



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TEMA:

**CAPACITACIÓN TRIBUTARIA PARA EL SECTOR EXPORTADOR EN
EL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI**

Tesis previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría
C.P.A

Autora:

Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Directora:

Mg. Vizquete Achig Marcela Patricia

La Maná - Ecuador

Febrero - 2016

AUTORÍA

Los criterios emitidos en el presente trabajo investigación “**Capacitación tributaria para el sector exportador en el Cantón La Maná, provincia de Cotopaxi**”, son exclusivamente responsabilidad de la autora.



Mendoza Carvajal Ruth Vilma

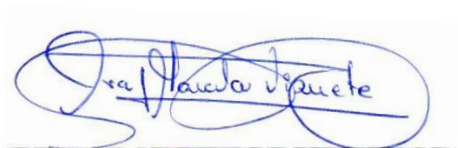
C.I. 050336426-7

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de directora del trabajo investigación del trabajo “**Capacitación tributaria para el sector exportador en el Cantón La Maná, provincia de Cotopaxi**”, de Mendoza Carvajal Ruth Vilma postulante de la carrera Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, considero que dicho informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológico y aportes científico – técnicos suficiente para ser sometida a la evaluación tribunal de validación de tesis que en el Honorable Consejo Académico administrativo y Humanística de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe para su correspondiente estudio y calificación.

La Maná, 26 de febrero del 2016

La Directora

A handwritten signature in blue ink, reading "Mg. Vizquete Achig Marcela Patricia", written over a horizontal line.

Mg. Vizquete Achig Marcela Patricia



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
La Maná – Ecuador

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

En calidad de Miembros del Tribunal de Grado aprueban el presente Informe de Investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, y por la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas; por cuanto, la postulante Mendoza Carvajal Ruth Vilma, con el título de tesis: **“CAPACITACIÓN TRIBUTARIA PARA EL SECTOR EXPORTADOR EN EL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI”**, ha considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de Defensa de Tesis.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

La Maná, febrero del 2016

Para constancia firman:

MSc. Hidalgo Milton
PRESIDENTE

MSc. Ketty Hurtado
MIEMBRO

MSc. Villarroel Ángel
OPOSITOR

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y estar conmigo en cada paso que doy, quien fortalece mi corazón e ilumina mi mente, por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

RUTH

DEDICATORIA

A mis padres por el apoyo y ejemplo que cada segundo de mi vida me han brindado, motivarme siempre a la superación por sus cuidados, amor, comprensión y sabios consejos que me orientaron por el camino recto de la vida.

A mis hermanos que de una u otra manera estuvieron presentes con su apoyo.

A mi tutora por brindarme su amistad y aportarme conocimiento con los cuales no contaba.

RUTH



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS
La Maná- Ecuador

**TEMA: “CAPACITACIÓN TRIBUTARIA PARA EL SECTOR EXPORTADOR
EN EL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI”**

Autora:

Mendoza Carvajal Ruth Vilma

RESUMEN

La investigación fue desarrollada con el propósito de determinar la situación actual sobre los conocimientos en temas referentes a impuestos fiscales administrados por el Servicio de Rentas Internas, lo cual fue ejecutado en el sector exportador del Cantón La Maná, lo que genera varias dificultades asociadas con la aplicación adecuada de la normativa tributaria. Por tal motivo se estableció como objetivo general: Proponer una Memoria Técnica para la capacitación tributaria del referido sector. Para dar continuidad al tema planteado se aplicó una metodología de investigación no experimental puesto que la misma requirió que se involucre a todo el sector exportador del Cantón La Maná, de donde se recopiló toda la información necesaria aplicando técnicas de investigación como entrevistas y encuestas. Como resultado final de la investigación se propone una Memoria Técnica que constituirá una herramienta esencial para la realización de actividades de capacitación y por lo tanto se convierte en el principal aporte de la investigación, con este resultado se puede afirmar que la aplicación del documento propuesto al final de la investigación servirá al sector Exportador del Cantón La Maná como una guía para formar una cultura tributaria adecuada en este sector económico.

Palabras clave: Capacitación Tributaria Sector Exportador Memoria Técnica



**TOPIC: TAXING TRAINING FOR EXPORTER SECTOR IN LA MANÁ
PROVINCIA DE COTOPAXI**

Autora:

Mendoza Carvajal Ruth Vilma

ABSTRACT

The investigation was developed with the purpose of determining the current situation on the knowledge in relating topics to taxes district attorneys administered by the Service of Internal Rents, that which was executed in the sector exporter of the Canton The Manna, what generates several difficulties associated with the tributary appropriate application of the normative one. For such a reason he/she settled down as general objective: To propose a Technical Memory for the tributary training of the referred sector. To give continuity to the outlined topic a methodology of non experimental investigation it was applied since the same one required that it is involved to the whole sector exporter of the Canton The Manna, of where all the necessary information was gathered applying technical of investigation like interviews and surveys. As a result final of the investigation he/she intends a Technical Memory that will constitute an essential tool for the realization of training activities and therefore he/she becomes the main contribution of the investigation, with this result one can affirm that the application of the document proposed at the end of the investigation will be good to the sector Exporter of the Canton The Manna like a guide to form a tributary culture adapted in this economic sector.

Descriptors: Exporter Tax Training Sector Technical Report



Universidad
Técnica de
Cotopaxi



Centro
Cultural de
Idiomas

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

CENTRO CULTURAL DE IDIOMAS

La Maná - Ecuador

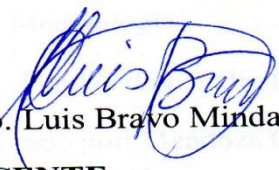
CERTIFICACIÓN

En calidad de Docente del Centro Cultural de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Extensión La Maná; en forma legal CERTIFICO que: La traducción del resumen de tesis al Idioma Inglés presentado por la señorita egresada: Mendoza Carvajal Ruth Vilma cuyo título versa “**Capacitación tributaria para el sector exportador en el Cantón La Maná, provincia de Cotopaxi**”; lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo al peticionario hacer uso del presente certificado de la manera ética que estimare conveniente.

La Maná, Febrero, 2016

Atentamente,


Lcdo. Luis Bravo Minda, Mg.
DOCENTE
C.I. 1709426694

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
AUTORÍA.....	ii
AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
MARCO TEÓRICO.....	3
1.1 Antecedentes investigativos	3
1.2 Categorías fundamentales	4
1.3. Marco teórico	4
1.3.1. Gestión administrativa y financiera.....	4
1.3.2 Empresa	9
1.3.3 Sector exportador.....	14
1.3.4 Legislación Tributaria.....	21
1.3.5. Memoria Técnica.....	28
CAPÍTULO II.....	32
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	32
2.1 Breve caracterización de la institución	32
2.2 Diseño Metodológico	34
2.2.1 Tipo de Investigación	34
2.2.2 Metodología	34
2.2.3 Unidad de Estudio (Población y Muestra).....	35
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma.....	35
2.3 Operacionalización de las Variables	37
2.4. Análisis e interpretación de resultados de la investigación.....	38
2.5.1 Resultados de la encuesta a directivos de la empresa	38

2.5.2 Resultados de la entrevista realizada a representantes legales del sector exportador	48
CAPÍTULO III	51
PROPUESTA DE MEMORIA TÉCNICA. CAPACITACIÓN TRIBUTARIA PARA EL SECTOR EXPORTADOR DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI	51
3.1 Diseño de la propuesta	51
3.1.1 Justificación	51
3.1.2 Objetivos	52
3.2 Descripción de la propuesta	53
3.2.1 Introducción	55
3.2.2 Antecedentes	55
3.2.3 Identificación y cuantificación de beneficiarios	56
3.2.4 Actividades a desarrollar.....	56
3.3. CONCLUSIONES	107
3.4.RECOMENDACIONES	108
3.5.BIBLIOGRAFÍA	109

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Categorías fundamentales	4
Gráfico 2. Cadena para la toma de decisiones	6
Gráfico 3. Nivel de conocimientos sobre temas tributarios	38
Gráfico 4. Grupo de exportadores que más necesita capacitación tributaria	39
Gráfico 5. Formas para planificar la capacitación tributaria.....	40
Gráfico 6. El documento de capacitación sería	41
Gráfico 7. Aspectos importantes en el ámbito tributario	42
Gráfico 8. Periodicidad con que recibe capacitación tributaria el sector exportador	43
Gráfico 9. A quién corresponde la responsabilidad de capacitación tributaria.....	44
Gráfico 10. ¿La capacitación tributaria debe contener actividades prácticas?.....	45
Gráfico 11. Necesidad de un documento que plasme las leyes y reglamentos Del sector exportador.....	46
Gráfico 12. Aspectos que se consideran necesarios para la capacitación.....	47
Gráfico 13. Pasos a seguir para registrarse en ECUAPASS	59
Gráfico 14. Requisitos para exportar banano	60
Gráfico 15. Requisitos para exportar cacao en grano	61
Gráfico 16. Requisitos para exportar café verde	62
Gráfico 17. Modelo de Factura Proforma	63
Gráfico 18. Lo que debe hacer un contribuyente para exportar.....	64
Gráfico 19. Documento que emite la SENAE al Banco	65
Gráfico 20. Organismos y entidades que controlan el proceso de exportación	66
Gráfico 21. Proceso de exportación	67
Gráfico 22. Elementos que componen la DAE.....	68
Gráfico 23. Acuerdo de compra	69
Gráfico 24. Pago anticipado	70
Gráfico 25. Formas de cobranza	71

ÍNDE DE TABLAS

Tabla 1. Fechas para declaración de impuestos	21
Tabla 2. Plazos para la declaración de Impuesto a la Renta	27
Tabla 3. Sujetos de investigación.....	35
Tabla 4. Operacionalización de las variables	37
Tabla 5. Nivel de conocimientos sobre temas tributarios	38
Tabla 6. Grupo de exportadores que más necesita capacitación tributaria	39
Tabla 7. Formas para planificar la capacitación tributaria.....	40
Tabla 8. El documento de capacitación sería	41
Tabla 9. Aspectos importantes en el ámbito tributario	42
Tabla 10. Periodicidad con que recibe capacitación el sector exportador	43
Tabla 11. A quién corresponde la responsabilidad de capacitación tributaria.....	44
Tabla 12. ¿La capacitación tributaria debe contener actividades prácticas?.....	45
Tabla 13. Necesidad de un documento que plasme las leyes y reglamentos que rigen el sector exportador.....	46
Tabla 14. Aspectos que se consideran necesarios para la capacitación tributaria	47
Tabla 15. Fechas de declaración al SRI	83
Tabla 16. Fechas de declaración del impuesto a la renta	89

INTRODUCCIÓN

La Administración Tributaria en el Ecuador está concebida mediante un modelo de gestión dinámico, con talento humano responsable y alineado con la institución, equipada con moderna tecnología, y una estructura de procesos con calidad, que convergen hacia el cumplimiento de su finalidad operativa, dentro de un adecuado y eficiente sistema de control que trata de prevenir y corregir la evasión y el fraude fiscal, mejorando la cultura tributaria de los ciudadanos y, de esta forma, asegurar el fortalecimiento de los ingresos y las fuentes de usos de la programación presupuestaria, contribuyendo al desarrollo institucional, económico y social del país. El control de la Administración hacia la evasión y elusión tributaria implica un profundo proceso de sistematización y consolidación de la información, y principalmente, de análisis de la masa de datos en torno a las declaraciones impositivas de los contribuyentes, así como de los requerimientos de información, anexos, etc. Como resultado de este análisis, cuando se detectan desviaciones en las declaraciones o hayan ocurrido violaciones a las normas legales y disposiciones tributarias, se formula la emisión de la “Notificación Preventiva de Sanción”, con la cual se informa al contribuyente de su obligación de presentar las declaraciones por las que ha incurrido en actos de omisión; solicitándole la enmienda con la respectiva declaración o justificación por el incumplimiento de la no presentación, acción que se la debe cumplir en un plazo máximo de 10 días hábiles, contados a partir del siguiente de la notificación preventiva, se le recuerda al sujeto pasivo la normativa legal vigente establecida en el Régimen Tributario Interno, Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Disposición General Séptima para la Ley de Finanzas públicas.

Temas como los anteriormente mencionados, deben ser del dominio absoluto del sector exportador del Cantón La Maná, sin embargo, la investigación de campo en la que se sustenta la presente investigación ha comprobado que no posee el nivel de conocimientos necesario en temas relacionados con la tributación, lo que genera varias dificultades asociadas con el proceso impositivo y la motivación a la

exportación. A partir del problema expuesto, se asume como objetivo general: proponer una Memoria Técnica para la capacitación tributaria del referido sector, para lo cual fue necesario en primer lugar, identificar los fundamentos teóricos y conceptuales en los que se enmarca la capacitación tributaria y determinar la situación actual del sector de exportadores en cuanto a sus conocimientos sobre la temática.

Para complementar nuestros objetivos se utiliza un diseño metodológico no experimental que permite recopilar los datos necesarios, se emplean métodos e instrumentos que involucran al sector exportador del Cantón La Maná. En la muestra se considera a gerentes y directivos del sector exportador, así como representantes legales del propio sector.

Por lo expuesto, y de acuerdo a la estructura conceptual de la investigación, el presente trabajo se ha dividido en los siguientes capítulos:

Capítulo I, se compone por el marco teórico de la investigación en donde se detalla los principales conceptos y teorías extraídas de libros y fuentes electrónicas las cuales están relacionadas con el tema de investigación.

Capítulo II, se encuentra el análisis de los resultados obtenidos luego de haber aplicado la metodología y técnicas de investigación necesaria para el desarrollo del tema planteado, se determina también la población a ser estudiada y a la cual se aplicará los instrumentos de investigación como encuestas y entrevistas para la recopilación de información.

Capítulo III, está integrado por la propuesta de la investigación, donde se desarrolla la Memoria Técnica de capacitación tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná.

CAPÍTULO I.

MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes investigativos

Los antecedentes que se presentan a continuación se relaciona con el tema investigativo, los mismos que aportan para desarrollar de una mejor manera el trabajo de investigación científica.

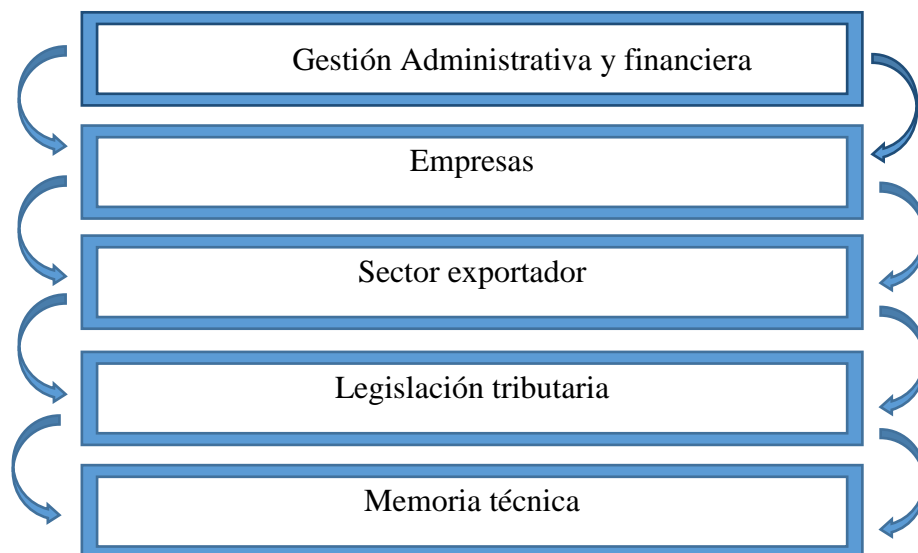
En el trabajo de tesis de Paulina Acosta Lasso (2011) “Modelo para evaluar los programas de capacitación y educación tributaria del Servicio de Rentas Internas” de donde se toma como referencia los resultados obtenidos en este trabajo para el desarrollo investigativo propuesto como Capacitación tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná, el cual sirvió como una guía porque permitió determinar debilidades como mala aplicación de la normativa tributaria, y como los contribuyentes exportadores no reciben capacitaciones en temas tributarios. Este trabajo sirvió también como un apoyo para poder diseñar la Memoria Técnica sobre capacitación tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná donde se requiere se detalle todos los temas referentes a esta actividad económica como IVA, RENTA, RUC y Aranceles.

En el tema de tesis desarrollado por el Ingeniero José Alfredo Borrero Maldonado (2012) titulado” Implementación de la Educación Tributaria a nivel Universitario en la Ciudad de Cuenca” esta investigación desarrollada sirvió para poder notar cuales son los temas tributarios que la ciudadanía posee más interés y sobre todo un desconocimiento en su aplicación y control, sirvió también para poder estructurar de forma ordenada los temas que serían necesarios impartir en una capacitación tributaria dirigida a el sector exportador del Cantón La Maná.

Además de esto los temas de investigación tomados como referencia para el desarrollo de la Memoria Técnica para la capacitación tributaria proporciono la forma de cómo guiar y fomentar una cultura tributaria a los contribuyentes del sector exportador, para que con esto les sea más fácil el llegar a cumplir de manera correcta y oportuna todas las obligaciones de ley a las cuales están sujetos.

1.2 Categorías fundamentales

**GRÁFICO 1.
CATEGORÍAS FUNDAMENTALES**



Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

1.3. Marco teórico

1.3.1. Gestión administrativa y financiera

La gestión, por un lado, implica conocer el entorno, conceptualizarlo y generar las directrices estratégicas; a su vez se requiere que la administración contribuya a la organización interna, esta conjunción de gestión y administración permite que los organismos sociales productivos aprovechen sus recursos con eficiencia y logren sus objetivos con eficacia. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 3)

La gestión administrativa es un proceso en el cual tiene la finalidad las diversas etapas de la consecuencia administrativa para lograr los mejores resultados de todos los elementos humanos, materiales y tecnológicos que integran el sistema organizacional. El proceso administrativo comprende dos enfoques: el proceso comentado; y el sistema operacional, que se refiera a las operaciones de compras, de compras, producción, comercialización y otros, que organizacionalmente se conocen como departamentos o departamentalización de funciones. (BRINKE, 2010 pág. 93)

La gestión y la administración son importantes en una empresa porque ayuda mejorar la estrategia y guiarse a través de la dirección llevando un adecuado control utilizando todos los recursos necesarios para el cumplimiento de sus metas,

1.3.1.1. Niveles gerenciales de la gestión administrativa

- Gerentes de primera línea (nivel básico)

Son los responsables del trabajo de los demás que ocupen un nivel más bajo en la organización, generalmente dirigido al enfoque y manejo de la productividad, con la implementación de la mano de obra. Son los encargados de buscar mejoras e innovación en sus procesos y presentarlos al gerente medio.

- Gerentes medios (nivel medio)

Son los que controlan y supervisan a los gerentes o superintendentes de la primera línea. Se encargan de verificar los procesos y ponen en práctica las políticas de la empresa. Prestan apoyo al nivel básico. Son los encargados del desarrollo del talento humano.

- Gerentes altos (nivel alto)

Su responsabilidad es multi departamental, velarán por el desempeño de todos los departamentos, junto a los demás niveles gerenciales, fijan las metas de la Empresa. Son los que toman las decisiones importantes. El alto nivel dirección o gerencia general tiene a su cargo el logro de los objetivos y resultados establecidos por los fundadores, propietarios y planes estratégicos periódicos. En

esencial, el alto nivel gerencial tiene la función de la toma de decisiones con base a la misión y objetivos de la empresa. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 9).

Consiste en la ejecución de todas las fases del procedimiento administrativo mediante la conducción y orientación de los recursos, y el ejercicio del liderazgo. (LOURDES, 2010 pág. 24)

La alta dirección es una guía para la toma de decisiones por que se relaciona con el proceso administrativo, financiero utilizando los recursos necesarios de la empresa para el cumplimiento de sus objetivos. Generalmente se toma una buena decisión cuando resulta de una cadena como la que representa el siguiente gráfico.

GRÁFICO 2.

CADENA PARA LA TOMA DE DECISIONES



Fuente: (ILSE, 2010)

1.3.1.2. Competitividad administrativa y financiera

La competitividad administrativa es la responsabilidad profesional de los gestores y administradores es hacer más productivas y competitivas en las empresas y sin embargo, para comprender la función de la administración es necesario conocer antes los términos productividad y competitividad. La productividad es el resultado de la utilización de correcta de los recursos económicos materiales,

conforme a diversos sistemas de producción, la competitividad cada vez es más necesario utilizar mejor los recursos (insumos) por lo que el administrador debe conocer y saber medir la productividad, lo cual permitirá junto con la medición de la rentabilidad financiera del negocio. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 11)

La competitividad es la capacidad de una organización para generar con valor agregado en cuanto a costos beneficios características y calidad, además de la calidad del producto o servicio, existen múltiples factores que promueven una mayor competitividad por ejemplo el precio, las estrategias mercado y el servicio. Un excelente producto o servicio, sin el soporte de una adecuada administración no tendrá permanencia en el mercado. (LOURDES, 2010 pág. 26)

La competitividad es el desplazamiento gerencial o profesional es el compromiso que tienen la empresa al momento de entregar los productos hacia los cliente es decir sea en el precio, calidad, plaza con el fin de beneficiarse.

1.3.1.3 La financiación externa y el crecimiento

Los planes financieros ayudan a los directivos a mantener la coherencia en sus objetivos sobre el crecimiento las inversiones y la financiación, los modelos financieros ayudan a los directivos a conocer las consecuencias financieras de sus planes de crecimientos y evitar semejantes desastres, los directivos también emplean algunas reglas de sentido común para establecer entre los objetivos de crecimientos de las empresas y sus necesidades de financiación externa.

(FERNÁNDEZ, 2010 pág. 526)

Son medios que aumentan de valor conforme pasan los años por ejemplo en la exportación de carne, un principio un animal tendrá un valor mínimo conforme crezca el animal irá aumentando en valor. Esta inversión de financiamiento es un valor que se recupera en el momento de la venta de las mercaderías. La necesidad de este medio de financiamiento de producción también crece con el tiempo.

(BRINKE, 2010 pág. 114)

Dentro del financiamiento en una empresa puedes ser propio o prestado es la parte fundamental y la forma de invertir y como obtener rentabilidad, en el momento de que invierte la empresa realiza un gasto pero con el tiempo crece y su financiamiento va aumentando.

1.3.1.4. Propósito de la gestión administrativa y financiera

(RÓDES, 2014 pág. 35 p.) Dice que la Gestión Administrativa y Financiera tiene los siguientes propósitos:

- Servir como un soporte en la planificación y control de las actividades empresariales.
- Gestionar un sistema de información contable que esté acorde a las actividades comerciales y económicas de la empresa.
- Detectar con anticipación las necesidades de financiación que requerirá la empresa y a la vez poder determinar cuáles son esas fuentes de financiación que faciliten cubrir las necesidades de forma eficiente.

