diciembre 2014.

**Huso horario**

Es el mismo que en Ecuador es decir GMT -5 horas.

**Idioma**

El español es el idioma oficial de Perú también se hablan en menor medida otras lenguas nativas de la región, como el Quechua y el Aymará.

**Poder Ejecutivo**

Perú cuenta con un Jefe de Estado: Ollanta Humala Tasso, presidente que fue elegido por voto popular para un único mandato de cinco años y un Gabinete de Ministros designado por el presidente.

**Poder Legislativo** Congreso Nacional unicameral o Congreso Nacional integrado por 120 representantes, elegidos por un período de cinco años.

**Poder Judicial**

Corte Suprema de Justicia, Corte Suprema, cortes superiores que tienen jurisdicción departamental, jueces de primera instancia con jurisdicción provincial y los jueces de paz con jurisdicción distrital.

**Administración territorial del Estado**

La división político – administrativa del país cuenta, con 25 departamentos (Amazonas, Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Callao, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima-Provincias, Loreto, Madre de Dios, Moquegua, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tacna, Tumbes y Ucayali) y El Callao (provincia constitucional).

**Condiciones de acceso físico desde Ecuador al mercado de destino en término de las diferentes vías de acceso.****Vía Marítima, acceso al mar**

Perú cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por catorce puertos ubicados en el Litoral Pacífico, tres de estos son fluviales.

## **Puertos**

Unos de los puertos principales del país son:

**Iquitos** es uno de los más importantes del país, está situado sobre el Río Amazonas y cuenta con 2 muelles flotantes, tres almacenes de los cuales 2 son para alquiler y 1 para acomodamiento de carga general y operación de aduanas.

**Callao** Es el puerto más importante de Perú, es considerado como uno de los más seguros y con mayor capacidad de Sur América. Su infraestructura está compuesta por 8 muelles, 18 sitios de atraque y una capacidad de almacenaje de 264.473 m<sup>2</sup>, opera el 70% de la carga marítima del país y el 50% del comercio exterior. Cuenta con acceso a varios medios de transporte como al aeropuerto internacional Jorge Chávez, el ferrocarril central y la carretera panamericana que le permiten la utilización al máximo del modo de transporte multimodal.

Otros puertos importantes por las cargas despachadas y los servicios navieros prestados son, Puerto de Chimbote, Matarani y Paita.

### **Líneas navieras que operan en el lugar, tarifas, frecuencias y rutas**

La navieras TBS, Transavisa y Marglobal, cubren la ruta Guayaquil – Callao, el tiempo de tránsito es de 2 días el valor aproximado por contenedor es de USD 1,000.00.

### **Vía terrestre. Red de carreteras**

#### **Red de carreteras**

Perú tiene aproximadamente 80,000 km. red de carreteras y el 15% se encuentra pavimentado.

#### **Principales vías:**

Carretera Panamericana, que recorre más de 3.000 km por la costa y atravesando 10 ciudades del territorio peruano desde la frontera con Ecuador hasta Chile.



Carretera Marginal de la Selva, que une a los pueblos del norte cercanos a la frontera ecuatoriana con los pueblos del sur, próximos a la frontera con Bolivia.

Carretera Central, que inicia en Lima y se dirige hacia la sierra peruana.

### **Vía ferroviaria**

#### **Red ferroviaria**

Las vías férreas del sistema ferroviario cuenta con una extensión de 3,462 km y es administrado por 2 empresas concesionadas.

Ferrocarril Transandino, que opera sobre 980 km de la red férrea en el Sur y el Sur Oriente del país

Ferrovías Central Andina, que opera en el centro del país; posee capacidad de carga a gran escala y es el medio principal para el transporte de productos minerales.

### **Vía aérea**

Perú cuenta 58 aeropuertos con pistas pavimentadas, el más importante es el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en el Callao. Otros aeropuertos internacionales son los de Cusco y Arequipa en el sur y los de Iquitos y Pucallpa en la selva, los aeropuertos de Chiclayo, Trujillo, Piura, Juliaca, Puerto Maldonado y Tacan están clasificados como principales. El país cuenta también con 153 aeropuertos con pistas sin pavimentar y 1 helipuerto.

#### 4.2.2. Importaciones

**Tabla 4. Importaciones por Perú de quesos maduros  
con partida arancelaria 0406.90**

Fuente: (TRADEMAP, 2015)

Elaborado por: Paulina Pazmiño

Descripción del producto	Valor importado				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Quesos Maduros</b>	6.038	7.826	8.043	10.473	10.421
<b>Quesos frescos (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón.</b>	1.882	2.494	3.218	4.797	5.630
<b>Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo.</b>	1.575	3.162	3.960	4.216	4.488
<b>Queso fundido, excepto el rallado en polvo.</b>	1.739	2.395	2.549	2.975	3.354
<b>Queso de pasta azul.</b>	362	411	443	502	446

La importación de quesos maduros en el período analizado presenta un crecimiento del 72 % del año 2010 al 2014, este producto representa el 46.4 % del total de quesos importados por el país, lo que evidencia un aumento sostenido de la demanda del producto.

#### 4.2.3. Exportaciones

**Tabla 5. Exportaciones por Perú de quesos maduros  
con partida arancelaria 0406.90**

Fuente: (TRADEMAP, 2015)

Elaborado por: Paulina Pazmiño

Descripción del producto	Valor Exportado				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Quesos Maduros</b>	8	9	145	169	17
<b>Quesos frescos (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón.</b>	106	207	85	89	57
<b>Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo.</b>	34	0	0	0	0
<b>Queso fundido, excepto el rallado en polvo.</b>	13	0	1	0	0
<b>Queso de pasta azul.</b>	0	0	0	0	0

Las exportaciones realizadas por el país en estos últimos 5 años del queso maduro son muy bajas, aunque Perú cuenta en la actualidad con un Programa de Exportación de quesos maduros, los resultados alcanzados en este período son inestables y decrecientes.

#### 4.2.4. Comercialización

**Tabla 6. Comercialización por Perú de quesos maduros  
con partida arancelaria 0406.90**

Fuente: (TRADEMAP, 2015)

Elaborado por: Paulina Pazmiño

<u>Descripción del producto</u>	<u>Valor Comercializado</u>				
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Quesos Maduros</b>	-6.030	-7.817	-7.898	-10.304	-10.404
<b>Quesos frescos (incluido el de lactosuero) sin fermentar y requesón.</b>	-1.776	-2.287	-3.133	-4.708	-5.573
<b>Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo.</b>	-1.541	-3.162	-3.960	-4.216	-4.488
<b>Queso fundido, excepto el rallado en polvo.</b>	-1.726	-2.395	-2.548	-2.975	-3.354
<b>Queso de pasta azul.</b>	-362	-411	-443	-502	-446

La comercialización de Quesos del Perú resulta negativa ya que sus importaciones exceden en mucho a las exportaciones realizadas en estos 5 años, lo cual indica que la producción de Quesos Maduros es insuficiente para cubrir la demanda alimenticia de la población, siendo necesario que el país tenga que adquirir en el exterior este saldo negativo para suplir las necesidades que tienen los consumidores internos de dicho producto.

### 4.3. Análisis de la Demanda peruana de Queso Maduro

#### 4.3.1. Cuantificación de la Demanda

Para poder cuantificar la demanda aplicamos el método de consumo aparente con el propósito de poder analizar la demanda el mismo que es igual a:

$\text{Demanda} = \text{CNA} = \text{Producción nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$

CNA= Consumo Nacional Aparente

Para efecto de las proyecciones se utilizó el método matemático de mínimos cuadrados. (Anderson, 2008).

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{x^2}$$

Y= valor proyectado

a.= producción media anual

b.= incremento producción proyectada anual

n= número de años proyectados

X= pertenece al intervalo -2 a 2 para n=5

#### 4.3.1.1. Producción Real de Quesos

**Tabla 7. Producción de quesos maduros Perú**

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) – Perú

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

AÑO	PRODUCCIÓN (TM)
2010	9.743
2011	8.866
2012	10.641
2013	10.667
2014	11.534
<b>TOTAL</b>	<b>51.451</b>

La producción del queso maduro en el país observa un incremento moderado del 2010 al 2014 de un 16%, en estos resultados ha incidido el Programa Nacional de Quesos Madurados que tiene como objetivo convertir la producción de los quesos madurados en la actividad “Premium” de la región de la Sierra, desarrollado por los entes gubernamentales.

#### 4.3.1.2. Proyección de la Producción

**Tabla 8. Proyección de la Producción**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑO	PRODUCCIÓN (TM)	X	XY	X <sup>2</sup>
2010	9.743	-2	-19.486	4
2011	8.866	-1	-8.866	1
2012	10.641	0	0	0
2013	10.667	1	10.667	1
2014	11.534	2	23.068	4
<b>TOTAL</b>	<b>51.451</b>	<b>0</b>	<b>5.383</b>	<b>10</b>

$$a = \frac{51.451}{5} \qquad b = \frac{5.383}{10}$$

$$a = 10.290 \qquad b = 538.3$$

**Tabla 9. Cantidades proyectadas**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

Y = a + bx				
Y = 10290 + 538.3 (x)				
Año Proyectado	a	b	x	Y
Cantidades Proyectadas(TM)				
2015	10290	538.3	16	18.903
2016	10290	538.3	17	19.441
2017	10290	538.3	18	19.979
2018	10290	538.3	19	20.517
2019	10290	538.3	20	21.056

La producción proyectada de Quesos Maduros en el Perú contará con un incremento anual de 538.3 TM.

### 4.3.1.3. Importaciones Reales de Queso

**Tabla 10. Cantidades importadas por Perú de queso maduro (TM)  
con partida arancelaria 0406.90**

Fuente: (TRADEMAP, 2015)

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑOS	CANTIDAD
2010	1.071
2011	1.278
2012	1.372
2013	1.714
2014	1.573
TOTAL	7.008

Las importaciones de este producto se han incrementado en un 24 % lo que evidencia que la producción de Queso Maduro en el país no es suficiente para cubrir la demanda actual de los consumidores internos.

### 4.3.1.4. Proyección de las Importaciones

**Tabla 11. Proyección de las importaciones**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑOS	CANTIDAD	X	XY	X <sup>2</sup>
2010	1.071	-2	-2.142	4
2011	1.278	-1	-1.278	1
2012	1.372	0	0	0
2013	1.714	1	1.714	1
2014	1.573	2	3.146	4
TOTAL	7.008	0	1.440	10

$$a = \frac{7.008}{5}$$

5

$$a = 1.402$$

$$b = \frac{1.440}{10}$$

10

$$b = 144$$

**Tabla 12. Cantidades proyectadas**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

$Y = a + bx$				
$Y = 1402 + 144(x)$				
Año Proyectado	a	b	x	Y
Cantidades Proyectadas (TM)				
2015	1402	144	16	3.706
2016	1402	144	17	3.850
2017	1402	144	18	3.994
2018	1402	144	19	4.138
2019	1402	144	20	4.282

Las importaciones presentaran un incremento de 144 TM anual durante los próximos 5 años.

#### 4.3.1.5. Exportaciones Reales de Queso

**Tabla 13. Cantidades exportadas por Perú de queso maduro (TM)  
con partida arancelaria 0406.90**

Fuente: (TRADEMAP, 2015)

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑOS	CANTIDAD
2010	4
2011	2
2012	27
2013	37
2014	2
TOTAL	72

Como se observa en la tabla de las cantidades exportadas de Queso Maduro por Perú son muy bajas e inestables lo que demuestra que este sector de la industria en el país no se encuentra desarrollado hasta el punto en que le permita cubrir la

demanda interna y contar con un excedente en cantidad y calidad para insertarse en el mercado exterior.

#### 4.3.1.6. Proyección de las Exportaciones

**Tabla 14. Proyección de las exportaciones**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑOS	CANTIDAD	X	XY	X <sup>2</sup>
2010	4	-2	-8	4
2011	2	-1	-2	1
2012	27	0	0	0
2013	37	1	37	1
2014	2	2	4	4
<b>TOTAL</b>	72	0	31	10

$$a = \frac{72}{5}$$

$$b = \frac{31}{10}$$

5

10

$$a = 14.400$$

$$b = 3.100$$

**Tabla 15. Cantidades proyectadas**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

Y = a + bx				
Y = 14400 + 3100 (x)				
Año Proyectado	a	b	x	Y
Cantidades Proyectadas (TM)				
2015	14400	3100	16	64.0
2016	14400	3100	17	67.1
2017	14400	3100	18	70.2
2018	14400	3100	19	73.3
2019	14400	3100	20	76.4



El país se proyecta un incremento anual de 3.1 TM de Queso maduro en los próximos 5 años.

