



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

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

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO EN  
COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACION Y ADUANAS**

**“PROYECTO PARA LA EXPORTACIÓN DE JOYAS EN ORO Y  
PLATA DESDE CUENCA ECUADOR HACIA LOS ESTADOS  
UNIDOS CUIDAD MIAMI, PERIODO 2012-2022**

**AUTOR: ANDREA KARINA CONSTANTE GRIJALVA**

**DIRECTOR: INGENIERO ANGEL RAMIRO LEGARDA RIERA  
MAGISTER**

**QUITO, MAYO 2015**

## Dedicatoria

Quiero dedicar el presente trabajo de titulación a mi familia, pues cada uno constituyen el pilar de mi vida, muy en especial a mi madre por su amor y dedicación, a mi hermana Johana, mis sobrinas Micaela, Alegría y Francesca, a mi madre y abuela Lourdes, a mi padre por los esfuerzos realizados, mis tíos Freddy y Danny en fin a todos por ser el apoyo que necesite muchas veces.

Es ustedes a mi familia a quien dedico el esfuerzo de años de estudios con el objetivo de que puedan contar siempre y sin dudarlo conmigo.

## Agradecimiento

En mi cabeza tengo muy presentes las palabras de una persona llena de sabiduría quien con el pasar de los años le dio la razón a muchos de sus refranes como aquel que me lo repetía en cada uno de mis tropiezos "la vida es de los valientes", y es efectivamente así como se construyó el camino hasta lograr mi meta, después de muchos aciertos y desaciertos, de caídas, decepciones y por supuesto ilusiones y aspiraciones que me hicieran pensar en lo que sería mi futuro.

Me queda nada más después del camino andado dar las gracias a Dios ya que he creído firmemente en que los seres humanos necesitamos de una ayuda divina en muchas ocasiones de nuestras vidas, a la Universidad Tecnológica Equinoccial por hacer de la carrera de Comercio Exterior una de las más representativas en la gama de profesiones que ofrecen a los ecuatorianos, al Ingeniero Ramiro Legarda por dos cosas la primera por haberme empujada en varias ocasiones a continuar con mis estudios y la segunda y más importante por el tiempo dedicado como tutor de mi trabajo de titulación.

Y por supuesto a la grandiosa familia que Dios me dio sin ustedes muchos de mis logros no serían posibles.

A todos muchas gracias

## **AUTENTIFICACIÓN**

Por medio de la presente certifico que mi proyecto de factibilidad para la Exportación de Joyas en Oro y Plata desde Cuenca Ecuador hacia Estados Unidos ciudad Miami período 2012-2022 ha sido realizado en su totalidad por Andrea Karina Constante Grijalva con cédula de identidad 17217696-7 alumna de la carrera de Ingeniería en Comercio, Exterior, Integración y Aduanas, alumna egresada, con la tutoría del Ingeniero Ramiro Legarda docente de la Universidad Tecnológica Equinoccial asignado para el control del presente trabajo previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio, Exterior, Integración y Aduanas.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>ANTECEDENTES</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Antecedentes históricos</b> .....	<b>1</b>
1.1.1 Antecedentes de la joyería en el Ecuador.....	1
1.1.1.1 Valdivia .....	1
1.1.1.2 Tolita.....	1
1.1.1.3 Machalilla.....	2
<b>1.2 Características del sector</b> .....	<b>3</b>
1.2.1 Exportaciones de joyas de oro y plata a Estados Unidos.....	4
1.2.2 Características de la producción de joyas en oro y plata .....	5
<b>1.3 La Empresa</b> .....	<b>7</b>
1.3.1 Nombre .....	7
1.3.2 Misión, Visión y Valores Organizacionales .....	7
<b>1.4 Constitución de la empresa</b> .....	<b>8</b>
1.4.1 Trámite para la constitución jurídica de una compañía de responsabilidad limitada .....	9
1.4.2 Normas y leyes que debe cumplir la compañía.....	10
1.4.3 Aspectos Tributarios.....	11
1.4.3.1 Obligaciones tributarias de la Compañía.....	11
1.4.3.2 Como Agente de Retención está obligada a realizar las siguientes retenciones .....	11
1.4.3.2.1 Retenciones en la Fuente .....	11
1.4.3.2.2 Impuesto a la Renta .....	11
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>13</b>
<b>ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>13</b>
<b>2.1 Objetivos del estudio de mercado</b> .....	<b>13</b>
2.1.1 Objetivos del Estudio de Mercado. ....	13
<b>2.2 Recolección de la información</b> .....	<b>13</b>
<b>2.3 Mercado objetivo</b> .....	<b>14</b>
2.3.1 Estados Unidos .....	14
2.3.1.1 Demografía.....	15