Se puede decir que la gestión administrativa y financiera busca mantener el control de las operaciones de la empresa en todas las etapas; es decir, controlar la planificación de las actividades, mantener sistemas contables idóneos para con esto estar pendiente de que si la empresa requerirá en un momento dado algún tipo de financiación.

1.3.1.5. Control de la gestión administrativa y financiera

El control de la gestión tanto administrativa como financiera, es un procesos que sirve para guiar la gestión empresarial hacia el cumplimiento de los objetivos de la organización; es decir que el control debe servir como un modelo para llevar a

la empresa ha alcanzado eficazmente los objetivos que esta ha planteado. (BAHILLO María, 2014 pág. 46 p.)

La gestión empresarial requiere de un control específico para poder realizar sus operaciones, un control que vengamos hacer más bien como un modelo de políticas que todos los integrantes de la empresa deben cumplir, este control para la gestión administrativa y financiera hará que o encaminará a la empresa alcanzar sus metas propuestas durante su ejercicio económico. (María, 2015 pág. 52 p.)

El control de la gestión administrativa y financiera tiene como objeto hacer que la empresa pueda llegar a alcanzar sus objetivos planteados y esto hará a que la misma llegue a alcanzar el éxito.

1.3.2 Empresa

Empresa es una acción ardua y dificultosa que valerosamente un individuo comienza o inicia. Unidad económico- social en la que el capital, el trabajo, la dirección se coordinan para lograr una producción socialmente útil de acuerdo con las exigencias del bien común. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 22)

La empresa es una institución que genera riqueza compuesta por capital y trabajo dedicados a las actividades de comercialización y prestación de bienes y servicios con fines de lucro. (VALDIVIESO, 2011 pág. 14)

La empresa es una entidad generadora de utilidad en la cual realiza transacciones comerciales, también es toda acción económica que organiza y actúa como factor de producción de bienes y servicios, dedicada a exportar productos a otros países y su función primordial es generar fuentes de empleo y riqueza.

1.3.2.1 Elemento de la definición de empresa

Se consideran elementos de la empresa todos aquellos factores, tanto internos como externos, que influyen directa o indirectamente en su funcionamiento.

Los principales elementos de la empresa son los siguientes:

a) El *empresario*: Es la persona o conjunto de personas encargadas de gestionar y dirigir tomando las decisiones necesarias para la buena marcha de la empresa. No siempre coinciden la figura del empresario y la del propietario, puesto que se debe diferenciar el *director*, que administra la empresa, de los *accionistas* y *propietarios* que han arriesgado su dinero percibiendo por ello los beneficios.

b) Los *trabajadores*: Es el conjunto de personas que rinden su trabajo en la empresa, por lo cual perciben unos salarios.

c) La *tecnología*: Está constituida por el conjunto de procesos productivos y técnicas necesarias para poder fabricar (técnicas, procesos, máquinas, ordenadores, etc.).

d) Los *proveedores*: Son personas o empresas que proporcionan las materias primas, servicios, maquinaria, etc., necesarias para que las empresas puedan llevar a cabo su actividad. (VAZQUES, 2012 pág. 127)

1.3.2.2 Capital

Capital no es la empresa, es una parte vital, indispensable; sin él, la empresa no conseguirá cumplir sus fines. El capital corre un riesgo al integrarse a la empresa. Por ello, los beneficios que se obtienen por medio de esta puede deben ser superiores a los que se generaran si el capital estuviera invertido en actividades de riesgos. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 27)

Capital lo constituyen los aportes que hacen los propietarios de la empresa y puede ser representada en dinero en efectivo, mercancías, maquinaria, equipos en

general muebles y enseres y otros bienes. (MARMOLEJO, y otros, 2012 pág. 211)

El capital es el conjunto de actividades que realiza la empresa que obtiene a través de una producción sea de bienes o servicios, también podemos decir que el capital es la aportación de varios individuos con dinero en el cual se exige resultados financieros.

1.3.2.3 Trabajo

El trabajo o fuerza laboral generan los productos o servicios que se ofrecen a la comunidad y que dan significado a los seres humanos que integran la empresa, ya que los hacen sentirse socialmente útiles (inclusive el dueño al percibir que sus bienes materiales tienen un significado ético- social y de servicios a la comunidad). (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 22)

Trabajo es la actividad que realiza las personas para lograr el objetivo de la empresa. El cual puede ser la producción de bienes, de compraventa de mercancías o la prestación de un servicio. Las empresas surgen voluntariamente porque representa un método más eficiente de organización de la producción. (MARMOLEJO, y otros, 2012 pág. 6)

El trabajo es el esfuerzo físico, mental que todo individuo lo realiza para obtener un beneficio común y social con el fin de prestar servicios a una empresa.

1.3.2.4 Clasificación de las empresas sectores productivos

Los criterios de clasificación de las empresas varían según los organismos que lo establezca, nacional, Secretaria de Economía e incluso el sector privado, la clasificación de las empresas más difundidas son:

1.3.2.4.1 Por su Tamaño, números de empleados y ventas netas anuales.

El tamaño de la empresa es micro con un número de empleados del 1 a 15 empleados con unas ventas netas anuales de hasta \$900.000.00, es pequeña empresa porque está compuesta de 16 a 100 empleados con ventas netas anuales de \$9 000.000.00 la mediana empresa está compuesta de 101 a 250 empleados con ventas netas anuales de hasta \$20´ 000. 000.00 y la empresa grandes son más de 250 empleados con un número de ventas anuales más de 20´ 000.000,00. (MARTÍNEZ, y otros, 2011 pág. 25)

Su clasificación está relacionada con la microempresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa, y se han clasificado de esta manera teniendo en cuenta el número de empleados y su capacidad de activos de acuerdo a unos intervalos determinados

Microempresa con número de empleados del 1 al 10 con un total de activos de 0 a \$500,00 la pequeña empresa con un número de empleados de 11 a 50 con un activo de más de \$500,00 la mediana empresa de 51 a 200 con un total de activo más de 5.000,00 hasta los \$30.000,00 y la empresa grande con un total más de 200 empleados y su capacidad de activos más de 30.000,00. (RINCÓN, y otros, 2012 pág. 54)

Considerando según el tamaño de las empresas depende la cantidad de empleados y del capital, es decir que una microempresa es una cantidad menor de empleados y de menor capital, la pequeña empresa tiene distintas dimensiones y funciones como las grandes empresas.

1.3.2.4.2 Por su giro

a) Empresas Industriales

Las empresas industriales se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales (renovables o no) como la actividad agropecuaria y la producción de

consumo final. Se dedican a transformar la materia prima en productos terminados o semielaborados, por ejemplo fábricas de tela, camisas, muebles, calzados etc. (RINCÓN, y otros, 2012 pág. 33)

Las empresas industriales son empresas que se dedican a la elaborar los productos para luego ser transformados y exportados a otros países con el fin de generar mayor utilidad, en la cual es la única empresa que necesita mano de obra, materiales.

b) Empresas Comerciales

Se dedican a la compra venta de productos terminados, y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas así como las comisionistas.

Se dedican a la compra venta de productos; colocan en los mercados los productos, bien sean naturales o semielaborados y terminados, a un precio mayor del comprado, obteniendo una utilidad ejemplo distribuidores, supermercados, almacenes de cadena, etc. (RINCÓN, y otros, 2012)

Es aquella empresa que distribuye su producto a terceras personas o consumidores es un producto ya elaborado y lo vende a una cantidad mayor con el fin de tener mayor rentabilidad y una competitividad, las empresas comerciales también son intermediarias entre los productos y los consumidores en la cual no realiza transformación ninguna de productos.

c) Empresas de servicios

Las empresas de servicios ofrecen productos intangibles y sus fines pueden ser o no lucrativos. Aquella que tiene por función brindar una actividad que las personas necesitan por la satisfacción de sus necesidades, como asesoramiento, construcción. (CATEORA, y otros, 2013 pág. 37)

Es una institución que buscan prestar servicios para satisfacer necesidades de la comunidad en salud educación, transporte, recreación etc., su función puede estar vinculada a un producto físico. (RINCÓN, y otros, 2012 pág. 21)

Las empresas de servicios son aquellas con fines de lucro que su función es brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades estas pueden ser públicas o privadas ya que son empresas que prestan servicios a la comunidad y que se sientan conformes de realizar su trabajo.

1.3.3 Sector exportador

La exportación es una parte integral de todo el comercio sin importar que la compañía sea grande o pequeña o si vende en un país o es un vendedor global. Los bienes manufacturados de un país que se destina a otro, deben ser llevados a una frontera a otra para entrar al sistema de distribución del mercado seleccionado.

La mayoría de los países controlan el movimiento de bienes que cruzan en sus fronteras ya sea que salgan (exportaciones) o entren (importaciones) los documentos de importación o exportaciones aranceles, cuotas y otras barreras y para el flujo libre de bienes entre soberanías independientes, son requerimientos que deben ser cumplidos tanto como el exportador como es importador.

Además de seleccionar un mercado, diseñar un producto apropiado, establecer un precio planificar un programa de promocional y seleccionar un canal de distribución, el agente de marketing internacional debe cumplir con los requerimientos legales relacionadas con el movimiento de bienes de un país a otro. El proceso de exportación incluyen licencias y documentación necesarias del país, un transportador internacional para llevar los bienes y el cumplimiento de los requerimientos de importación necesarios para el envío entre legalmente a otro país. (CATEORA, y otros, 2013 pág. 133)

La exportación exige un gran compromiso con la calidad creatividad innovación y profesionalismo, y a la vez que con frecuencia el tamaño de la empresa, se puede conocer que empresas de su país exportan a través de las diversas instituciones del comercio exterior.

La exportaciones es una actividad de median o y largo plazo, cuando una empresa pasa por un periodo de crisis, la prioridad es para sobrevivir, no hay tiempo ni recursos para planear, adecuar el producto e incluso para pensar.

La mayor ventaja de la exportación que se permite confrontar la realidad de la empresa con otras realidades, competidores y exigencia: es una forma de ganar conocimiento la mejor escuela es la competitividad. (MINERVINI, 2014 pág. 12)

La exportación son las que permiten las entradas y salidas de productos o mercaderías a otros países con desarrollo, sea de bienes o servicios con el fin de obtener una utilidad superior, también dedicadas a la comercialización de productos en el cual satisfacción necesidades a sectores de pequeñas y medianas empresas y a los consumidores. La exportación se refiere más al mercado, competitividad en donde la exportación debe cumplir con una serie de requisitos para poder exportar.

1.3.3.1 Del fomento y promoción de las exportaciones

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.

Desde el año 2012 el Ecuador forma parte del Proyecto “Sistema y Programa de Fomento y Promoción de Exportaciones, los principales componentes del mismo son:

1. **Programa de fortalecimiento Institucional:** Incluye análisis, diagnóstico e implementación de un programa de institucionalización del sistema, así como de los procesos del Viceministerio de Comercio Exterior y

PROEcuador, además del desarrollo del portafolio de productos – servicios, plataforma de inteligencia de mercados, fortalecimiento de las oficinas comerciales en el exterior y un programa de capacitación y entrenamiento integral.

2. **Programa de fomento para la internacionalización y promoción de exportaciones:** Incluye el diseño, la promoción e implementación de los programas de fomento y promoción, auditorías de exportación, apoyo individual y cofinanciamiento para lograr la internacionalización y programa de asistencia técnica y financiera.

3. **Planificación y promoción sectorial:** Incluye la elaboración de planes sectoriales de exportación, así como las actividades de promoción relacionadas.

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.

Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados productos que se exporten. De conformidad con lo establecido. (MORALES, 2012 pág. 114)

Es la protección de la salida de productos de exportación llevando un adecuado control y promoviendo la productividad y la calidad, es decir enviar productos a menor precio cumpliendo con los requisitos previstos que la ley indica como aranceles, políticas, y las normas de salida de las mercaderías.

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. (MORALES, 2012 pág. 116)

1.3.3.2 Seguro

El organismo financiero del sector público que determine la función ejecutiva establecerá y administrará un mecanismo de seguros de un crédito a la exportación, con el objetivo de cubrir los riesgos de no pago de valor de los bienes o servicios vendidos al exterior dentro de los parámetros de seguridad financiera. (MORALES, 2012 pág. 119)

El seguro de las exportaciones es una manera de tratar el riesgo se determina reglas ya que son dispuesta por el estado en la cual sirve evitar que las mercaderías exportadas evitando daños o perjuicios, y proteger de posibles accidentes y que en la producción no haya pérdidas económicas.

1.3.3.4 Promoción no financiera de exportaciones

Crease el instituto de promoción de Exportaciones e inversiones extranjeras adscrito al ministerio rector de la política del comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establece en el reglamento. (MORALES, 2012 pág. 121)

1.3.3.5 Régimen de exportación

Se considera exportación la salida de mercancía del territorio nacional con destino al extranjero, en los términos previstos en la Ley. La bibliografía sobre el tema recoge varios regímenes de exportación, por los objetivos y alcance de este trabajo nos referimos solamente a los siguientes.

1.3.3.5.1 Exportación definitiva

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una zona especial de desarrollo económico ubicado dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente código y en las demás normas aplicables. (MORALES, 2012 pág. 124)

Es la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. (BRINKE, 2010 pág. 34)

Es un sistema para las salidas de las mercancías con movimientos para las exportación en la cual necesita un plazos para que estos productos o mercancías lleguen a su destino cumpliendo con todo lo dispuesto a las leyes que el estado rigen para su mejor movimientos de circulación.

1.3.3.5.2 Exportación temporal para la reimportación del mismo estado.

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías que estén en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una zona especial de Desarrollo Económico ubicado dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores con la exención de los tributos correspondiente conforme a las condiciones previstas en el reglamento del presente código. (MORALES, 2012 pág. 124)

Es la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que no retornen del extranjero sin modificaciones. (BRINKE, 2010 pág. 35)

Son las salida se productos a otros países que tienen un tiempo que pueden exportar los productos es decir un tiempo de llegada y en buen estado y que estén

en libre movimiento y que deben basarse a las políticas y leyes que el estado establece de acuerdo a sus normativas

1.3.3.6 Productos que se exportan

1.3.3.6.1 Cacao (*Theobroma cacao* L)

El cacao se cultiva en varios países de América realmente es a Ecuador al que debe su fama y figura entre los primeros en todas las zonas tropicales del mundo, el cacao se originó del nuevo mundo. Los españoles lo encontraron en estado de semicultivos por todas partes del trópico del Norte de América del Sur, y hacia el sur de México. (MELCHOR, 2010 pág. 37)

El cacao es origen de las selvas de Amazonas. Los aztecas y los mayas lo cultivaban mucho antes del descubrimiento de América y lo consideraban de origen divino. El nombre del género es *theobroma*, que significa alimentos de los dioses, comprende más de 25 especies diferentes pero solo una, *theobroma cacao*, se cultiva comercialmente, en la actualidad se encuentra ampliamente distribuido en los países tropicales, entre los 18° de latitud norte y 15° de latitud del sur y una altura comprendida entre 300 a 700 metros.

El cacao se cultiva por semillas, que constituye la materia prima de diversas industrias, se obtienen productos semielaborados, como pasta de cacao, cacao en polvo y manteca de cacao, y también productos elaborados destinados al consumo directo como son los chocolates en tabletas o en polvos y confituras de chocolate. Los subproductos como pasta de cacao y cascarilla, se utilizan del ganado y en jabonería. (POTES, 2011 pág. 17)

El cacao es un producto de pequeños productores dentro de nuestro país lo exporta y ocupa un lugar de los países ya que proviene de un país que es México, este producto es muy consumida ya que se envía a otros países en materia prima para luego este producto sea semielaborado como los chocolates, chocolate en barra etc. También nos dice que en nuestro país lo llamaban antiguamente alimento de origen divino.

1.3.3.6.2 *Café (Coffea)*

El café es un cultivo de exportación en Ecuador y actualmente aparece nuevas plantaciones, la Comisión Nacional del Ecuador, el café tiene un interés de difundir a los pequeños productores. Es de origen Abisinia o Arabia a fines del siglo IX se conocieron sus propiedades y comienzo su cultivo en Arabia en 1916 se llevó la planta de moka a Holanda, la producción de café se encuentra principalmente en los estados de Chiapas, Veracruz y Oaxaca por sus climáticas óptimas para el cultivo. (MELCHOR, 2010 pág. 39)

Más del 90% del café en el mercado mundial corresponde a la especie arábica, originada en abisinia, cuyos aborígenes lo masticaban para conformarse y estimularse para las largas caminatas a través del desierto. Se cree que fue llevado Arabia en donde su uso se generalizó.

La práctica de tomar café se extendió a la Meca, Siria, y a los países mahometanos del cercano oriente, Turquía, Europa, indonesia, India, Ceilán, Java Suriman, Martinica y demás países. (POTES, 2011 pág. 19)

El café es un producto consumido por todos los ecuatorianos y demás países en el cual se exporta, es producto es una de las fuentes más importantes en México y a nivel mundial. El café se exporta en materia prima para luego ser semielaborados es decir un producto para consumirlo.

1.3.3.6.3 *Banano (Musa paradisiaca, L)*

El 30% de la oferta mundial de banano proviene de Ecuador, siendo el mayor exportador en el mundo. Esta fruta representa el 10% de las exportaciones totales y el segundo rubro de mayor exportación del país, al ser apetecida por consumidores de los mercados más exigentes y formar parte de la dieta diaria de millones de personas. (PROECUADOR, 2013)

Ecuador puso en marcha una campaña de promoción del banano 798 toneladas de banano al país asiático, en 2014 le exportó 232.181 toneladas, lo que supone un incremento interanual de un 835 por ciento. Y esta tendencia continúa, como muestran los datos de los cuatro primeros meses del en varias ciudades del este de China, quinto mayor comprador para Quito con unas ventas que llegaron a crecer un 835% en el 2014. (Universo, 2015). De acuerdo con las autoridades aduaneras chinas, si en 2013 Ecuador vendió 27. 2015, cuando se alcanzaron 92.477 toneladas sólo entre enero y abril, un 302 por ciento más interanual. "En Ecuador trabajan más de tres millones de personas en torno al banano". (Universo, 2015). Esta misma fuente informaba el día 13 de noviembre de 2014 que se rompería record de exportación con un total de 295 millones de cajas por un valor de 2. 500 millones de dólares.

A continuación se presenta un informe tipo de los que se usa en el sector exportador, en este caso para la devolución del IVA.

1.3.4 Legislación Tributaria

1.3.4.1 Tributos

Son las obligaciones comúnmente en dinero que el estado exige sobre la base de la capacidad contributiva, en virtud de una ley, y sirve para cubrir los gastos que demanda el cumplimiento de sus fines.

Esta capacidad contributiva de los sujetos pasivos, es un elemento fundamental en materia tributaria basada en los principios de quienes tienen un mayor capacidad económica deben soportar una mayor carga tributaria: mientras que la carga tributaria debe disminuir, e inclusive puede ser eliminada, en casos de menor capacidad económica.

Los ingresos que perciben el estado, debe ser para el financiamiento de bienes considerados públicos (dentro de estos bienes meritorios como educación, salud), corregir externalidades negativas (que surge cuando una acción jurídica a terceros,

como por ejemplo la contaminación ambiental y para la mejor redistribución del ingreso. (MANYA, y otros, 2010 pág. 19)

Los tributos son las prestaciones en dinero que el estado exige en ejercicio de su poder de imperio en virtud de una ley y para cubrir los gastos que le demanda el cumplimiento de sus fines.

Los tributos son ingresos para el estado ecuatoriano consiste en obtener dinero a través de un impuesto están obligados a aportar por dicho tributo toda persona sea natural o jurídica, su fin principal es obtener ingresos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos, es decir utiliza este ingresos para obras públicas, como salud educación.

La tributación consiste en realizar las aportaciones que exige el Estado para la financiación de las necesidades colectivas de orden público. Los tipos de tributos más representativos son: los impuestos, las contribuciones y las tasas. (DIEZ, 2010 pág. 8)

Según el Artículo 6 del Código Tributario del Estado ecuatoriano, “los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional”.

1.3.4.1.1 Clasificación de los tributos

El tributo, y más específicamente dentro de éste, el impuesto, es la categoría más importante de los ingresos fiscales del estado. En efecto el tributo es el ingresos coactivo por excelencia pero junto a él también pueden distinguirse otras categorías que a pesar de su menor incidencia en la financiación del estado. Se puede manifestar, que la única diferencia entre una tasa y un impuesto es, que la primera obedece a la solicitud ocasional de un servicio público, en tanto que el

segundo, no guarda la relación entre el hecho general determinante y los servicios que con su importe han realizarse.

1. Impuestos

Un impuesto es un tributo que se paga a las Administraciones Públicas y al Estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas. (DIEZ, 2010 pág. 12).

El impuesto es una clase de tributo, que constituye un pago obligatorio, caracterizándose por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte del acreedor tributario. (MANYA, y otros, 2010 pág. 24)

Los impuestos son todos aquellos montos que se pagan al estado ya que todo ciudadano está obligado a pagar por un impuesto de acuerdo a la ley, estos impuestos son ingresos para el estado para satisfacer las necesidades de las personas como salud, educación y otras obras públicas. A continuación los impuestos en el Ecuador.

El IVA (SRI, 2012)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos del autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto, que son: 12% y tarifa 0%.

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles.

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos.

La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado.

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que total de IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual).

TABLA 1.

FECHAS PARA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Fuente: SRI

En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuará en la declaración de importación y su pago se realizará previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En el caso de importaciones de servicios, el IVA se liquidará y pagará en la declaración mensual que realice el sujeto pasivo. El adquirente del servicio importado está obligado a emitir la correspondiente liquidación de compra de bienes y prestación de servicios y a efectuar la retención del 100% del IVA generado. Se entenderá como importación de servicios a los que se presten por parte de una persona o sociedad no residente o domiciliada en el Ecuador a favor de una persona o sociedad residente o domiciliada en el Ecuador, cuya utilización o aprovechamiento tenga lugar íntegramente en el país, aunque la prestación se realice en el extranjero.

Impuesto a la renta (SRI, 2012)

El impuesto a la renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del primero de enero al 31 de diciembre. Para

calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos “base imponible”.

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), excepto cuando sean pagados por el empleador.

