

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIO NACIONALES IAEN

**DIPLOMADO SUPERIOR EN ADMINISTRACION
TRIBUTARIA**

MONOGRAFIA

**TEMA: ANALISIS DE LAS VENTAJAS TRIBUTARIAS
COMO RESULTADO DEL CAMBIO DE PROVEEDOR
BRASILERO A UN PROVEEDOR SUECO PARA LA
EMPRESA IMPORTADORA DE VEHICULOS PESADOS
CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A.**

AUTORA: Ing. Adriana Basantes

TUTOR: Dr. Fabián Rodríguez

Quito, Noviembre del 2011

DEDICATORIA

Con profundo amor y gratitud dedico este trabajo, A Dios quien ha sido mi apoyo y guía en todos los momentos de mi vida; a mi Esposo e Hijos por su amor y comprensión, mi dedicación y bendiciones a mis padres quienes supieron guiarme para un buen futuro gracias por su apoyo.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser Luz en mi vida y quien guía mi camino, a quienes conforman el Instituto de Altos Estudios Nacionales y de manera especial al Ing. Fabián Rodríguez por su apoyo en el desarrollo y culminación de la presente monografía.

ÍNDICE:

Dedicatoria	2
Agradecimientos	3
Índice	4
Índice de Cuadros	5
Introducción	6

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES

1.1 La Empresa	7
1.2 La Marca SCANIA- SCANIA Suecia	8
1.3 Evolución de los vehículos SCANIA	11
1.4 Visión del Sector Automotor dentro del Ecuador	12

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.

2.1 Desarrollo de la Economía causadas por las importaciones en el país	14
2.2 Importancia de Suplir la demanda de vehículos pesados en el país	15
2.3 Internación de Vehículos importados	16
2.3.1 FOB.- Libre a bordo	19
2.3.2 FCA.- Transportista libre	19
2.3.3 CIF.- Costo, Seguro y Flete	20
2.3.4 Planificación Fiscal	20

CAPÍTULO III. NORMATIVA LEGAL

3.1 Constitución política del Estado	23
3.2 Código Orgánico de la producción	24
3.2.1 Medidas Arancelarias al Comercio	24
3.2.2 Tasas	24
3.2.3 Obligación Tributaria Aduanera	24
3.2.4 Ley de Régimen Tributario Interno	26
3.4 Consejo de Comercio Exterior e Inversión COMEXI	27
3.5 Normas Técnicas Ecuatorianas NTE del INEN	27

CAPÍTULO IV. METODOLOGIA	28
CAPITULO V. ANALISIS DEL PROCESO DEIMPORTACION	29
5.1 Mecanismo actual de importación	29
5.2 Análisis de resultados	34
CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	34
6.1 Conclusiones	36
6.2 Recomendaciones	37
Bibliografía	
Anexos	

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1 Producción de Vehículos pesados Scania a nivel Mundial	10
Cuadro No. 2 Tendencia de Importaciones de Vehículos por tipo y por año	12
Cuadro No. 3 Liquidación de Tributos a ser cancelados en Aduana	25
Cuadro No. 4 Liquidación de Importación Brasil vs..Suecia	32
Cuadro No. 5 Cálculo del Lucro Cesante del Cliente	35

INTRODUCCION

La presente monografía se realizó con el afán de analizar las ventajas o desventajas que produciría en la Empresa CAMIONES Y BUSES DEL ECUADOR S.A. Importadora de Vehículos pesados de marca SCANIA al realizar el cambio de proveedor Brasileiro a un proveedor Sueco para importar sus vehículos y posteriormente comercializarlos localmente.

La Empresa “Camiones y Buses del Ecuador S.A CAMIONEQ”, representante general de la marca SCANIA para la Costa, Sierra y Oriente Ecuatoriano; registrada legalmente en el Ecuador, en la actualidad realiza las adquisiciones de sus productos desde la Fábrica ubicada en Brasil.

La finalidad de este trabajo es establecer los beneficios o desventajas de realizar la adquisición de los productos directamente del proveedor creador de la Marca cuya ubicación se halla en Suecia, país escandinavo de Europa del Norte que forma parte de la Unión Europea en donde uno de los sectores más importantes de la economía pública son las industrias maquinaria, eléctrica y metalúrgica. La industria automotriz es uno de los sectores más importantes de Suecia, con exportaciones rondando en los 20 mil millones de dólares¹.

Se toma en consideración la hipótesis de que la importación desde Suecia resultaría más ventajosa en el aspecto económico, ya que el precio es un porcentaje más bajo, es por eso que es preciso realizar el análisis en lo referente a las ventajas económicas y tributarias, considerando los convenios entre países y los gastos adicionales que se puedan presentar en la importación directa desde Europa.

¹www.swedenabroad.com - Suecia – Las Ciudades más importantes (Acceso 07/08/2011)

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1 LA EMPRESA

La Empresa que se ha escogido para el desarrollo de la presente monografía es “Camiones y Buses del Ecuador S.A CAMIONEQ”, Representante general de la marca SCANIA para el Ecuador; cuya actividad económica es la importación y venta al por mayor y menor de vehículos pesados repuestos y accesorios, ubicado en la ciudad de Quito, Sector Guamaní Av. Maldonado.

La empresa fue creada el 14 de mayo del 2001 con la denominación de “Camiones y Buses del Ecuador S.A.” y se rige por la ley de compañías, estatutos y los demás reglamentos internos,

La compañía se constituyó con el objeto de realizar actividades como: importación, exportación, distribución, comercialización y venta de todo tipo de vehículos, tracto camiones, repuestos y más productos relacionados con la industria automotriz y la representación de compañías nacionales o extranjeras cuyo objeto social sea similar a éste. La prestación de servicios de Metalmecánica, Lubricación, Mecánica Automotriz, Electricidad, pintura y demás servicios relacionados, la fabricación, ensamblaje comercialización al por mayor y menor de vehículos nacionales o extranjeros, así como los servicios de postventa, mantenimiento, garantías y otros similares².

² Escritura de Constitución de la Compañía Camiones y Buses del Ecuador S.A. – Objeto social

El mayor organismo de la Empresa es la Junta General de Accionistas, seguido por el Directorio de la Compañía el cual se reúne mínimo una vez al mes para revisar la situación financiera de la Empresa y tomar decisiones³.