2.3.1.2	Economía .....	15
2.3.1.3	Balanza Comercial de Estados Unidos .....	17
2.3.2	Política Comercial de Estados Unidos .....	17
2.3.3	Mercado meta Miami .....	18
2.3.3.1	Características de la Población .....	19
2.3.3.2	Acceso Aéreo .....	20
<b>2.4</b>	<b>Análisis de la demanda .....</b>	<b>20</b>
2.4.1	Métodos para cuantificar la demanda .....	20
2.4.2	Consumo Nacional Aparente .....	21
2.4.2.1	Producción Nacional .....	21
2.4.2.2	Importaciones .....	22
2.4.2.3	Exportaciones .....	23
2.4.2.4	Proyección de la población de Miami .....	25
2.4.2.5	Consumo per cápita .....	25
<b>2.5</b>	<b>Cuantificación de la oferta .....</b>	<b>25</b>
2.5.1	Oferta actual .....	26
2.5.2	Proyección de la oferta .....	26
<b>2.6</b>	<b>Oferta del proyecto .....</b>	<b>27</b>
<b>2.7</b>	<b>Comercialización del bien o servicio .....</b>	<b>27</b>
<b>2.8</b>	<b>Marketing Mix .....</b>	<b>28</b>
2.8.1	Producto .....	28
2.8.2	Precio .....	29
2.8.3	Plaza o distribución .....	29
2.8.4	Promoción – comunicación .....	29
2.8.4.1	Estrategia de promoción y publicidad a utilizarse .....	30
<b>2.9</b>	<b>Análisis FODA .....</b>	<b>30</b>
2.9.1	Fortalezas .....	30
2.9.2	Debilidades .....	31
2.9.3	Oportunidades .....	31
2.9.4	Amenazas .....	31
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>.....</b>	<b>32</b>
<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	<b>.....</b>	<b>32</b>
<b>3.1</b>	<b>Tamaño del proyecto .....</b>	<b>32</b>

3.1.1	Factores del tamaño del proyecto.....	32
3.1.1.1	El mercado .....	33
3.1.1.2	Capacidad Financiera .....	33
3.1.1.3	Disponibilidad de Materia Prima.....	33
3.1.1.4	Disponibilidad y Características de la Mano de obra.....	35
3.1.1.5	La Tecnología y los Equipos.....	35
<b>3.2</b>	<b>Localización del proyecto.....</b>	<b>35</b>
3.2.1	Macro localización .....	36
3.2.2	Micro localización del proyecto .....	36
<b>3.3</b>	<b>Ingeniería del proyecto .....</b>	<b>38</b>
3.3.1	Flujo gramal del proyecto .....	38
3.3.2	Distribución de la planta .....	39
<b>3.4</b>	<b>Estructura Organizacional.....</b>	<b>40</b>
3.4.1	Organigrama estructural.....	40
3.4.2	Organigrama Funcional .....	41
3.4.2.1	Administrador.....	42
3.4.2.2	Obreros.....	42
<b>CAPÍTULO IV.....</b>		<b>43</b>
<b>LOGÍSTICA DEL COMERCIO EXTERIOR.....</b>		<b>43</b>
<b>4.1</b>	<b>Requisitos previos .....</b>	<b>43</b>
4.1.1	Negociación internacional.....	43
4.1.1.1	Etapas del proceso de negociación .....	45
4.1.2	Contrato.....	46
4.1.2.1	Importancia del contrato de compraventa .....	46
4.1.3	Requisitos para ser exportador .....	49
4.1.3.1	Trámite de exportación de joyas en oro y plata.....	49
4.1.4	Documentos para exportar joyas de oro y plata a Estados Unidos-Miami	
	50	
4.1.4.1	Factura Comercial.....	51
4.1.4.2	Lista de Empaque (PACKING LIST) .....	54
4.1.4.3	Orden de embarque para la exportación de joyas de oro y plata .....	54
4.1.4.4	Certificados.....	55
4.1.4.4.1	Certificados de Origen.....	55
<b>4.2</b>	<b>Exportación.....</b>	<b>55</b>