La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato superior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás

trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

TABLA 2.
PLAZOS PARA LA DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA

Noveno Dígito	Personas Naturales	Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma
Fuente: SRI

Impuesto a los Consumos Especiales ICE (SRI, 2012)

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) se aplica a los bienes y servicios de procedencia nacional o importados, detallados en el Art. 82 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

2. Tasas

Las tasas son contribuciones económicas que hacen los usuarios de un servicio prestado por el Estado. La tasa no es un impuesto, sino el pago que una persona realiza por la utilización de un servicio. (DIEZ, 2010 pág. 14). De lo que se entiende que si el servicio no es utilizado, no existe la obligación de pagar.

Es muy frecuente confundir tasa con impuesto, y no es lo mismo. Mientras el impuesto es de obligatorio pago por todos los contribuyentes, la tasa la pagan solo aquellas personas que hagan uso de un servicio, por tanto, no es obligatorio. (DIEZ, 2010 pág. 14)

Es un tributo cuyo hecho generador está integrado con una actividad del Estado, inherente a su poder soberano y que está vinculada con el sujeto obligado al pago, pues el cobro de la tasa corresponde a la concreta efectiva e individualizada prestación de un servicio relativo al contribuyente. Se constituye como un tributo generado por la prestación de un servicio efectivo o potencial, dado de manera directa por el Estado. En las tasas existe una relación entre la prestación del servicio público y el pago de una tarifa, cantidad de dinero que se entrega como contraprestación por el servicio recibido (MANYA, y otros, 2010 pág. 24)

Las tasas son un monto que se debe pagar por un valor no pagado a tiempo, es decir, es un porcentaje que se paga a más de lo adeudado.

3. Contribuciones especiales

Son los tributos generados en razón de beneficios individuales o de grupos sociales derivados de la realización de obras de gastos públicos o de actividades o de servicios estatales especiales. Por ejemplo alcantarillados, repavimentación y aceras.

1.3.5. Memoria Técnica

Cuando se habla de memoria técnica, se hace referencia básicamente a lo que se denomina “ficha técnica del proyecto”; pueden manejarse varios formatos, pero lo clave es que la memoria técnica esté constituida por varios aspectos que visualizan de forma clara el aspecto financiero y en pocas palabras el resumen ejecutivo del proyecto. (GRAHAM, 2015 pág. 37)

Todo proyecto debe tener dos partes: técnica y económica. La memoria técnica de un proyecto desarrolla el procedimiento del mismo (el cómo, cuándo, dónde, quién lo va a ejecutar) y es la parte explicativa que da coherencia al presupuesto (RIES, 2013 pág. 156)

La memoria técnica del proyecto se refiere a todos los cálculos, datos e información que respaldan al proyecto. Hay varias formas de estructurar la memoria técnica, una muy común es: Título – Resumen – Descripción del proyecto. En este último aspecto se incluye objetivo, alcance, montos a financiar, gráficas, diagramas y cualquier otra información o recurso que respalde al proyecto.

1.3.5.1. Estructura de la memoria técnica

(Grey, 2010 pág. 41) La Memoria Técnica debe ir estructurada de tal forma que las personas que van hacer uso ella puedan entender de forma clara el sentido del proyecto o la capacitación que se ha plasmado en ella. El documento de Memoria Técnica debe ir estructurado de la siguiente forma:

- Portada
- Índice
- Introducción
- El problema
- Justificación
- Objetivos
- Contenido
- Resultados
- Conclusiones
- Recomendaciones

1. Portada

La portada de la memoria técnica es más bien un diseño de como quiere el autor se muestre el documento, esta portada de presentación deberá contener el nombre del documento el tema principal que hizo su elaboración el autor y la fecha en que fue elaborado dicho documento.

2. Índice

En el índice de la memoria técnica se incluirán todos los temas y subtemas que se hayan desarrollado o investigado en dicho documento, deberá contener también el número de páginas en orden cronológico.

3. Introducción

La introducción es un breve relato de la investigación desarrollada en la memoria técnica, debe ser comprensible y lo más resumido posible, no olvidemos que en la introducción de un documento se plasma lo más principal del trabajo realizado.

4. El problema

Para plantear una memoria técnica es importante identificar un problema inicial, que posteriormente va a ser investigado, el problema debe definirse como una causa de una determinada situación y posteriormente va a ocasionar y de no ser resultado en el futuro ocasionará cierto efecto en el sector al cual se está estudiando.

5. Justificación

En la justificación debe detallarse el motivo por el cual se ha desarrollado la memoria técnica; es decir su razón de ser, otro aspecto importante que se debe indicar es para qué y para quien servirá dicho documento.

6. Objetivos

Los objetivos deben plantearse de acuerdo a lo que se quiere investigar con el tema planteado; es decir, a donde se quiere llegar con la investigación y principalmente los resultados que se espera obtener.

7. Contenido

El contenido de la memoria técnica hace referencia al marco teórico donde se debe incluir todos los temas y subtemas que estén relacionados con el problema planteado.

8. Resultados

La redacción de resultados debe ser lo más concreta, en especial todo lo que el autor considere es importante mostrar en la memoria técnica.

9. Conclusiones

En las conclusiones debe incluirse todo lo encontrado durante la investigación, especialmente para que sirvió la elaboración del documento de memoria técnica.

10. Recomendaciones

En las recomendaciones debe incluirse quien debe acogerse al documento y para qué va ser utilizado y cuál es la intención del mismo.

CAPÍTULO II.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

2.1 Breve caracterización de la institución

El Cantón La Maná es considerado el segundo más poblado de la provincia de Cotopaxi. Tiene 36.254 habitantes; 23.775 mil habitan la zona urbana y aproximadamente 12.479 el sector rural de acuerdo a datos tomados del último censo poblacional realizado por el INEC. La agricultura es su principal ingreso, sus principales productos son de carácter exportable y son el sustento de la economía de la ciudad Lamanense, el banano es considerado el cuarto producto exportado y por ende genera fuentes de empleo a personas de la localidad y de afuera.

Según el catastro bananero existe un total de 7825 hectáreas, cada hectárea de sembrío de banano produce 40 cajas, el total de producto exportado es de 313.000 cajas semanales que se exportan. Actualmente el precio de una caja de banano de exportación es de \$5, 55. Según información que reposa en el MAGAP.

De enero a diciembre del 2015 el sector del banano y plátano se constituyó en el principal grupo de exportación con un 24,10% del país según lo indica el Banco Central del Ecuador. El principal destino de las exportaciones no petroleras de Ecuador en el período de enero a diciembre de 2015 fue Estados Unidos, con una participación del 28,96% del total exportado. Le siguen Vietnam con 7,54%, Colombia con un 6,91%, y Rusia con 6,37%, según los datos publicados por el Banco Central del Ecuador.

Ecuador ocupa el séptimo lugar como país productor mundial de cacao; no obstante, en el mercado mundial de cacao fino y de aromas es el primero con más del 70% de la producción global, seguido de Indonesia con un 10%. Este año 2015 el país proyecta exportar 230. 000 toneladas y 280. 000 para 2016.

Las características agroecológicas de La Maná, determinan la alta potencialidad para el desarrollo del cultivo del cacao, sin embargo, debido al desconocimiento de técnicas mejoradas de producción, los rendimientos actuales son inferiores al promedio nacional. A lo anterior se suma la cadena de comercialización que castiga al productor y la débil organización campesina.

2.2 Diseño Metodológico

2.2.1 Tipo de Investigación

- ***Exploratoria***

Se utilizó la investigación de tipo exploratoria porque esta permitió indagar y determinar los fenómenos que causaron ciertas dificultades para la aplicación de la normativa tributaria en el sector exportador del cantón La Maná

- ***Descriptiva***

Se aplicó este tipo de investigación porque esta facilitó a que se describan los procesos tal como se producen indicando la situación actual del sector exportador del cantón La Maná.

2.2.2 Metodología

2.2.2.1. Método deductivo

Se empleó este método de investigación porque permitió identificar los casos particulares sobre el problema. Permitiendo llegar a una conclusión general luego de haber realizado la investigación en el sector exportador del cantón La Maná.

2.2.2.2. Método analítico

Este método de investigación permitió distinguir los elementos fundamentales de una capacitación tributaria para el sector exportador para luego ser analizados por separado.

2.2.3 Unidad de Estudio (Población y Muestra)

Población o Universo

La población objeto de investigación se recoge en la siguiente tabla:

TABLA 3.
SUJETOS DE INVESTIGACIÓN

<i>Sujeto de investigación</i>	<i>Población</i>	<i>Instrumento</i>
<i>Empresa exportadora</i>		<i>Entrevista</i>
<i>Empresa de banano Agrícola Angueta</i>	<i>1</i>	
<i>Empresa cacao Don Robert</i>	<i>1</i>	
<i>Empresa Don Lucio</i>	<i>1</i>	
<i>SUB TOTAL</i>	<i>3</i>	
<i>Personal administrativo</i>		<i>Encuesta</i>
<i>Empresa de banano Agrícola Angueta</i>	<i>5</i>	
<i>Empresa cacao Don Robert</i>	<i>4</i>	
<i>Empresa Don Lucio</i>	<i>3</i>	
<i>SUB TOTAL</i>	<i>12</i>	
<i>TOTAL</i>	<i>15</i>	

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

2.2.4. Técnicas e instrumentos

- ***Observación.***

Con la aplicación de la técnica de observación se pudo recopilar información sobre hechos que se generan y afecta a los conocimientos tributarios del sector exportador del cantón La Maná

- ***Encuesta.***

Con la aplicación de la encuesta se pudo recopilar una gran cantidad de información referente a las necesidades de capacitación tributaria del sector

exportador del cantón La Maná mediante la elaboración previa de preguntas estructuradas.

- ***Entrevista.***

La técnica de la entrevista permitió obtener información de primera mano puesto que se dirigió a los representantes legales de las empresas exportadoras del cantón La Maná a través una serie de preguntas abiertas.

2.3 Operacionalización de las Variables

TABLA 4.
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRUMENTO
Gestión Administrativa	Niveles Gerenciales	Gerentes de primera línea	Encuestas
		Gerentes Medios	
		Gerentes Altos	
	Competitividad administrativa y financiera		
Financiación Externa y el Crecimiento			
Empresa	Elementos	Tierra l	
		Capital	
		Trabajo	
	Clasificación	Por su tamaño	
		Por su giro	
		Empresa Industrial	
		Empresa Comercial	
Empresa de Servicios			
Sector exportador	Medidas de defensas comercial del fomento y promoción de las exportaciones	Medidas de la defensa comercial	
		Del fomento y la promoción de las exportaciones	
	Regímenes de exportación	Exportación definitiva	
		Exportación temporal que perfeccionan los pasivos	
		Fase 2: Diseño	
		Fase 3: Implementación	
		Fase 4: Evaluación	
	Tributos	Tributos	Impuestos
			Tasas
Contribuciones			
Sistema tributario		Suficiencia	
		Equidad	

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

2.4 Análisis e interpretación de resultados de la investigación

2.5.1 Resultados de la encuesta a directivos de la empresa

1.- Según su criterio, el nivel de conocimientos que sobre temas tributarios tienen los exportadores del Cantón La Maná es:

TABLA 5.

NIVEL DE CONOCIMIENTOS SOBRE TEMAS TRIBUTARIOS

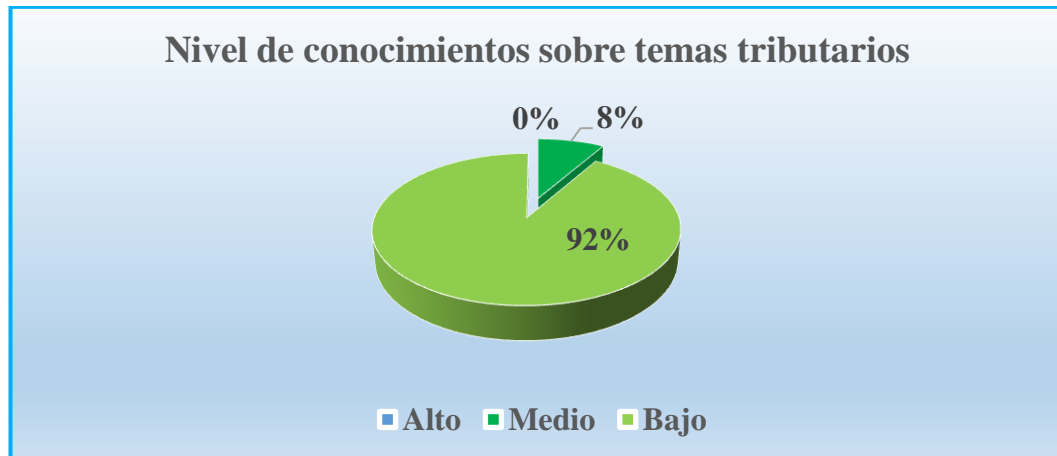
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	0	0%
Medio	1	8%
Bajo	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 3.

NIVEL DE CONOCIMIENTOS SOBRE TEMAS TRIBUTARIOS



Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

El 8% de los encuestados que corresponde a 1 persona, manifiesta que el conocimiento es medio, mientras que el 92% que representa a 11 personas indican que es bajo, esto nos permite afirmar que el conocimiento sobre temas tributarios no es el adecuado para las actividades que realizan.

2.- En términos de impuestos y tributación, ¿cuál considera Ud. sea el grupo que más necesita capacitación?

TABLA 6.
GRUPO DE EXPORTADORES QUE MÁS NECESITA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Exportadores de banano	1	85
Exportadores de café	0	0%
Exportadores de cacao	0	0%
Todos	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 4.
GRUPO DE EXPORTADORES QUE MÁS NECESITA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

La representación del gráfico demuestra que la inmensa mayoría de los directivos encuestados, 11 de un total de 12 (92%), considera que la capacitación sobre temas tributarios es necesaria para todos los exportadores, independientemente del producto que exporte. Este dato refleja que el documento para la capacitación debe ser concebido sin distinción de grupos de exportadores.

3.- Para la capacitación tributaria en el sector exportador deben planificarse:

TABLA 7.

FORMAS PARA PLANIFICAR LA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA

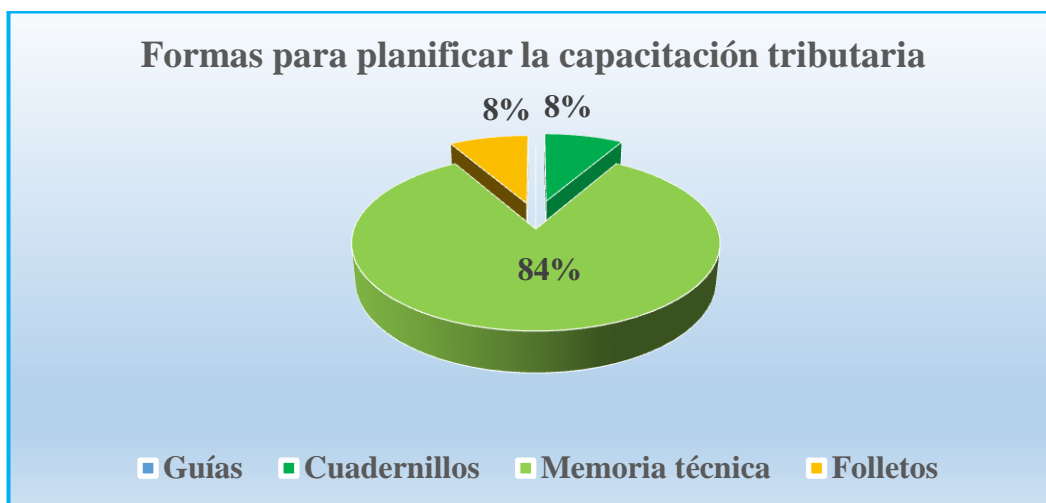
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guías	0	0%
Cuadernillos	1	85%
Memoria técnica	10	84%
Folletos	1	8%
TOTAL	12	100

Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 5.

FORMAS PARA PLANIFICAR LA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA



Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

De los 12 directivos encuestados, 10 que representa el 84%, consideran que la mejor vía para planificar la capacitación debe ser a través de una memoria técnica; 1 encuestado (8%) considera que debe ser tipo cuadernillo y la misma cifra considera debe ser elaborado un folleto. Este análisis permite definir que será una memoria técnica el documento a elaborar.

4.- Según su criterio, el documento que se elabore sería:

TABLA 8.

EL DOCUMENTO DE CAPACITACIÓN SERÍA

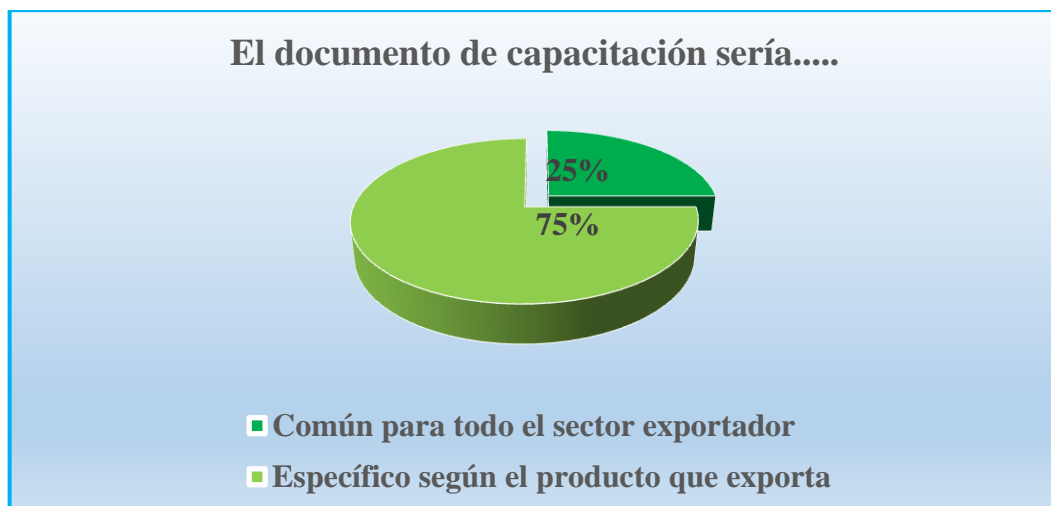
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Común para todo el sector exportador	3	25
Específico según el producto que exporta	9	75
TOTAL	12	100

Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 6.

EL DOCUMENTO DE CAPACITACIÓN SERÍA



Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

La mayor parte de los directivos encuestados, 9 que representan el 75%, opinan que el documento para la capacitación tributaria debe ser elaborado específicamente para grupos, en dependencia del tipo de producto que exporta. Lo anterior no contradice la idea de que pudieran aparecer actividades comunes para todos.

5.- Diga, de los siguientes aspectos cuál considera Ud. de mayor importancia dentro del ámbito tributario

TABLA 9.

ASPECTOS IMPORTANTES EN EL ÁMBITO TRIBUTARIO

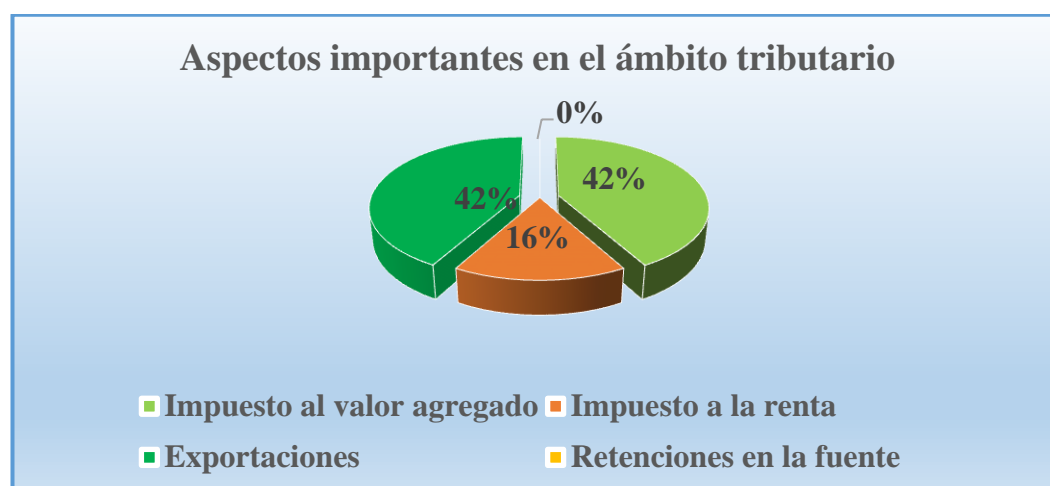
INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Impuesto al Valor Agregado	5	42%
Impuesto a la renta	2	16%
Exportaciones	5	42%
Retenciones en la fuente	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 7.

ASPECTOS IMPORTANTES EN EL ÁMBITO TRIBUTARIO



Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

El 42% de los directivos encuestados reconocen el Impuesto al Valor Agregado y las Exportaciones, como los dos aspectos de mayor importancia dentro del ámbito tributario. Por el contrario, solo 2 encuestados (16%), consideran también el Impuesto a la renta como uno de los aspectos importantes. Este resultado indica que el documento debe estar enfocado hacia los dos indicadores considerados más importantes.

6.- Con qué periodicidad Ud. como sector exportador del Cantón La Maná ha recibido capacitación tributaria

TABLA 10.

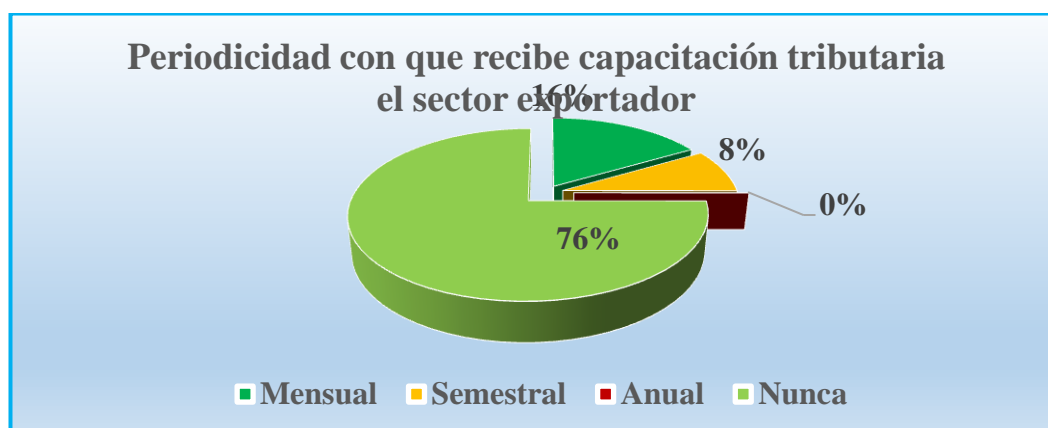
PERIODICIDAD CON QUE RECIBE CAPACITACIÓN TRIBUTARIA EL SECTOR EXPORTADOR

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	2	16%
Semestral	1	8%
Anual	0	0%
Nunca	9	76%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 8.