Camioneq S.A. ha crecido paulatinamente. A la presente fecha dispone de un amplio stock de repuestos y accesorios originales para los vehículos Scania y posee una nueva y moderna infraestructura de talleres bodegas y oficinas, donde el personal se encuentra muy capacitado, los mismos que entregan a los clientes un servicio de calidad y personalizado. Los vehículos que importa y comercializa Camioneq S.A. están dirigidas al mercado del transporte pesado, transporte interprovincial e internacional de mercadería y de pasajeros.

1.2 LA MARCA SCANIA - SCANIA SUECIA



El inicio de la marca de camiones suecos data del año de 1886 cuando en la ciudad de Malmö, al sur de Suecia, se funda la empresa Humber & Co, fabricante de bicicletas, que en 1900 diversifica su campo de acción hacia los automóviles con otra empresa en Malmö, filial que se dedicó de lleno a ensamblar automóviles con componentes de empresas extranjeras para aligerar los costos que implicaba la investigación y el desarrollo de nuevos elementos. Con el paso del tiempo y luego de la segunda guerra mundial, Scania llega a un acuerdo con Volkswagen donde Scania - Vabis fue el importador exclusivo de la marca alemana en Suecia. Ese fue el paso que

³ Escritura de Constitución de la Compañía Camiones y Buses del Ecuador S.A. – Del Gobierno de la Administración de la Empresa

definitivamente abrió las puertas para que Scania llegara a la mayoría de países europeos y de Sur América.

En Base a la historia de la evolución de la Marca SCANIA aquí se detallan las fechas más importantes:

1936: Presenta el primer motor diesel.

1949: Presenta el primer motor diesel de inyección directa.

1960: Introdujeron el Turbo en los motores para los camiones. Ya hace presencia en 50 países.

1962: Abre la fábrica en Brasil.

1965: Abre la fábrica de Holanda.

1969: Presenta el camión más potente de Europa, dotado de motor de 14 litros V8 y 305 Caballos Vapor. Se fusiona con el fabricante sueco Aero espacial y de vehículos SAAB para formar SAAB- SCANIA.

1976: Abre la fábrica de Tucumán, Argentina.

1992: Abre la fábrica de Francia. 1996: Comienza a cotizar en la Bolsa de Nueva York y la de Estocolmo.

2000: Sale de producción, gracias a la unión de 11 fábricas de cinco países, el camión número 1 millón.

2007: Presenta el bus de futuro. Un híbrido de suelo bajo y tamaño normal; reduce las emisiones de dióxido de carbono fósil en un 90% si se usa metanol⁴.

⁴ Revista Publicación No. 29– Historia de las Marcas Marzo-2011 - www.publicamion.com (Acceso 07/08/2011)

Scania es una empresa internacional con presencia en más de 100 países en el mundo Entero. Dispone de una amplia red de puntos de ventas y servicios. La visión de Scania es ser la compañía líder en su sector, creando un valor añadido a largo plazo para sus clientes, sus empleados, sus accionistas y otros grupos de interés. La Empresa cuenta con más de 35.000 empleados. De ellos, 2.400 trabajan en el área de investigación y desarrollo, principalmente en Suecia⁵. Scania pone gran énfasis en la aplicación de nuevas tecnologías, eficiencia en el consumo de combustible y bajas emisiones, desarrolla, manufactura y comercializa camiones, adecuados para viajes largos Transporte internacional, tanto de mercaderías como de Personas⁶.

La Marca SCANIA es la tercera marca más grande del mundo en segmentos de producción de camiones y buses pesados. Exporta sus camiones y autobuses a más de 70 países. Scania, y anteriormente Scania - Vabis, han fabricado camiones fuera de Suecia, estableciendo plantas ensambladoras en Argentina (1976), Botsuana, Brasil (1959), Corea del Sur, Rusia, Francia, Tanzania, Países Bajos, Zimbabue y Estados Unidos⁷.

Cuadro N. 1.- PRODUCCION DE VEHICULOS PESADOS A NIVEL MUNDIAL - SCANIA

Año 2009

Brasil	11.590
Francia	4.721
Países bajos UE	9.769
Suecia	9.618
Rusia	37
TOTAL	35.735

Fuente.- Estadísticas de la Organización Mundial de Fabricantes de Vehículos (OICA)

⁵ <http://www.scania.com/> (Acceso 28/07/2011)

⁶ Ibid

⁷ Ibid

El éxito de la industria sueca durante el siglo XX ha sido destacable, y en la actualidad Suecia cuenta con algunas de las empresas de ingeniería más sofisticadas y diversificadas del mundo, si bien muchas de ellas, hoy por hoy, tienen propietarios extranjeros, o socios exteriores, entre estas empresas se incluye Scania⁸.

1.3 EVOLUCION DE MODELOS DE LOS VEHICULOS SCANIA



Scania A1 1901.



Camión Scania L80 1974



Camión Scania R470

⁸ www.camaracantabria.com/ Publicaciones Cámara de Cantabria – mes de Marzo-2011 (acceso 28/07/2011)

1.4 VISION DEL SECTOR AUTOMOTOR DENTRO DEL ECUADOR

El acelerado crecimiento del transporte que se ha presentado en los últimos años en nuestro país ha creado la idea en algunos representantes de organizaciones de transporte, que las unidades de transporte tanto de pasajeros como de mercaderías sean renovadas. Es decir los dueños de las unidades deben invertir grandes cantidades de dinero para renovar sus buses y camiones con la finalidad de brindar un buen servicio al cliente. Esto ha obligado a que los representantes y concesionarios de vehículos deseen ofrecer un buen producto a un costo competitivo. Los Ingresos Fiscales en el Ecuador se han visto incrementados por medio de aranceles e impuestos lo cual se encuentra ligado con el crecimiento del sector Automotor.