4.2.1	Clasificación arancelaria.....	55
4.2.2	Regímenes aduaneros.....	56
4.2.2.1	Regímenes a Consumo.....	56
4.2.2.2	Elección del Régimen.....	56
<b>4.3</b>	<b>Logística internacional.....</b>	<b>56</b>
4.3.1	Sistema de apoyo logístico.....	57
<b>4.4</b>	<b>Incoterms.....</b>	<b>58</b>
4.4.1	Elección del Incoterms.....	59
<b>4.5</b>	<b>Forma de pago.....</b>	<b>60</b>
<b>4.6</b>	<b>Mecanismo de pago elegido.....</b>	<b>61</b>
<b>4.7</b>	<b>Empaque y embalaje.....</b>	<b>61</b>
<b>4.8</b>	<b>Logística Internacional.....</b>	<b>64</b>
4.5.1	Concepto de logística.....	64
4.5.2	Logística Internacional y sus componentes.....	65
<b>4.9</b>	<b>Logística interna.....</b>	<b>66</b>
<b>4.10</b>	<b>Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE).....</b>	<b>67</b>
4.10.1	Procedimiento de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) 68	
<b>CAPÍTULO V.....</b>		<b>73</b>
<b>INVERSIONES DEL PROYECTO.....</b>		<b>73</b>
<b>5.1</b>	<b>Activos fijos y tangibles.....</b>	<b>73</b>
5.1.1	Inversión en muebles y enseres.....	73
5.1.2	Inversión equipo de computación.....	74
5.1.3	Inversión equipo de oficina.....	74
5.1.4	Gastos de transporte.....	75
5.1.5	Resumen de inversión en activos fijos.....	75
<b>5.2</b>	<b>Otros activos.....</b>	<b>75</b>
<b>5.3</b>	<b>Capital de trabajo.....</b>	<b>76</b>
<b>5.4</b>	<b>Determinación del costo de producción y utilidad neta.....</b>	<b>77</b>
<b>5.5</b>	<b>Estado de fuentes y usos.....</b>	<b>78</b>
<b>5.6</b>	<b>Financiamiento del proyecto.....</b>	<b>78</b>



5.7	<b>Estructura del financiamiento .....</b>	<b>78</b>
5.8	<b>Tabla de amortización.....</b>	<b>79</b>
<b>CAPÍTULO VI.....</b>		<b>80</b>
<b>COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....</b>		<b>80</b>
6.1	<b>Costos de producción.....</b>	<b>80</b>
6.1.1	Costos directos de producción.....	80
6.1.2	Gastos administrativos .....	81
6.2	<b>Proyección de los costos .....</b>	<b>83</b>
6.3	<b>Ingresos del proyecto .....</b>	<b>84</b>
6.3.1	Presupuesto para los ingresos .....	84
6.3.2	Proyección del presupuesto de ingresos del proyecto .....	84
<b>CAPÍTULO VII.....</b>		<b>86</b>
<b>EVALUACIÓN FINANCIERA .....</b>		<b>86</b>
7.1	<b>Evaluación económica y financiera del proyecto .....</b>	<b>86</b>
7.1.1	Instrumento de evaluación.....	86
7.1.1.1	Estado de situación inicial.....	86
7.1.1.2	Estado de resultado.....	87
7.1.1.3	Flujo de caja .....	87
7.1.2	Indicadores de evaluación .....	89
7.1.2.1	Costo de oportunidad del capital.....	89
7.1.2.2	Valor Actual Neto (VAN) .....	89
7.1.2.3	Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	91
7.1.2.4	Periodo de Recuperación del Capital (PRI).....	92
7.1.3	Punto de Equilibrio .....	93
<b>CAPÍTULO VIII.....</b>		<b>96</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>96</b>
8.1	<b>Conclusiones.....</b>	<b>96</b>
8.2	<b>Recomendaciones.....</b>	<b>98</b>
<b>Bibliografía .....</b>		<b>99</b>
<b>Fuentes Primarias.....</b>		<b>99</b>
<b>Fuentes Secundarias.....</b>		<b>100</b>