PERIODICIDAD CON QUE RECIBE CAPACITACIÓN TRIBUTARIA EL SECTOR EXPORTADOR



Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

De los 12 directivos encuestados, 9 que representan el 76%, refieren que nunca el sector exportador del Cantón La Maná ha recibido capacitación tributaria. Este dato también declara la necesidad de poder contar con un documento para la capacitación tributaria de dicho sector, pues se constituiría en la principal herramienta para las actividades de capacitación.

7.- La actualización tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná es responsabilidad de:

TABLA 11.

**A QUIÉN CORRESPONDE LA RESPONSABILIDAD DE
CAPACITACIÓN TRIBUTARIA**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La empresa	12	100%
El SRI	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

GRÁFICO 9.

**A QUIÉN CORRESPONDE LA RESPONSABILIDAD DE
CAPACITACIÓN TRIBUTARIA**



Fuente: Encuesta a personal administrativo

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Análisis e interpretación:

Como se aprecia en la Tabla 7 y su correspondiente gráfico, el 100% de los directivos encuestados consideran que es responsabilidad de la empresa brindar capacitación tributaria al sector exportador del Cantón La Maná. Nuestra propuesta se convierte en una herramienta indispensable para que cada empresa, comprometida con el sector exportador, garantice con la periodicidad que corresponda, actividades de capacitación tributaria.

8.- ¿En una correcta capacitación se debería incluir actividades prácticas?

TABLA 12.

LA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA DEBE CONTENER ACTIVIDADES PRÁCTICAS

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	12	100%
No	0	0%
TOTAL	12	100%

*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

GRÁFICO 10.

LA CAPACITACIÓN TRIBUTARIA DEBE CONTENER ACTIVIDADES PRÁCTICAS



*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

Análisis e interpretación:

En esta interrogante, también el 100% de los directivos encuestados considera que una correcta capacitación tributaria debe incluir actividades prácticas. Este resultado nos alerta para incluir actividades prácticas en el documento, en cada uno de los temas que sean planificados.

9.- ¿Considera necesario que exista un documento en donde se plasme todos los procedimientos, normas, leyes y reglamentos que rigen el sector exportador?

TABLA 13.

**NECESIDAD DE UN DOCUMENTO QUE PLASME LAS LEYES Y
REGLAMENTOS QUE RIGEN EL SECTOR EXPORTADOR**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	12	100%
No	0	0%
TOTAL	12	100%

*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

GRÁFICO 11.

**NECESIDAD DE UN DOCUMENTO QUE PLASME LAS LEYES Y
REGLAMENTOS DEL SECTOR EXPORTADOR**



*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

Análisis e interpretación:

En este aspecto, también el 100% de los encuestados coincide en que es necesario poder contar con un documento que recoja los procedimientos, leyes y reglamentos que rigen la actividad del sector exportador. Este resultado nos confirma una vez más que el documento será bien acogido y utilizado para la capacitación tributaria del sector exportador.

10.- ¿Cuál de los aspectos siguientes Ud. considera que sea necesario para la capacitación tributaria?

TABLA 14.

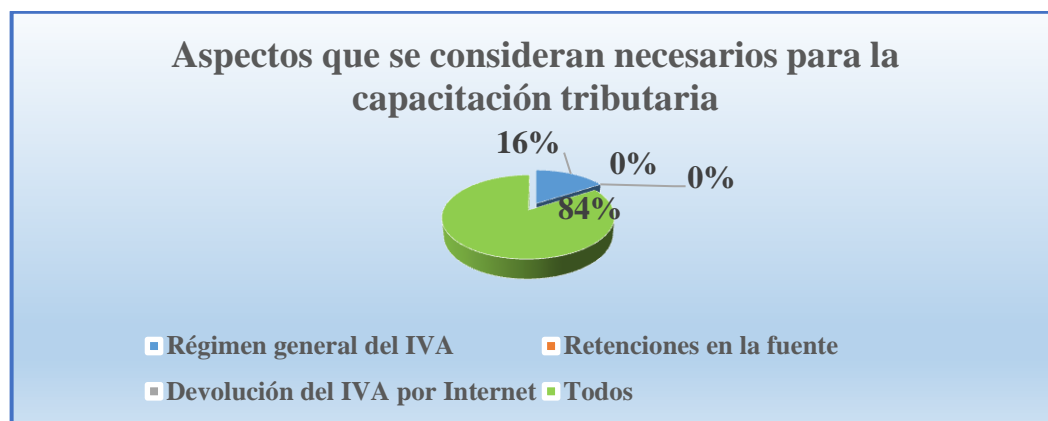
**ASPECTOS QUE SE CONSIDERAN NECESARIOS PARA LA
CAPACITACIÓN TRIBUTARIA**

INDICADOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Régimen general del IVA	2	16%
Retenciones en la fuente	0	0%
Devoluciones del IVA por Internet	0	0%
Todos	10	84%
TOTAL	12	100%

*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

GRÁFICO 12.

**ASPECTOS QUE SE CONSIDERAN NECESARIOS PARA LA
CAPACITACIÓN TRIBUTARIA**



*Fuente: Encuesta a personal administrativo
Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma*

Análisis e interpretación:

La inmensa mayoría de los directivos encuestados, 10 que representan el 84%, consideran que el documento para la capacitación debe contener todos los temas relacionados con la tributación. Este resultado nos obliga a proyectar un documento bastante general, que contenga todo lo necesario para que la empresa pueda emprender un correcto plan de capacitación.

2.5.2 Resultados de la entrevista realizada a representantes legales del sector exportador

1.- ¿Qué nivel de conocimientos sobre temas tributarios considera Ud. que tiene el sector exportador del Cantón La Maná?

R/ Nivel bajo

2.- ¿Es de su conocimiento si han sido multados o sancionados, miembros del sector exportador del Cantón La Maná por incumplimientos de las obligaciones tributarias?

R/ Sí. Principalmente por incumplimiento de las fechas previstas para aportar los tributos.

3.- Según su criterio, ¿el incumplimiento de las regulaciones tributarias obedece en alguna medida al desconocimiento de la ley?

R/ Hay muchos casos que por falta de conocimiento incumplen la ley.

Este es uno de los problemas fundamentales que existe en el Cantón.

4.- ¿Se realizan actividades de capacitación sobre temas tributarios para el sector exportador del Cantón La Maná?

R/ No se realizan

5.- ¿Se ha visto afectado su trabajo como representante legal del sector exportador del Cantón La Maná, por violaciones de las regulaciones tributarias de algunos miembros del sector?

R/ Sí. Por atrasos en los pagos de impuestos.

6.- ¿Considera necesario y oportuno proponer documento los aspectos fundamentales para la capacitación tributaria del sector exportador del Cantón La Maná?

R/ Sí, porque nos facilitaría la capacitación y un apoyo para nosotros los exportadores

7.- ¿Cuáles serían los temas que según su opinión debería contener el documento para la capacitación del sector exportador del Cantón La Maná?

R/ Nos gustaría que contenga temas de facturación de tributación
Devolución de impuestos

8.- Además de esta importante contribución suya a nuestro proyecto, ¿estaría dispuesto(a) a nuevas contribuciones en función de la calidad del mismo?

R/ Sí, con mucho gusto

9.- Finalmente, tiene la posibilidad de sugerir, señalar, aportar, agregar; cualquier aspecto relacionado con el tema que nos ocupa y que no haya sido previamente considerado por la investigadora.

R/ Que el documento contenga temas como el plazo de declaraciones para pagar los impuestos.

Conclusiones

Luego del análisis de los resultados obtenidos en la investigación de campo, mediante la aplicación de diferentes instrumentos, se llega a las siguientes conclusiones:

El 92% de la comunidad de exportadores del Cantón La Maná posee un nivel bajo de conocimientos sobre temas tributarios, lo que afecta el buen desempeño del sector por incumplimiento de las leyes aplicables en el país.

Del sector exportador del Cantón La Maná el 76% representado por 9 exportadores no recibe capacitación relacionada con la legislación tributaria.

Un 84% de los encuestados consideran imprescindible la existencia de un documento encaminado a la capacitación tributaria del Cantón La Maná. El documento a elaborar para la capacitación tributaria del sector exportador del Cantón La Maná, sería una Memoria Técnica. A solicitud de la población encuestada el documento de Memoria Técnica contendrá los principales impuestos fiscales administrados por el Servicio de Rentas Internas.

Los principales aspectos sugeridos a incluir en la Memoria Técnica son Impuesto al valor agregado y exportaciones por un 42%, seguido del Impuesto a la Renta por un 16%.

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE MEMORIA TÉCNICA. CAPACITACIÓN TRIBUTARIA PARA EL SECTOR EXPORTADOR DEL CANTÓN LA MANÁ, PROVINCIA DE COTOPAXI

3.1 Diseño de la propuesta

3.1.1 Justificación

Con la presente investigación se pretende satisfacer necesidades sociales en las actividades relacionadas con el tributo para el sector exportador del Cantón La Maná, en la misma se plantean algunas bases que permiten determinar y corregir los problemas surgidos de la personalidad jurídica del Cantón, poniendo énfasis al tributo, la baja cultura tributaria, declaraciones, pago multas, sanciones. Esta herramienta es de gran utilidad con el propósito de brindar capacitación que les permita estar actualizados sobre los impuestos que están obligados a pagar las empresas exportadoras, de llevar un adecuado control al momento de realizar sus declaraciones.

La necesidad de elaborar una Memoria Técnica para la capacitación tributaria del sector exportador del Cantón La Maná, está dada por el bajo nivel de conocimientos que sobre estos temas tiene la comunidad de exportadores. Se constituye la misma en una herramienta imprescindible para la actualización en temas tributarios de los exportadores, a partir de su uso por parte de los directivos de las empresas exportadoras.

Como beneficiarios finales de esta investigación están los exportadores del Cantón La Maná, en particular los productores – exportadores; aunque por su alcance y estructura puede ser útil a otros sectores. También puede formar parte del conjunto de documentos, necesarios y aplicables, en futuras actividades de capacitación.

3.1.2 Objetivos

3.1.2.1. Objetivo general

- Proponer una memoria técnica dirigida a los contribuyentes y administrativos del sector exportador del Cantón La Maná, enfocada en temas tributarios.

3.1.2.2. Objetivos específicos

- Investigar los principales aspectos de la ley en materia tributaria para brindar una capacitación oportuna.
- Detallar los puntos básicos como guía para el conocimiento de los participantes con respecto a la normativa tributaria.
- Diseñar una memoria técnica como documento de trabajo para el sector exportador del Cantón La Maná.

3.2 Descripción de la propuesta

Portada



Universidad
Técnica de
Cotopaxi



Ingeniería
Contabilidad Y
Auditoría

Memoria Técnica

**Capacitación tributaria para el sector exportador del
cantón La Maná, provincia de Cotopaxi**

Autora: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

Febrero 2016

Contenido del documento

Contenido

Introducción

Datos generales

Identificación, descripción y diagnóstico del problema

Objetivos y metas del proyecto

Estrategias metodológicas

Actividades a desarrollar

Exportaciones

Consideraciones iniciales

Requisitos para ser exportador

Qué debe hacer un contribuyente para exportar

Organismos y entidades que controlan la exportación

Proceso de exportación

Formas de pago

Presentación de documentos en la Aduana

Documento Único de Salida DUS (formularios)

Aceptación a trámite

Aceptación o rechazo del DUS

Trámites según vía de embarque: marítimo, aéreo, terrestre

Retorno y liquidación de divisas

Cláusulas de compra – venta internacional

Modalidades de venta

Normativa legal y reglamentaria sobre exportaciones

Tratamiento tributario del IVA

Exenciones del IVA a los exportadores

Devolución del IVA

Impuestos susceptibles de devolución

3.2.1 Introducción

La capacitación es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que contribuyen al desarrollo de los individuos en el desempeño de su actividad, es un concepto más amplio que adiestramiento o entrenamiento. Como componente del proceso de desarrollo de los recursos humanos, la capacitación implica por un lado, una sucesión definida de condiciones y etapas orientadas a lograr la integración del colaborador a su puesto en la organización, el incremento y mantenimiento de su eficiencia, así como su progreso personal y laboral en la empresa.

Los temas relacionados con la tributación, con frecuencia son pocos conocidos o por lo menos no del todo bien comprendidos en la mayoría de las sociedades. Resulta necesario que grupos de personas o sectores, según sus intereses comunes, reciban actividades de capacitación y/o actualización sobre estos temas, que por demás resultan cambiantes por necesidades de la propia economía. Es más necesario aun para sectores donde se aplican normas, reglamentos y disposiciones de alcance internacional; como es el caso del sector exportador.

En el documento que presento se recogen tareas vinculadas con la capacitación tributaria en general y particularmente con las que atañen al sector exportador, con la finalidad de contribuir a elevar la cultura tributaria del sector exportador del Cantón La Maná.

3.2.2 Antecedentes

Nombre del proyecto:

Capacitación tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná Provincia de Cotopaxi.

3.2.3 Identificación y cuantificación de beneficiarios

La población directa del presente proyecto son los integrantes del sector exportador del Cantón La Maná, de los cuales

- Directivos
- Representantes legales
- Exportadores de banano
- Exportadores de cacao
- Exportadores de café

3.2.4 Actividades a desarrollar

Las actividades a desarrollar están respaldadas por los temas que serán tratados en cada uno de los módulos, que permitirán a los participantes capitalizar en los diferentes contenidos relacionados con el proceso de exportación. A continuación se detalla el contenido de cada una.

1. Exportaciones

1.1 Consideraciones iniciales

Exportar es vender mercancía a otro país. Acto mediante el cual el régimen aduanero permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones legales vigentes.

En esta sección planteamos algunas consideraciones generales sobre el proceso de exportación, tales como:

Organismos que intervienen en un proceso de exportación

- ✓ Importador
- ✓ Banco Comercial
- ✓ Compañía de Seguros
- ✓ Compañía de transporte
- ✓ Servicio Nacional de Aduanas

- ✓ Agente de Aduana
- ✓ Proveedores (ECUAPASS, 2013)

Los motivos para exportar

- Aumentar las ventas ganando mercados externos
- Vender en el exterior por la caída de las ventas internas
- Por solicitud de compradores externos
- Por cuestiones externas como el alza del dólar o el euro, o por el aumento de la demanda de bienes por parte a de algunos países.

La decisión de exportar no debe depender solo de factores temporales externos. Una política de exportación sostenible debe tener en cuenta factores que se pueden mantener en el tiempo, como: precio competitivo, calidad, imagen, presentación, asociarse a una marca o empresa reconocida, incremento al valor agregado al producto. En sentido general valorar lo siguiente:

a) Recursos con que cuenta la empresa

Análisis de los recursos productivos, tecnológicos, financieros, humanos; en resumen analizar la capacidad exportadora de la empresa, lo que dará a conocer las limitaciones para actuar.

b) Búsqueda, inserción y ampliación de mercados externos

Se trata de considerar no solo a un mercado determinado o fijo, sino considerar la posibilidad de ampliar ese mercado externo, las oportunidades siempre están, solo hay que saber identificarlas en el momento correcto. Esta tarea debe ser encargada a profesionales de la empresa.

c) Producto

Valorar si se requiere adaptación o transformación para introducirlo en el mercado. En la mayoría de los casos sí, se debe adaptar el producto al destino elegido, no se puede enviar un producto al exterior sin esa valoración y apostar al éxito.

d) Transporte, logística y seguros

Valorar las mejores alternativas posibles, teniendo en cuenta costos, tiempo, seguridad.

e) Financiación

Es un aspecto fundamental para encarar una buena política exportadora sostenible. Se torna imprescindible valorar las diferentes vías de financiación bancaria: pre-financiación de exportación, financiamiento de exportación, financiamientos especiales, factoring, forfaiting y mercado de capitales.

f) Apoyo del Gobierno

Obligación de estar informado de todas las alternativas que se ofrece y en las cuales la empresa puede beneficiarse. Hoy día existen variados incentivos y políticas de apoyo al comercio exterior y preferencias para ciertos productos y servicios

1.1.1 Requisitos para ser exportador

Los principales aspectos relacionados con este tópico se pueden encontrar en (PROECUADOR, 2011). Según esta fuente, pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

Requisitos para ser Exportador:

1.- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.

2.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

Para obtener la firma digital o TOKEN se ingresa al siguiente sitio:

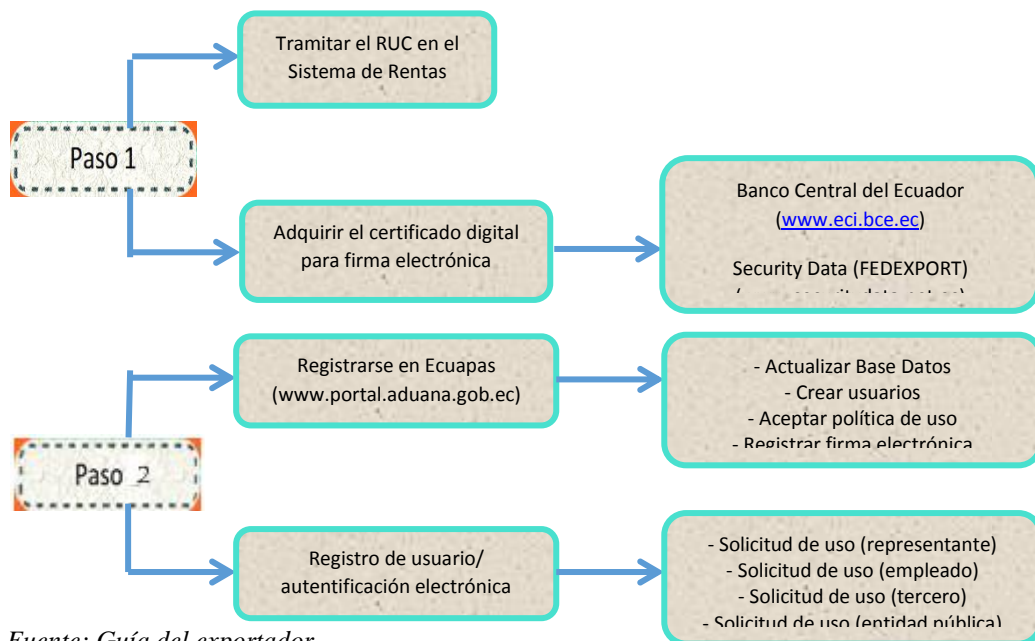
<http://bit.ly/12XP9LZ3>

3.- Registrarse como Exportador en ECUAPASS (<https://portal.aduana.gob.ec/>), donde podrá:

- Actualizar datos en la base
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

GRÁFICO 13.

PASOS A SEGUIR PARA REGISTRARSE EN ECUAPASS



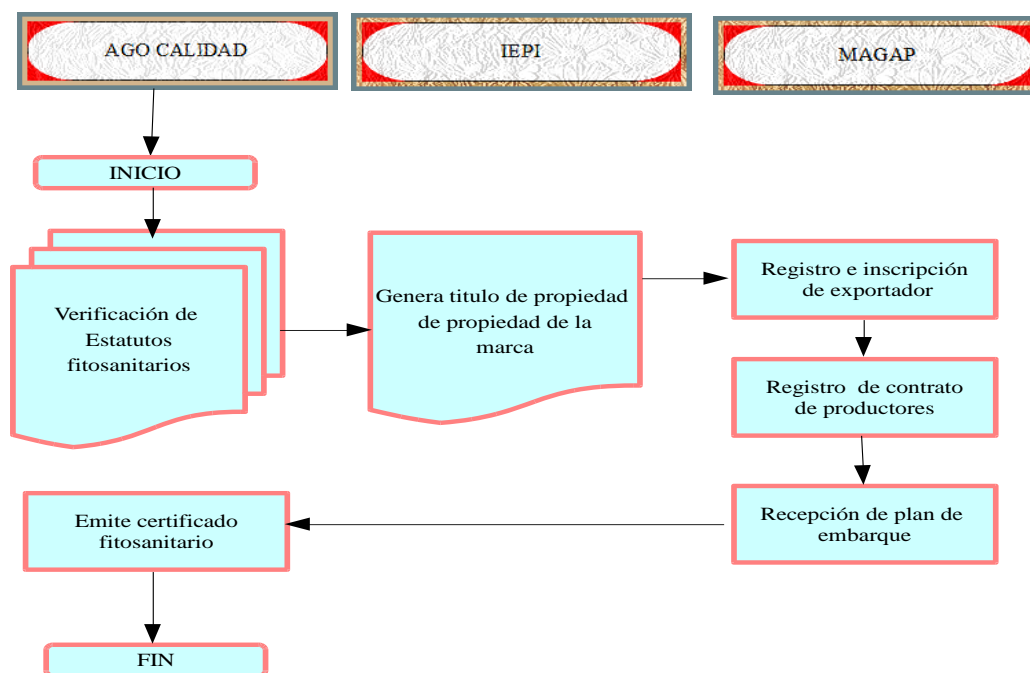
Fuente: Guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

En el gráfico número 13 se puede observar los pasos a seguir para poder registrarse mediante el sistema ECUAPAS, establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador el cual facilita los procesos de exportación e importación y control aduanero. Procedimiento que acoge desde la obtención de una firma electrónica en el Banco Central del Ecuador hasta la presentación del Ruc documento otorgado por el Servicio de Rentas Internas.

GRÁFICO 14.