Cuadro N. 2.- TENDENCIA DE IMPORTACIONES DE VEHICULOS POR TIPO Y POR AÑOS (2005-2009) En Unidades

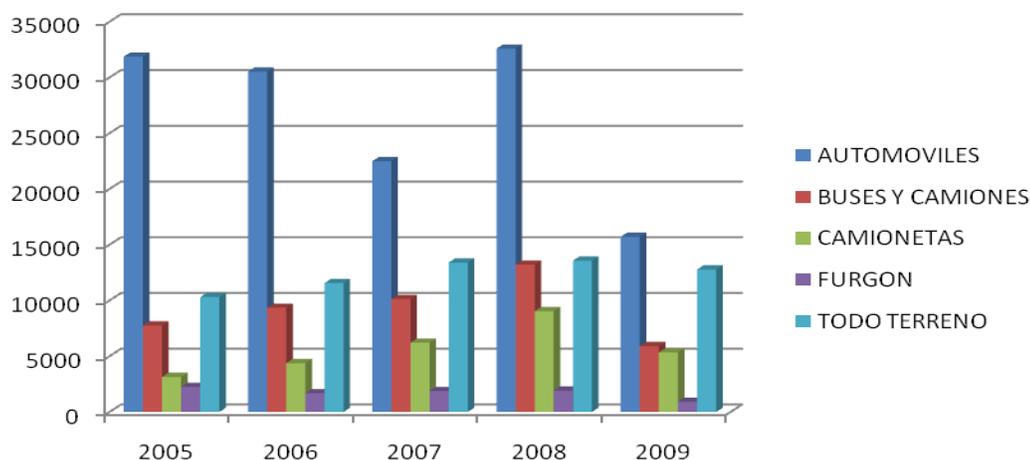
AÑO	AUTOMOVILES	BUSES Y CAMIONES	CAMIONETAS	FURGONETAS	TODO TERRENO	TOTAL	% IMPORTAC. DE BUSES Y CAMIONES
2005	31870	7755	3138	2246	10301	55310	14%
2006	30525	9339	4379	1678	11555	57476	16%
2007	22485	10127	6212	1879	13401	54104	19%
2008	32585	13215	9038	1915	13569	70322	19%
2009	15709	5899	5343	919	12779	40649	15%

FUENTE: Cámara de Industria Automotriz Ecuatoriana CINAIE

La participación de las importaciones de vehículos pesados (Camiones y Buses) en el Ecuador con respecto al total de vehículos importados ha ido variando de acuerdo a los años: en el año 2005 las importaciones estuvieron en el 14% en el año 2006 se

incrementó al 16%, los años 2007 y 2008 estuvo en el 19% y al año 2009 existe un decremento significativo al 15%.

Gráfico No. 1.- TENDENCIA DE IMPORTACIONES DE VEHICULOS POR TIPO Y POR AÑOS (2005-2009) En Unidades



Fuente:- Cámara de Industria Automotriz Ecuatoriana CINAE

El constante crecimiento automotriz incentiva la competencia de mercado pero obliga a aquellas empresas importadoras ecuatorianas a buscar otras alternativas (otros proveedores) de donde adquirir los mismos productos sin perder la garantía de comprar un producto de marca y que mantenga las garantías que le caracteriza.

El sector automotor ha respondido a la dinámica de la demanda y la oferta siendo especialmente importante el impacto que sobre la demanda han tenido las variables: ingreso disponible, precio y nivel de inflación en términos generales.

Es importante considerar que el sector automotor no solo concierne a la venta de vehículos, sino también la actividad de los talleres, venta de repuestos, financiamiento automotriz y otros negocios relacionados como: seguros, dispositivos de rastreo, entre otros.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 DESARROLLO DE LA ECONOMIA CAUSADA POR LAS IMPORTACIONES EN EL PAIS.

Las importaciones de mercaderías con respecto al desarrollo de la economía de forma general ha aportado de manera esencial, ya que engloba una recaudación fiscal importante por impuestos (IVA 12%) y aranceles (Según el bien importado), es así que la importación a más de ser un proceso para introducir productos o costumbres extranjeras a un país, se convierte en un motor fundamental de la economía.

El Estado suele regular las importaciones de acuerdo a normativas específicas, las diferencias entre las condiciones económicas y las legislaciones de cada país. *“La importación, de todas formas, es importante para acceder a mercancías que no se producen en el país”*⁹, para ello el sistema aduanero especifica varios regímenes para que las mercancías puedan ingresar al país.

El incremento anual de las importaciones del país en el sector automotor se ha dirigido básicamente a satisfacer las necesidades de los estratos medios a altos de la población, lo que por el otro lado las importaciones de vehículos pesados está dirigido a satisfacer las necesidades de los clientes que son usuarios de estos medios de transporte.

⁹ Diccionario Enciclopédico Empasa Calpe. Pg. 228

2.2 IMPORTANCIA DE SUPLIR LA DEMANDA DE VEHICULOS PESADOS

Las marcas internacionales tienen en el mercado local sus propios representantes, a quienes les otorgan sus licencias para poder comercializar sus unidades en las principales ciudades del país, las cuales siguen los lineamientos de las empresas extranjeras así como sus exigencias en cuanto a posventa, infraestructura de talleres, financiamientos a clientes entre otros, en este contexto se halla la empresa Camioneq S.A.

En el Ecuador existen varias empresas que se dedican a la importación de camiones cuyos precios de venta al público varían de acuerdo a la marca y al tipo de vehículo que los clientes requieran para el buen desenvolvimiento de sus operaciones en el transporte.

Cuando hablamos de precios debemos considerar no solo el valor del costo al que se lo adquiere en el exterior sino también a los valores adicionales que hay que incrementarlos, considerando también la calidad, que es proporcionar al cliente el producto, que satisfaga plenamente sus expectativas y necesidades a un precio que refleje el valor real que el producto o servicio les provea, que esté disponible y con la oportunidad que les convenga y que generen para la empresa las utilidades suficientes para desarrollarse saludablemente como empresa y grupo humano y así poder continuar sirviendo con eficacia a sus clientes.

El objetivo de las Cooperativas de transportación es la Eficiencia, que se traduce en suplir la demanda de los usuarios, de manera oportuna, eficaz, en los tiempos requeridos y con resultados económicos que satisfagan las necesidades de estas cooperativas. Es por

ello la mayoría de los miembros de las Cooperativas de Transporte Local, Nacional, Internacional, de carga y de pasajeros han renovado sus unidades.