<b>Direcciones Internet.....</b>	<b>101</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>102</b>
<b>Base Legal.....</b>	<b>102</b>
Entidades relacionadas.....	102
Ministerio de Relaciones Exteriores .....	102
Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).....	103
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) .....	103
Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC).....	103
Pro Ecuador .....	104
Conazofra .....	104
Leyes conexas .....	104
<b>SEGÚN EL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E</b>	
<b>INVERSIONES LEY: .....</b>	<b>105</b>
Sueldos individuales .....	115

## Índice de Cuadros

Cuadro No. 1 Principales países a los que Ecuador exporta joyas (miles dólares)	4
Cuadro No. 2 Exportaciones de joyas (miles dólares)	5
Cuadro No.3 Balanza Comercial de Estados Unidos 2008 – 2013	17
Cuadro No. 4. Producción de joyas	21
Cuadro No. 5. Proyección producción nacional	22
Cuadro No. 6. Importaciones joyas	22
Cuadro No. 7. Proyección importaciones	23
Cuadro No. 8. Exportaciones de joyas	23
Cuadro No. 9. Proyección exportaciones	24
Cuadro No. 10. Consumo Aparente	24
Cuadro No. 11. Proyección población Miami	25
Cuadro No. 12. Consumo per cápita	25
Cuadro No. 13. Oferta de joyas desde Ecuador	26
Cuadro No. 14. Proyección de la oferta de joyas	27
Cuadro No. 15. Proveedores	34
Cuadro No. 16. Aspectos a negociar en operaciones internacionales	44
Cuadro No. 17. INCOTERMS 2010	58
Cuadro No. 18. Inversión en muebles y enseres	73
Cuadro No. 19. Inversión en equipo de computación	74
Cuadro No. 20. Inversión en equipo de oficina	74
Cuadro No. 21. Gasto de venta	75
Cuadro No. 22. Resumen inversión fija	75
Cuadro No. 23. Resumen inversión otros activos	76
Cuadro No. 24. Capital de Trabajo	76
Cuadro No. 25. Determinación del costo de producción y utilidad neta	77
Cuadro No. 26. Estado de fuentes y usos	78

<b>Cuadro No. 27. Tabla de Amortización.....</b>	<b>79</b>
<b>Cuadro No. 28. Costo de joyería de oro .....</b>	<b>80</b>
<b>Cuadro No. 29. Costo de joyería de plata.....</b>	<b>81</b>
<b>Cuadro No. 30. Costos indirectos.....</b>	<b>81</b>
<b>Cuadro No. 31. Sueldos.....</b>	<b>81</b>
<b>Cuadro No. 32. Gastos generales oficina.....</b>	<b>82</b>
<b>Cuadro No. 33. Gastos generales bodega .....</b>	<b>82</b>
<b>Cuadro No. 34. Gasto arriendo .....</b>	<b>82</b>
<b>Cuadro No. 35. Resumen de las depreciaciones .....</b>	<b>83</b>
<b>Cuadro No. 36. Inversión de gastos de constitución .....</b>	<b>83</b>
<b>Cuadro No. 37. Proyección de costos .....</b>	<b>83</b>
<b>Cuadro No. 38. Presupuesto de ingresos .....</b>	<b>84</b>
<b>Cuadro No. 39. Proyección del presupuesto de ingresos .....</b>	<b>85</b>
<b>Cuadro No. 40. Balance inicial .....</b>	<b>86</b>
<b>Cuadro No. 41. Balance de Resultados proyectado .....</b>	<b>87</b>
<b>Cuadro No. 42. Flujo de caja proyectado 1 .....</b>	<b>88</b>
<b>Cuadro No. 43. Flujo de caja proyectado 2 .....</b>	<b>88</b>
<b>Cuadro No. 44. VAN .....</b>	<b>91</b>
<b>Cuadro No. 45. TIR.....</b>	<b>92</b>
<b>Cuadro No. 46. PRI.....</b>	<b>92</b>
<b>Cuadro No. 47. Datos del punto de equilibrio.....</b>	<b>93</b>
<b>Cuadro No. 48. Punto de Equilibrio .....</b>	<b>94</b>