REQUISITOS PARA EXPORTAR BANANO

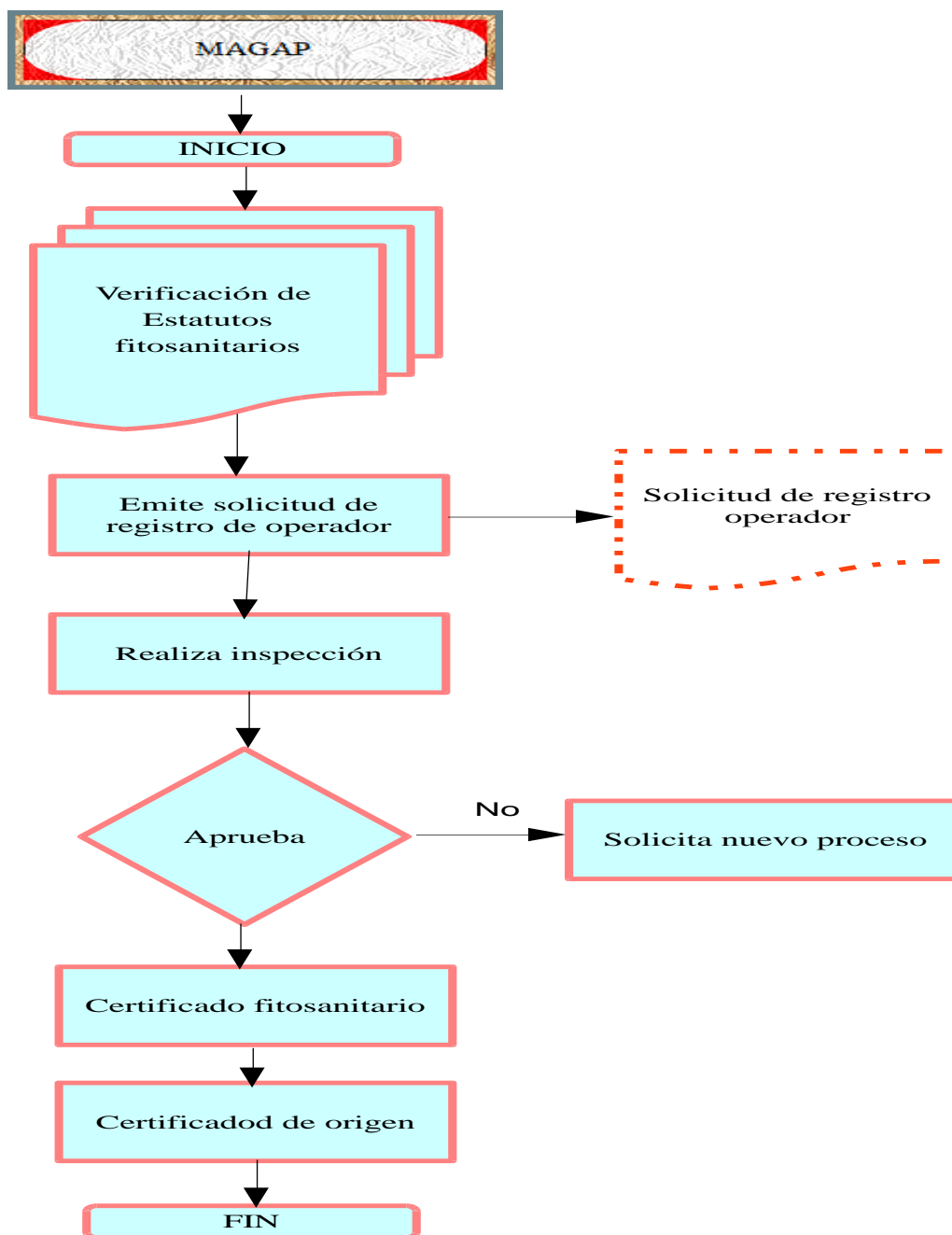


Fuente: Guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

El grafico numero 14 detalla los requisitos que el dueño de la bananera debe seguir para poder llegar a ser exportador de banano, estos documentos deben ser adquiridos en AGROCALIDAD institución que verifica la posesión de los estatutos fitosanitarios para que posteriormente se obtenga una marca del producto y sea registrada en el IEPE, Instituto de propiedad intelectual, luego de reunir y cumplir con los requisitos previos el proceso pasa al MAGAP el cual receipta el plan de embarque y por último se obtiene el certificado fitosanitario documento que acredita la calidad de la fruta y las buenas condiciones de la infraestructura y el terreno.

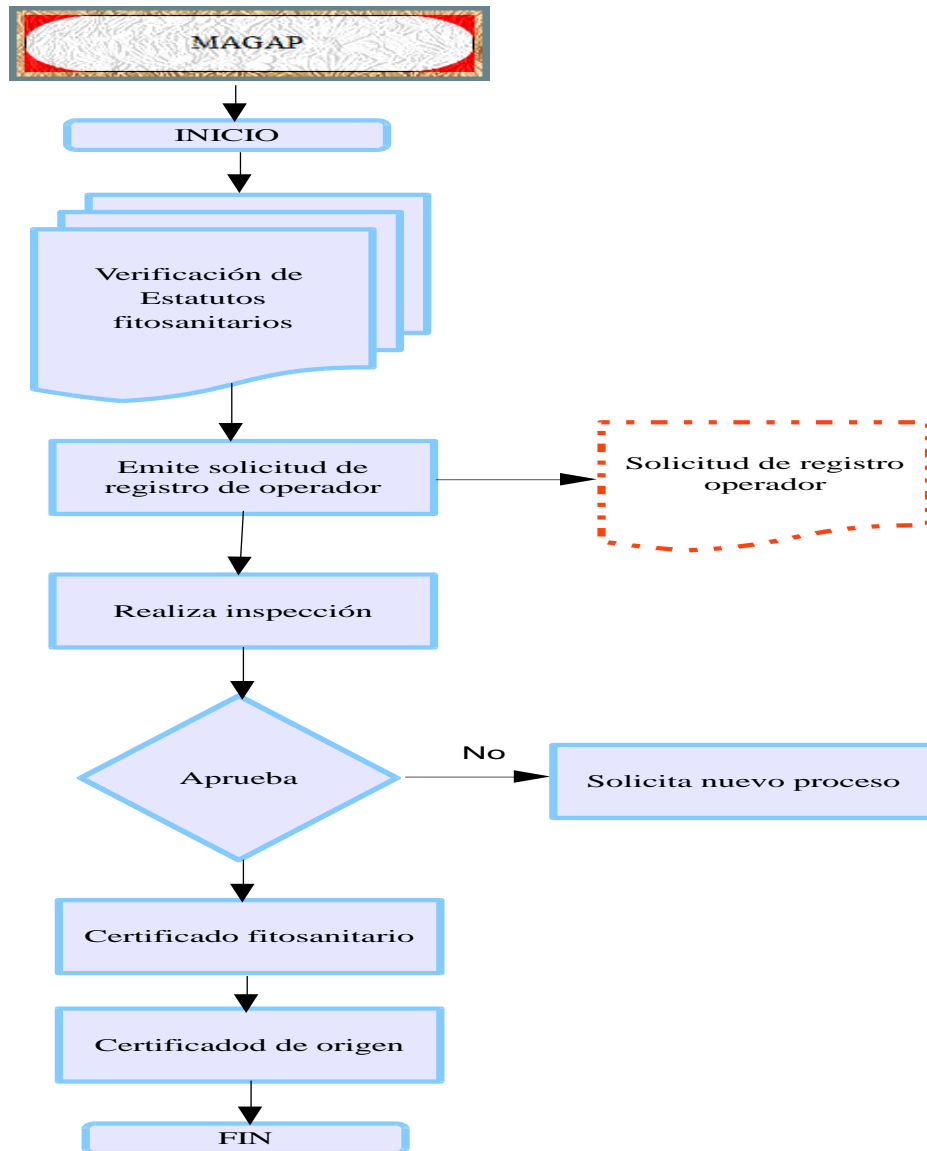
**GRÁFICO 15.
REQUISITOS PARA EXPORTAR CACAO EN GRANO**



*Fuente: Guía del exportador
Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma*

Los requisitos para ser un exportador de cacao deben ser presentados en el MAGAP para que esta institución realice una inspección y valide el proceso, con la finalidad de que el dueño de la plantación pueda llegar a ser exportador de cacao tal como se puede observar en el gráfico número 15.

GRÁFICO 16.
REQUISITOS PARA EXPORTAR CAFÉ VERDE



Fuente: Guía del exportador
Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

Los requisitos para exportar café son los mismos para exportar cacao, así como se puede observar en el gráfico 16, estos requisitos son recibidos, revisados y validados por el MAGAP, entidad encargada de controlar la agricultura del cantón.

1.1.2 Lo que debe hacer un contribuyente para exportar

El Exportador antes de comenzar el proceso de exportación debe contactar al comprador (Importador), puede ser directamente, o por vías indirectas a través de agencias comerciales o representaciones en Ferias Internacionales, etc. Luego se envía la Carta-Oferta o Factura Proforma, en la cual se detallan precios, características de la mercancía, vía de transporte, condiciones de embalaje, validez de la oferta, modalidades de venta, etc.

**GRÁFICO 17.
MODELO DE FACTURA PROFORMA**

FACTURA PROFORMA / PRO FORMA INVOICE				
Fecha: <input type="text"/>				
Date: <input type="text"/>				
Remitente/Sender		Destinatario/Consignee		
Nombre / Name Dirección / Address Código Postal / Postal Code Ciudad/City País / Country C.I		Nombre / Name Dirección / Address Código Postal / Postal Code Ciudad/City País / Country N.I.F. / V.A.T. Num.		
Cantidad	Descripción de la mercancía	Valor \$	Medidas	Peso
Item num.	Description of the goods	Value	Dimensions	Weight
SIN VALOR COMERCIAL / NO COMMERCIAL VALUE				
Valor declarado únicamente a efectos de aduana / Value for Customs only				
País origen de la mercancía / Country of origin		Seguro / Insurance		
<input type="text" value="Ecuador / Ecuador"/>		<input type="text"/>		

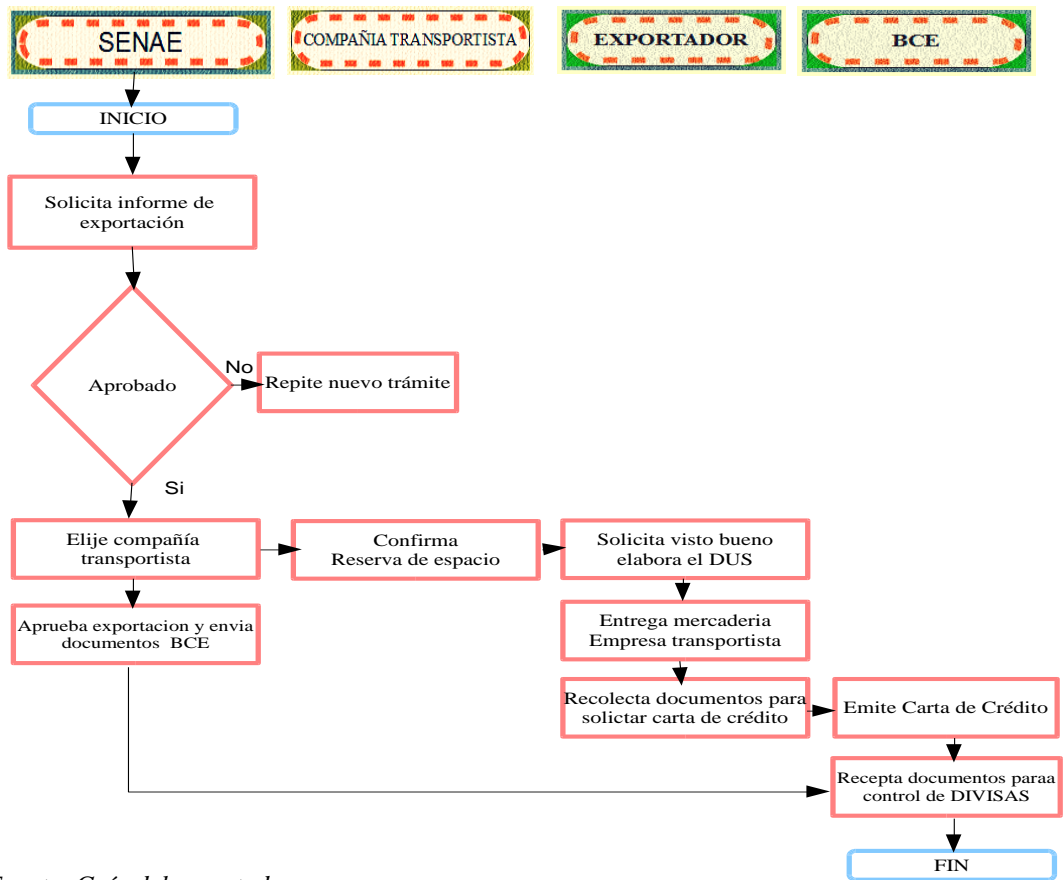
Firma y sello / Signature

Fuente: Guía del exportador

El Exportador debe presentar el Informe de Exportación para su aprobación ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), que puede devolver el documento sin ser aprobado. Luego de haber elegido la compañía transportista, el Exportador solicita una reserva de espacio, indicando el peso, volumen y demás características de la carga; la empresa de transporte confirmará mediante una nota al exportador indicando el número de reserva o booking. Contacta a su Despachador para entregar los documentos de embarque, éste a su vez solicita el Visto Bueno y confecciona el Documento Único de Salida (DUS). El DUS lo obtiene el exportador en cualquier Banco corresponsal del Banco Central del Ecuador; tiene una validez indefinida si el producto no cuenta con ninguna restricción, de lo contrario la validez es de 15 días.

GRÁFICO 18.

LO QUE DEBE HACER UN CONTRIBUYENTE PARA EXPORTAR




Fuente: Guía del exportador
 Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

En el gráfico 18 detalla los pasos a seguir para que un contribuyente pueda llegar a exportar su producto además se indica todas las instituciones que intervienen en dicho proceso como la SENA, Compañía transportista con la separación de cupo, el exportador interesado en comercializar su producto y el Banco Central del Ecuador quien emite Carta de crédito y Controla divisas.

GRÁFICO 19.

DOCUMENTO QUE EMITE LA SENA AL BANCO

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR			
	RECEPCION DE VALORES - BANCO PROVISIONAL		Form. RVT-B 019-000
	DATOS DE IDENTIFICACIÓN		
Dirección Domiciliaria/Hotel: _____			
No. Identificación: _____			
Apellidos y Nombres: _____			
DATOS DE VALOR			
LA SUMA DE: _____		VALOR \$: _____	
No. Liquidación ECUAPASS _____			
Fecha Liquidación		AÑO	MES
		DIA	
ADUANA:		BANCO:	
f) _____ <small>Diligado</small>		f) _____ <small>Diligado</small>	
Sello		Sello	

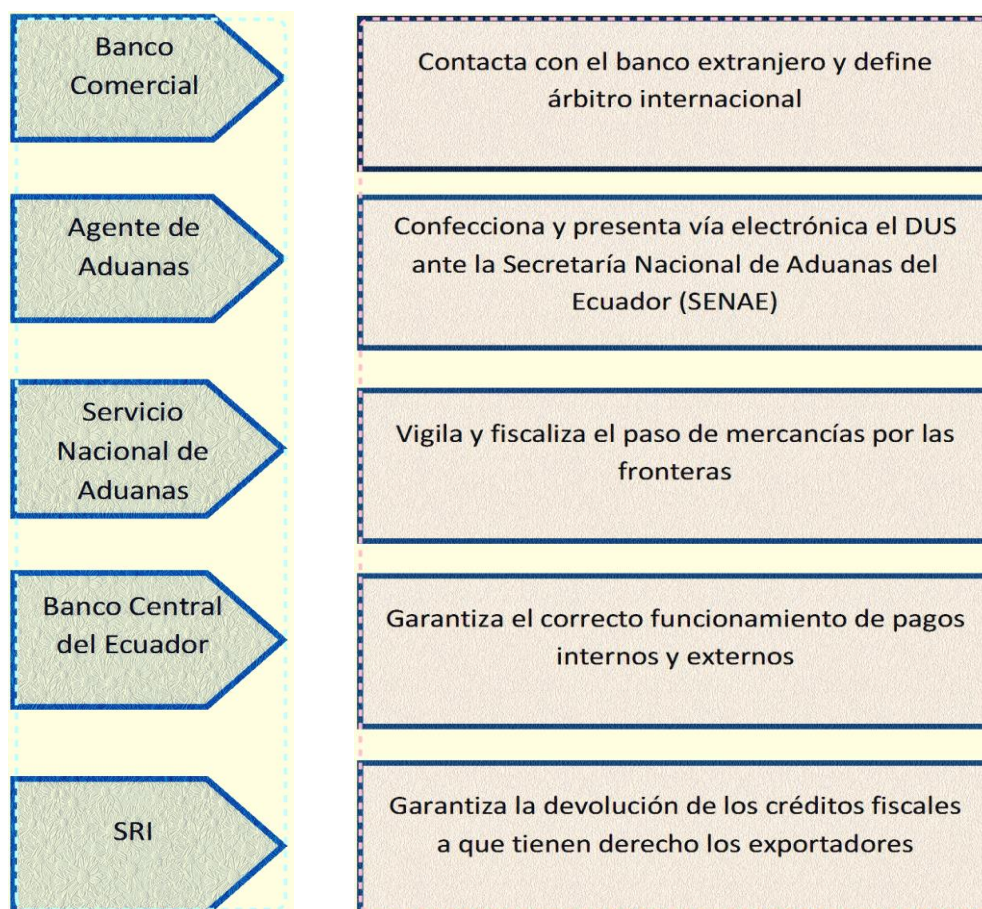
Fuente: Guía del exportador

1.1.3 Organismos y entidades que controlan el proceso de exportación

Los principales organismos e instituciones que intervienen en el proceso de exportación son los siguientes:

GRÁFICO 20.

ORGANISMOS Y ENTIDADES QUE CONTROLAN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN



Fuente: Guía del exportador

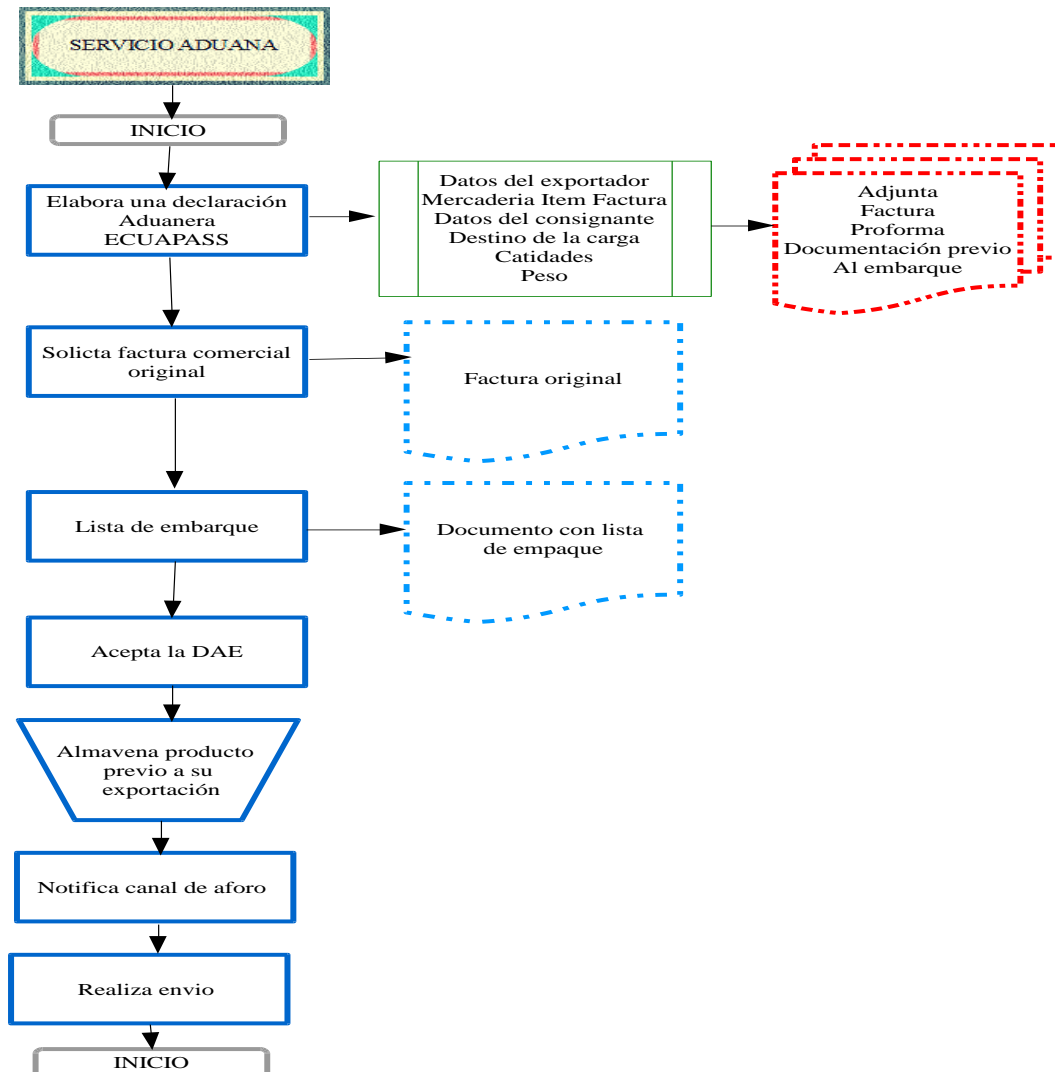
Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

El sector exportador está controlado y regulado por una serie de instituciones las cuales llevan las estadísticas de todos los exportadores e importadores del país, instituciones como la Aduana, el Banco Central, el SRI, tal como se observa en el gráfico 20. En dependencia del tipo de mercancía que se exporta, pueden intervenir otros organismos en el proceso de exportación, principalmente por su obligatoria acción para emitir Certificado de origen.

1.2 Proceso de Exportación

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

GRÁFICO 21.
PROCESO DE EXPORTACIÓN

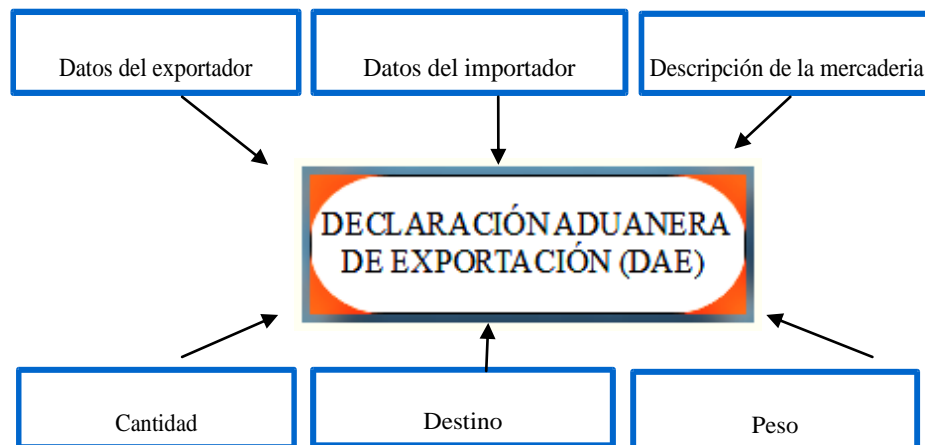


*Fuente: Guía del exportador
Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma*

El proceso de exportación inicia con la declaración aduanera en el sistema ECUAPAS donde se debe ingresar datos del exportador, factura, tipo de carga, peso, el destino, etc. Dentro del proceso final se adjunta las facturas originales y la lista de embarque para que la Aduana realice el envío del producto al extranjero, en el gráfico 21 se puede visualizar la forma o el proceso de exportación.