Adicionalmente el interés del Estado con su proyecto de modernización del transporte es beneficiar a todos los sectores participantes: usuarios, transportistas y productores del campo, sin dejar de lado el tema de la polución que ha venido afectando notablemente a la población.

2.3 INTERNACION DE VEHICULOS IMPORTADOS

En el campo tributario, la liquidación de la importación viene a constituir el acto por el que se cuantifica el tributo que ha de pagar un contribuyente¹⁰. ”

En la internación de los vehículos intervienen varios procesos que conllevan a que estos sean puestos en los patios de la empresa importadora de forma totalmente certificada, y legalizada.

En forma general dentro del el conjunto de costos que se incluyen en una Importación describimos los siguientes:

- Los derechos arancelarios que se pagan en la Aduana para nacionalizar el producto, Ad valoren que corresponde al arancel establecido según le lay, la importación de productos originarios de países que gozan de preferencias arancelarias otorgadas por el Ecuador, deben contar con el certificado de origen expedido por los organismos competentes del respectivo país (por ejemplo Comunidad Andina, Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia; países miembros de la ALADI; Chile, entre otros).

¹⁰ Diccionario Enciclopédico Empasa Calve- Pág 229

- El Fondo de desarrollo para la Infancia (FODINFA), este Impuesto es administrado por el INNFA y es igual al 0.5% del Valor del CIF,
- El flete contratado.
- El seguro, las empresas de seguros juegan un papel importante en las importaciones debido a que los vehículos están expuestos a que se dañen, se extravíen o inclusive sean robados durante su traslado del país de origen hacia el país de destino,
- El pago a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), que es equivalente al 0.025% del valor FOB,
- El almacenaje que corresponde a la actividad de recepción y mantenimiento en custodia de los vehículos que se encuentra bajo la potestad o control aduanero, realizado en un recinto a cargo de la Aduana o en un recinto habilitado a cargo de particulares,
- El Agente Afianzado de Aduana quien es la persona física autorizada por la Aduana, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley, Intereses, gastos Bancarios, Movilización, entre otros gastos.

Dentro de este punto también debemos considerar la valoración en Aduana que es el proceso de estimación del valor de un producto en Aduana. “El Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio OMC sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo uniforme y neutro de valoración en Aduana de las mercancías”¹¹ y adicional a esto analizar la clasificación arancelaria. Este sistema permite la identificación de las mercaderías que se comercializan y facilita que las aduanas apliquen las medidas arancelarias y no arancelarias. Se le conoce como un

¹¹ Cátedra de Comercio Exterior – Maestría en Administración Tributaria Ec. Ricardo Troya Andrade pg. 6

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, de aceptación internacional.

Las subpartidas arancelarias están identificadas por una secuencia de hasta cinco grupos de dos dígitos cada uno: capítulo, partida, sub-partida, Subpartida a nivel Nandina y Subpartida a Nivel Nacional¹²

Un punto muy importante y la razón básica de las diferencias que se hallan en el presente trabajo es el Transporte, que se halla asociado a la Logística que consiste en colocar los productos de importancia en el momento preciso y en el destino deseado. Las empresas que llevan a cabo operaciones de transporte internacional de mercancías se denominan transitorios.

Existen reglas específicas que regulan los términos y condiciones en que se realizan el transporte de las mercancías: quién se hace responsable de qué gastos, seguros de transporte etc. Los Incoterms son estos términos que corresponden a las siglas de International Commercial Terms, es un conjunto de denominaciones con versión simplificada, establecidas por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) con sede en París. Su uso facilita el comercio en los siguientes aspectos¹³:

- El lugar y condiciones de entrega de la mercadería.
- La delimitación de riesgos de la operación comercial.
- La distribución de los costos de operación.
- Las responsabilidades en los trámites documentarios.

¹³ La Asociación de Transporte Aéreo Internacional regula las condiciones del transporte aéreo de mercancías.

En las operaciones que lleva a cabo Camioneq S.A. se utilizan los siguientes Incoterms:

2.3.1 Free on Board - FOB.- (especificar puerto de embarque) - LIBRE A BORDO. El vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe cubrir todos los costes y riesgos de la pérdida y daño de las mercancías desde aquel punto. Este término exige al vendedor despachar las mercancías de la aduana de exportación¹⁴.

2.3.2 Free Carrier – FCA (especificar lugar) TRANSPORTISTA LIBRE. El vendedor cumple con su obligación una vez le haya entregado los bienes al transportador designado por el comprador, en el lugar acordado habiendo cumplido con las formalidades de aduana. Debe observarse que el lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las mercancías en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste último es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga¹⁵.

2.3.3 Cost, Insurance and Freight – CIF (especificar puerto de destino) COSTO, SEGURO Y FLETE. El proveedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El proveedor también debe pagar los costos y fletes necesarios para conducir las mercancías al puerto de destino convenido. Debe además pagar un seguro de cobertura mínima y hacer el despacho de la mercancía para la exportación¹⁶

¹⁴ http://es.inconterms.wikia.com/wiki/Concepto_Inconterms (acceso 28/07/2011)

¹⁵ Ibid (acceso 28/07/2011)

¹⁶ http://es.inconterms.wikia.com/wiki/Concepto_Inconterms (acceso 28/07/2011)

2.3.4 PLANIFICACION FISCAL

La globalización de los mercados y la creciente competencia internacional obligan a las empresas a embarcarse en una permanente búsqueda de eficiencia en la gestión de sus negocios. Les exigen además un desarrollo de estrategias de planificación fiscal que permitan minimizar la carga pecuniaria derivada de los deberes tributarios de todo el grupo de empresas relacionadas.

Los países son los protagonistas de la planificación fiscal internacional, quienes guían su política fiscal con la finalidad de hacer que sus regímenes impositivos aparezcan como un atractivo para los inversionistas extranjeros, es esto precisamente incluyendo los convenios de doble imposición que hace que las empresas de cada país realicen una planificación fiscal¹⁷.