#### 4.3.1.7. Consumo Aparente

El consumo aparente está dado por la capacidad de producción nacional con que cuenta un país, en este caso Perú, más la suma de las importaciones y la resta de las exportaciones utilizando como base las proyecciones realizadas. A continuación se presenta el consumo aparente proyectado para los años 2015-2019 con un crecimiento 651 TM por año proyectado, que representa una tasa promedio de 2.75 % anual.

**Tabla 16. Consumo Aparente (TM)**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

AÑO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN	CONSUMO APARENTE
2015	18903	3706	640	21969
2016	19441	3850	671	22620
2017	19979	3994	702	23271
2018	20517	4138	733	23922
2019	21056	4282	764	24574

#### 4.3.2. Determinación de la Demanda Insatisfecha

Es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta. El proyecto cubrirá una porción o la totalidad de la brecha identificada. (Andía Valencia, 2011)

El Consumo Aparente por Habitante en Kg. se determinó dividiendo el Consumo Aparente calculado con anterioridad entre la población proyectada de Perú según datos publicados por el INEI.

**Tabla 17. Consumo Aparente por Habitantes Kg**

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Perú

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

<b>AÑO</b>	<b>CONSUMO APARENTE Kg.</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>	<b>CONSUMO APARENTE POR HABITANTE Kg.</b>
<b>2015</b>	21.969.000	31.151.643	0.705
<b>2016</b>	22.620.000	31.488.625	0.718
<b>2017</b>	23.271.000	31.826.018	0.731
<b>2018</b>	23.922.000	32.162.184	0.743
<b>2019</b>	24.574.000	32.495.510	0.756

**Tabla 18. Déficit de consumo recomendado Kg por habitantes**

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

<b>AÑO</b>	<b>CONSUMO APARENTE POR HABITANTE Kg.</b>	<b>CONSUMO RECOMENDADO POR HABITANTE</b>	<b>DÉFICIT DE CONSUMO RECOMENDADO Kg. POR HABITANTE</b>
<b>2015</b>	0.705	3.51	-2.805
<b>2016</b>	0.718	3.51	-2.792
<b>2017</b>	0.731	3.51	-2.779
<b>2018</b>	0.743	3.51	-2.767
<b>2019</b>	0.756	3.51	-2.754

Según el Departamento de Nutrición Ministerio de Salud del país, el consumo recomendado por persona de queso es de 25 g diarios, lo que representa en el año al menos 9.13 Kg. de este producto, según los niveles de demanda de Queso

Maduro en Perú se observa que cuenta con un 38 % de preferencia que representa 3.51 Kg. al año ideal a consumir de este tipo de queso en específico.

Al analizar los datos obtenidos en la actualidad y los proyectados el Consumo Aparente por Habitante en Kg no alcanza a ser de 1 Kg en el año. Por lo que existe un déficit del consumo recomendado considerable, este déficit per cápita se multiplica por la Población Proyectada para obtener la Demanda Insatisfecha del producto en Perú lo cual demuestra que en los próximos 5 años existirá una brecha de mercado que cubrir, por lo que el Queso Maduro a ofertar por El Salinerito se puede insertar en este segmento.

**Tabla 19. Déficit de Consumo Total**

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

<b>AÑO</b>	<b>DÉFICIT DE CONSUMO RECOMENDADO Kg. POR HABITANTE</b>	<b>POBLACIÓN PROYECTADA</b>	<b>DÉFICIT DE CONSUMO TOTAL (TM)</b>
<b>2015</b>	-2.805	31.151.643	-87.380
<b>2016</b>	-2.792	31.488.625	-86.975
<b>2017</b>	-2.779	31.826.018	-87.506
<b>2018</b>	-2.767	32.162.184	-88.992
<b>2019</b>	-2.754	32.495.510	-89.492

#### **4.4. Propuesta para la Exportación del Producto**

En el presente epígrafe se expondrán los principales elementos que forman parte de la logística y la estrategia de mercadotecnia que se deben tener en cuenta para la exportación del producto, teniendo en cuenta que el producto quesos maduros “El Salinerito” es nuevo en el mercado peruano.

#### ***4.4.1. Comercialización del Producto***

Baca Urbina sostiene que la comercialización del producto “es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.” (Baca, 2010)

Para la consecución de los objetivos propuestos se precisa no solo de una adecuada plataforma logística sino además de la integración de las llamadas “Cuatro P” propuestas por Philip Kotler, las que serán abordadas a continuación.

##### **Producto:**

Como se ha mencionado con anterioridad el producto que se pretende comercializar es el queso maduro producido por el Gruppo Salinas, Ecuador. Este producto se caracteriza por su excelente calidad, cumpliendo con los estándares de calidad internacionales. Olor, sabor y textura distintivos y agradables al paladar son los tres principales atractivos de los quesos maduros ecuatorianos, un producto de atractivos variados.

Los quesos maduros constituyen un producto en etapa de crecimiento y de consumo masivo en el Perú, demanda que se encuentra insatisfecha producto a que la producción nacional y las importaciones no logran cubrirla adecuadamente. Es por ello que la expectativa reside en la favorable acogida del producto y su fácil posicionamiento en el mercado y la mente del consumidor.

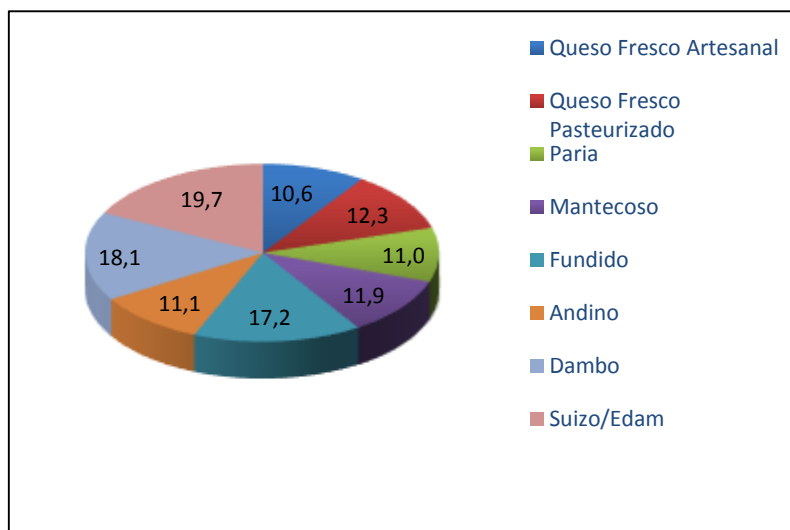
##### **Precio:**

Según los datos arrojados en la investigación, en el mercado peruano existe una escasez de este tipo de producto por lo que el mercado lo adquiere al precio que se le ofrezca. No obstante, para esta etapa inicial de penetración del mercado, la estrategia de la empresa será ingresar al mercado a partir de precios competitivos. En este caso, se espera ganar nuevos clientes y afianzar los existentes.

A continuación se exponen los principales precios de quesos que compiten en el Perú:

**Ilustración 13. Precios actuales de quesos en Perú (Nuevos Soles)**

**Fuente:** (Ministerio de Agricultura. Dirección de Finanzas, 2014)



**Tabla 20. Conversión de precios de quesos en Perú a USD**

Elaborado por: Paulina Pazmiño

Quesos	Precio (USD)
<b>Fresco Artesanal</b>	3.40
<b>Fresco Pasteurizado</b>	3.94
<b>Paria</b>	3.52
<b>Mantecoso</b>	3.81
<b>Fundido</b>	5.51
<b>Andino</b>	3.56
<b>Dambo</b>	5.80
<b>Suizo/Edam</b>	6.31

Teniendo en cuenta lo planteado, el precio de venta al distribuidor de los quesos maduros oscilará entre los USD4.48 o PEN13.98.

## **Plaza**

El comercio con países como Perú presenta considerables ventajas, sobre todo por la cercanía física, cultura, idioma, idiosincrasia, etc.

Como el producto es nuevo en el mercado ecuatoriano, se pretende su inserción a través de *broquers* o intermediarios, los que se encargarán de facilitar la venta del producto y la búsqueda de nuevos usuarios. No obstante, se ha definido una serie de establecimientos y centros comerciales en la ciudad de Lima donde se prevé que el producto tenga buena acogida. Se escogió esta ciudad porque en ella se encuentra concentrada la mayor parte de la población peruana:

- Hipermercados Metro (14 establecimientos)
- E-Wong W (12 establecimientos)
- Supermercados Santa Isabel (24 establecimientos)

Es preciso señalar que para años posteriores se extenderá la distribución del producto a otros puntos de ventas, aunque para la etapa inicial es necesario crear fuertes lazos con las grandes cadenas comercializadoras.

## **Promoción**

Este punto no forma parte de las estrategias para la comercialización del producto ya que se llegará a un acuerdo con el detallista en el que se estipulará que la promoción y distribución del producto será asumida por Ecuador, mientras que su promoción y distribución estará a cargo de Perú. Lo anterior resulta conveniente pues el producto responde a una marca cuyos atributos se encuentran debidamente establecidos.

No obstante, se realizarán viajes periódicos a Perú para orientar a las diferentes cadenas distribuidoras de alimentos sobre el producto, entregándoles muestras comerciales y realizando presentaciones donde se evidencien las características y beneficios de los quesos maduros. Lo anterior constituye una alternativa para

obtener mayores opciones para la venta del producto y no crear dependencia a un solo detallista.

Por otro lado, se actualizará la página Web del Gruppo Salinas con información relevante dirigida al mercado exterior, lo que posibilitará dar a conocer el producto a posibles distribuidores, ampliar la cartera de clientes así como establecer una retroalimentación constante con los clientes.

#### ***4.4.2. Proceso de Exportación en Ecuador.***

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) determina y regula el proceso de exportación de los productos ecuatorianos. Los pasos a seguir se los puede encontrar en la la página web [www.senae.gob.ec](http://www.senae.gob.ec), los mismos que se detallan a continuación.

1. Gestionar el RUC en el Servicio de Rentas Internas
2. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades.
  - a. Banco Central del Ecuador (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>)
  - b. Security Data (<https://www.securitydata.net.ec/>)
3. Registrarse en el portal de ECUAPASS (<https://ecupass.aduana.gob.ec>), en donde se podrá.
  - a. Actualizar base de datos
  - b. Crear Usuario y Contraseña
  - c. Aceptar las políticas de uso
  - d. Registrar firma electrónica.

Una vez hecho el registro de exportador correspondiente se deberá seguir el siguiente procedimiento.

4. Transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura electrónica o proforma y documentación con la

que se cuente previo al embarque, dicha documentación no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por parte del Exportador o Declarante. Los datos que se consignarán en el DAE son:

- a. Del exportador o declarante
  - b. Descripción de mercancía por ítem de fatura
  - c. Datos del consignante
  - d. Destino de la carga
  - e. Cantidades
  - f. Peso y demás datos relativos ala mercancía.
5. Los documentos digitales q acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
- a. Factura Comercial Original
  - b. Autorizaciones previas (cuando el caso amerite)
  - c. Certificado de Origen Electrónico (cuando el caso amerite)
6. Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.
7. Notificación del canal de aforo asignado. (Documental, Físico o Automático.)

Aun cuando la empresa tiene experiencia en la exportación de productos, no siendo así con los quesos maduros, es necesario pautar los principales elementos a tener en cuenta en este tipo de procesos.

### **Personas jurídicas**

En este caso se hace referencia únicamente a los requisitos que deben cumplir las personas jurídicas, debido a que el tema de la investigación se enfoca en la inserción del producto quesos maduros “El Salinerito” a un nuevo nicho de mercado por parte de la empresa.



Algunos de los aspectos a tener en cuenta son:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Cédula de Representante Legal
- Dirección
- Actividad
- Sector institucional
- Nacionalidad

Los trámites generales para la exportación se refieren a la preparación y presentación de los siguientes documentos:

- Formulario Único de Exportación
- Factura Comercial
- Lista de empaque (no obligatoria)
- Guía de Remisión
- Copias de documentos

La lista de empaque es un documento en el cual se detalla el contenido específico de cada paquete, detallado por bulto, con la respectiva indicación de las unidades contenidas en cada uno y su contenido. A pesar de ser similar, no reemplaza a la Factura Comercial, la cual es usada por la aduana para determinar derechos y cargos aduaneros. Debido a que la Lista de Empaque no incluye información sobre el costo o el valor del contenido, se puede usar en aquellos casos donde el contenido se enviará a un tercero, tal como un cliente o proveedor.