GRÁFICO 22.

ELEMENTOS QUE COMPONEN LA DAE



Fuente: Guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

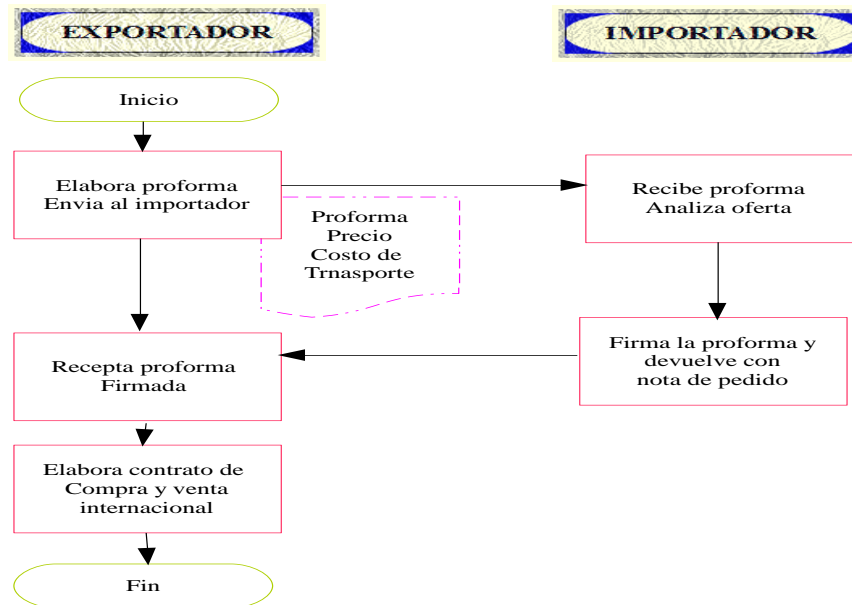
El documento de declaración aduanera DAE está estructurado de tal forma que recopile los datos principales del exportador, importador y el detalle de la mercadería a comercializar incluido la cantidad, destino y peso el gráfico 22 muestra el resumen del contenido del documento.

1.2 Acuerdos de compra

El Exportador contacta al Importador, puede ser directamente o a través de su representante legal, le envía la lista de precios, costo de transporte, factura proforma, a partir de lo cual se origina el contrato de Compraventa Internacional, que garantiza la seguridad y rentabilidad del proceso. El Importador acepta lo estipulado en la Proforma, la cual firmará y devolverá al Exportador, junto a una nota de pedido destacando su aprobación a la oferta, lo que será por escrito y que quedará detallado en la Carta de Crédito, de ser esa la forma de pago.

GRÁFICO 23.

ACUERDO DE COMPRA



Fuente: Guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

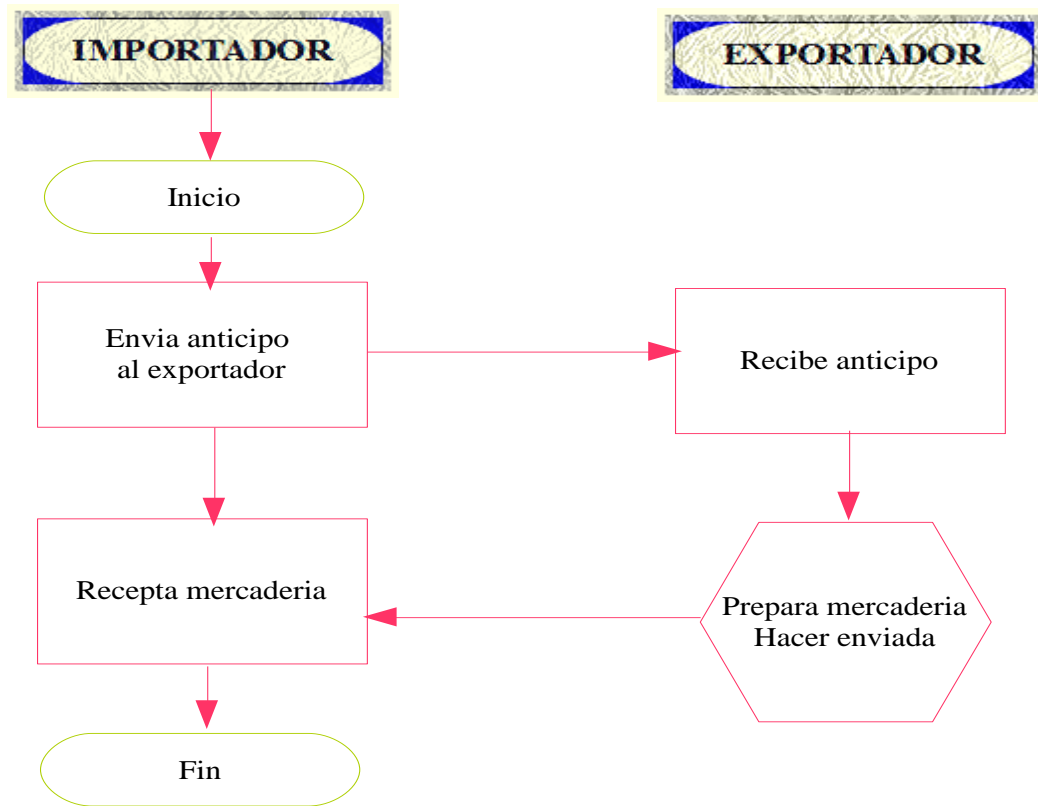
El gráfico 23 muestra el proceso donde el exportador y el importador realizan un acuerdo de compra, luego de que el exportador haya emitido una proforma del producto a ser comercializado.

4 Formas de pago

1. Pago Anticipado

Es cuando el pago de la importación debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía. No existe la seguridad de que el vendedor le embarque lo solicitado, es decir hay un riesgo para el comprador, por lo que sólo se basa en la confianza que el importador le tenga a su vendedor. Esta clase de pago no se trata de una cobranza directa, sino de una importación directa pre pagado

**GRÁFICO 24.
PAGO ANTICIPADO**



Fuente: Guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

El gráfico 24 indica la forma de llevarse la negociación entre el importador y el exportador donde para él envío de la mercadería a ser comercializada se requiere un pago previo por parte del importador.

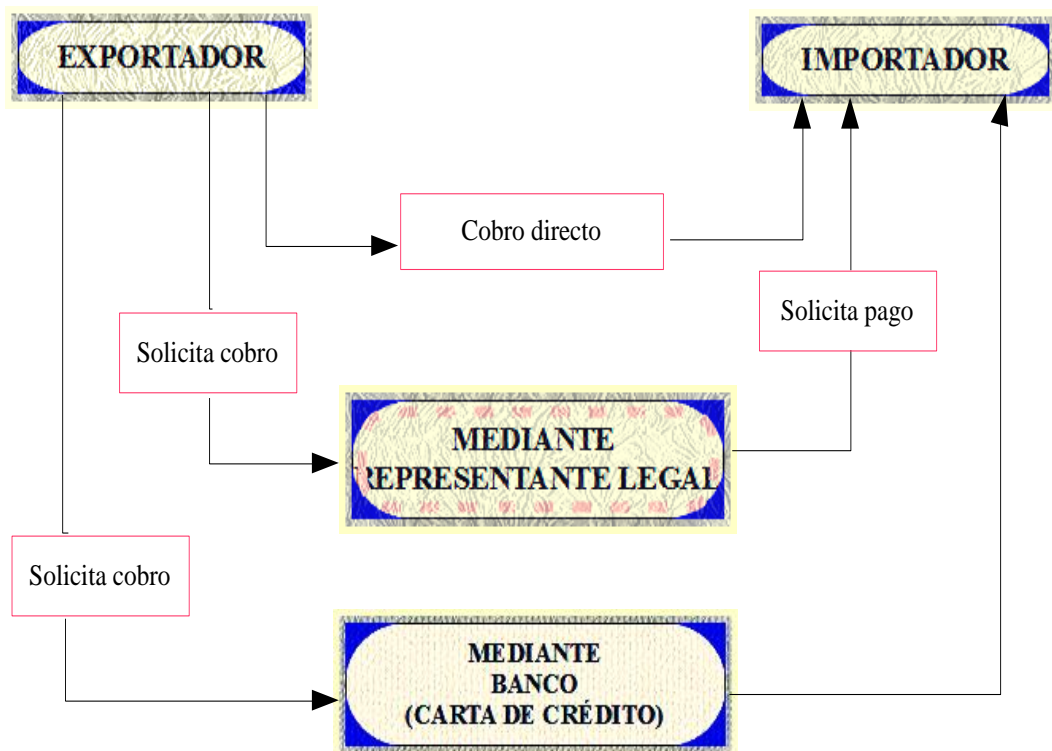
2. A través de cobranzas

Es cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre con el mayor riesgo es el vendedor, estas cobranzas pueden ser:

- Directa, es decir importador y exportador solamente.

- A través de un representante del exportador, es decir toda la documentación será canalizada a través de dicho representante del exportador en la ciudad o país del importador.
- A través de un banco, es decir con una Carta de Crédito irrevocable y confirmada.

GRÁFICO 25.
FORMAS DE COBRANZA



Fuente guía del exportador

Elaborado por: Mendoza Carvajal Ruth Vilma

El gráfico 25. Indica la forma de cobro llevado a cabo por parte del exportador al importador estas formas pueden ser de manera directa, mediante la persona que cumpla las funciones de representante legal o a través del Banco Central.

3. A través de carta de crédito irrevocable y confirmada

Es cuando el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (o comprador) a través de su banco (emisor) y un banco en el país del exportador

(banco corresponsal). El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito (exportador) cumpla con los requisitos solicitados en el crédito.

Además, podemos indicar que dependiendo de las habilidades del negociador, se pueden negociar las formas de pago antes mencionadas de manera que el pago al exterior sea a plazos, es decir se ha estipulado cierta cantidad de días, contados generalmente a partir de la fecha de embarque.

4. A consignación

Cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino.

NOTA: Actualmente para las transacciones monetarias con Venezuela se aplica el Sistema Unificado de Compensación Regional de Pagos (SUCRE)

1.5 Presentación de documentos a las Aduanas

Según la Resolución No. 0336/2012 del SENA, para las exportaciones la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria.

La presentación del Documento Único de Salida (DUS), ante el SENA es un paso fundamental dentro del proceso exportador, a continuación indicaremos qué es este documento y las etapas en las que se puede encontrar (presentación, aceptación o rechazo).

1.5.1 Documentos únicos de salida (formularios)

Se conoce como DUS al que reemplaza en el proceso de exportación a la Orden de Embarque, al Informe de Exportación y la Declaración de Exportación, de esta forma se unifican en el DUS, lo que permite simplificar el proceso y reducir los tiempos de ingreso de mercancías en la Aduana.

Los documentos únicos de salida, conocidos como formularios, son:

1. Formulario de solicitud de Operador Económico Autorizado (OEA). (Anexo 2)
OEA es una calificación que se otorga a los Operadores de Comercio Exterior tras un proceso de verificación del cumplimiento de condiciones y requisitos, lo que implica que la empresa certificada cuenta con estándares que garantizan la seguridad en sus procesos y operaciones comerciales.

“Para la calificación de los Operadores Económicos Autorizados, se debe cumplir con los requisitos establecidos por la Administración Aduanera. El Operador deberá mantener el cumplimiento permanente de los requisitos establecidos para efectos de gozar de tal calidad” (SENAE, 2014 pág. 2)

2. Formulario de autoevaluación sobre los requisitos generales (Anexo 3)

3. Hoja de resultados de la autoevaluación de requisitos generales y seguridad para la calificación de OEA. (Anexo 4)

1.5.2 Documentos únicos de salida Aceptación a Trámite

La presentación de las mercancías ante el SENAE se hace a través del “Documento Único de Salida de Aceptación a Trámite”, el cual se presenta vía electrónica antes de solicitar el ingreso de las mercancías a Zona Primaria de Aduana. Los documentos que forman la base de la confección Documento Único de Salida de Aceptación a Trámite son:

- Mandato para despachar: el Despachador de Aduana deberá actuar bajo el Mandato que, para cada despacho le otorgue el exportador. El Mandato deberá ser poder escrito.
- Copia de factura comercial emitida según las normas del SRI o factura de proforma.
- Nota o instrucciones de embarque.
- Resolución que autorice la destinación, cuando proceda.
- Planilla de calibrado, en caso de productos hortalizas o frutas frescas, cuando proceda.

- Carta de porte en el caso de tráfico terrestre.
- Certificaciones de análisis o de calidad cuando corresponda.
- Será de responsabilidad del Exportador el registro del número de bultos y las marcas que conforman el embarque.

1.5.3 Aceptación o Rechazo del documento

Cuando se encuentran irregularidades en el DUS, éste es rechazado y devuelto al Despachador. En tal caso se dará a conocer las causales, por consiguiente el Despachador de Aduana deberá corregir los errores indicados y posteriormente volver a efectuar la presentación. El DUS es enumerado, fechado y aceptado a trámite por el SENA, verificando la descripción de las mercancías y demás datos que contiene. El DUS puede ser sometido a un aforo documental al azar: revisión de la documentación para verificar que uno de los documentos este bien extendido y que corresponda a las mercancías enviadas al exterior.

1.6 Trámites según vía de embarque: Marítimo, Aéreo, Terrestre.

Marítima: Cuando el DUS haya sido Aceptado a Trámite por SENA, se podrá solicitar el ingreso de las mercancías a zona primaria ante la unidad encargada en dicho lugar, correspondiente a la Aduana consignada en el DUS para otorgar la “Autorización de Salida” de las mercancías del país, para su posterior embarque y/o salida al exterior. En el caso de transporte marítimo, se deberá contar además con la confirmación de la Reserva de Espacio en la nave que transportará las mercancías al exterior. Una vez aceptado el DUS por el SENA, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días desde la fecha de aceptación del DUS. La presentación del segundo mensaje de DUS deberá realizarse dentro del plazo de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del documento. La legalización del DUS se entiende que se ha formalizado la destinación Aduanera y que se ha cumplido con todos los requisitos aduaneros, con lo cual hace posible la salida legal de las mercancías del país, constituyéndose en este momento una declaración. Una vez legalizado el DUS, el SENA avisa

electrónicamente al Banco Central del Ecuador para que deje constancia de la exportación realizada, y del plazo del retorno que está escrito en el recuadro del DUS “Plazo máximo de Retorno”, el cual corresponde al plazo máximo de pago de la exportación que se haya convenido entre las partes; el Agente de Aduana envía una copia al Exportador y éste deberá presentar este documento en el Banco Comercial al momento de liquidar la exportación.

Aérea: Las mercancías transportadas por vía aérea requieren del documento legal “Guía Aérea” (emitida por la misma compañía aérea), que opera de igual modo que el conocimiento de embarque, este debe ser firmado por el representante de la compañía aérea y el Agente de Aduanas. La diferencia con el trámite marítimo es que la “Guía Aérea” respalda las mercancías embarcadas parcialmente en diferentes aeronaves, pero con la condición que el último embarque no supere los 10 días después del primer embarque. Pero el DUS solo podrá autorizar mercancías que sean transportadas por la vía aérea o por la marítima, pero nunca ambas, aun cuando las mercancías puedan ingresar a zona primaria en forma parcializada para su embarque.

Terrestre: El Despachador presenta el “DUS-Aceptación de Trámite” y “la Guía de Despacho” de las mercancías transportadas vía terrestre, además de estos documentos se deberá tener el “Manifiesto de Carga”. Las Aduanas que tengan tráfico internacional terrestre, donde no se den las condiciones de ingreso a Zona Primaria, comunicado a selección de examen no se aceptará el retraso del embarque en el tiempo de presentación de las mercancías a dicho examen. Cuando se trate de mercancías con destino a países vecinos y éstas sean transportadas por camión o ferrocarril, el DUS autoriza embarques parciales de las mercancías indicados en una misma factura comercial o en un mismo Informe de exportación. El Agente de Aduana está facultado para embarcar las mercancías en diferentes vehículos terrestres, la autorización de Salida será otorgada por la Aduana de Salida en un lugar habilitado para ello, siempre que se cuenten con toda la documentación necesaria y se haya cumplido con los trámites pertinentes. En el caso que las mercancías se manden en forma parcial, este embarque debe

completarse a más tardar dentro de 25 días contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS. La Aduana se encargará de llevar la información de arrastre de las mercancías enviadas en forma parcializada, sin embargo el despachador deberá llevar el detalle de los embarques con pago al determinado DUS, la que deberá permanecer en carpeta de despacho a disposición del SRI. El control de las salidas de mercancías es llevado a cabo por los funcionarios de la avanzada fronteriza de la aduana, su función es cerrar y cumplir la orden de embarque, con un plazo de 30 días naturales desde la salida del primer vehículo, estos deben dejar constancia del cumplimiento del embarque y de lo efectivamente despachado con cargo a la orden de embarque. En el caso de que las mercancías fueran transportadas por vía terrestre o ferroviaria, la certificación de la fecha, cantidad de bultos efectivamente salidos del país, lo otorgará la Aduana en el control fronterizo correspondiente.

1.7 Trámite para retorno y liquidación de divisas

Los Exportadores pueden libremente retornar o no las divisas correspondientes a una operación de exportación. Del mismo modo, podrán libremente liquidar o no las divisas retornadas al país producto de dicha exportación. La liberación de retorno y liquidación se entenderá condicionada al cumplimiento de informar al Banco Central del Ecuador, sobre el resultado de las operaciones de exportación, como también, del destino dado a las correspondientes divisas. La citada información deberá cumplirse dentro del plazo que el Exportador haya pactado con su comprador.

1.8 Cláusulas de compra - venta internacional

Todas las cláusulas de compra y venta están contenidas en los INCOTERMS, que son los términos usados comúnmente en el Comercio Exterior, creados por la Cámara de Comercio Internacional de París y que deben ser aceptados estrictamente por el Importador y Exportador para definir las condiciones del contrato.

Las definiciones de estos términos están contenidas en reglas internacionales (de ahí que se identifican en idioma inglés) que buscan una interpretación de los mismos, en los diferentes países del mundo, delimitando la responsabilidad en términos de entrega de las mercaderías, definiendo con exactitud hasta qué punto y momento el Exportador es responsable de la mercancía y en qué momento se transfiere los riesgos de pérdida o daño al comprador. A su vez INCOTERM, especifica de manera concreta lo que deberá presentar y tramitar comprador y vendedor en las distintas fases de la operación de exportación. Los INCOTERMS más utilizados son:

a). **EXW**, Las siglas EXW (acrónimo del término en inglés *Ex Works*, «**en fábrica, lugar convenido**») (FRANCO FÁBRICA) La única responsabilidad del vendedor es colocar a disposición del comprador las mercancías en su empresa (establecimiento de venta, bodega o cualquier otro lugar convenido). Salvo acuerdo en contrario, el vendedor no tiene obligación de cargar la mercancía en el vehículo provisto por el comprador. Los riesgos y gastos del transporte los asume el comprador, desde este punto al lugar de destino. Este término representa una obligación mínima del vendedor. Las obligaciones del exportador son las siguientes:

- ✓ Entregar las mercancías en el lugar y fecha convenidos.
- ✓ Suministrar la mercancía en fábrica de conformidad con el contrato.

b). **FCA, FREE CARRIER** (Libre Transportista) El vendedor debe entregar la mercancía lista para su exportación al transportista en el lugar indicado en las condiciones de embarque, es decir entrega la mercancía con el trámite de Aduanas ya hecho para exportarlas, al transportista determinado por el comprador, en el lugar señalado. Es importante destacar que el lugar elegido de entrega tiene una incidencia en las obligaciones de carga y descarga de los productos en ese lugar. Este término puede ser utilizado sin importar el medio de transporte, por ejemplo:

riel, camino, aire, mar, vías fluviales, internas o a través de una combinación de éstas. Las obligaciones del Exportador son:

- ✓ Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga.
- ✓ Tiene la obligación de realizar los trámites en la aduana de exportación. Si el Comprador nombra a una persona distinta del transportista para recibir las mercancías, se considera que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercancías, cuando éstas son entregadas a esa fecha.

c). **FAS, FREE ALONGSIDE SHIP** (Franco al costado del buque). El vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcasas, en el lugar indicado en la cotización. Las obligaciones del exportador son:

- ✓ El vendedor debe despachar las mercancías para la exportación. El exportador ha de asumir todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta aquel momento en que son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido.
- ✓ Notificar al comprador con la debida anticipación que la mercancía ha sido depositada al costado del buque en el puerto convenido así como entregar la prueba documental de ello.

d). **FOB, FREE ON BOARD** (Franco a bordo) El Vendedor debe colocar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque especificado en el contrato de venta. Los gastos hasta ahí son por cuenta del vendedor. El Comprador selecciona el buque y paga el flete marítimo. La transferencia de riesgo y gastos se produce cuando la mercancía es puesta a bordo del medio de transporte.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Las obligaciones del Exportador son:

- ✓ Soportar todos los riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías hasta el momento en que la mercancía es depositada a bordo del buque, proceso que debe realizar dentro del plazo estipulado en el contrato.
- ✓ Notificar al comprador con la debida anticipación la entrega de la mercancía a bordo
- ✓ Debe realizar las gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio Nacional de Aduanas para la correcta exportación de las mercancías.

e). **CFR, COST AND FREIGHT** (Costo y flete). El Vendedor elige el barco y pago del flete marítimo, hasta el puerto convenido. La carga de la mercancía a bordo la asume el vendedor. La transferencia de los riesgos y gastos se produce en el momento en que la mercancía llega al puerto de destino. Las obligaciones del Exportador son:

- ✓ El exportador está obligado a despachar las mercancías para su exportación.
- ✓ El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero, el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

f). **CIF, COST, INSURANCE AND FREIGHT** (Costo, seguro y flete). El Vendedor debe entregar la mercancía en el puerto o aeropuerto de destino convenido. En este caso, el Vendedor asumirá los gastos de flete al lugar de destino y también deberá contratar un seguro contra el riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte.

Las obligaciones del exportador son:

- ✓ El Vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de las mercancías, así como cualquier costo adicional debido a

eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte.

- ✓ Consecuentemente, el Vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el Vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el Comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el Vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.
- ✓ El término CIF exige al Vendedor despachar las mercancías para la exportación.