En este contexto es importante los convenios entre países los mismos que se producen cuando se unen las opiniones o puntos de vista de sujetos de orden jurídico internacional, sobre cuestiones o problemas que surgen en sus relaciones internacionales se crean los acuerdos internacionales. Estos acuerdos se realizan con una finalidad: producir efectos jurídicos, establecer compromisos de honor, acuerdos convencionales. Los sujetos acuerdan, comprometiéndose recíprocamente, a cumplir las obligaciones y respetar los derechos contenidos en un instrumento escrito o establecidos verbalmente¹⁸.

Las empresas internacionales o transnacionales tomarán en cuenta el destino de sus inversiones considerando los varios regímenes fiscales

¹⁷ Cátedra de Planificación Fiscal Internacional - Dr. Romeo Carpio pg. 4

¹⁸ http://www.corralrosales.com/html/articulos_importacion.html - Información básica sobre importación de bienes (acceso 15/07/2011)

Los métodos para evitar la doble imposición consisten esencialmente en establecer de antemano que una determinada renta es imponible solamente en uno de los dos Estados contratantes, o bien, que es imposible en ambos, sin embargo, de permitir que el impuesto pagado en el otro Estado se deduzca del impuesto debido en base a la normativa interna.

Existen además otros fines quizás ya de carácter secundario al celebrar convenios de doble tributación internacional, tales como¹⁹:

- a) Promover la inversión privada en los países en desarrollo, asegurando que los beneficios tributarios otorgados por un país en desarrollo no sean anulados por el sistema tributario del otro Estado contratante²⁰.
- b) Fomentar mediante estos convenios la transferencia de tecnología y evitar el freno al desarrollo económico y en particular a las inversiones extranjeras²¹.
- c) Dar protección a los contribuyentes de ambos Estados contratantes y dar estabilidad a las normas tributarias, evitando con esto una carga excesiva e injusta de impuestos²².
- d) Prevenir la discriminación y garantizar la igualdad del tratamiento entre nacionales y extranjeros²³.
- e) Facilitar la expansión de las empresas tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.
- f) Combatir la evasión y elusión de impuestos, al contar con una mayor información a nivel internacional.

¹⁹ Fernando Vasconcello Aravena Santiago de Chile Septiembre - .2006

²⁰ Ibid

²¹ Ibid

²² Ibid

²³ Fernando Vasconcello Aravena Santiago de Chile Septiembre - .2006

La planificación fiscal internacional consiste en seleccionar aquella alternativa que minimice el coste fiscal tanto de la propia inversión como de sus rendimientos. Minimizar la carga fiscal se consigue a través del ahorro efectivo²⁴.

²⁴ Cátedra de Planificación Fiscal Internacional Dr. Romeo Carpio lam. 7.

CAPITULO III

NORMATIVA LEGAL

3.1 Constitución Política del Estado

La Constitución política del estado establece: *“El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía.*

El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado”. (Art. 33, Sección Octava – Trabajo y seguridad social”.

En cuanto a la política tributaria establece *“El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.*

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y Económicas responsables” (Art. 300, Régimen tributario).

En cuanto a la política económica específicamente *“Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial”* (Art. 304, numeral 2).

La constitución política con respecto a las importaciones es muy específica y establece: *“El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y*

desincentivaré aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.” (Art. 306, segundo párrafo).

3.2 Código Orgánico de la producción

En lo referente al sector aduanero el Código orgánico de la producción expresa:

3.2.1 Medidas Arancelarias al Comercio Exterior.-

“Las tarifas arancelarias se podrán expresar en mecanismos tales como: términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (advalórem), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), o como una combinación de ambos (mixtos)”. (Art. 76 Formas de Expresión). En el Ecuador los derechos arancelarios son generalmente advalorem y se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías.

3.2.2 Tasas.-

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

3.2.3 Obligación Tributaria Aduanera.-

“La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales” (Art. 107 De la Obligación Tributaria Aduanera).

“Los tributos al comercio exterior son:

- a) *Los derechos arancelarios;*
- b) *Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,*
- c) *Las tasas por servicios aduaneros.*

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Los recargos arancelarios y demás gravámenes económicos que se apliquen por concepto de medidas de defensa comercial o de similar naturaleza, no podrán ser considerados como tributos en los términos que establece el presente Código, y por lo tanto no se regirán por los principios de derecho tributario” (Art. 108.- Tributos al Comercio Exterior)

De acuerdo a lo expuesto la Liquidación en Aduana correspondiente exclusivamente a los vehículos que es el tema de estudio es la siguiente:

Partida Arancelaria: 8701200090 **DV:** 7 **Título:** Tracto (Excepto las carretillas tractor de la partida 87.09) **Descripción:** Los demás

Cuadro No. 3 LIQUIDACION DE TRIBUTOS - PAGO ENADUANA (%)

Tributos	% Tributo
ADVALOREM	0
FODINFA FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA	0.5
IVA IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	12

Notas. Diferimiento a cero% adv, D.E. 992, R.O 314. D.E. 1067 del 09/05/08²⁵.

²⁵www.todocomercioexterior.com.ec/pv_principal1.asppid=7&partidaarancelaria=8701200090 (acceso 30/07/2011)

3.3 Ley de Régimen Tributario Interno - Impuesto al Valor Agregado IVA.

Objeto del Impuesto.- “Se establece el Impuesto al Valor Agregado IVA, que 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 en la forma y en las condiciones que provee la ley”. (Ley de Régimen Tributario Interno Título Segundo Impuesto al Valor Agregado Cap. 1 Art. 52.)

La tarifa de IVA es el 12% y la base imponible en las importaciones es el resultado de la suma de: CIF + ADVALOREM + FODINFA + ICE + SALVAGUARDIA, más tasas derechos recargos y otros que figuren en el DAU y en los demás documentos pertinentes.

Siendo para la comercialización los productos importados por CamionEQ, el IVA pagado en Aduana se convierte en crédito tributario, el mismo que será posteriormente compensado en la correspondiente declaración de IVA en donde también será considerado el IVA producido en las ventas. La diferencia resultante, luego de esta deducción constituye el valor que debe ser pagado en los plazos previstos para la presentación de la declaración. Si la declaración arroja saldo a favor de la empresa, dicho saldo será considerado crédito tributario, que se hará efectivo en la declaración del mes siguiente.