En el caso de los documentos para las exportaciones a realizar por vía terrestre se precisa:

- Exportador suscribe la Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC) en original y dos copias.(Ver Anexo 2)

- Exportador proporciona al transportista la guía de remisión y los documentos para el cumplimiento de formalidades aduaneras.
- Exportador proporciona al transportista elabore el Manifiesto de Carga Internacional (MCI).(Ver Anexo 3)

La mercadería será amparada por la Guía de Remisión, una Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC), un Manifiesto de Carga Internacional (MCI) y, una Declaración de Tránsito aduanero Internacional (DTAI).

Respecto a los requisitos sanitarios para la exportación de productos procesados, se establece: como primer paso el registro sanitario del producto. Para ello, el usuario solicitará el procedimiento mediante ECUAPSS y la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE), para lo cual debe haber adquirido el certificado digital para la firma electrónica. El segundo paso se refiere al registro en el portal de ECUAPASS como representante o empleado. El tercer paso es el concerniente a la elaboración de la solicitud de inscripción de Registro Sanitario. Finalmente, se presenta el Estado de Procesamiento de la solicitud, si existe alguna subsanación y el pago electrónico. Una vez realizados estos pasos, se emite el Certificado de Inscripción de Registro Sanitario.(PROECUADOR), 2015)

## **CAPÍTULO V. PROPUESTA LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE QUESOS MADUROS A PERÚ**

### **5.1. Logística para la Exportación a Perú**

En sentido general, el proceso de exportación de quesos maduros al Perú cubrirá el acuerdo explícito entre ambas partes de la transportación de quesos maduros del Ecuador al Perú, y estos se encargarán de su comercialización.

Para mayores garantías en el proceso, se propone la contratación de un agente de aduanas que se encargue del proceso de desembarque en Perú, es decir, la declaración de exportación, la orden de embarque, el documento de transporte, el certificado de origen, entre otros mecanismos que intervienen en todo proceso de exportación.

La mejor alternativa para la comercialización entre el Ecuador y Perú es la CAN, zona de libre comercio bajo la cual la relación comercial entre ambos países se encuentra regida por la Preferencia Arancelaria Regional (AR.PAR N°4) y el Acuerdo de Apertura de Mercados a favor de Ecuador (AR.AM. N°2).

Es decir, que bajo este acuerdo regional Ecuador se concibe como un país de bajo desarrollo por lo que la reducción de los gravámenes es menor que el 20% aplicado normalmente.

En el Acuerdo de Apertura de Mercados AR.AM. N°2 se acuerda otorgar a los países de Ecuador, Paraguay y Bolivia, un tratamiento preferencial para que los productos comercializados por estos países se les eliminen de forma total los gravámenes aduaneros y demás restricciones. (Asociación Latinoamericana de Integración, 2015)

Finalmente, el 6 de octubre de 2014 Ecuador y Perú firmaron el Convenio de Facilitación de Comercio en materia de Obstáculos Técnicos, con el que se

pretende “fortalecer las relaciones comerciales asegurando que las reglamentaciones que adopten los dos países se apliquen y no se constituyan en un obstáculo”. (Ministerio de Comercio Exterior, 2014) En este sentido, el Convenio respeta lo pautado en el CAN y dispone nuevos compromisos y programas entre ambos países.

Es por ello que para la comercialización de quesos maduros se propone emplear la alternativa ofrecida por el CAN, ya que tenemos preferencias del 100%. Así los productos pueden insertarse en el mercado sin que se apliquen los aranceles por conceptos aduaneros; elemento que reduciría el costo de la operación considerablemente.

#### ***5.1.1. Almacenamiento y Empaquetado***

Los quesos maduros deben expendirse en envases asépticos y herméticamente cerrados, que aseguren la adecuada conservación y calidad del producto. El material de estos envases debe ser resistente y no alterar las características organolépticas del mismo así como también debe asegurar la inocuidad del producto durante el almacenamiento, transporte y expendio.

Es por ello que el proceso de almacenamiento y empaquetado se realizará de la siguiente forma:

Una vez concluido el proceso de maduración de los quesos, estos serán embalados manualmente en cajas de cartón corrugado de 12 unidades. En estos envases, los quesos serán transportados mediante montacargas hacia la empacadora donde serán recubiertos con una capa de parafina, cera o plástico impermeables, lo que protegerá el producto de la humedad, microorganismos, contaminantes y daños materiales durante su manipulación, así como contribuirán a la presentación del queso.

Luego de recubiertos los quesos, estos serán embalados nuevamente en cajas de cartón de diferentes tamaños, de acuerdo a los requerimientos del programa de

producción. En este sentido, se proponen una presentación de paquetes de 12 unidades de 500 gramos por ser el más común en supermercados:

**Tabla 21. Embalaje de quesos maduros**

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

<b>PESO DE LOS QUESOS POR UNIDAD</b>	<b>PESO CAJAS 12 UNIDADES (Kg)</b>
<b>250 gramos</b>	-
<b>500 gramos</b>	6
<b>2,5 kilogramos</b>	-

Estas cajas serán almacenadas en palas y serán transportadas mediante montacargas a su sitio de almacenamiento temporal. Las cajas contendrán la siguiente información: nombre de la marca y logo de la empresa y el producto así como la cantidad de unidades embaladas. Es necesario señalar que el tiempo de almacenamiento de este producto no debe exceder los dos meses, pues el queso comienza a perder propiedades y puede llegar a su descomposición.

Es preciso acotar que tanto para el almacenamiento como durante la transportación del producto para la exportación, la temperatura debe oscilar entre los 5°C, que es la temperatura ideal para este tipo de quesos.

En el caso del rotulado, este debe cumplir con lo establecido en las normas NTE INEN 1334-1 y NTE INEN 1334-2 vigentes. En este orden, el queso será designado por su nombre comercial y tipo, seguido del contenido nutricional y peso así como fecha de producción y de vencimiento; todo ello preferentemente en el idioma del país a exportar, en este caso, el español.

A continuación se presenta la imagen y marca del producto para su comercialización nacional, la que será empleada además para su exportación.

**Ilustración 14. Imagen de marca "El Salinerito"**  
Fuente: (Grupo Salinas, 2015)



### **5.1.2. Transporte**

El producto se transportará por vía terrestre, considerando la cercanía del país al que se exportará el producto. El transporte se realizará en cajas con una capa plástica resistente al interior, con separadores para no estropear el producto y de esta manera evitar que se deforme, lo cual permitirá garantizar la adecuada conservación del mismo.

La transportación se realizará bajo términos FCA (Free Carrier, por sus siglas en inglés) que en español significa “libre transportista hasta” (lugar de destino, en este caso Perú). Bajo esta condición, el vendedor asume el compromiso de entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de destino, asumiendo además los costes de la mercancía hasta su arribo al lugar.

Por otro lado, el transporte se regirá por el documento normativo Decisión 399, sobre el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257, documento funcional entre países miembros del Acuerdo de Cartagena, entre los que se encuentran el Ecuador y Perú.

De acuerdo a lo planteado en el Artículo 4 de esta Decisión: “Artículo 4.- Los Países Miembros acuerdan homologar las autorizaciones y los documentos de transporte y eliminar toda medida restrictiva que afecte o pueda afectar las

operaciones de transporte internacional.” (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2015)

Por su parte, los Artículos 9 y 10 de la Decisión 399 aluden a que la transportación puede ser prestada por las rutas que conforman el Sistema Andino de Carreteras (Ver Anexo 4) así como por aquellas otras rutas o cruces de frontera que los países miembros autoricen habilitar para el transporte internacional. En el caso del presente estudio, además del Sistema Andino de Carreteras se proponen dos rutas alternativas para la disminución de costes, recursos y tiempo.

#### **5.1.2.1. Capacidad y Carga**

A fin de obtener una mejor optimización de espacio, para el embarque vía terrestre se utilizarán contenedores de 20 pies. A partir de los datos que se exponen a continuación y la fórmula para determinar pedidos mínimos, es posible determinar la capacidad y carga en la que será comercializado el producto según su peso.

##### **Quesos Maduros 500g**

###### Datos

Producto de exportación: quesos maduros “El Salinerito”

Embalaje: cajas de cartón

Dimensiones caja: largo 500 mm, ancho 300 mm, alto 100 mm

Volumen de la caja: 0.015 m<sup>3</sup>

Peso: 6Kg

Contenedor Insulados Phortole o Conair: 20 pies

Dimensiones contenedor: largo 5750 mm, ancho 2260 mm, alto 2110 mm

Capacidad contenedor: 8000 kg

Volumen: 27419.45 m<sup>3</sup>

Para determinar el mejor aprovechamiento de espacio se aplicará el siguiente cálculo matemático.

### **Cálculo matemático para determinar pedidos mínimos**

#### ***1. Ubicación de cajas en forma vertical:***

Ancho del contenedor 226 cm/ ancho caja 30 cm = 7 cajas

Largo del contenedor 575 cm/ largo caja 50 cm = 11 cajas

Alto del contenedor 211 cm/ alto de la caja 10 cm = 21 cajas

$7 \times 11 = 77$  cajas apiladas en 21 filas

$77 \times 21 = 1617$  cajas colocadas en forma vertical.

Peso neto = 1617 \* peso de la caja en kg

Peso neto = 1617 \* 6 Kg = 9702 Kg

#### ***2. Ubicación de cajas en forma Horizontal***

Ancho del contenedor 226 cm. / largo caja 50 cm. = 4 cajas

Largo del contenedor 575 cm. / Ancho caja 50 cm. = 11 cajas

La cantidad de filas es la misma (21) porque no varía ni el alto del contenedor ni el de la caja.

$4 \times 11 = 44$  cajas apiladas en 21 filas

$44 \times 21 = 924$  cajas colocadas en forma horizontal.

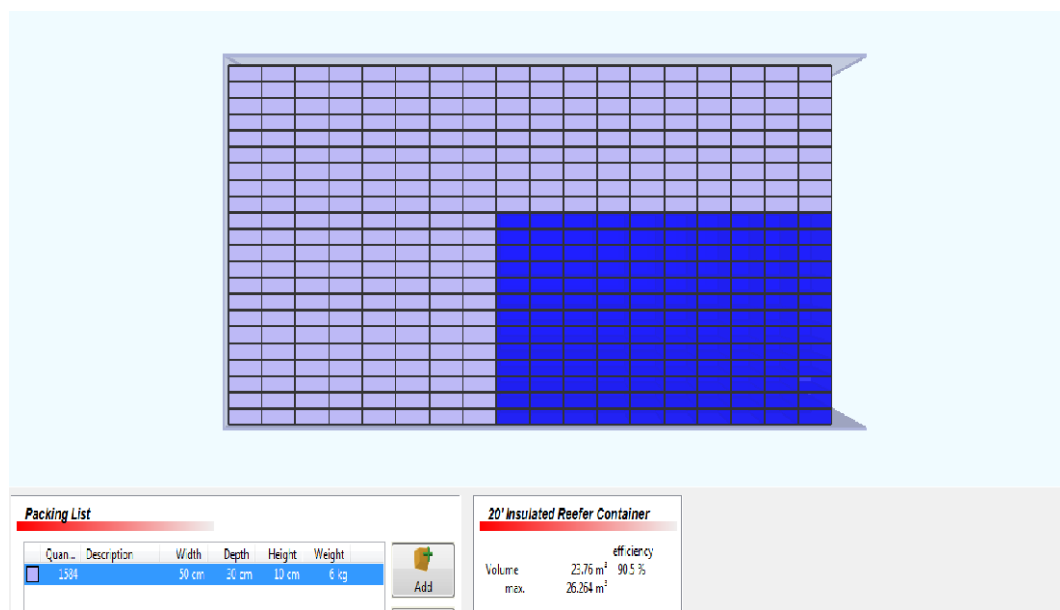
Peso neto = 924 \* peso de la caja en kg

Peso neto 924 x 6 Kg = 5544 Kg



Teniendo en cuenta que el peso permitido de la carga para el contenedor de 20 pies es un máximo de 8000 kg, es posible definir que de los dos cálculos la opción más viable es la segunda, ubicando las cajas en forma horizontal ya que la primera opción excede la capacidad del contenedor.