1.9 Modalidades de venta

Está establecido por el Banco Central del Ecuador que toda exportación debe indicar la Modalidad de Venta, la que quedará estipulada en el informe de exportación, lo que definirá posteriormente las acciones a seguir para liquidar las divisas, efectuar retornos y emitir facturas. Las principales modalidades son:

a). Venta a firme: Es aquella forma de venta en la cual el valor de la mercadería no admite modificación alguna, en otras palabras, el exportador pacta con el comprador en el exterior un precio por la mercadería que sea adquirida por este último, precio que no debiese variar. Esta modalidad es permitida para cualquier tipo de mercadería.

b). Venta bajo condición: En este tipo de transacción, el valor definitivo de la mercadería, queda sujeto al cumplimiento de condiciones especiales que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior. Esta modalidad de venta sirve para la comercialización de productos que pueden sufrir algún tipo de transformación durante su traslado, como por ejemplo: madera, frutas, semillas, etc.

c). Venta en consignación libre: Es aquella venta en la cual el valor de la mercadería tiene un carácter meramente referencial, puesto que ésta es enviada a un agente receptor en el exterior, el que la recibe y vende conforme a instrucciones impartidas por el consignante o a lo convenido entre ambos.

d). Venta en consignación con mínimo a firme: En esta forma de venta, un mínimo de valor de la mercadería es efectuado bajo la modalidad de venta a firme. El valor definitivo de la mercadería queda sujeto al cumplimiento de las demás condiciones que se convengan entre el exportador y su comprador en el exterior.

1.10 Normativa legal y reglamentaria sobre exportaciones

Decreto Ejecutivo N° 25 del 12 de junio de 2013, publicado en el Suplemento al Registro Oficial No. 19 de 20 de junio de 2013, mediante el cual se crea el Ministerio de Comercio Exterior (MCE), como organismo rector de la política de comercio exterior, y transfiere las competencias en certificación de origen al MCE.

La política comercial del Ecuador está formada por la Ley de Comercio e Inversiones (LEXI), aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997. Esta ley creó el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), su principal función es determinar las políticas de comercio exterior, bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del desarrollo del país. Las áreas sobre las cuales tiene competencia el COMEXI son:

- 1) Política Arancelaria
- 2) Negociaciones internacionales
- 3) Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales
- 4) Medidas para contrarrestar el comercio desleal.
- 5) Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional.

6) Aprobar el plan de promoción de exportaciones

Conjuntamente con el COMEXI la Ley creó otro organismo denominado Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones -CORPEI-, organismo de carácter privado cuya función principal es la de ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones y orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país.

2. Tratamiento tributario del IVA

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0%.

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles.

En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado.

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual)

TABLA 15.

FECHAS DE DECLARACIÓN AL SRI

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Fuente: SRI

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

Exenciones del IVA a las exportaciones

➤ **Origen de la exención**

Fue aprobada por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Organismo intergubernamental latinoamericano existente entre 1960-1980. Creado el 18 de febrero de 1960 por el Tratado de Montevideo. Reemplazado posteriormente por la ALADI, organismo en el cual nuestro país se encuentra adherido, su fundamento es que la venta de productos objeto de tráfico internacional no genere impuesto alguno.

Lo que se busca con la exención del IVA es que por la trascendencia de determinados bienes y servicios para la subsistencia de las personas se vea afectada lo menos posible con impuestos.

➤ Devolución del IVA

A partir de enero del año 2009, el Servicio de Rentas Internas viabilizó el "Sistema Automático de devolución de IVA por Internet" como un servicio ofrecido a los sujetos pasivos del sector exportador de bienes que se encuentren registrados en el catastro del mismo.

La devolución de IVA por Internet aplica a solicitudes de periodos desde enero del año 2008; en caso de desear solicitar la devolución de IVA de periodos anteriores a enero del año 2008, se deberá presentar la solicitud en ventanillas del SRI observando lo indicado en el Submenú Exportadores de esta sección.

A partir del 09 de febrero de 2012 el esquema de devolución de IVA por Internet creó el esquema de la devolución del 80% del valor solicitado por medio de una "liquidación automática provisional" y la devolución del porcentaje restante posterior al análisis manual de la información ingresada.

En marzo de 2014 se hace una nueva actualización al esquema de devolución de IVA por Internet el cual contempla lo siguiente:

- **Suscripción de un nuevo acuerdo para uso del sistema:** "Acuerdo Electrónico sobre Liquidación Automática Provisional Previa a la Resolución de Devolución de Impuesto al Valor Agregado (IVA) a Exportadores de Bienes", mismo que puede ser suscrito y aceptado electrónicamente por todos aquellos exportadores que ya se encuentren registrados en el catastro, o de forma manual y también electrónica, para los exportadores que se adhieran por primera vez al esquema. La aceptación electrónica será efectuada por una sola vez al momento de ingresar al Sistema de devoluciones de IVA por Internet (Devoluciones IVA) en la sección Servicios en línea de la página web www.sri.gob.ec.

- **Porcentaje de devolución provisional permitido dentro del sistema de devoluciones de IVA por Internet**

El valor de IVA a devolver que procesará el aplicativo de Internet será del 50% al 90% del valor solicitado, para lo cual el Servicio de Rentas Internas analizará los

indicadores de riesgo detectados dentro de sus procesos de control. Es decir que si antes el sistema le liquidaba \$1000, actualmente a esos \$1000 se aplicará el 90% para obtener un nuevo valor de \$900, o en su defecto aplicará el porcentaje provisional asignado. Para la devolución del valor restante se procederá a efectuar un análisis manual para lo cual no será necesario ingresar una nueva solicitud. El análisis manual procederá únicamente cuando se haya cumplido el proceso de entrega de requisitos como anexo al trámite generado por Internet descrito en líneas posteriores. La verificación del valor de liquidación automática provisional se podrá efectuar en la opción "Consulta de Liquidación" del aplicativo.

- **Requisitos adicionales:** Respecto de los requisitos, en forma adicional al talón de liquidación y a las copias certificadas de los comprobantes de venta (adquisiciones) que sustenten la solicitud de devolución se deberán presentar:

- Copias certificadas de los medios de pago (giros, transferencias de fondos, tarjetas de crédito y débito y cheques) generados por medio de una entidad del sistema financiero para transacciones superiores a los cinco mil dólares de los Estados Unidos de América (UDS 5,000.00).
- Listado impreso y en medio de almacenamiento informático de los comprobantes de venta que soportan la transacción comercial de los bienes objeto de exportación, de acuerdo al formato publicado en la página web del Servicio de Rentas Internas www.sri.gob.ec el cual deberá estar firmado por el exportador (persona natural, representante legal o apoderado) y por el contador.
- Reporte de pre validación correspondiente.

Impuestos susceptibles de devolución

La devolución de IVA es un procedimiento mediante el cual el Servicio de Rentas Internas procede a efectuar la devolución del Impuesto al Valor Agregado a los beneficiarios cuyo derecho está establecido en la normativa legal correspondiente. Actualmente existen los siguientes beneficiarios de devolución de IVA, agrupados por normativa legal

Los agentes de retención, efectuarán a estos contribuyentes una retención equivalente a las tarifas señaladas en este artículo. Para la liquidación de este impuesto único, esta retención constituirá crédito tributario.

Los contribuyentes que se dediquen exclusivamente a las actividades señaladas en el artículo 27 de la LORTI estarán exentos de calcular y pagar el anticipo del impuesto a la renta.

2. Tratamiento tributario del Impuesto a la Renta para el Sector exportador de Banano

Ingresos

Los ingresos provenientes de la producción, cultivo, exportación y venta local de banano que se produzcan en Ecuador, estarán sujetos a un impuesto a la renta único.

- **Exportación de banano no producido por el mismo sujeto pasivo.**

En este caso la tarifa será de hasta el 2% del valor de facturación de las exportaciones, el que no se podrá calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de Exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. La tarifa podrá modificarse mediante decreto ejecutivo, misma que podrá establecerse por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 1,5% y el 2%.

Número de cajas por semana Tarifa

De 1 a 30.000 1,50%

De 30.001 en adelante 1,75%

- **Exportación de banano producido por el mismo sujeto pasivo.**

En este caso el impuesto será la suma de dos componentes. El primer componente consistirá en aplicar la misma tarifa, que el punto anterior, al resultado de multiplicar la cantidad comercializada por el precio mínimo de sustentación fijado por la autoridad nacional de agricultura. El segundo componente resultará de aplicar la tarifa de hasta el 1,5% al valor de facturación de las exportaciones, el que no se podrá calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. Mediante decreto ejecutivo se podrá modificar la tarifa del segundo componente y establecerla por segmentos y entrará en vigencia a partir del siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 1,25% y el 1,5%.

Número de cajas por semana Tarifa del segundo componente

De 1 a 50.000 1,25%

De 50.001 en adelante 1,50%

- **Exportación de banano por medio de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores.**

En este caso la venta local de cada productor a la asociación atenderá a lo dispuesto en el primer punto. Las exportaciones, por su parte, estarán sujetas a una tarifa de hasta el 1,25%. Las exportaciones no se podrán calcular con precios inferiores al precio mínimo referencial de exportación fijado por la autoridad nacional de agricultura. La tarifa podrá modificarse mediante decreto ejecutivo, la que podrá establecerse por segmentos y entrará en vigencia a partir del

siguiente período fiscal de su publicación, dentro de un rango de entre el 0,5% y el 1,25%.

Para las exportaciones de asociaciones de micro y pequeños productores, cuyos miembros produzcan individualmente hasta 1.000 cajas por semana, la tarifa será del 0,5%. En los demás casos de exportaciones por parte de asociaciones de micro, pequeños y medianos productores, la tarifa será del 1%.

Sin perjuicio de lo indicado en los incisos anteriores, las exportaciones a partes relacionadas no se podrán calcular con precios inferiores a un límite indexado anualmente con un indicador que refleje la variación del precio internacional aplicándose una tarifa fija del 2%. El Servicio de Rentas Internas, mediante resolución específicamente motivada y de carácter general, establecerá la metodología de indexación y señalará el indicador aplicado y el valor obtenido que regirá para el siguiente año. El valor inicial de este límite será de 45 centavos de dólar de los Estados Unidos de América por kilogramo de banano de calidad 22xu. Las equivalencias de este precio para otras calidades de banano y otras serán establecidas técnicamente por la autoridad nacional de agricultura. Esta disposición no será aplicable en operaciones con partes relacionadas establecidas por presunción de proporción de transacciones, cuando el contribuyente demuestre que no existe relación por haberse realizado las operaciones con sociedades residentes fiscales, constituidas o ubicadas en paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición y que tampoco existe relacionamiento por dirección, administración, control o capital

Pago del impuesto

El saldo adeudado por impuesto a la renta que resulte de la declaración correspondiente al ejercicio económico anterior deberá cancelarse en los plazos que establezca el reglamento, en las entidades legalmente autorizadas para recaudar tributos.

Plazos para el pago del impuesto a la renta

TABLA 16.

FECHAS DE DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA

Noveno Dígito	Personas Naturales	Sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

Fuente: SRI

Elaborado por: Mendoza Carbajal Ruth Vilma

Anticipo del impuesto a la renta

Las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad y las sociedades:

Un valor equivalente a la suma matemática de los siguientes rubros:

- El cero punto dos por ciento (0.2%) del patrimonio total.
- El cero punto dos por ciento (0.2%) del total de costos y gastos deducibles a efecto del impuesto a la renta.
- El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del activo total.

El cero punto cuatro por ciento (0.4%) del total de ingresos gravables a efecto del impuesto a la renta.

Deducciones

En general, son deducibles todos los costos y gastos necesarios, causados en el ejercicio económico, directamente vinculados con la realización de cualquier actividad económica y que fueren efectuados con el propósito de obtener, mantener y mejorar rentas gravadas con impuesto a la renta y no exentas; y, que de acuerdo con la normativa vigente se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta.

La renta neta de las actividades habituales u ocasionales gravadas será determinada considerando el total de los ingresos no sujetos al impuesto único, ni exentos y las deducciones de los siguientes elementos:

1. Los costos y gastos de producción o de fabricación.
2. Las devoluciones o descuentos comerciales, concedidos bajo cualquier modalidad, que consten en la misma factura o en una nota de venta o en una nota de crédito siempre que se identifique al comprador.
3. El costo neto de las mercaderías o servicios adquiridos o utilizados.
4. Los gastos generales, entendiéndose por tales los de administración y los de ventas; y,
5. Los gastos y costos financieros, en los términos previstos en la Ley de Régimen Tributario Interno. Cuando para efectos de deducibilidad la normativa se refiera a un límite de gastos deberá entenderse que dicho concepto incluye indistintamente costos y gastos.

Base imponible.

En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

Crédito tributario

Los valores retenidos de acuerdo con los artículos anteriores constituirán crédito tributario para la determinación del impuesto a la renta del contribuyente cuyo ingreso hubiere sido objeto de retención, quien podrá disminuirlo del total del impuesto causado en su declaración anual.

3. Impuesto a los consumos especiales

Objeto del impuesto

Establécese el impuesto a los consumos especiales ICE, el mismo que se aplicará de los bienes y servicios de procedencia nacional o importados.

Base imponible

La base imponible de los productos sujetos al ICE, de producción nacional o bienes importados, se determinará con base en el precio de venta al público sugerido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales que mediante Resolución establezca anualmente el Director General del Servicio de Rentas Internas. A esta base imponible se aplicarán las tarifas ad-valorem que se establecen en esta Ley.

Tarifas del impuesto

GRUPO I TARIFA AD VALOREM

Productos del tabaco y sucedáneos del tabaco (abarcan los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascados o utilizados como rapé). 150%

Bebidas gaseosas 10%

Perfumes y aguas de tocador 20%

Videojuegos 35%

Armas de fuego, armas deportivas y municiones excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública 300%

Focos incandescentes excepto aquellos utilizados como insumos Automotrices.
Cocinas, cocinetas, calefones y sistemas de calentamiento de agua, de uso doméstico, que funcionen total o parcialmente mediante la combustión de gas.
100%

GRUPO II TARIFA

AD VALOREM

1. Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:

Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 20.000
5%

Camionetas, furgonetas, camiones, y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000 5%

Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000 10%

Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000 15%

Vehículos motorizados, cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000 20%

Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000 25%

Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000 30%

Vehículos motorizados cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000 35%

2. Vehículos motorizados híbridos o eléctricos de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 35.000 0%

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 35.000 y de hasta USD 40.000 8%

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000 14%

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000 20%

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000 26%

Vehículos híbridos o eléctricos cuyo precio de venta al público sea superior a USD 70.000 32%

3. Aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellas destinadas al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios; motos acuáticas, tricars, cuadrones, yates y barcos de recreo: 15%

GRUPO III TARIFA

AD VALOREM

Servicios de televisión pagada 15%

Servicios de casinos, salas de juego (bingo - mecánicos) y otros juegos de azar
35%

GRUPO IV TARIFA

AD VALOREM

Las cuotas, membrecías, afiliaciones, acciones y similares que cobren a sus miembros y usuarios los Clubes Sociales, para prestar sus servicios, cuyo monto en su conjunto supere los US \$ 1.500 anuales 35%

GRUPO V TARIFA ESPECIFICA TARIFA

AD VALOREM

Cigarrillos 0,1310 USD por unidad N/A Bebidas alcohólicas, 6,20 USD por litro de incluida la cerveza alcohol puro 75%.

4. Registro Único de Contribuyentes

Inscripción

Se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador.

Estructura del número del registro

Los dos primeros dígitos registrarán la provincia donde: se obtuvo la cédula de ciudadanía o identidad, el ecuatoriano o extranjero residente, o se inscribió el

extranjero no residente, o en la cual se inscribió la sociedad. Los tres últimos dígitos serán cero cero uno (001) para todos los contribuyentes.

Para las personas naturales, nacionales y extranjeros residentes, el número de registro corresponderá a los diez dígitos de su cédula de identidad o ciudadanía, seguidos de cero cero uno (001).

Contenido del RUC

1. Número de registro (trece dígitos).
2. Nombres y apellidos completos, para el caso de personas naturales; o, razón social o denominación, para el caso de sociedades.
3. Tipo y clase de sujeto pasivo.
4. Actividad (es) económica (s).
5. Fecha de inicio de actividad (es), de inscripción, de constitución, de actualización, de reinicio de actividades, de cese de actividades.
6. Obligaciones tributarias y formales que debe cumplir el contribuyente.
7. Lugar de inscripción del contribuyente.
8. Dirección principal y otros medios de contacto (teléfono, fax, e-mail, número de celular, etc.).
9. En el caso de sociedades privadas.
 - 9.1 Identificación del representante legal; y, en el caso de las entidades y organismos del sector público, la identificación del funcionario que actúe como agente de retención (número de cédula, pasaporte o RUC; y, apellidos y nombres completos).
 - 9.2 El detalle de la matriz y sus establecimientos registrados con su información respectiva.
 - 9.3 Nombres y apellidos completos y número del RUC del contador.
10. Firmas de responsabilidad del funcionario que realizó el registro y del sujeto pasivo, o tercera persona que realizó el trámite a su nombre.

Fecha de inicio de actividades

- Se entiende como fecha de inicio de actividad (es) para personas naturales, la fecha del primer acto de comercio vinculado con la realización de cualquier actividad económica o de la primera transacción relativa a dicha actividad.
- Para todas las sociedades privadas mercantiles que inscriban su escritura de constitución en el Registro Mercantil, se considerará como fecha de inicio de actividades, la fecha de inscripción de dicha escritura.
- En el caso de entidades y organismos del sector público, se considerará como aquella que corresponda al Registro Oficial en el que se halle publicada la ley de creación o el correspondiente decreto ejecutivo, acuerdo ministerial, ordenanza de organismos seccionales, según corresponda.
- Cuando se trate de unidades contables desconcentradas, será aquella que corresponda a la fecha de la respectiva resolución o acuerdo de la máxima autoridad de la entidad u organismo regulador, por la que se le califique como ente contable.
- Para las organizaciones y sociedades sin fines de lucro, será la que corresponda a la fecha de publicación en el Registro Oficial del acuerdo ministerial o convenio internacional que autoriza su existencia legal.
- Para las sociedades de hecho será la de su constitución o cuando se realice el primer acto de comercio.

Responsables de la información

El sujeto pasivo o los representantes legales o los funcionarios que se desempeñen como agentes de retención, en las entidades y organismos del sector público, y aquellos que informaren por delegación o mandato del sujeto pasivo, serán responsables directos de la veracidad de la información consignada, misma que podrá ser verificada en cualquier tiempo por el Servicio de Rentas Internas, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

Actualización del RUC

Todos los sujetos pasivos tienen la obligación de actualizar la información declarada en el Registro Único de Contribuyentes, cuando se haya producido algún cambio en dicha información, de conformidad con lo establecido en la Ley de Registro Único de Contribuyentes codificada, dentro de los siguientes 30 (treinta) días hábiles contados a partir de la fecha en la cual ocurrieron los hechos.

Suspensión del registro y su número para personas naturales

Si una persona natural diere por terminada temporalmente su actividad económica, deberá solicitar la suspensión de su registro en el RUC, dentro de los siguientes (30) treinta días hábiles de cesada la actividad, lo cual determinará también que no se continúen generando obligaciones tributarias formales.

De la cancelación del registro y su número

La cancelación del RUC en el caso de las sociedades se realizará cuando éstas hayan sido extinguidas, disueltas, liquidadas, fusionadas, escindidas o suprimidas.

Para la cancelación del Registro Único de Contribuyentes de todo tipo de

sociedad, el último representante legal o liquidador, presentará la copia de la inscripción en el Registro Mercantil de la resolución de cancelación emitida por la Superintendencia de Compañías o Superintendencia de Bancos y Seguros, según el caso, o la copia del acuerdo ministerial que disuelve una organización sin fines de lucro, o la sentencia judicial por la que se disuelva una sociedad civil o el acta notarial en la que conste la disolución de la sociedad de hecho.

En el caso de supresión de entidades públicas se cancelará el Registro Único de Contribuyentes con la fecha en que se publique en el Registro Oficial la ley, decreto, ordenanza o acuerdo de supresión de la entidad pública.

De la suspensión de oficio

El Servicio de Rentas Internas podrá suspender la inscripción de un sujeto pasivo en el Registro Único de Contribuyentes, en los siguientes casos:

1. Cuando luego de las acciones pertinentes, el Director Provincial o Regional del SRI, hubiere verificado y determinado que el contribuyente no tiene ningún local o actividad en la dirección que conste en el RUC;
2. Cuando no haya presentado las declaraciones, por más de doce meses consecutivos; o en tal período las declaraciones no registren actividad económica.
3. Cuando no se encuentre alguna evidencia de la existencia real del sujeto pasivo; como suscripción a algún servicio público (energía eléctrica, teléfono, agua potable), propiedad inmueble a su nombre, propiedad de vehículo a su nombre, inscripción en el IESS como patrono, etc., ni locales en las direcciones señaladas en el RUC.

Cuando el establecimiento del contribuyente estuviere clausurado por más de treinta días, como sanción

5. Sanciones para exportadores

- **Infracciones administrativas aduaneras de los declarantes en los regímenes Aduaneros.**

Infracciones consideradas como Gravísimas

- Exportar mercancías por lugares no habilitados, ocultadas, disimuladas o sustraídas del control aduanero.
- Declarar mercancías diferentes a aquellas que efectivamente se exportaron o se pretenda exportar.
- Consignar inexactitudes o errores en las Autorizaciones de Embarque o Declaraciones de Exportación, presentadas a través del sistema informático aduanero o del medio que se indique, cuando tales inexactitudes o errores conlleven la obtención de beneficios a los cuales no se tiene derecho.
- Someter a la modalidad de reembarque sustancias químicas controladas por el Consejo Nacional de Estupefacientes y que se utilizan en la fabricación de estupefacientes.

La sanción aplicable será de multa equivalente al veinte por ciento (20%) del valor FOB de las mercancías por cada infracción. Cuando el declarante sea una Sociedad de intermediación Aduanera, un Usuario Aduanero Permanente o un Usuario Altamente Exportador, en sustitución de la multa se podrá imponer sanción de suspensión hasta por seis (6) meses o de cancelación de la respectiva autorización, reconocimiento o inscripción, dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado.

Infracciones consideradas como Graves

- No tener al momento de presentar la Solicitud de Autorización de Embarque o la Declaración de Exportación de las mercancías, todos los

documentos soporte requeridos en el artículo 268° del presente Decreto para su despacho.