3.4 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones – COMEXI

El Ecuador a través del COMEXI, adopto la Resolución 182 y 183 referentes a Productos de Prohibida Importación y Licencias Previas respectivamente, entre estos permisos de importación se encuentran cierto tipo de vehículos.

3.5 Normas Técnicas Ecuatorianas NTE – del Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN

La importación de productos sujetos al cumplimiento de normas y/o reglamentos técnicos obligatorios deberá contar con la autorización del Instituto Ecuatoriano de Normalización o con certificados de conformidad con norma emitidos por entidades competentes de países con los cuales existen convenios de reconocimiento mutuo de certificados de calidad.

El INEN requiere que los vehículos tengan una certificación especial Vehículos Automotores, tipos, términos y definiciones. (para vehículos 383308- certificación de productos)²⁶.

²⁶ Catálogo de Normas Técnicas Ecuatorianas INEN- Edición 2011 (acceso 15/06/2011)

CAPITULO IV

METODOLOGIA

Para el desarrollo de la presente monografía primero se llevó a cabo la identificación de los objetivos que se hallan desarrollados en la introducción de este proyecto, la investigación requiere ser fundamentada bajo una metodología para el alcance y consecución de los mismos y sustentar lo dicho en la hipótesis.

Para poder desarrollar el presente trabajo de investigación se utilizó el tipo de investigación documental sustentado en el análisis en base a información y recursos necesarios: entre ellos la normativa legal que disponemos, conceptos y definiciones recopilados de libros, folletos, Internet y otros, así como la información referente a la situación del transporte pesado dentro de Ecuador para poder establecer los beneficios o desventajas del tema propuesto. Es también importante una revisión del posicionamiento de la marca SCANIA a nivel mundial.

Se obtuvo la colaboración de la Empresa Camiones y Buses del Ecuador S.A., en lo relacionado a información sobre procesos de importación, ventas, costos de importación, todo lo cual es de gran contribución para desarrollo de la presente monografía. Con esta información se realizó un análisis tanto monetario como porcentual, considerando cada uno de los rubros en forma distributiva de acuerdo a los gastos actualmente efectuados, con lo que se logró determinar los resultados.

CAPITULO V

ANALISIS DEL PROCESO DE IMPORTACION

5.1 MECANISMO ACTUAL DE IMPORTACION

Se considera que las variables de mayor relevancia al momento de realizar la selección de la importación son costo, tiempo, financiamiento y calidad, debido a que éstas influyen al momento de comercializar los camiones en el mercado.

Los clientes buscan adquirir un vehículo de calidad, a un precio razonable y en el tiempo que lo requieren. Aunque el costo sea elevado, los clientes tienen la seguridad de que su compra está garantizada. Es también necesario conocer cómo se va a llevar a cabo la negociación con el proveedor y tener la certeza de que se cumpla lo establecido entre las partes.

En vista de que objeto principal de la empresa es la Importación y venta de Vehículos y repuestos por lo tanto son tan importantes los costos de importación que pueden variar dependiendo del lugar de donde provengan los vehículos, y diferentes circunstancias adicionales, por eso el seguimiento es fundamental para el éxito de una importación.

Las importaciones en Camioneq S.A. se realizan de acuerdo a los siguientes puntos:

- Designación del Número de Pedido solicitado al proveedor extranjero que son los acuerdos a los que se llega con el proveedor en cuanto a descripción de la mercadería con todas las especificaciones solicitadas, formas de pago, términos de la negociación, fecha de cancelación del pedido, descripción del tipo de importación. El número de pedido es muy importante para referencia en los próximos movimientos. Se realizará el pedido en base a lo solicitado por el cliente, ya que la mayoría de las importaciones son bajo pedido expreso del cliente.

- Se acuerda la naviera por medio de la cual serán transportados los camiones y buses, trámite en el que interviene el agente afianzado de aduana.
- El incoterm²⁷ utilizado para la importación de los vehículos desde Brasil es FOB (Free on Board- Libre a bordo) , “ *El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido, , El vendedor debe asumir los gastos de flete, traslado y seguro de la mercancía interno es decir en el país de origen, asumir los gastos de aduana y riesgos y costos de embarque. El comprador es responsable de asumir los gastos de flete y seguro del transporte internacional, así también asumir los gastos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido (fábrica, taller o bodega del comprador (Eco. Ricardo Troya - Cátedra de Comercio Exterior- Maestría en Administración Tributaria – Instituto de Altos Estudios Nacionales -IAEN)*”.
- La empresa realiza los trámites legales para obtener los permisos que conciernen para la importación de los vehículos: Ministerio de Obras Públicas M.O.P., INEN.
- Al momento que los vehículos llegan al puerto de Guayaquil o Esmeraldas, se inicia el proceso de desaduanización que incluye el pago de aranceles, trámite del cual se encarga el agente afianzado de Aduana.
- Por último se trasladan los vehículos hasta las bodegas de la empresa.

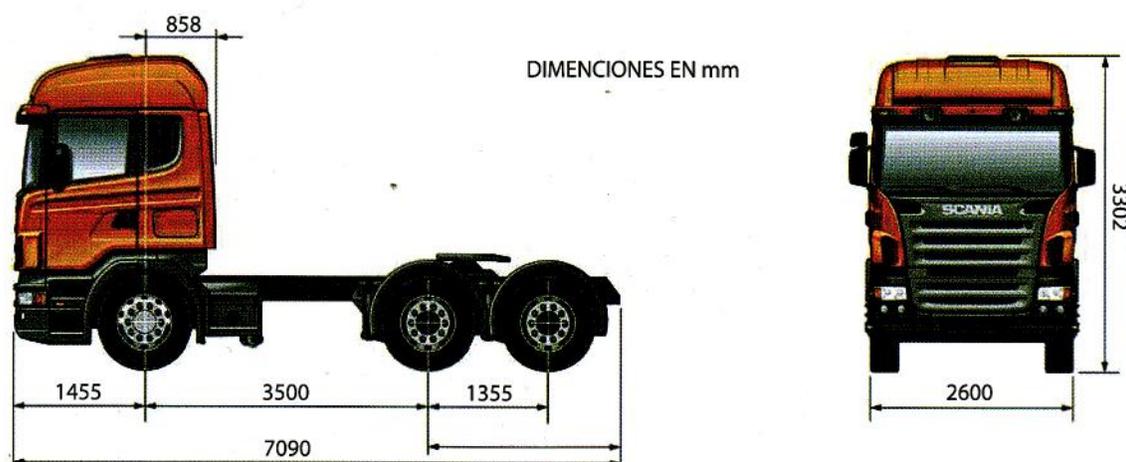
Hay que considerar también todos los gastos nacionales en los que se incurren para que los vehículos sean puestos en los patios o bodegas de la empresa importadora, gastos