**Ilustración 16** Ejemplo de Cubicaje Contenedor de 20 pies  
**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

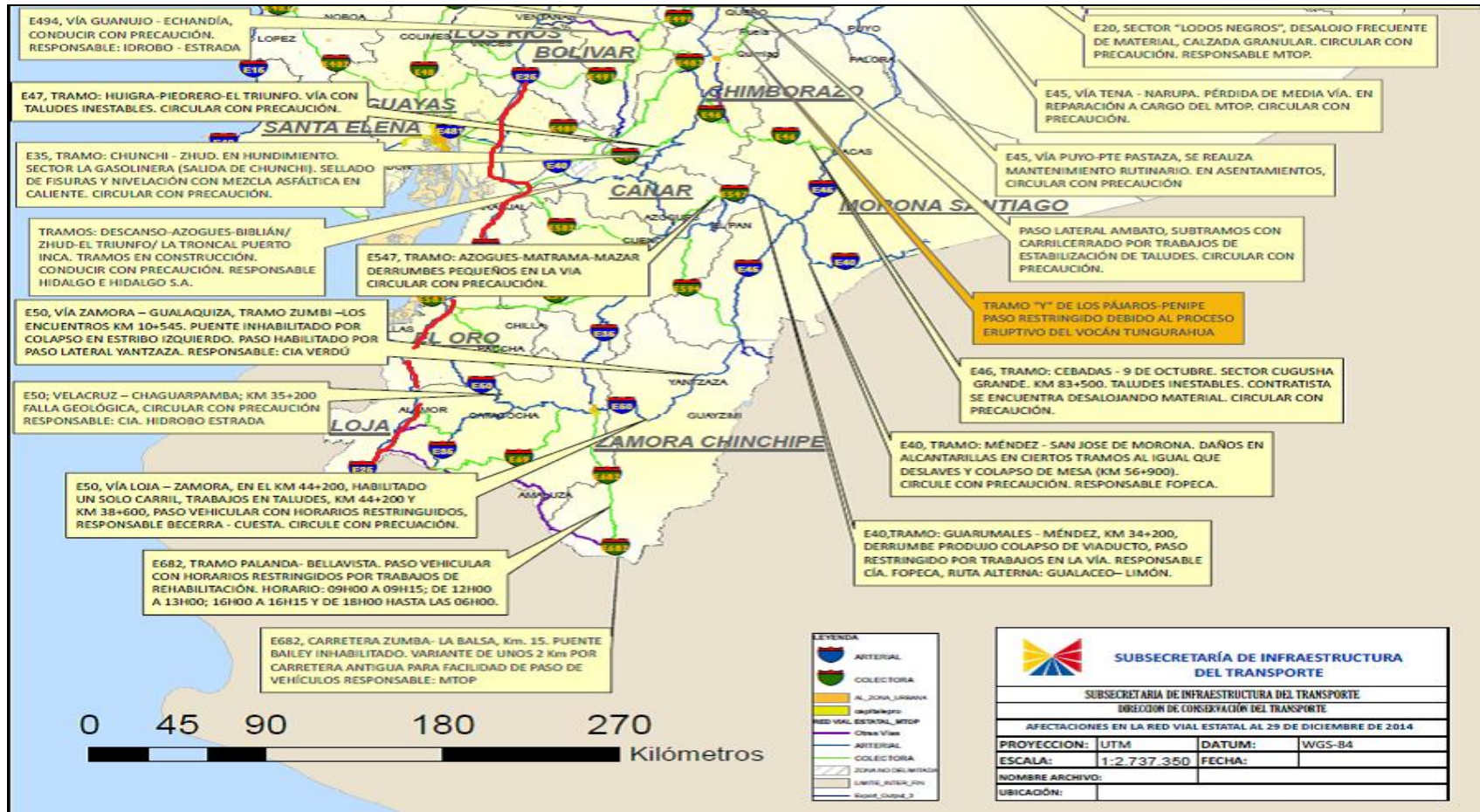


### 5.1.2.2. Rutas y Vías de Acceso

En el caso del transporte terrestre, es preciso tener en cuenta las condiciones, vías de acceso de la parroquia así como las afectaciones de la red vial estatal de la región, las que evidencian en el Ilustración 17.

### Ilustración 157. Mapa del Ecuador con afectaciones en la Red Vial

Fuente: (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2014)



Se propone emplear esta ruta, fundamentalmente a que se recurrirá en menores costos de tiempo y kilómetros a recorrer así como la presencia del aeropuerto “Capitán FAP Pedro Canga Rodríguez” en la ciudad de Tumbes, Perú lo que contribuirá a la posterior transportación a la capital peruana.

**1. Lugar de Salida:** parroquia Salinas, cantón Guaranda, provincia Bolívar

**Carretera:** Red Vial Estatal Arterial

**Puntos de Acceso:** Ventanas, Catarama, narabnjito, Naranjal, Camilo Ponce Enríquez, La Victoria, Pindal, Garzareal

**Destino Final:** Tumbes, Perú

**Tiempo de Viaje:** 8 horas

**Total de Kilómetros a recorrer:** 612 Km

#### **5.1.2.2. Selección de la Empresa Transportista**

La selección de la empresa transportista debe realizarse en función de los parámetros establecidos internacionalmente con el objetivo de garantizar que los productos arriben a su destino en óptimas condiciones y dentro del tiempo establecido:

**Tabla 22. Empresas de Transporte de Carga Internacional**

**Fuente:** Paola Santafé, Tesis previa a la obtención de Grado, Escuela Politécnica del Ejercito (ESPE)

**Elaborado por:** Paulina Pazmiño

Nombre Comercial	Empresa	Tipo de Servicio
<b>TCI</b>	Transcomerinter	Servicio de Transporte internacional de mercancías y asesoramiento para trámites aduaneros
<b>CORDICARGAS</b>	Cordicargas del Ecuador S.A.	Servicios de transporte, carga y consultores de transporte.
<b>ECUATRANS CARGO</b>	Ecuatoriana de Transporte de Carga Ecuatranscarga S.A.	Servicio de transporte de carga pesada y consultoría
<b>SEMMOVI CAR</b>	Transportadora de Carga Semmovicar S.A.	Servicio de transporte de carga pesada
<b>ADLER 1974</b>	Transportes Adler Cia. Ltda.	Servicio de transporte de carga pesada.
<b>SYTSA</b>	Servicios y Transportes Asociados SYTSA	Servicio de Transporte buses, busetas y transporte de carga pesada

Los requisitos básicos que la compañía exige a las empresas de transporte son:

- Carta de presentación
- Razón Social con RUC, teléfono, dirección, fax, existencia legal de la compañía, representante legal, descripción de los tipos de vehículos, año, capacidad de transporte, y rutas y frecuencia a las que presta el servicio.
- Experiencia en transportación de productos.
- Credenciales actualizadas y en regla de los transportistas de acuerdo a la ley de transportación nacional e internacional.

### **5.1.2.3. Seguro del Transporte**

La empresa cubrirá el seguro de transporte para exportaciones hasta las bodegas del importador en Tumbes. En este sentido, la cobertura será contra todo riesgo. En este punto es preciso destacar que la empresa transportista también tiene un seguro y en caso que la mercancía arribe incompleta o con novedades al destino del importador, inmediatamente se le descontará de la factura, la que es emitida una vez que la mercadería llega a su destino. (Ver Anexo 5)

### **5.1.3 Proceso de Importación en Perú**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria – SUNAT, establece ciertas normas y requisitos para el ingreso de mercancías al territorio aduanero para el consumo.

#### **5.1.3.1. Requisitos para la importación de mercancías**

- Declaración Única de Aduanas debidamente cancelada o garantizada.
- Fotocopia autenticada del documento de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato.
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del comprobante de pago y fotocopia adicional de éste, cuando se efectúe transferencia de bienes antes de su nacionalización, salvo excepciones.
- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte de las mercancías, cuando corresponda.
- Fotocopia autenticada del documento de autorización del sector competente para mercancías restringidas o declaración jurada suscrita por el representante legal del importador en los casos que la norma específica lo exija.
- Autorización Especial de Zona Primaria, cuando se opte por el despacho anticipado con descarga en el local del importador (código 04)
- Otros documentos que se requieran, conforme a las disposiciones específicas sobre la materia.
- La Declaración Andina de Valor (DAV), en los casos que sea exigible el formato B de la DUA.

- Lista de empaque o información técnica adicional.

Volante de despacho, en caso sea solicitado por la autoridad aduanera.

### **5.1.3.2. Consideraciones Generales**

De acuerdo a lo que estipula La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, en Perú el despachador de aduana deberá tener en cuenta los siguientes pasos para el ingreso de mercancías a territorio peruano.

Las mercancías podrán ser solicitadas a despacho:

- En el despacho anticipado, dentro del plazo de quince (15) días calendario antes de la llegada del medio de transporte; vencido este plazo, las mercancías se someterán al despacho excepcional, debiendo el despachador de aduana solicitar la rectificación de la declaración, de acuerdo al procedimiento de Solicitud de Rectificación Electrónica de Declaración INTA-PE.01.07.
- El dueño o consignatario de la mercancía tramita el despacho anticipado con descarga en el terminal portuario o terminal de carga aéreo, pudiendo optar por el traslado al depósito temporal o el traslado a la zona primaria con autorización especial.
- En el despacho urgente, dentro del plazo de quince (15) días calendario antes de la llegada del medio de transporte hasta los siete (07) días calendario computados a partir del día siguiente del término de la descarga.
- En el despacho excepcional, dentro del plazo de treinta (30) días calendario computados a partir del día siguiente del término de la descarga.
- En el régimen de Depósito Aduanero, dentro del plazo concedido en dicho régimen.
- En el caso de mercancías en abandono legal, hasta antes que se efectivice la disposición de la mercancía por la Administración Aduanera.
- En el caso de mercancías ingresadas a CETICOS o ZOFRATACNA, dentro del plazo concedido.

La importación de mercancías está gravada con los siguientes tributos:

- Ad valorem – 0%, 6% y 11%, según subpartida nacional.

- Derechos antidumping o compensatorios, según producto y país de origen.
- Impuesto general a las ventas (IGV) - 16%.
- Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2%.
- Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) - tasas variables, según subpartida nacional.
- Otros: derechos específicos, derechos correctivos provisionales, etc

**Tabla 23. Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 0406.90.40.00 establecidas para su ingreso a Perú**

**Fuente:** Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT  
**Elaborado por:** SUNAT

Gravámenes Vigentes	Valor
<b>Ad / Valorem</b>	0%
<b>Impuesto Selectivo al Consumo</b>	0%
<b>Impuesto General a las Ventas</b>	16%
<b>Impuesto de Promoción Municipal</b>	2%
<b>Derecho Específicos</b>	<u>S</u>
<b>Derecho Antidumping</b>	N.A.
<b>Seguro</b>	2.25%
<b>Sobretasa</b>	0%
<b>Unidad de Medida:</b>	(*)

## CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1. Conclusiones

- En los últimos años América Latina ha sido testigo de una presencia progresiva de prácticas relacionadas con la denominada Economía Popular y Solidaria, nuevo escenario en el que se han insertado países como el Ecuador en aras de generar oportunidades de empleo en un marco de desarrollo nacional sostenible.
- La parroquia Salinas de Guaranda de la provincia ecuatoriana Bolívar, constituye una clara evidencia de los resultados emergidos a raíz de la implementación de la Economía Popular y Solidaria en el país. Esta comunidad se ha convertido en referente para otros grupos, con una gestión de desarrollo autónoma e independiente que le ha posibilitado posicionar en el mercado nacional e internacional parte de sus productos marca “El Salinerito”, tales como: chocolates y confites, derivados lácteos (quesos, mantequilla, yogurt), embutidos, hongos y frutas deshidratadas, tejidos textiles, aceites esenciales, hilos de alpaca y oveja, entre otros productos elaborados artesanalmente.
- Aun cuando el Gruppo Salinas, principal motor impulsor del desarrollo en la parroquia, ha desplegado una intensa labor en aras de comercializar los productos “El Salinerito” en el mercado extranjero, no todos han sido exportados pese a su incuestionable calidad. Este es el caso de la línea de quesos, producto estrella producido por esta compañía y, en especial, de los quesos maduros, producto altamente demandado.
- En este sentido, los resultados de la investigación definieron a Perú como un mercado potencial para la venta de quesos maduros debido, esencialmente, a que la producción nacional así como las importaciones realizadas por el Perú resultan insuficientes para cubrir una demanda progresivamente en ascenso, sobre todo en la capital del país, ciudad que



concentra la mayor cantidad de habitantes.; motivo por el cual se escogió Lima como nicho de mercado para la inserción del producto.