## Índice de Gráficos

Gráfico No. 1. Flujograma del proceso de exportación .....	38
Gráfico No. 2. Plano oficina .....	39
Gráfico No. 3. Distribución de la bodega .....	40
Gráfico No. 4 Estructura Organizacional .....	41
Gráfico No. 5. Sistema de apoyo .....	57
Gráfico No. 6. Cadena de valor de Joyas y Accesorios “a c” .....	67
Gráfico No. 7. Ingreso de las mercancías a una zona especial de desarrollo económico (ZEDE) .....	69
Gráfico No. 8. Salida de las mercancías a una zona especial de desarrollo económico (ZEDE) .....	70
Gráfico No. 9. Punto de equilibrio .....	94

# **CAPÍTULO I**

## **ANTECEDENTES**

### **1.1 Antecedentes históricos**

#### **1.1.1 Antecedentes de la joyería en el Ecuador**

La historia del Ecuador empieza en el año 4200 antes de Cristo con la cultura Valdivia considerada la cultura más antigua con cerámica de América.

##### **1.1.1.1 Valdivia**

Esta cultura se destaca por ser una de las primeras sociedades americanas en que se masificó el uso de la cerámica. Confeccionaban principalmente ollas, cuencos y escudillas, siempre de boca ancha y base cóncava. Para la decoración de estas vasijas emplearon diversas técnicas como modelado, inciso o estampado, con las que realizaban motivos geométricos, sobre vasijas generalmente pulidas.

También los orfebres empleaban instrumentos de orfebrería como yunques cuadrados de una piedra negra, sobre los cuales los indios hacían objetos diminutos, también conocieron las piedras de toques y las balanzas para pesar metales. (Barradas Pérez, 2004, pág. 70)

##### **1.1.1.2 Tolita**

Esta cultura tenía la costumbre de deformarse el cráneo y el lóbulo de las orejas, a las que perforaban y colgaban zarcillos de formas geométricas, semicirculares y circulares, además se tatuaban la cara y se perforaban las aletas de la nariz, de la cual pendía un adorno en forma de una bola, clavos de oro y de cobre. La cultura de la Tolita se ubicó al norte de la provincia de Esmeraldas. Fueron asentamientos humanos poco poblados.

Es importante resaltar que las joyas de la cultura Tolita son de muy variada naturaleza, así como sus motivos decorativos, pero casi sin excepción han sido decoradas a base de esferitas admirablemente soldadas contra el fondo, que ni éste ni las esferas han sufrido la menor deformación, a pesar de que en muchas veces se trata de piezas sumamente delicadas dando muestras de la enorme habilidad de sus orfebres.