²⁷ Los incoterms 2010 son reglas mundialmente aceptados, de aplicación voluntaria, avaladas como guías más adecuadas para el establecimiento de responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compra- v internacional. “ Cátedra de Comercio exterior Ec. Ricardo Troya”

que entre los cuales se encuentran: agente afianzado de aduana, movilización, almacenaje, impuesto a la salida de divisas, costos bancarios por transferencias al exterior, intereses por financiamientos y otros adicionales que puedan surgir en el proceso de importación.

Los costos de Importación analizados se aplican al tipo de camión R 500 6x4 Highline, el mismo que no tiene valor de arancel a pagar en Aduana. El siguiente es el modelo.

GRAFICO: Dimensiones del Camión R500 6x4 Highline (en mm)



Fuente: Documentación entregada por la Empresa Camioneq – Especificaciones del Vehículo

La siguiente liquidación de importación muestra cada uno de los gastos que conlleva realizar una importación desde Brasil

CUADRO No. 4 Liquidación de Importación Brasil vs. Suecia



SCANIA

LIQUIDACION DE IMPORTACIONES BRASIL VS. SUECIA

VEHICULOS		R500 6X4 HIGLINE	
TIPO:		TRACTO CAMION	
TIMPO ESTIMADO DE TRANSPORTE		25 DIAS	45 DIAS
CONCEPTO	% DEL COSTO	BRASIL	SUECIA
<u>COSTO EN BRASIL</u>			
VALOR DE COMPRA -FACTURA		128.679,00	115.811,10
SEGURO	0,11%	141,55	127,39
FLETE		5.000,00	17.500,00
VALOR CIF		133.820,55	133.438,49
<u>GASTOS EN ADUANA</u>			
AD- VALOREM			
12% IVA	12%	16.138,76	16.092,68
FODINFA	0,5%	669,10	667,19
CORPEI	0,025%	32,17	28,95
		16.840,03	16.788,83
<u>GASTOS INTERNOS</u>			
INEN FORMULARIOS (Una sola Vez por cada tipo)		82,00	82,00
HONORARIOS AGENTE DE ADUANA		230,00	230,00
IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS	2,00%	2.573,58	2.316,22
ALMACENAJE	0,15%	200,73	200,16
CARTA DE CREDITO	3%	1.273,92	1.273,92
INTERESES	6%	1.930,19	1.930,19
MOVILIZACION A BODEGAS Y OTR GASTOS		100,00	100,00
TOTAL GASTOS INTERNOS		6.390,42	6.132,49
T. COSTO INCLUYE IVA EN COMPRAS		157.051,00	156.359,81
(-) IVA CREDITO TRIBUTARIO		-16.138,76	-16.092,68
COSTO NETO A INVENTARIOS		140.912,24	140.267,12
UTILIDAD- GANANCIA DEL IMPORTADOR		15.442,54	16.394,90
PRECIO DE VENTA SIN IVA		156.354,78	156.662,02
IVA EN VENTAS	12,00%	18.762,57	18.455,33
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO		175.117,35	175.117,35
DIFERENCIA EN LA RENTABILIDAD			952,35

Fuente.- Datos proporcionados por la Empresa **Elaboración.-** personal

Se han considerado la mayoría de los costos aproximados en porcentaje aplicable a la mayoría de importaciones, es así que el seguro constituye el 0.11% del valor de la factura de compra.

El camión cuyos costos estamos analizando posee una quinta rueda, por lo cual el Ad. Valoren de arancel es 0%. No así los camiones que no poseen quinta rueda, en este caso el arancel será el 8.5% del valor del CIF.

El Fodinfra se paga según el porcentaje establecido por ley, que es el 0.5% del valor FOB.

El IVA también es una tarifa establecida por ley, que es el 12%, de acuerdo al cálculo mencionado en la Normativa legal.

Para el almacenaje se está considerando el valor correspondiente al 0.15% del valor CIF.

En lo referente al financiamiento tanto de apertura de carta de crédito e intereses ocasionados por compras a crédito se establece de acuerdo a las necesidades económicas de la empresa en el caso de incurrir en estos gastos y también depende de la negociación que se pacte con el banco.

Adicionalmente se ha considerado un valor de Usd. 100,00 que incluyen la movilización desde puerto ecuatoriano hacia las bodegas de Camionera S.A. y además los gastos adicionales en los que se puedan incurrir.

Al realizar la importación de los vehículos desde Suecia, los costos nacionales son los mismos, pero existe una diferencia marcada en los costos internacionales que son: el precio del vehículo que es un 10% más económico y el valor del flete Marítimo que asciende a Usd. 17.500,00, el incremento es del Usd. 12.500,00 más costoso.

5.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Considerando que el valor de adquisición del vehículo en Suecia es en porcentaje alrededor de un 10% más barato, el objetivo del análisis es establecer cuan beneficioso resulta traer los camiones de diferentes tipos de destino.

En base a la liquidación que antecede el resultado es el siguiente:

Traer el vehículo desde Suecia resulta ser más barato en Usd. 952.35, que en valor porcentual se traduce al 0.73% respecto a la utilidad obtenida para cada caso (Importación desde Brasil, vs. Importación desde Suecia), lo que muestra que económicamente ésta opción es más beneficiosa para la Empresa.

La diferencia establecida no determina necesariamente un resultado positivo a la hipótesis planteada, existen un factor muy importante que hay que analizarlo, éste es el tiempo en que los vehículos van a estar puestos en los patios de la Empresa y a disposición del cliente.