- Por otra parte, se reconoce en Perú un mercado que presenta beneficiosas oportunidades para el establecimiento de lazos comerciales, sobre todo por la existencia de numerosos instrumentos bilaterales e internacionales de comercio, entre los que se encuentran: el Convenio Sucre, la CAN así como el más reciente Convenio de Facilitación de Comercio en materia de Obstáculos Técnicos. Asimismo, resaltan las similitudes entre ambos países en cuanto a cultura, idioma e idiosincrasia, elementos que facilitan las relaciones comerciales.
- Es por ello que resulta conveniente el diseño de una plataforma logística que viabilice el proceso de exportación de quesos maduros a Perú. En este sentido, el estudio propone que los quesos sean cubiertos con parafina y embalados en cajas de cartón para su transportación tanto por vía terrestre como aérea, aunque se considera acertado adoptar la primera de las vías mencionadas ya que presenta menores costos y puede ser asumida por la propia empresa o por servicios subcontratados. La temperatura de almacenaje y transportación a emplearse será de 5°C a fin de lograr una mejor conservación del producto. Para la distribución y comercialización del producto en Perú se contratará a un intermediario encargado de hacer llegar el producto a las principales cadenas comerciales del país así como buscar nuevos clientes con el objetivo de expandir el negocio. En sentido general, el proceso de comercialización se realizará bajo los convenios suscritos por ambos países en la CAN.

## 6.2. Recomendaciones

- Siendo Salinas el pionero en la implementación de Economía Popular y Solidaria, se recomienda al Estado proporcionar toda la información necesaria y actual de cómo realizar todos los trámites de exportación para este tipo de productos, que de ser el caso, si toma impulso y da buenos resultados, podrá realizarse para diferentes grupos de microempresas que tengan la misma visión y empezar a hacer que el producto nacional de calidad salga a diferentes países.
- Al Gruppo Salinerito, se recomienda hacer un análisis de esta propuesta como inicio a sus exportaciones en América del Sur, para luego expandirse al resto del mundo de acuerdo a su crecimiento de producción.
- Se recomienda realizar una prueba piloto antes de la inserción del producto para evaluar la aprobación del mismo por el mercado meta. De esta forma, es posible actuar proactivamente y corregir cualquier falencia que presente tanto la plataforma logística propuesta como la estrategia de mercadotecnia.
- En este sentido, es preciso implementar un sistema de pedidos mínimos para la presentación del producto en el mercado peruano, con el objetivo de aumentar la producción y generar más utilidades para la parroquia de Salinas.
- De ser exitosa la propuesta, se propone su extensión al resto de quesos marca “El Salinerito” y el resto de productos artesanales que se producen en el sector.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, J. (2001). *Subcontratación de servicios logísticos*. Barcelona: Logis-Book.
- Anderson, D. R. (2008). Estadística para Administración y Economía, 10ma. Edición. En D. R. Anderson, *Estadística para Administración y Economía, 10ma. Edición*. Estados Unidos América: Cen. Editor Aprendizaje.
- Andía Valencia, W. (2011). Manual de Proyectos para el Sector Público. En W. Andía Valencia, *Manual de Proyectos para el Sector Público*. Perú: El Saber Editores.
- ASAMBLEA NACIONAL. (2010). *CODIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Quito: Registro Oficial Suplemento # 351.
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *Acuerdos Regionales*. Obtenido de [http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/Inf\\_acuerdos\\_regionales\\_acdos](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/Inf_acuerdos_regionales_acdos)
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. España: Mc Graw-Hill.
- Ballou, R. (2004). *Logística: Administración de la Cadena de Suministro*. México: Prentice Hall.
- CORPORACIÓN GRUPPO SALINAS. (2014). *¿Quiénes somos?* Obtenido de [salinerito.com](http://www.salinerito.com): <http://www.salinerito.com/institucional/quienes-somos>
- Ecuacargas. (2015). *Servicios*. Obtenido de <http://www.ecuacargas.com/site/servicios.html>
- González, L. (27 de enero de 2011). *Centro Internacional de Agricultura Tropical*. Obtenido de [http://webapp.ciat.cgiar.org/agroempresas/espanol/Rec\\_de\\_info/memoriasi](http://webapp.ciat.cgiar.org/agroempresas/espanol/Rec_de_info/memoriasi)

icurs/cd\_curso/Contenido/Modulo%203/Submodulos%203.3/caso\_empresas\_comunitarias.pdf

Gruppo Salinas. (2013). *Salinas, pueblo de Economía Solidaria*. Obtenido de Anuario 2013: [http://issuu.com/salinerito/docs/anuario\\_salinas/1?e=9519854/8364628](http://issuu.com/salinerito/docs/anuario_salinas/1?e=9519854/8364628)

Gruppo Salinas. (2015). *Centro de Exportaciones*. Obtenido de <http://www.salinerito.com/contacto/exportaciones-centro-salinerito>

Gruppo Salinas. (2015). *Comercialización Nacional*. Obtenido de <http://www.salinerito.com/contacto/cona-comercializacion-nacional>

Gruppo Salinas. (2 de MARZO de 2015). *Tiendas Queseras de Bolívar - Quito*. Obtenido de Gruppo Salinas: <http://www.salinerito.com/contacto/tiendas-queseras-de-bolivar-quito>

Ing. Soria, R., & ing. Illingworth, V. (1989). *Queserías Rurales en Los Andes: La Experiencia de Salinas - Ecuador*. CELATER.

Jacome, W. (2013). *El salinerito, un ejemplo de Economía Solidaria*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/salinerito-ejemplo-economia-solidaria.html>

Leal, E., & Perez, G. (2009). Plataformas Logísticas: Elementos conceptuales y rol del sector público. *Boletín FAL*, 1-4.

Ministerio de Agricultura. Dirección de Finanzas. (2014). *Estudio del mercado de carne de res y productos lácteos en Lima metropolitana y Huancayo. Proyecto ZAC CANIPAO*. Lima: DGPA.

Ministerio de Comercio Exterior. (7 de octubre de 2014). *Ecuador y Perú firmaron convenio para facilitar el comercio bilateral*. Obtenido de Noticias: <http://www.comercioexterior.gob.ec/ecuador-y-peru-firmaron-convenio-para-facilitar-el-comercio-bilateral/>

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2012). *www.economiasolidaria.org*.

Recuperado el 26 de marzo de 2015, de *www.economiasolidaria.org*.

Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (Diciembre de 2014). *Mapa del Estado de Afectaciones de la Red Vial Estatal – Diciembre 2014*. Obtenido de Mapas del Estado de Carreteras: [http://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/12/30-12-2014\\_Mapadeafectacionesde-la-RVE.pdf](http://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/12/30-12-2014_Mapadeafectacionesde-la-RVE.pdf)

NACIONAL, A. (211). *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO*. Quito: Registro Oficial No. 452.

Oficina Comercial de Ecuador en Lima. (2013). *Guía Comercial de Perú*. Lima: PROECUADOR.

TRADEMAP. (2015). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador*. Obtenido de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (Marzo 2015) *Orientación Aduanera – Importación*. Obtenido de [http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas\\_transmision\\_dua.html](http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas_transmision_dua.html)


## ANEXOS

### Anexo 1. Quesos “El Salinerito”




Fuente: (Gruppo Salinas, 2015)

## Anexo 2. Tarjeta de Identificación de Exportadores

 COMUNIDAD ANDINA		Carta de Porte Internacional por Carretera (CPIC)				
		N°				
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado		5 Notificar a:				
		6 Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías				
2 Nombre y dirección del remitente		7 Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías				
3 Nombre y dirección del destinatario		8 Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías				
4 Nombre y dirección del consignatario		9 Condiciones del transporte y condiciones de pago				
10 Cantidad y clase de los bultos	11 Marcas y números de los bultos	12 Descripción concisa de la naturaleza de las mercancías (indicar si son peligrosas)		13 PESO EN KILOGRAMOS		
CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA (CPIC)				neto	bruto	
				14 Volumen en metros cúbicos	15 Otras unidades de medida	
				16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda		
				17 GASTOS A PAGAR		
Concepto	Monto a cargo Remitente	Tipo de Moneda	Monto a cargo Destinatario	Tipo de Moneda	21 Instrucciones al transportista	
Valor de flete					22 Observaciones del transportista	
Otros gastos suplementarios						
TOTAL						
18 Documentos recibidos del remitente					El suscrito, al hacerse cargo de las mercancías, se obliga a cumplir las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, en particular con la Decisión 399 y su Reglamento. En el reverso de esta CPIC o en hoja separada, el transportista autorizado podrá establecer cláusulas generales y/o particulares de contratación del servicio de transporte.	
19 Lugar, país y fecha de emisión						
20 Nombre y firma del remitente o su representante o agente						
					23 Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente	

Fuente: (Comunidad Andina, 2015)

### Anexo 3. Manifiesto de Carga Internacional (MCI)

 COMUNIDAD ANDINA		Manifiesto de Carga Internacional (MCI)				
		N°				
IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO						
1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado			2 Certificado de idoneidad N°		3 Permiso de Prestación de Servicios N°	
IDENTIFICACION DEL VEHICULO HABILITADO (CAMION O TRACTO CAMION)						
4 Marca	5 Año de fabricación	6 Placa y país	7 Número o serie del chasis			
8 Certificado de Habilitación N°						
IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI-REMOLQUE)						
9 Marca	10 Año de fabricación	11 Placa y país	12 Otro			
IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION						
13 CONDUCTOR PRINCIPAL: Nombre y apellidos			18 CONDUCTOR AUXILIAR: Nombre y apellidos			
14 Documento de identidad N°	15 Nacionalidad	19 Documento de identidad N°	20 Nacionalidad			
16 Licencia de Conducir N°	17 Libreta de Tripulante Terrestre N°	21 Licencia de Conducir N°	22 Libreta de Tripulante Terrestre N°			
DATOS SOBRE LA CARGA						
23 Lugar y país de carga			24 Lugar y país de descarga			
25 NATURALEZA DE LA CARGA A. Peligrosa <input type="checkbox"/> B. Sustancias químicas o precursoras <input type="checkbox"/> C. Perible <input type="checkbox"/> D. Otra (especificar)						
26 Número de identificación de los contenedores y su capacidad (Indicar al son de 20 ó 40 pies u otra)			27 Número(s) de los precintos aduaneros			
28 Carta de Porte N°	29 Descripción de las mercancías	30 Cantidad de los bultos	31 Clase y marcas de los bultos	32 Peso en kilogramos		33 Volumen en m <sup>3</sup> u otra unidad de medida
				Bruto	Neto	
34 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda			TOTAL			
35 Observaciones de la Aduana de Partida			37 Aduana(x) de Cruce de Frontera	38 Aduana de Destino		
36 Firma y sello de la autoridad que interviene en la Aduana de Partida			El suscrito al hacerse cargo de las mercancías, se obliga a cumplir con las disposiciones de las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina, de manera particular con la Decisión 399 y su reglamento, en la presente Operación de Transporte Internacional por Carretera.			
40 Fecha de emisión			39 Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante Fecha			

Fuente: (Comunidad Andina, 2015)



#### Anexo 4. Sistema Andino de Carreteras



Ejes viales

- Troncal
  - Interregional
  - Complementario
  - Pasos de frontera
  - Capital
  - Ciudades principales
  - Otras ciudades o poblaciones
- Aunque la Decisión 271 de la CAN proyectó vías de importancia regional en todos los países, aquellas que aún no se han construido no se representan en el mapa.

Las vías de integración subregional aquí representadas, definidas por la Decisión 271 de la CAN en 1990, corresponden al 9% del total de carreteras en todos los países.

Fuente:

[http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/imagenes/file/mapas/transporte/MAP\\_TRA8.pdf](http://estadisticas.comunidadandina.org/eportal/contenidos/imagenes/file/mapas/transporte/MAP_TRA8.pdf)

## **Anexo 5. Póliza del Seguro de Transporte de Mercancías**

### **CLÁUSULA 1ª. BIENES ASEGURADOS - TRANSPORTE TERRESTRE, MARÍTIMO Y AÉREO**

ACE Seguros S.A., en adelante denominada "la Aseguradora", de conformidad con las Disposiciones Particulares, Disposiciones Generales y Endosos de esta Póliza del Seguro de Transporte de Mercancías - Cobertura Amplia, ampara los bienes (mercancías) descritos en la Carátula y/o Especificación de la Póliza en favor de la persona física o moral, en adelante denominada "el Asegurado", que demuestre tener un interés asegurable al momento del siniestro y que se encuentre mencionado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza, por la pérdida o daño físico directo que sufran los bienes sólo a consecuencia de los riesgos amparados en las coberturas contratadas que aparezcan como tal en la Carátula y/o Especificación de la Póliza, y siempre y cuando ocurra durante el curso normal del viaje entre el origen y destino especificados en la Carátula y/o Especificación de la Póliza.

