

Exportaciones desde Ecuador:

Este documento es únicamente una guía, no puede ser considerada una opinión legal ni vinculante. Existen herramientas legales previstas para obtener opiniones vinculantes de parte de las autoridades competentes tanto ecuatorianas como estadounidenses.

Para más información sobre este y otros tópicos relacionados puede contactarse con Víctor Murillo, Director del Business Center al +593.2.250.7450 extensiones 211 / 213 o al email: vmurillo@ecamcham.com

Actualizado al 14 de diciembre de 2017

Temas generales para tener en cuenta

El proceso de exportación desde Ecuador inicia de forma muy similar para cualquier destino:

1. Contar con el RUC, ya sea como persona natural o como jurídica
2. Obtener un certificado de firma digital, para acceso al ECUAPASS y Ventanilla Única Ecuatoriana (Actualmente lo emiten el BCE y la empresa Security Data)
3. Registrarse como exportador en el ECUAPASS.
4. Cumpliendo estos requisitos básicos usted está listo para exportar casi cualquier producto, salvo unos pocos casos especiales:
 - a. Para exportaciones de productos vegetales existe un registro en AGROCALIDAD este no es un requisito para poder hacer la declaración de exportación, pero sí para la emisión de certificados fitosanitarios que van a ser requeridos en el país de destino de la exportación.
 - b. La exportación de chatarra y desperdicios de metales está sujeta a cupos de exportación que son administrados por el MIPRO.
 - c. Las pieles de bobino en estado crudo (salado) solo se pueden exportar si no son aptas para fabricar calzado, el MIPRO administra esta certificación.

- d. Las exportaciones de metales preciosos (oro y plata) están sujetas a registro en el SRI por el pago de regalías mineras, la falta de registro y pago de las regalías impide la exportación.
5. Las empresas deberán tener en cuenta asuntos comerciales como los términos de negociación (conocer los INCOTERMS® es altamente recomendable), condiciones de pago, mecanismos de verificación del historial de pagos de su potencial cliente en el exterior.
6. Si exportamos hacia un país con el cual Ecuador tiene un acuerdo de libre comercio es necesario obtener un certificado de origen en el Ministerio de Comercio Exterior o en las entidades privadas habilitadas.

Exportando a los Estados Unidos:

Adicional a lo indicado en el caso de Estados Unidos se debe considerar:

1. Todo producto exportado a Estados Unidos debe contar con un etiquetado que señale el país de origen del producto.
2. Exportaciones de productos de origen vegetal en estado fresco sólo puede ingresar a Estados Unidos si existe un Reglamento que defina los requisitos sanitarios, si este no existe es necesario acudir al MAG para que se efectúe las gestiones a fin de lograr la emisión del reglamento requerido.
3. Las exportaciones de cárnicos de res, cerdo y aves están sujetas a controles sanitarios muy estrictos en Estados Unidos, y algunos productos están de hecho prohibidos. Es necesario revisar el producto específico conforme las últimas notificaciones sanitarias.
4. En general los alimentos procesados serán de menor complejidad, pero es necesario que la planta que produce el alimento cuente con determinadas certificaciones y el producto cuente con el registro ante la FDA (similar a nuestro registro sanitario)
5. Exportaciones de azúcar crudo están sujeta a cupos para su ingreso a Estados Unidos, que son notificados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos al MAG y de ahí a los exportadores.
6. Por lo general los aranceles para ingreso a Estados Unidos no son demasiado altos, el promedio es menor a 10%, no es raro encontrar productos con aranceles de alrededor de 1%. Sin embargo, ciertos productos como los textiles, algunas frutas (que se producen en

Estados Unidos o en sus territorios insulares) y cacao y sus derivados pueden estar sujetos a aranceles más altos.

Importando en Estados Unidos:

Una vez que las mercancías fueron enviadas en algunas ocasiones el exportador se hace cargo del ingreso al territorio de Estados Unidos, en este caso se debe considerar algunos elementos.

1. La importación debe efectuarse a nombre de un "importer of record" que se registra en el CBP (autoridad aduanera de Estados Unidos).
2. Aunque el uso de un agente de aduana (Custom Broker) no es obligatorio, es recomendable.
3. También es posible que el cliente se encargue del proceso, esto dependerá de los términos de negociación. Es necesario conocer el significado de los INCOTERMS® y las diferentes responsabilidades que se derivan de los mismos.
4. Para importar productos sujetos a registro en la FDA, se debe contar con un agente registrado en Estados Unidos para toda notificación relacionada con su producto y el permiso FDA.
5. Es necesario que los documentos comerciales (contratos, facturas, documentos de transporte, packing list, etc.) estén adecuadamente elaborados, tanto para la operación de importación como en caso de que sea necesario exigir un pago pendiente a un cliente.
6. Existen requisitos de etiquetado adicionales para productos textiles, así como para elementos de seguridad bajo normas estadounidenses. Las normas de calidad y etiquetado suelen ser emitidas por organismos privados.

Requisitos que puede exigir el cliente en Estados Unidos

Existen temas que, si bien no son obligatorios para ingresar productos a los Estados Unidos, es altamente recomendable tenerlos presentes y en algunos casos habrá clientes que los exijan como:

1. Certificados de garantía (tipo pólizas de seguro) contra demandas por defectos en el producto.
2. Certificaciones de calidad o de buenas prácticas de manufactura bajo uno u otro esquema privado (Ej. GFSI).

BUSINESS CENTER



3. Un mecanismo de verificación del historial comercial de la empresa.
4. Otros certificados dependerán de las características del producto, por ejemplo un producto sólo puede llevar leyendas como "No GMO", "Gluten free", "Organic" o similares, si cuenta con el respectivo certificado que lo avale.