En el caso del transporte de Brasil el tiempo es de alrededor de 25 días y en el caso de Suecia es alrededor de 45 días, existiendo una diferencia de 20 días. Estos veinte días representan un lucro cesante para el cliente, ya que está dejando de producir y obtener rentabilidad por cada día no trabajado.

Uno de los objetivos de la Empresa es satisfacer las necesidades del cliente, esto no se vería reflejado en el tiempo adicional que se tarda la naviera en realizar el proceso de transportación, lo cual es muy significativo para el cliente en términos de dinero.

El siguiente análisis muestra en términos monetarios los valores que deja de ganar el cliente:

El valor de facturación mensual promedio de los servicios de transporte de un cliente propietario del vehículo es Usd. 8.500,00, que dividido para los 30 días del mes nos da un valor de Usd. 283.33 diarios, que tiene de ingreso.

Cuadro No. 5 CALCULO DEL LUCRO CESANTE DEL CLIENTE

Ingresos Promedio	USD
Anual	102.000,00
Mensual	8.500,00
Diario	283,33
Dias no Producidos	20,00
Valor de Lucro Cesante	5.666,67
Porcentaje del Ingresos Mensual	66,67%

Fuente.- Datos proporcionados por Dueño de transporte

Elaboración.- Propia

Al realizar el cambio de un Proveedor Brasileiro a un proveedor Sueco la Empresa Camioneq S.A., tiene un incremento en su margen de utilidad del 0.73% por cada unidad que no es muy significativo, en relación a los niveles de inversión que requiere este tipo de importaciones. Considerando que se podrían importar 10 unidades anuales del tipo de camión del presente análisis, vemos que la utilidad anual para la empresa será de Usd. 9.523.50 adicional.

Por el otro lado en cambio el cliente de Camioneq está dejando de percibir Usd. 5.666,67, mensuales por lucro cesante durante el período de importación desde Suecia, lo que contradice a la Misión de la empresa que es satisfacer las necesidades del cliente.

En este último caso el cliente no vería reflejadas sus aspiraciones y cubiertas sus necesidades, considerando que el transporte es una de las actividades que mueve mucho dinero diariamente, lo cual estaría dejando de percibir, y el cliente puede decidir no adquirir el vehículo de la marca Scania y preferir comprarlo de otra marca.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- En base al análisis realizado en el proyecto se puede concluir que existen ventajas tributarias en el tema fiscal no muy relevantes, exclusivamente en el Impuesto al Valor Agregado, la diferencia que resultaría de este impuesto es Usd. 34.22 si se escoge la opción de importar desde Suecia, que no tiene relación alguna con los valores de costos que se manejan en estas importaciones.
- A pesar de que el costo del vehículo en Suecia es alrededor de un 10% más barato, el valor que se incrementa es el flete que equivale al 25% más caro que el flete desde Brasil, por otro lado el valor CIF solo tiene una diferencia de Usd. 382.05
- En este caso no existe relación entre costo – beneficio, ya que es verdad que la empresa tiene un mayor porcentaje de rentabilidad, pero en cambio se perjudica al cliente financieramente, ya que el tiempo de demora de llegada del vehículo convertido en dinero, representa un 66.67% mensual de lucro cesante para el cliente.
- En base a lo expuesto se concluye que la mejor opción del país proveedor es con el que ha venido trabajando Camioneq. El proveedor Brasileiro es el indicado para continuar importando los productos, se llega a esta conclusión exclusivamente por el tema de tiempo - lucro cesante.

6.2 RECOMENDACIONES

- Es necesario que Camioncq S.A. llegue a un acuerdo con la Empresa Provedora en Brasil y se procure una disminución en los precios, para así lograr tener una mayor rentabilidad importando los camiones desde Brasil.
- Es recomendable que Camioncq implemente un sistema de calidad tanto en el producto a entregar al cliente, así como en el servicio postventa, haciendo uso de todas las garantías que se le puede otorgar al cliente.
- Considerando que el vehículo motivo de esta monografía es un camión de un valor muy elevado, es necesario que el cliente tenga la suficiente información acerca de los beneficios que este le puede otorgar.
- Finalmente, establecer un convenio a nivel de empresa para promover el intercambio de procedimientos, tecnologías, entre otros; e incentivar la capacitación y entrenamiento de los empleados tanto de áreas técnicas como administrativas, que contribuye a fortalecer las relaciones comerciales entre las partes.

BIBLIOGRAFIA

- Revista Tributaria El gasto como Eje de la propuesta Económica , Quito – Ecuador - Julio-2009- Febrero 2007.
- Banco Central del Ecuador Estadísticas sector Automotriz en la afectación de las importaciones (acceso – Julio 2011).
- Escritura de Constitución de la Compañía Camiones y Buses del Ecuador S.A. y Archivos de la Empresa Camiones y Buses del Ecuador S.A. – Constituída el 14 de Mayo del 2011 en Quito – Ecuador.
- Fernando Vasconcello - La doble tributación internacional y los convenios para evitarla Santiago de Chile Septiembre – 2006.
- Jaime Ortega Bardellini – Análisis del Sector Automotor Ecuatoriano Octubre 2005.
- Suecia – Las Ciudades más importantes World Gazzetter 2010.
- <http://www.scania.com/> (acceso Junio – Julio – Agosto del 2011).
- Revista Publicación No. 29 – Historia de las Marcas Marzo-2011 www.publicamion.com.co (Acceso Julio-2011).
- Publicaciones Cámara de Cantabria – Marzo-2011.
- Diccionario Enciclopédico Empasa Calpe. 2007
- Cátedra de Comercio Exterior – Maestría en Administración Tributaria Economista Ricardo Troya Andrade - Julio-2011
- [www. Aduana.gob.ec](http://www.Aduana.gob.ec). Aduana del Ecuador (Acceso Junio-Julio-Agosto -2011)
- Herramientas de Gestión Empresarial -2007
- Cátedra de Planificación Fiscal Internacional Dr. Romeo Carpio. (Enero-2011)
- www.todocomercioexterior.com.ec/pv_principal1.asppid=7& (acceso Julio-2011)
- Catálogo de Normas Técnicas Ecuatorianas INEN- Edición 2011