### **CLÁUSULA 2ª. RIESGOS CUBIERTOS - TRANSPORTE TERRESTRE, MARÍTIMO Y AÉREO**

Solo se cubrirán los bienes asegurados que cuenten con empaque o embalaje adecuado acorde a la naturaleza de la mercancía. En el caso de transporte marítimo, sólo quedará cubierta la mercancía si es transportada bajo cubierta, a menos que la misma se encuentre dentro de un contenedor cerrado y que a su vez este sea transportado en un buque porta contenedores. Las coberturas que la Aseguradora otorga a través del presente contrato, son únicamente contra los siguientes riesgos:

#### **RIESGOS ORDINARIOS DE TRÁNSITO**

##### **Transporte Terrestre**

- La pérdida y/o los daños materiales causados directamente por Incendio, Rayo o Explosión.
- La pérdida y los daños materiales causados directamente por el descarrilamiento del carro de ferrocarril, colisión o volcadura del vehículo de transporte empleado.
- La pérdida y los daños materiales causados directamente a la mercancía por rotura de puentes, desplome o hundimiento de éstos o de embarcaciones durante su empleo para complementar el tránsito terrestre.

##### **Transporte Marítimo**

- La pérdida y/o los daños materiales causados a los bienes directamente por Incendio, Rayo o Explosión.
- La pérdida y/o los daños materiales causados a los bienes por varadura, hundimiento, colisión o abordaje del buque porteador.
- La pérdida y/o los daños materiales causados a los bienes mientras sean transportados hasta o desde el buque principal en embarcaciones auxiliares, y se consideran asegurados separadamente, mientras se encuentren a bordo de éstas. El Asegurado no se perjudicará por cualquier convenio que exima de responsabilidad al porteador de las embarcaciones auxiliares.
- Avería gruesa y salvamento, ajustados o determinados de acuerdo con el contrato de fletamento y/o leyes y prácticas que rigen este Seguro, los cuales hayan sido efectuados para prevenir o tratar de evitar pérdidas provenientes de cualquier causa, excepto las excluidas en esta Cláusula o en cualquier otra parte de esta Póliza.

- Echazón; se cubre la pérdida o daño de los bienes asegurados cuando éstos son arrojados intencionalmente al mar por órdenes del Capitán de la embarcación por un Acto de Avería Gruesa, siempre que tales circunstancias queden asentadas en el cuaderno de bitácora del buque en que están siendo transportados, al igual que las causas que la originaron.
- La pérdida de bultos por entero caídos durante las maniobras de carga, transbordo o descarga.
- Barredura sobre cubierta por las olas, para esta cobertura no obstante lo establecido a la principio de esta cláusula y cuando las ordenanzas marítimas permitan que se transporte mercancía sobre cubierta o cuando las mercancías sean transportadas en contenedores.

#### Transporte Aéreo

- La pérdida y/o los daños materiales causados a los bienes directamente por Incendio, Rayo y Explosión.
- La pérdida y los daños materiales causados directamente por caída, colisión o volcadura del avión.

#### ROBO TOTAL

Se cubren los bienes asegurados contra la falta de entrega total del embarque a consecuencia de robo con violencia o asalto, entendiéndose por robo con violencia el perpetrado por personas que dejen señales visibles de violencia en los empaques o en el medio de transporte y por asalto el uso de la fuerza o violencia sobre las personas, sea moral o física.

#### ROBO PARCIAL

Se cubren los bienes asegurados contra la pérdida parcial del embarque a consecuencia de robo con violencia o asalto, entendiéndose por robo con violencia el perpetrado por personas que dejen señales visibles de violencia en los empaques o en el medio de transporte y por asalto el uso de la fuerza o violencia sobre las personas, sea moral o física.

#### MOJADURA

Se cubren los bienes asegurados contra daños materiales directos causados a los mismos por mojadura imprevista, ya sea por agua dulce, salada o ambas. Lo anterior exceptuando la mojadura por agua dulce durante las maniobras de carga y descarga.

#### MANCHAS

Se cubren los bienes asegurados contra los daños materiales directos que sufran por manchas, cuando éstas afecten sus propiedades o características originales, únicamente a consecuencia de un Riesgo Ordinario de Tránsito, aclarándose que no quedarán cubiertos los bienes que carezcan de empaque.

#### OXIDACIÓN

Se cubren los bienes asegurados contra los daños materiales directos causados a los mismos por oxidación resultante de la rotura del empaque y/o el embalaje protector en el que están siendo transportados. No se cubren los bienes que carezcan de empaque y/o embalaje.

#### CONTAMINACIÓN POR CONTACTO CON OTRAS CARGAS

Se cubren los bienes asegurados contra los daños materiales directos causados por contaminación al entraren contacto con otras cargas. No se cubren los bienes que carezcan de empaque.

### ROTURA O RAJADURA

Se cubren los bienes asegurados contra rotura o rajadura, No se cubren los bienes que carezcan de empaque

### ABOLLADURA, RASPADURA, DOBLADURA Y DESPORTILLADURA

Se cubren los bienes asegurados contra abolladura, raspadura, dobladura o desportilladura, No se cubren los bienes que carezcan de empaque.

### MERMA O DERRAME

Se cubren los bienes asegurados contra pérdidas o daños causados directamente por merma o derrame únicamente cuando estos sean causados por la rotura del envase, empaque o contenedor en que estén siendo transportados.

### CLÁUSULA 3ª. DEFINICIONES

1. **Asegurado**  
La persona física o moral, en adelante denominada "el Asegurado", que demuestre tener un interés asegurable al momento del siniestro y que se encuentre mencionado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza, como ha quedado establecido en la Cláusula 1ª. Bienes Asegurados - Transporte Terrestre, Marítimo Y Aéreo.
2. **Aseguradora**  
ACE Seguros, S.A.
3. **Bienes fungibles**  
Son los bienes que se consumen con el uso, es decir, aquellos bienes de que no puede hacerse el uso adecuado a su naturaleza sin consumirlos y aquellos en reemplazo de los cuales se admite legalmente otro tanto de igual calidad.
4. **Razonable o razonablemente**  
En cualquier lugar de esta póliza donde se encuentre, la palabra razonable o razonablemente significará "el comportamiento esperado de una persona normal o de la mayoría de las personas, que sea adecuado y/o pertinente a la situación o coyuntura a la que se refiere este término y que no sea consecuencia de una actitud de conveniencia unilateral o caprichosa".
5. **Suma Asegurada**  
Es la cantidad máxima por póliza que la Aseguradora se obliga a responder en caso de ocurrir un siniestro cubierto por esta Póliza.
6. **Límite Máximo por Embarque**  
Es la cantidad máxima por embarque que la Aseguradora se obliga a responder en caso de ocurrir un siniestro cubierto por esta Póliza.
7. **Póliza**  
Es el testimonio del contrato celebrado entre la Aseguradora y el Asegurado el cual se integra por la póliza, sus endosos, anexos, la solicitud del seguro y cualesquier otro documento firmado por el Asegurado relacionado con el seguro.
8. **Prima en Depósito**  
Será la resultante de aplicar la cuota que corresponda sobre los embarques estimados en un año de vigencia. La

prima en depósito se ajustará de conformidad con cada declaración de embarques efectivamente realizados, hecha por el asegurado, cuando se contrate la póliza en la modalidad de pronóstico de embarques

#### CLÁUSULA 4ª. EXCLUSIONES

QUEDARÁN EXCLUIDAS DE COBERTURA LAS SIGUIENTES CIRCUNSTANCIAS, MATERIAS Y EVENTOS:

- EXTRAVÍO, FALTANTES Y DESAPARICIÓN:
- CUANDO LOS VEHÍCULOS DE TRANSPORTE TERRESTRE CON MERCANCÍA ABORDO SEAN DEJADOS EN LA VÍA PÚBLICA, O ESTACIONADOS EN LA VÍA PÚBLICA EN ESPERA DE SER RECIBIDOS POR EL CONSIGNATARIO O POR CUALQUIER OTRA RAZÓN Y HAYAN SIDO DEJADOS SIN VIGILANCIA ARMADA, A MENOS QUE SE DEBA A LA FALLA SÚBITA E IMPREVISTA DEL MEDIO DE TRANSPORTE, EN CUYO CASO NO PODRÁN ABANDONARSE POR MÁS DE OCHO HORAS NATURALES.
- DAÑOS A LA CARGA POR SOBREPASAR LAS DIMENSIONES DEL VEHÍCULO TRANSPORTADOR O SU CAPACIDAD DE CARGA; O POR NEGLIGENCIA EN LA ESTIBA Y AMARRE DE LOS BIENES A SER TRANSPORTADOS.
- PARA LA COBERTURA DE OXIDACIÓN SE EXCLUYE LA PÉRDIDA O DAÑO POR HUMEDAD DEL MEDIO AMBIENTE, SUDORACIÓN O CONDENSACIÓN DEL AIRE DENTRO DEL EMPAQUE, EMBALAJE, CONTENEDOR O DE LA BODEGA DONDE HAYAN SIDO ESTIBADOS LOS BIENES
- EN LA COBERTURA DE MOJADURA SE EXCLUYEN LOS DAÑOS CAUSADOS A LOS BIENES ASEGURADOS POR HUMEDAD DEL MEDIO AMBIENTE, POR CONDENSACIÓN DEL AIRE DENTRO DEL EMPAQUE O DE LA BODEGA DONDE HAYAN SIDO ESTIBADOS, O BIEN, CUANDO DICHOS BIENES VIAJEN ESTIBADOS SOBRE LA CUBIERTA DEL BUQUE (A MENOS QUE LOS BIENES VIAJEN DENTRO DE CONTENEDORES Y EN BUQUES APROPIADOS) O EN FURGÓN DE FERROCARRIL Y/O CAMIONES ABIERTOS O CUALQUIER OTRO VEHÍCULO QUE NO REÚNA LAS CARACTERÍSTICAS DE PROTECCIÓN ADECUADAS
- PARA LA COBERTURA DE CONTAMINACIÓN POR CONTACTO CON OTRAS CARGAS, SE EXCLUYE AQUELLA QUE SEA OCASIONADA POR RESIDUOS O MATERIALES EXTRAÑOS A LA MERCANCÍA ASEGURADA, PROVENIENTES DE RESIDUOS DE CARGAS PREVIAS EN ENVASES, DISPOSITIVOS DE MANEJO O MEDIOS DE TRANSPORTE.
- USO DE MEDIOS DE TRANSPORTE EN MAL ESTADO

EN NINGÚN CASO ESTE SEGURO CUBRIRÁ PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS QUE

PROVENGAN:

1. PARA EL CASO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

INNAVIGABILIDAD DEL BARCO O EMBARCACIÓN, CUANDO EL ASEGURADO O SUS EMPLEADOS HAYAN TENIDO CONOCIMIENTO PREVIO DE TAL INNAVIGABILIDAD AL CARGARSE EN EL BARCO O EMBARCACIÓN LOS BIENES ASEGURADOS;

QUE EL BARCO, EMBARCACIÓN, MEDIO DE TRANSPORTE O FURGÓN SEA INAPROPIADO PARA LA TRANSPORTACIÓN SEGURA DE LOS BIENES ASEGURADOS, CUANDO EL ASEGURADO O SUS EMPLEADOS HAYAN TENIDO CONOCIMIENTO PREVIO DE TAL IMPROPIEDAD AL CARGARSE EN EL BARCO O EMBARCACIÓN LOS BIENES ASEGURADOS;

LA ASEGURADORA RENUNCIA AL DERECHO DE IMPUGNAR CUALQUIER INCUMPLIMIENTO DE LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NAVIGABILIDAD DEL BARCO Y DE REUNIR ÉSTA LOS REQUISITOS PARA TRANSPORTAR EL BIEN ASEGURADO, A MENOS QUE EL ASEGURADO O SUS EMPLEADOS HAYAN TENIDO CONOCIMIENTO PREVIO DE TAL INNAVIGABILIDAD O IMPROPIEDAD DEL BARCO PARA EFECTUAR DICHA TRANSPORTACIÓN.

2. PARA EL CASO DE TRANSPORTE TERRESTRE:

DEL EMPLEO DE UN MEDIO TRANSPORTADOR INADECUADO, OBSOLETO O CON FALLAS O DEFECTOS QUE NO PUDIESEN SER IGNORADOS POR EL ASEGURADO, SUS AGENTES, EMPLEADOS O MANDATARIOS, O QUE SEAN POR CONSECUENCIA DE LA CULPA GRAVE DEL ASEGURADO.