Indudablemente la obra maestra de la Tolita, es la Máscara del Sol, que se conserva en el Banco Central de la ciudad de Quito, la misma que fue realizada en una lámina de oro de elevados quilates y muy delgada. En ella se usó un proceso de repujado y de calado y se representa la cara de un hombre, quizá para ellos su Dios Sol, su máxima divinidad. (Moreno, 2009. , pág. 61)

### **1.1.1.3 Machalilla**

Esta cultura fue muy dinámica y alcanzó muchos logros técnicos, siendo así que la cultura Chavín del Perú se vio influenciada por esta. Las primeras muestras de orfebrería consisten en láminas muy delgadas, martilladas y recortadas para formar perfiles de figuras, Algunas veces las mismas están bellamente decoradas con la técnica del repujado o repoussé hecho desde la cara posterior de las laminillas o sobre moldes que llevaron la ornamentación en relieve. También existen técnicas más avanzadas, como por ejemplo las uniones de piezas metálicas a base de martillado en caliente, la soldadura, el trabajo en piezas más grandes que implican el conocimiento del recalentamiento.

Obtenían el oro en su totalidad para ser destinado a objetos de orfebrería y joyería, pero la plata nunca tuvo uso precolombino comparable con el oro. Debido a la escasa información de la orfebrería y de las minas ecuatorianas los estudios y sus resultados se los ha encontrado en una valiosa colección de documentos conocida como Relaciones Geográficas, escritos hacia fines del siglo XVI, de todos modos no hay mucha información de las actividades mineras y de orfebrería de esta cultura. (Barthes, 2005. , pág. 81)

## **1.2 Características del sector**

La industria joyera, es una rama de la pequeña industria, que se encuentra en proceso de crecimiento y que tiene un mayor futuro. En el Ecuador la elaboración de joyas se ha convertido en una industria artesanal, lo que ha provocado que los costos de producción se incrementen haciéndose totalmente inaccesible las joyas al común denominador de la población, además del perjuicio al crecimiento manufacturero en esta área del país.

La joyería fina en el Ecuador consiste en ornamentos como anillos, brazaletes, collares, broches, aretes, cadenas para uso personal y accesorios de vestuarios como caja de cigarrillo o cajas de polvo de maquillaje, prendedores. Los ornamentos elaborados de metales básicos cubiertos con metales preciosos son considerados joyería fina debido a que el método de procesamiento contiene relativamente cantidad de metal precioso. Los productos de joyería que los artesanos orfebres están elaborando en la actualidad mantienen cierto grado de calidad, pudiendo llegar inclusive a alcanzar el certificado de calidad que otorga el gobierno americano, documento indispensable que les facilitaría e incrementaría el comercio con los Estados Unidos, y les abriría las puertas para otros mercados internacionales, que también exigen calidad y seriedad.

Es importante mencionar que en el Ecuador existen artesanos altamente capacitados en diseño y producción de joyas con vasta experiencia y que desarrollan un estilo propio y único. El Ecuador, es sin lugar a dudas, un país con una rica y milenaria tradición orfebre. La historia aborígen, colonial y republicana, característicamente diferenciadas, llegan a constituir un sobresaliente ejemplo del que hacer y tecnificación en el oficio de la metalurgia religiosa y utilitaria. El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP) realizó un estudio de la búsqueda de mejoramiento de las condiciones y capacidades productivas del sector artesanal ecuatoriano; una de las principales acciones del estudio fue la elaboración de un Mapa Artesanal que ha permitido determinar las dimensiones de la producción de artesanías a lo largo de las distintas provincias de país.



El diagnóstico al año 2012 permitió establecer que en el país existen aproximadamente 25.300 talleres artesanales con potencial exportable, de un universo calculado en cerca de 300.000 talleres a nivel nacional. Se ha evidenciado que los centros de producción artesanal que históricamente se han ubicado en provincias de las regiones de Sierra y Costa se han extendido a la región Amazónica y Galápagos, ya no son exclusivamente Imbabura, Azuay o Manabí los lugares geográficos en los que se asientan los centros artesanales, hoy en día se desarrolla prácticamente a lo largo y ancho del territorio nacional. (MICIP, Subsecretaría de Pequeña, Mediana Empresa, Microempresas y Artesanías. Informativo N° 3,, 2014)