- No imprimir ni entregar debidamente firmada la Declaración de Exportación a la autoridad aduanera, dentro del término establecido en el artículo 281° de este Decreto.
- No conservar a disposición de la autoridad aduanera copia de las Declaraciones de Exportación y demás documentos soporte, durante el término previsto en el artículo 268° del presente Decreto.
- Someter a la modalidad de reembarque mercancías que se encuentren en situación de abandono o hayan sido sometidas a alguna modalidad de importación.
- No terminar las modalidades de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo o para reimportación en el mismo estado, o los Programas Especiales de Exportación, en la forma prevista en los artículos 294°, 301° y 332° del presente Decreto, según corresponda.
- Someter a la modalidad de exportación de muestras sin valor comercial mercancías que superen el valor FOB establecido por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, o que se encuentren dentro de las prohibiciones establecidas en el artículo 320° del presente Decreto.

La sanción aplicable será de multa entre cinco (5) y diez por ciento (10%) del valor FOB de las mercancías por cada infracción. Cuando el declarante sea una Sociedad de Intermediación Aduanera, un Usuario Aduanero Permanente o un Usuario Altamente Exportador, en sustitución de la sanción de multa se podrá imponer sanción de suspensión hasta por dos (2) meses de la respectiva autorización, reconocimiento o inscripción, dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado.

Infracciones consideradas como Leves

- Consignar inexactitudes o errores en las Solicitudes de Autorización de Embarque o Declaraciones de Exportación presentadas a través del sistema informático aduanero o del medio que se indique, en caso de contingencia, cuando tales inexactitudes o errores impliquen la sustracción de la mercancía a restricciones, cupos o requisitos especiales.
- No presentar dentro del plazo previsto en este Decreto, la Declaración de Exportación con datos definitivos cuando la Autorización de Embarque se haya diligenciado con datos provisionales.
- No presentar dentro del plazo previsto en este Decreto, la Declaración de Exportación Definitiva, cuando el declarante haya efectuado embarques parciales con cargo a un mismo contrato, consolidando la totalidad de las Autorizaciones de Embarque tramitadas en el respectivo período.
- No presentar dentro del plazo previsto en este Decreto, la Declaración de Exportación Definitiva, cuando el declarante haya efectuado embarques fraccionados con datos provisionales consolidando la totalidad de las Autorizaciones de Embarque tramitadas en el respectivo período, con datos definitivos.
- Ceder sin previo aviso a la Aduana mercancías que se encuentren en el exterior bajo la modalidad de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
- No presentar dentro de los términos previstos en el artículo 328° del presente Decreto, la Declaración Simplificada de Exportación de la mercancía sometida a la modalidad de exportación de menajes.

La sanción aplicable será de multa entre cinco (5) y diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes por cada infracción. Cuando el declarante sea una Sociedad de Intermediación Aduanera, un Usuario Aduanero Permanente o un Usuario Altamente Exportador, en sustitución de la sanción de multa se podrá imponer sanción de suspensión hasta por un (1) mes de la respectiva autorización, reconocimiento o inscripción, dependiendo de la gravedad del perjuicio causado a los intereses del Estado.

6. Tasas arancelarias o barreras arancelarias

Principio básico

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos.

Derechos Arancelarios

Estos están previstos en el arancel de importaciones de mercancías y en el caso del Ecuador es la Nomenclatura Andina (NANDINA) y son aplicables para todas las mercaderías comprendidas en el arancel de importaciones.

Sólo hay dos tipos de aranceles, los ad-valorem y los específicos, de ellos se desprenden otras combinaciones:

- Arancel de valor agregado o ad-valorem es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), Ejemplo: 5% del valor CIF.

- Arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo USD 5 por cada kilo de ropa nueva. Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.
- Arancel anti-dumping es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.
- Arancel mixto es el que está compuesto por un ad-valorem y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación.

Arancel de exportación

Es uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países a nivel mundial, ya que las mercancías exportadas generalmente quedan exentas de todo tipo de derechos arancelarios. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados.

Las barreras arancelarias son los altos aranceles o impuestos que impone el gobierno para evitar la importación en forma indiscriminada, o bien, para que se importen sólo determinados productos o servicios o se importe sólo de determinados países. Para los países que han establecido un tratado comercial, el certificado de origen es el documento que garantiza un tratamiento preferencial a sus mercancías.

Arancel o cuota compensatoria.

Es la cantidad de dinero que deberá pagar a la hacienda de otro país aquel exportador que haya incurrido en una práctica desleal, o dumping, al comercio internacional.

Arancel o impuesto compensatorio

Es la sobretasa impositiva a la importación que las autoridades de un país determinan que un país o un exportador que haya caído en una práctica desleal deben pagar como sanción por haber dañado algún sector de su actividad económica.

Barreras comerciales no arancelarias

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso de mercancías a un país determinado poniendo como requisito para dejarlos entrar: que los productos y servicios cumplan con las determinadas reglas o que reúnan ciertas características.

El Ecuador a lo largo de la historia ha estado presionado con estas medidas, ya que por ejemplo la Unión Europea le exige este tipo de requisitos para importaciones de productos agrícolas y estas son: certificados de origen, normas INEN, etc.

Barreras no arancelarias sanitarias: Proponen evitar el ingreso al país aquella mercancía que pueda dañar la salud de la población debido a que puedan contener elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras comerciales no arancelarias técnicas: Se refiere a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

Medidas proteccionistas: Obstáculos al comercio internacional que imponen los gobiernos asignándoles cuotas de importación, boicot, bloqueo y embargo.

- Cuotas de importación: Cantidades máximas de cierto tipo de mercancías que un país ha determinado admisible importar de otro país o región.
- Boicot: Negativa por parte de un país o varios países de comprar o vender cierto tipo de mercancías a otro país esto con el objetivo de presionar a

cierto país para que realice concesiones y acciones en el ámbito internacional o interno.

- Bloqueo: Acción política, militar y comercial agresiva que impide a un país relaciones comerciales con otros países en forma unilateral.

Las barreras comerciales pueden ser:

- Locales: se aplica en una localidad relativamente reducida.
- Sectoriales: se aplica solo a un determinado giro de negocios dentro de un país.
- Nacionales: afectan a la actividad comercial de todo un país.
- Regionales supranacionales: tienen impacto en dos o tres países por su situación geográfica, cultura o interés comerciales constituyen un grupo identificable.
- Internacionales: tienen como fin regular el libre comercio entre dos o más países independientemente de si pertenecen o no a una misma región.

Barreras fiscales

Organismo	Producto
MAGAP, a través del INEFAN	Vida silvestre en proceso de extinción o sus productos, cuando la exportación se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio.
Ministerio de Defensa Nacional	Para armas, municiones, explosivos, etc.
Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes O Psicotrópicas, CONSEP	Para plantas, sustancias estupefacientes o psicotrópicas, insumos, componentes, preparados, derivados, etc. u otros productos químicos.
Comisión de Energía Atómica	Para minerales radioactivos
Directorio del Instituto Nacional de Patrimonio	Para bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional que son exportados con carácter

<p>Cultural de la Nación</p> <p>MAGAP MAGAP/MIC</p> <p>Comisión Nacional Automotriz</p>	<p>temporal para exhibición u otros fines</p> <p>Exportaciones de productos químico-biológicos y demás, de uso veterinario.</p> <p>Exportaciones de madera rolliza, productos forestales semielaborados, gomas, resinas, cortezas, frutos, bejucos, raíces, leña, carbón.</p> <p>Exportaciones del sector automotriz</p>
--	--

3.3. CONCLUSIONES

De la investigación se obtienen las siguientes conclusiones:

- ✚ Con la investigación se llegó a determinar los principales temas sobre impuestos fiscales que deberán ser impartidos o dictados en la capacitación tributaria al sector exportador del cantón La Maná.

- ✚ El insuficiente nivel de conocimientos sobre temas tributarios ha implicado sanciones a exportadores y algunos administrativos, por el mal funcionamiento de la empresa.

- ✚ El sector exportador del cantón La Maná requiere de una guía como una Memoria Técnica para que dirija la forma en que los exportadores del cantón La Maná puedan ser capacitados o preparados en fomentar una cultura tributaria, con la finalidad que los contribuyentes exportadores dominen e interpreten estos temas.

3.4.RECOMENDACIONES

- ✚ Se recomienda al sector exportador del cantón La Maná acogerse a la capacitación tributaria puesto que dentro de esta se impartirá temas sobre impuestos fiscales que será de mucha ayuda para este sector económico.

- ✚ Es importante que el sector exportador se prepare sobre la normativa tributaria con la finalidad de mejorar sus condiciones fiscales y puedan evitar sanciones.

- ✚ Al sector exportador del cantón La Maná para que se acoja a la Memoria Técnica propuesta puesto que en ella se concentra los temas relevantes sobre tributación lo que hará que en este sector económico se fundamente una cultura tributaria.

3.5. BIBLIOGRAFÍA

BAHILLO Marìa, PÉREZ Carmen. 2014. *Gestión de la documentación jurídica y empresarial.* ESPAÑA : Ediciones Paraninfo, S.A., 2014. pág. 9788428335607. 9788428335607.

BRINKE, Henk W. Ten. *Administracion de empresas Agropecuarias.* México : Trillas S.A, 2010. ISBN: 978-607-17-0588-4.

CATEORA, Philip, GILLY, Mary y GRAHAM, John. *Marketing Internacional.* Tercera Edición. México D. F : McGraw-Hill Interamericana Editores S.A, 2013. ISBN: 978-607-15-0276-6.

DIEZ, G. *Impuesto a las ganancias.* La Paz : La Ley, 2010. ISBN 122-3134-86.144.

FERNÁNDEZ, José Ignacio. *Fundamentos de Financiaión.* madrid : Quinta edición, 2010. 978-84-481-5661-9.

GRAHAM, Nick. *Project Management.* Barcelona : Dummies, 2015. ISBN 978-11190257333.

GARCÍA María. 2015. *Gestión administrativa para el asesoramiento de productos y servicios financieros de pasivo.* ESPAÑA : Ediciones Paraninfo, S.A., 2015. pág. 208 p. 9788428397926.

ILSE. [En línea] 24 de octubre de 2010. [Citado el: 18 de mayo de 2015.] www.ipalmagerencamoderna.blogspot.com.

LOURDES, Munch. *Administración. Gestion Organizacional.* México : primera Edición, 2010. ISBN: 978-607-442-389-1.

MANYA, Marlon y RUIZ, Miguel. *Tax Ecuador.* Ecuador : s.n., 2010.

MARMOLEJO, Carlos Augusto y RINCÓN, Giovany Lasso. *Contabilidad y Finanzas.* Bogotá : 2da Edición, 2012. ISBN: 978-958-648-781-8.

MARTÍNEZ, Sergio y HERNÁNDEZ, Alejandro. *Fundamentos de la Gestión Empresarial.* México : primera edicion, 2011. ISBN:978-607-15-0616-0.

MEJÍAS, Pedro. Plátano, cacao y café, lo más exportado. [En línea] 22 de julio de 2015. [Citado el: 4 de agosto de 2015.] <http://anecacao.com>.

MELCHOR, Siller. *Nematodos de los frutales.* México: Trillas : s.n., 2010. ISBN 968-24-6336-X.

MINERVINI, Nicola. *Ingenieria de la exportación.* México : s.n., 2014. ISBN: 978-607-519-187-4.

MORALES, José. *Legislacion Codificada.* Quito- Ecuador : Cooperación de Estudios y Publicaciones, 2012. ISBN: 978-9978-86-963-5.

POTES, Alberto. *Cultivos Plantación.* México : s.n., 2011. ISBN: 978-607-17-0886-1.

PROECUADOR. *PROECUADOR.* [En línea] 12 de enero de 2013. [Citado el: 25 de mayo de 2015.] <http://www.proecuador.gob.ec>.

RIES, Eric. *El método Lean Startup: cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua.* s.l. : Deusto. Bestseller de The New York Times y The Wall Street Journal, 2013. pág. 320. ISBN 978-8423409495.

RINCÓN, C, LASSO, Giovanni y ALVARADO, E. *Ciencias Administrativas.* Bogota : Ecoe-Ediciones, 2012. ISBN: 978-958-648-781-8.

RÓDES, ADOLFO. 2014. *Gestion economica y financiera de la empresa.* MADRID : Ediciones Paraninfo, S.A., 2014. pág. 308 p. 9788428328944.

SRI. *El IVA.* Quito : s.n., 2012.

Universo, El. *Ecuador lanza campaña de promoción del banano.* [En línea] 26 de mayo de 2015. [Citado el: 27 de mayo de 2015.]

VALDIVIESO, Mercedes. *Contabilidad General.* Quito- Ecuador : Décima Edición, 2011.

VAZQUES, Diana. *www.monografías.com.* [En línea] 11 de enero de 2012. [Citado el: 18 de mayo de 2015.]

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formato para encuesta

Anexo 2. Formato para entrevista

Anexo 3. Formulario de solicitud de exportación

Anexo 4. Modelo de factura comercial

Anexo 5. Modelo de lista de empaque

Anexo 6. Modelo de certificado de origen para la Comunidad Andina

Anexo 7. Modelo de certificado de origen para la Unión Europea

ANEXO 1.

Formato para Encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI SEDE LA MANÁ

SEÑORES ADMINISTRATIVOS EN EL SECTOR EXPORTADOR DEL CANTÓN LA MANÁ.

“Tema de tesis”: Capacitación tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná, provincia de Cotopaxi.

Sres. ADMINISTRATIVOS EN EL SECTOR EXPORTADOR DEL CANTÓN LA MANÁ.

Para la realización de esta investigación se requiere obtener información, por tal motivo necesitamos conocer su opinión sobre temáticas importantes que serán de gran utilidad para la elaboración de una Memoria Técnica de Capacitación, le agradecemos se digne contestar el siguiente cuestionario.

1.- Según su criterio, el nivel de conocimientos que sobre temas tributarios tienen los exportadores del Cantón La Maná es:

Alto Medio Bajo

2.- En términos de impuestos y tributación, ¿cuál considera Ud. sea el grupo que más necesita capacitación?

Exportadores de banano

Exportadores de café

Exportadores de cacao

Exportadores de tabaco

Todos

3.- Para la capacitación tributaria en el sector exportador deben planificarse en forma de:

Guías Cuadernillos Memoria técnica Folletos

4.- Según su criterio, el documento que se elabore sería:

Común para todo el sector exportador

Específico según el producto que exporta

5.- Diga, de los siguientes aspectos cuál considera Ud. de mayor importancia dentro del ámbito tributario

Impuesto al Valor Agregado

Impuesto a la renta

Exportaciones

Retenciones en la fuente

6.- Con qué periodicidad Ud. como sector exportador del Cantón La Maná ha recibido capacitación tributaria:

Mensual Semestral Anual Nunca

7.- La actualización tributaria para el sector exportador del Cantón La Maná es responsabilidad de:

La empresa Del SRI

8.- En una correcta capacitación se debería incluir actividades prácticas:

Sí No

9.- ¿Considera necesario que exista un documento en donde se plasme todos los procedimientos, normas, leyes y reglamentos que rigen el sector exportador?

Sí No

10.- Refiera dos aspectos que sobre este tema quiera Ud. expresar y no se hayan reflejado.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO 2.
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
SEDE LA MANÁ

**FORMATO DE ENTREVISTA A LOS SEÑORES REPRESENTANTES
LEGALES EN EL SECTOR EXPORTADOR DEL CANTÓN LA MANÁ.**

Como ya conoce por la cita previa, mi nombre es Ruth Mendoza, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría en la UTC, extensión La Maná. Como parte del Trabajo de Grado, realizo una investigación con el objetivo de proponer documento para la capacitación tributaria del sector exportador del Cantón La Maná. En este encuentro le solicito muy comedidamente se respondan las preguntas con sinceridad, para que mi proyecto de investigación posea la calidad requerida.

1.- ¿Qué nivel de conocimientos sobre temas tributarios considera Ud. que tiene el sector exportador del Cantón La Maná?

.....
.....
.....

2.- ¿Es de su conocimiento si han sido multados o sancionados, miembros del sector exportador del Cantón La Maná por incumplimientos de las obligaciones tributarias?

.....
.....
.....

3.- Según su criterio, ¿el incumplimiento de las regulaciones tributarias obedece en alguna medida al desconocimiento de la ley?

.....
.....
.....

4.- ¿Se realizan actividades de capacitación sobre temas tributarios para el sector exportador del Cantón La Maná?

.....
.....
.....

6.- ¿Se ha visto afectado su trabajo como representante legal del sector exportador del Cantón La Maná, por violaciones de las regulaciones tributarias de algunos miembros del sector?

.....
.....
.....

7.- ¿Considera necesario y oportuno proponer documento los aspectos fundamentales para la capacitación tributaria del sector exportador del Cantón La Maná?

.....
.....
.....

8.- ¿Cuáles serían los temas que según su opinión debería contener el documento para la capacitación del sector exportador del Cantón La Maná?

.....
.....
.....

9.- Además de esta importante contribución suya a nuestro proyecto, ¿estaría dispuesto(a) a nuevas contribuciones en función de la calidad del mismo?

.....
.....
.....



10.- Finalmente, tiene la posibilidad de sugerir, señalar, aportar, agregar; cualquier aspecto relacionado con el tema que nos ocupa y que no haya sido previamente considerado por la investigadora.

.....
.....
.....

Ha sido un gusto este encuentro con Ud., más que una entrevista, ha resultado una conversación amigable. En nombre de la Dirección de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Humanísticas de la UTC, extensión La Maná; de la Coordinación de Trabajo de Grado y en el mío propio, MUCHAS GRACIAS.

ANEXO 3.

Formulario de solicitud de exportación

	FORMULARIO DE SOLICITUD	
	CALIFICACIÓN	
	OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO	
<i>El Programa de Operador Económico Autorizado está dirigido a los operadores de comercio exterior que deseen obtener una calificación por parte del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAE, en seguridad de la cadena logística. El Programa OEA es de carácter voluntario y gratuito.</i>		
INDICACIONES GENERALES		
El formulario de solicitud es la intención formal para aplicar al Programa de Operador Económico Autorizado por parte del solicitante. Incluye la información general de la empresa, su representante legal, la persona de contacto con la aduana y el compromiso por parte del solicitante de colaborar con los objetivos de seguridad en la cadena logística, propósito del Programa OEA. Todos los campos del Formulario deberán ser completados. El formulario deberá ser presentado en la Secretaría General del SENAE y deberá estar firmado por el representante legal de la empresa.		
Fecha de Solicitud		
Información del Solicitante		
1. Nombre de la empresa (Razón Social)	2. RUC	
3. Nombre Comercial	4. Actividad Económica	
5. Dirección de Domicilio Tributario	6. Dirección de Sucursales	
7. Correo Electrónico Corporativo y Dirección de la página WEB	8. Teléfonos	
Información Aduanera		
9. Códigos de OCE registrados	10. Distritos Aduaneros de Operación	

11. Regímenes Aduaneros Utilizados	12. Principales Productos y países de exportación

Información Representante Legal
--

13. Nombre Representante Legal (nombre y apellidos)	14. Número de Cédula del Representante Legal

15. Dirección de Correo electrónico	16. Teléfono Directo

Información del Contacto con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
--

17. Persona de contacto con la aduana: (nombre, apellidos y cargo)	18. Número de Cédula

19. Dirección de Correo electrónico	20. Teléfonos (oficina y móvil)

21. Medio para recibir notificaciones	22. Lugar donde recibir notificaciones

ANEXOS

<input type="checkbox"/>	Formulario de Autoevaluación Requisitos Generales con sus adjuntos
<input type="checkbox"/>	Formulario de Autoevaluación Requisitos Mínimos de Seguridad con sus adjuntos

ANEXO 4.

Modelo de factura comercial

Ejemplo de factura comercial

EMPRESA EXPORTADORA Dirección:.....Calle Sur e Intersección Teléfono/Fax:.....593-1-2597980 E-mail:.....exportadora@exportador.com.ec		RUC: 120244753001 <hr/> FACTURA <hr/> Mercado Exportación			
Señores: EMPRESA IMPORTADORA:.. GLORI S.A. Dirección:.....VIII / SAN MARTIN Atención:.....SR. CÉSAR ZAMORA INVOICE (FACTURA COMERCIAL)N°.....501002054924		Nombre de Contacto:..... SR. CÉSAR ZAMORA Nuestra referencia:..... N° de cliente:..... 15160 N° Orden de pedido:..... P/O 720			
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones de Embalaje: Fecha:..... Enero / 2013 Peso Bruto: 1,618,25 KG Peso Neto: 1,520,35 KG Marcas: SIN MARCA Vía: MARITIMO País de origen: ECUADOR					
PARTIDA ARANCELARIA		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	VALOR TOTAL
1604.14.00		ATUN EN CONSERVAS	67,500 UNDS	US\$ 0.50	US\$ 33,750.00
INCOTERM: FOB				TOTAL FACTURADO: US\$ 33,750.00	

ANEXO 5.

Modelo de lista de empaque

Ejemplo de lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
EMPRESA EXPORTADORA				
Dirección:..... Calle Sur e Intersección				
Teléfono/Fax:.....593-4-2597380				
E-mail:..... exportadora@ecuador.com.ec				
COMPRADOR				
Dirección:..... VIII / SAN MARTIN				
Teléfono/Fax:.....(11)123-45678				
E-mail:..... comprador@guanoa.com				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS: SIN MARCAS				
EMBALAJE: 3 PALETAS				
VÍA: MARÍTIMO				
FACTURA COMERCIAL: 001-002-000000000				

ANEXO 6.

Modelo de certificado de origen para la Comunidad Andina

Ejemplo de certificado de origen para Comunidad Andina



Ministerio de Industrias
y Productividad

COMUNIDAD ANDINA
CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

N° del Certificado
1493665920130000023P

PAIS EXPORTADOR : ECUADOR		PAIS IMPORTADOR : PERU
N° de Orden de	NANDINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
2	27100/03400	GRASA CHASIS AMBAR
1	27100/03400	GRASA CHASIS ROJA
3	27100/03400	GRASA CHASIS NEGRA

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondieren a la Factur Comercial No [001-001-000008278] cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CAFTAGENA de conformidad con el siguiente detalle:

N° de Orden	NORMAS (2)
2	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)
1	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)
3	Decision 416, Capítulo II, Artículo 2, Literal D)

FECHA: 18 JUNIO 2013
 RAZON SOCIAL: Empresa Exportadora S.A.
 Sello y firma del exportador o productor



OBSERVACIONES:

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de GUAYACIL, a las 2:00 p.m. del día 18 de Junio del 2013




Victor Buela Mendive
A.N.A.L.E.S.T.A.
Nombre, sello y firma de la Entidad Certificadora

NOTAS: (1) En esta columna indicar el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser trasladadas, se mencionará la individualización de las mercaderías en el presente certificado, numeradas consecutivamente.
 (2) Especificar el artículo de ese Acuerdo de Asociación Regional Parcial, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se indicará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 - El formulario no podrá presentarse respaldado, tachado o enmendado.