INFRACCIONES.

SI EL CONDUCTOR DEL MEDIO TRANSPORTADOR INCURRE EN ALGUNA DE LAS SIGUIENTES INFRACCIONES O CONTRAVENCIONES:

- CONDUCIR EL MEDIO TRANSPORTADOR CON SU SISTEMA DE DIRECCIÓN, FRENOS Y RODAJE EN CONDICIONES DEFICIENTES O ANTI-REGLAMENTARIAS;
- CONDUCIR EN ESTADO DE EBRIEDAD, O BAJO CUALQUIER DROGA NO PRESCRITA MÉDICAMENTE QUE PRODUZCA EFECTOS DESINHIBITORIOS, ALUCINÓGENOS O SOMNÍFEROS. SE ENTIENDE:

- QUE UNA PERSONA SE DESEMPEÑA EN ESTADO DE EBRIEDAD CUANDO HABIÉNDOSE PRACTICADO EL EXAMEN DE ALCOHOLEMIA, ARROJE UN RESULTADO IGUAL O SUPERIOR A UNO POR MIL GRAMOS DE ALCOHOL EN LA SANGRE;
- CONDUCIR SIN POSEER LA LICENCIA RESPECTIVA VIGENTE Y APROPIADA PARA CONDUCIR EL VEHÍCULO EN EL QUE SE TRANSPORTE LA CARGA; O CON DOCUMENTACIÓN ADULTERADA O FALSA;
- DESOBEDECER LAS SEÑALES DE UN SEMÁFORO O DE UNA AUTORIDAD VIAL Y NO RESPETAR LOS DISCOS "ALTO", "PARE" Y "CEDA EL PASO";
- CONDUCIR A EXCESO DE VELOCIDAD;
- CONDUCIR CONTRA EL SENTIDO DEL TRÁNSITO;
- ADELANTAR A OTRO VEHÍCULO EN CURVAS, PUENTES, TÚNELES, PASOS A NIVEL, BAJO NIVEL, O EN EL TRAMO PRÓXIMO A LA CUMBRE DE UNA CUESTA.

ESTAS EXCLUSIONES SÓLO SON APLICABLES CUANDO EL BENEFICIARIO DEL SEGURO SEA EL TRANSPORTISTA.

### 3. PARA EL CASO DE TRANSPORTE AÉREO

- LA PÉRDIDA, DAÑO O GASTO QUE SE DERIVE DE LA INADAPTABILIDAD DEL AVIÓN, MEDIO DE TRANSPORTE, CONTENEDOR O FURGÓN PARA TRANSPORTAR CON SEGURIDAD EL BIEN ASEGURADO, CUANDO EL ASEGURADO O SUS EMPLEADOS TENGAN CONOCIMIENTO DE TAL INADAPTABILIDAD EN EL MOMENTO EN QUE EL BIEN ASEGURADO ES CARGADO EN ELLOS.

EN NINGÚN CASO ESTE SEGURO CUBRIRÁ:

- PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS ATRIBUIBLES A FRAUDE, DOLO O MALA FE, ABUSO DE CONFIANZA O ROBO EN EL QUE PARTICIPE DIRECTAMENTE EL ASEGURADO, SUS FUNCIONARIOS, EMPLEADOS, SOCIOS, DEPENDIENTES O BENEFICIARIOS QUE ACTÚEN SOLOS O EN COMPLICIDAD CON OTRAS PERSONAS.
- ESCAPE O MERMA ORDINARIA, PÉRDIDA ORDINARIA DE PESO O DE VOLUMEN, O DESGASTE NATURAL DE LOS BIENES ASEGURADOS;

- PÉRDIDA, DAÑO O GASTO CAUSADO POR EL INCORRECTO EMBALAJE O LA PREPARACIÓN INADECUADA E INSUFICIENTE DEL BIEN ASEGURADO INCLUYENDO LA ESTIBA EN UN CONTENEDOR, FURGÓN O REMOLQUE-CÁMARA, SIEMPRE QUE TAL ESTIBA SE HAYA EFECTUADO POR EL ASEGURADO, SUS AGENTES, EMPLEADOS O MANDATARIOS O CON ANTERIORIDAD AL INICIO DE VIGENCIA DE ESTE SEGURO;
- PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS CAUSADOS POR LA NATURALEZA, VICIO PROPIO O INHERENTE DEL BIEN ASEGURADO, AUNQUE SE LES SUPONGA DE LA MÁS PERFECTA CALIDAD EN SU ESPECIE;
- PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS QUE TENGAN POR CAUSA INMEDIATA UNA DEMORA, AÚN CUANDO LA DEMORA PROVENGA DE UN RIESGO CUBIERTO POR LA PÓLIZA, CON EXCEPCIÓN DE LOS GASTOS PAGADEROS DE ACUERDO CON LA CLÁUSULA 2ª. RIESGOS CUBIERTOS - TRANSPORTE TERRESTRE, MARÍTIMO Y AÉREO, EN LO QUE CORRESPONDE A LOS RIESGOS ORDINARIOS DE TRÁNSITO (AVERÍA GRUESA);
- PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS QUE PROVENGAN DE INSOLVENCIA O INCUMPLIMIENTO FINANCIERO DE LOS PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES, ARMADORES, FLETADORES U OPERADORES DEL MEDIO DE TRANSPORTE;
- PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS PROVENIENTES DEL USO DE CUALQUIER ARMA DE GUERRA QUE EMPLEE FISIÓN Y/O FUSIÓN **ATÓMICA O NUCLEAR U OTRA REACCIÓN** SIMILAR O FUERZA O MATERIA RADIOACTIVA.

#### EXCLUSIÓN DE GUERRA

EN NINGÚN CASO ESTE SEGURO CUBRIRÁ PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS CAUSADOS POR:

- GUERRA CIVIL, GUERRA, REVOLUCIÓN, REBELIÓN, INSURRECCIÓN QUE SURJA DE LAS MISMAS, O CUALQUIER ACTO HOSTIL DE O CONTRA UN PODER BELIGERANTE;
- CAPTURA, INCAUTACIÓN, ARRESTO, RESTRICCIÓN O DETENCIÓN (EXCEPTO PIRATERÍA) Y LAS CONSECUENCIAS DE TALES ACCIONES O CUALQUIER INTENTO DE LAS MISMAS;
- MINAS, TORPEDOS O BOMBAS U OTRAS ARMAS DE GUERRA ABANDONADAS EN EL MAR.

#### EXCLUSIÓN DE HUELGAS

EN NINGÚN CASO ESTE SEGURO CUBRIRÁ PÉRDIDAS, DAÑOS O GASTOS CAUSADOS POR O PROVENIENTES DE:

- **HUELGUISTAS, TRABAJADORES EN SUSPENSIÓN FORZADA POR CIERRE PATRONAL**



O PERSONAS QUE TOMEN PARTE EN DISTURBIOS OBREROS, MOTINES O CONMOCIONES CIVILES;

- HUELGAS, CIERRES PATRONALES, DISTURBIOS LABORALES, MOTINES O CONMOCIONES CIVILES;
- CUALQUIER TERRORISTA O PERSONA QUE ACTÚE POR MOTIVACIONES POLÍTICAS.

#### CLÁUSULA 5ª. TRÁNSITO (DURACIÓN DE LA COBERTURA)

5.1 Este Seguro entra en vigor a partir del momento en que el vehículo ya cargado con los bienes inicia el tránsito del embarque cubierto, en el lugar de origen establecido en la Carátula y/o Especificación de la Póliza, continúa durante el curso ordinario del tránsito y termina ya sea:

5.1.1 a la entrega de dichas mercancías en el almacén de los Consignatarios u otro almacén final o lugar de almacenaje en el destino especificado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza

5.1.2 a la entrega de dichas mercancías en cualquier otro almacén o sitio de almacenaje, sea antes del destino indicado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza o bien en el que el Asegurado elija usar, sea

5.1.2.1 para almacenamiento, o

5.1.2.2 para asignación o distribución,

o

5.1.2.3 al cumplirse treinta (30) días de haber terminado la descarga de las mercancías, aquí aseguradas, al costado del buque transportador en el puerto final de descarga.

Lo que en primer término suceda.

5.2 Este Seguro, una vez terminado de acuerdo a lo establecido en la cláusula anterior, no podrá extenderse.

5.3 Este Seguro permanecerá en vigor (sujeto a terminación como se establece más arriba y a las estipulaciones de la Cláusula 6ª. Terminación del Contrato de Transporte) durante toda demora fuera del control del Asegurado, así como durante cualquier desviación, descarga forzosa, reembarque o transbordo, o cualquier variación de la aventura que provenga del ejercicio de la libertad otorgada a los navieros, armadores o fletadores bajo el contrato de fletamento.

#### CLÁUSULA 6ª. TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE TRANSPORTE

Si debido a circunstancias fuera del control del Asegurado, el transporte es terminado en un puerto o lugar distinto del destino especificado en el contrato, o si el tránsito es de otro modo terminado antes de la entrega de las mercancías como se establece en la Cláusula 5ª. Tránsito (Duración de la Cobertura) que antecede, el Seguro terminará, a menos que el Asegurado tan pronto tenga conocimiento de los hechos, y en un plazo máximo de 5 días, dé aviso a la Aseguradora y le solicite la continuación de la cobertura. En estas condiciones el Seguro, sujeto a la aceptación de la aseguradora y al pago de la prima adicional si así fuera requerido, seguirá en vigor, ya sea:

6.1 hasta que las mercancías sean entregadas en un nuevo puerto designado por el asegurado, o

6.2 hasta que transcurra un lapso de 30 días adicionales a efecto de que el transporte sea terminado de conformidad

con las estipulaciones de la Cláusula 5ª. Tránsito (Duración de la Cobertura) que antecede, para que las mercancías sean despachadas dentro de dicho período hacia el destino original aquí especificado o a cualquier otro destino establecido por el asegurado.

## **CLÁUSULA 7ª. CAMBIO DE VIAJE**

Si el Asegurado cambia el destino después de que este Seguro entre en vigor, las mercancías quedarán amparadas mediante el pago de la prima adicional correspondiente y condiciones a convenir, sujeto a que se dé aviso a la Aseguradora en un lapso no mayor a 72 hrs. a partir de que el Asegurado tenga conocimiento del cambio.

## **CLÁUSULA 8ª. PROCEDIMIENTO EN CASO DE SINIESTRO**

### **1. DEBERES DEL ASEGURADO**

Es deber del Asegurado y de sus empleados o agentes, en relación con la pérdida o daño recuperables bajo la presente póliza:

#### **1.1 MEDIDAS DE SALVAGUARDA O PROTECCIÓN**

El Asegurado está obligado a tomar todas las providencias necesarias para prevenir el siniestro o disminuir los daños, salvar o recuperar los bienes asegurados o conservar sus restos, entendiéndose que el cumplimiento de las antedichas obligaciones no lo privará del derecho de hacer abandono cuando corresponda. La intervención del Asegurado o sus representantes en el cobro, salvamento o preservación de los objetos asegurados, tampoco implica aceptación del abandono. La Aseguradora además de cualquier otra suma con la que indemnice los daños o pérdidas que sufran las mercancías aseguradas, reembolsará al Asegurado el importe de tales gastos incurridos, En todo caso, el importe de tales gastos no puede exceder el valor del daño evitado.

#### **1.2 AVISO**

El Asegurado deberá informar inmediatamente por escrito, telefónicamente o en persona a la Aseguradora, dentro de un plazo de cinco (5) días a partir de la fecha en que haya tenido conocimiento de la existencia de una pérdida. La falta oportuna de este aviso podrá dar lugar a que la indemnización sea reducida, a la cantidad que originalmente hubiere importado el siniestro, si la Aseguradora hubiere tenido inmediato aviso sobre el mismo.

Si el asegurado incumple las obligaciones mencionadas en los puntos 1.1. y 1.2, la Compañía podrá reducir la indemnización hasta el valor a que ascendería si dichas obligaciones se hubieran cumplido, pero no perderá el derecho a la indemnización.

#### **1.3 RECLAMACIÓN CONTRA PORTEADORES**

El Asegurado deberá vigilar que todos los derechos contra transportadores, depositarios y otras terceras partes sean debidamente preservados y ejercidos. La Aseguradora reembolsará al Asegurado además de cualquier pérdida o daño recuperable bajo la presente póliza, cualquier gasto en que incurriese en el cumplimiento de estas obligaciones.

El Asegurado deberá reclamar por escrito directamente al porteador dentro del término que fije la ley, en el contrato de fletamento, carta de porte, guía aérea o conocimiento de embarque y cumplirá con todos los requisitos que el mismo establezca para dejar a salvo sus derechos.

El Asegurado, sus funcionarios, socios, dependientes o empleados, harán dicha reclamación antes de darse por recibido sin reserva de los bienes.

En caso de incumplimiento, la Aseguradora podrá liberarse en todo o en parte de sus obligaciones, si la subrogación es impedida por hechos u omisiones que provengan del Asegurado, según lo dispone el artículo 111 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro.

#### **1.4 CERTIFICACIÓN DE DAÑOS**

El Asegurado deberá solicitar el reconocimiento de las pérdidas o daños a la Aseguradora en el lugar en que se requiere la inspección.

En los lugares del extranjero o en aquellos en que la Aseguradora no tuviese representantes, bastará con un certificado de reconocimiento expedido por un perito designado por la Aseguradora, a falta de estos y previa autorización de la Aseguradora podrá acudir ante un notario público, a la autoridad judicial, a la postal y a la autoridad política local. Deberá hacer los arreglos necesarios para que un representante del transportista o Asegurado se encuentre durante el reconocimiento de las pérdidas.

El derecho a resarcimiento de las pérdidas o daños sufridos, queda específicamente condicionado a que el Asegurado, sus funcionarios, socios, dependientes o empleados cumplan con lo establecido en esta cláusula.

### **2. METODOLOGÍA PARA LA INDEMNIZACIÓN**

#### **2.1 INTERÉS ASEGURABLE**

2.1.1 Para poder recuperar pérdidas o daños amparados bajo esta póliza, el Asegurado debe tener un interés asegurable en el objeto material asegurado, al momento de la pérdida;

2.1.2 Sujeto al punto 2.1.1 que antecede, el Asegurado tendrá derecho a recuperar las pérdidas o daños ocurridos a los bienes asegurados durante la vigencia de esta póliza.

#### **2.2 LÍMITE MÁXIMO DE RESPONSABILIDAD POR CADA EMBARQUE**

La responsabilidad máxima de la Aseguradora con motivo de un accidente indemnizable bajo las condiciones de la presente Póliza, no podrá ser superior al límite máximo de responsabilidad por cada embarque indicado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza.

En caso de que se requiera cubrir embarques mayores a los límites indicados, el Asegurado deberá solicitarlo por escrito a la Aseguradora con al menos 3 días hábiles antes de la salida del embarque, sujeto a la aprobación de la Aseguradora y se deberá pagar la prima correspondiente determinada por la misma.

En caso de no dar aviso en dicho plazo, y en caso de siniestro se aplicará la Proporción Indemnizable, conforme a la Cláusula 11ª. Proporción Indemnizable de las Disposiciones Particulares de este contrato.

Se entenderá por Límite Máximo por Embarque el valor máximo de los bienes asegurados bajo una o más facturas, dirigidos a uno o a varios consignatarios que estén a bordo de un mismo vehículo en un solo viaje y/o depositados en un solo lugar.

#### **2.3 VALOR PARA EL SEGURO**

El valor asegurable corresponde al valor de los bienes y/o mercancías en el lugar y al momento de inicio de viaje, de acuerdo con las bases señaladas en la Carátula y/o Especificación de la Póliza.

En caso de siniestro, el valor indemnizable corresponderá al valor de los bienes y/o mercancías más todos los gastos y/o egresos (a menos que se indique un porcentaje máximo en la especificación de la póliza), que

correspondan bajo esta póliza, incurridos hasta el momento de ocurrencia del siniestro, debidamente comprobados.

## 5. COMPROBACIÓN

Dentro de los sesenta (60) días naturales siguientes al aviso del siniestro, de acuerdo a lo establecido en el punto 1. Deberes del Asegurado, inciso 1.2 Aviso de esta cláusula, el Asegurado deberá someter a la Aseguradora por escrito su reclamación pormenorizada acompañada de los siguientes documentos:

- 2.4.1. La constancia o el certificado de averías obtenidos de acuerdo con el inciso 1.4 Certificación de Daños del punto 1. Deberes del Asegurado.
- 2.4.2. Originales de factura comercial y listas de empaque.
- 2.4.3. Originales del contrato de fletamento, conocimiento de embarque, carta de porte o g<sub>u</sub>la aérea.
- 2.4.4. Copia de la reclamación ante los porteadores.
- 2.4.5. Contestación original de la reclamación ante los porteadores, si la hubiere.
- 2.4.6. Copia certificada de la protesta del capitán del buque en su caso y/o copias de los certificados de descarga
- 2.4.7. Cuando proceda, pedimentos de importación o exportación y documentos probatorios de gastos incurridos
- 2.4.8. A solicitud de la Aseguradora, cualesquier otros documentos relacionados con la reclamación o con el siniestro
- 2.4.9. Declaración por escrito, en su caso, respecto a cualquier otro seguro que exista sobre los bienes cubiertos por esta Póliza.
- 2.4.10. Copia certificada de las actuaciones practicadas por el ministerio público o por cualquier otra autoridad que hubiere intervenido en la investigación, con motivo de la denuncia que debió presentar el Asegurado acerca del siniestro o de hechos relacionados con el mismo.

La Aseguradora realizará el pago de cualquier indemnización en el transcurso de los 30 días siguientes a la fecha en que haya recibido toda la documentación e información solicitada en concordancia con los términos de esta póliza.

## 6. MEDIDAS QUE PUEDE ADOPTAR LA ASEGURADORA EN CASO DE SINIESTRO

En caso de siniestro que destruya o perjudique los bienes o mientras no se haya fijado definitivamente el importe de la indemnización correspondiente, la Aseguradora podrá hacer examinar, clasificar y valorizar los bienes donde quiera que se encuentren, para determinar la extensión del siniestro, pero en ningún caso la Aseguradora está obligada a encargarse de la venta o liquidación de los bienes o de sus restos, ni el Asegurado tendrá derecho de hacer abandono de los mismos a la Aseguradora.

## 7. ACUMULACIÓN

Si hubiere una acumulación de intereses más allá del límite de responsabilidad expresado en esta Póliza, por interrupción en el tránsito y/o la ocurrencia de alguna circunstancia fuera del control del Asegurado o por cualquier accidente en el punto de transbordo y/o conexión con el buque o transportador, la Aseguradora responderá únicamente hasta el límite máximo de responsabilidad por embarque pactado a menos que se señale algo en

contrario en la especificación de la póliza.

El Asegurado podrá notificar a la Aseguradora cualquier acumulación, tan pronto como tenga conocimiento de los hechos para convenir las condiciones de aseguramiento de tal exceso.

### **3. OTRAS CONDICIONES EN CASO DE SINIESTRO**

#### **3.1 RENUNCIA O ABANDONO**

Cuando el Asegurado o la Aseguradora con el objeto de salvaguardar, proteger o recuperar el interés asegurado tomen las acciones o medidas necesarias para ese fin, estas no serán consideradas como renuncia o aceptación de abandono de los bienes asegurados, ni perjudicarán los derechos de ninguna de las partes.

#### **3.2 FRANQUICIA Y/ O DEDUCIBLE**

3.2.1. Franquicia: La Aseguradora será responsable por el total de la pérdida, si ésta excede el porcentaje o cantidad estipulada como franquicia en la Carátula y/o Especificación de la Póliza. En caso de que no se exceda dicho porcentaje o cantidad, la Aseguradora no realizará indemnización alguna.

3.2.2. Deducible: En cada siniestro indemnizable bajo esta póliza, siempre quedará a cargo del Asegurado la cantidad o porcentaje indicado en la Carátula y/o Especificación de la Póliza como deducible y la Aseguradora solamente indemnizará una pérdida cuando sea superior a tal deducible.

En caso de que el valor real del embarque excediera del límite máximo por embarque contratado, el deducible se aplicará sobre la proporción indemnizable calculada (Conforme a la cláusula 11ª. Proporción Indemnizable de este contrato), la cual será la pérdida máxima indemnizable por la Aseguradora.

#### **3.3 GASTOS DE REEXPEDICIÓN**

Cuando por efecto de un riesgo cubierto por esta póliza, el tránsito asegurado sea terminado en un puerto o lugar distinto de aquel hasta el cual el /los embarque(s) estaba(n) cubierto(s), la Aseguradora reembolsará al Asegurado cualquier gasto adicional en que deba incurrir al descargar, almacenar y despachar el bien asegurado hacia el destino asegurado original establecido en la Carátula y/o Especificación de la Póliza.

LO ESTABLECIDO EN ESTA CLÁUSULA NO APLICA A LOS GASTOS DE AVERÍA GRUESA O DE SALVAMENTO, ESTARÁ SUJETA A LAS SIGUIENTES EXCLUSIONES DE LA CLÁUSULA 4ª. EXCLUSIONES DE LA SECCIÓN UNO DISPOSICIONES PARTICULARES:

- USO DE MEDIOS DE TRANSPORTE EN MAL ESTADO
- GUERRA
- HUELGAS

TAMPOCO INCLUIRÁ GASTOS QUE PROVENGAN DE FALTA, NEGLIGENCIA, INSOLVENCIA O INCUMPLIMIENTO FINANCIERO DEL ASEGURADO O SUS EMPLEADOS.

#### **3.4 PÉRDIDA TOTAL CONSTRUCTIVA**

No se podrá recuperar ninguna reclamación por Pérdida Total Constructiva bajo la presente póliza a menos que el bien asegurado sea abandonado, ya sea porque su pérdida total real parezca ser inevitable o porque el costo de recuperarlo, reacondicionarlo y despacharlo hacia el destino asegurado exceda de su valor a la llegada al mismo.

Se entenderá por lo tanto como Pérdida Total Constructiva, aquella consecuencia dañosa en la cual la reparación de los bienes asegurados resulte más onerosa que la reposición misma.

### **3.5 PRONTITUD**

Es condición de este seguro que el Asegurado actúe con prontitud en todas las circunstancias en que esté a su alcance hacerlo.

### **CLÁUSULA 9ª. MONEDA**

La moneda que se aplica para este seguro, estará indicada en la Carátula y/o Especificación de la Póliza.

Si tanto el pago de la prima como de la indemnización a que haya lugar por esta póliza son liquidables en Moneda Nacional, estos se realizarán en los términos de la Ley Monetaria vigente en la fecha de pago y en nuestras oficinas.

Si una pérdida recuperable conforme a esta póliza se conviene en otra moneda, la conversión será al tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, pagaderas en la República Mexicana, publicado en el Diario Oficial de la Federación en la fecha en que se realice el pago. Los costos efectivos de la reparación o reemplazo, en los cuales no se incurra sino hasta después de la fecha del convenio, se liquidarán en el momento en que se incurra en dichos costos efectivos.

### **CLÁUSULA 10ª. TERMINACIÓN ANTICIPADA DEL CONTRATO**

No obstante el término de vigencia del contrato, si la Aseguradora y el Asegurado así lo convienen, éste podrá darse por terminado anticipadamente mediante notificación por escrito.

Cuando el Asegurado lo dé por terminado, la cancelación surtirá sus efectos desde el momento en que la Aseguradora reciba la notificación. En este sólo se devolverá la prima no devengada.

Cuando la Aseguradora lo de por terminado, lo hará mediante notificación por escrito al Asegurado, surtiendo efecto la terminación del seguro, después de 15 días de practicada la notificación respectiva. En este caso la prima devengada será la resultante de aplicar a los embarques realmente efectuados, durante el periodo asegurado, las cuotas correspondientes.

En lo que respecta a la cancelación de las coberturas de Guerra y Huelgas, Alborotos Populares y Conmoción Civil, se requerirá un aviso de sólo 7 días de anticipación, en cualquier momento, excepto a lo que se refiere a envíos o viajes desde, hacia o que transiten por Estados Unidos de América donde estará sujeto a un aviso de cancelación de sólo 48 horas.

En ambos casos el cobro o la devolución de primas se llevarán a cabo en el momento en que se conozcan los embarques realmente efectuados. Ninguno de los embarques realizados con anterioridad a la fecha de cancelación se verá afectado.

### **CLÁUSULA 11ª. PROPORCIÓN INDEMNIZABLE**

Salvo convenio en contrario, si el valor de los bienes transportados es superior a los límites máximos por embarque establecidos en la Carátula y/o Especificación de la Póliza, la Aseguradora responderá de manera proporcional al daño causado (artículo 92 de la Ley Sobre el Contrato de Seguro).