### 1.2.1 Exportaciones de joyas de oro y plata a Estados Unidos

Principales países a los que Ecuador exporta joyas

**Cuadro No. 1**  
**Principales países a los que Ecuador exporta joyas (miles dólares)**

AÑO	PAÍS	TONELADAS	FOB - DOLAR
2007	COLOMBIA	0.02	23.07
	ESTADOS UNIDOS	0.45	4,1776.77
	HAITÍ	0.42	6.48
	ESPAÑA	0.01	256.92
	FRANCIA	0.00	9.51
	KOREA DEL SUR	0.01	0.02
2008	COLOMBIA	0.07	101.23
	ESTADOS UNIDOS	0.99	234.36
	ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.04	1.00
	CHILE	0.04	0.60
2009	COLOMBIA	0.02	31.46
	ESTADOS UNIDOS	0.76	180.50
	CUBA	0.02	0.03
	ESPAÑA	0.02	0.09
2010	COLOMBIA	0.03	50.38
	PERÚ	0.04	27.74
	PANAMÁ	0.44	2.88
	ESTADOS UNIDOS	0.03	105.74
	ESPAÑA	0.01	63.19
	SANTA LUCIA	0.34	0.58
2011	COLOMBIA	0.03	82.33
	ESTADOS UNIDOS	0.02	83.37
	ESPAÑA	0.01	8.92
2012	COLOMBIA	0.03	90.33
2013	COLOMBIA	0.02	58.29
	ESPAÑA	0.01	6.40
	ESTADOS UNIDOS	0.02	3.8
	CANADÁ	0.01	0.50

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Cuadro No. 2**  
**Exportaciones de joyas (miles dólares)**

<b>Año</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>FOB - DOLAR</b>
2007	0.88	4,392.75
2008	1.13	337.18
2009	0.80	212.06
2010	0.87	250.48
2011	0.05	174.61
2012	0.03	90.33
2013	0.04	68.97

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Andrea Constante

### **1.2.2 Características de la producción de joyas en oro y plata**

En la Historia del Ecuador, el exponente más importante es el pequeño pueblo ubicado a una hora al este de Cuenca, Chordeleg famoso por su fina joyería en filigrana. Dentro de los 20 almacenes pequeños alineados al frente y alrededor a la plaza principal, los compradores pueden encontrar collares, brazaletes y aretes en filigrana hechos de oro o plata y de una excelente calidad. Los diseños van de lo contemporáneo y atrevido a lo sutil y tradicional.

Chordeleg ha sido un centro joyero desde antes de los Incas y sus habitantes también hacen una variedad de artesanías. Los precios son menores en comparación a piezas iguales en EE.UU. y Europa haciendo de Chordeleg una ganga para los compradores experimentados. (Barthes, 2005. , pág. 87).

Los principales centros con mayor tradición joyera, realizada tanto a mano como en forma mecánica, están ubicados en la provincia del Azuay, específicamente en Cuenca y Chordeleg.

Otro tipo de joyería, que solamente se comercializa en el ámbito nacional, en Quito y Guayaquil, es en el cual los joyeros combinan diseños y técnicas con el uso de piedras preciosas y semipreciosas, utilizando las técnicas antiguas o como las modernas, experimentando con ácidos y piedras sin facetar, para crear efectos de color y textura, profundizando de este modo una tradición local de mucho significado.

Entre los productos elaborados mediante el trabajo de oro plata se tienen a los siguientes:

- Dijes.- Es otro de los aspectos importantes y fascinantes del trabajo en orfebrería, ya que se pueden elaborar variedad de modelos, desde una simple letra hasta una variedad de figuras ya sean humanas, de animales, talismanes, signos zodiacales, cruces, medallas, etc.
- Anillos.- De matrimonio, graduación, diseños exclusivos para mujeres y hombres, anillos solitarios para las mujeres.
- Pulseras.- al igual que las anteriores se elaboran para ser usadas tanto por hombres como por mujeres, con una variedad de apliques según los casos en varias de ellas se inserta una placa para iniciales o diferentes nombres, o se aplican piedras y/ o perlas. Se pueden realizar con aretes y collares, que son aplicaciones de cadenas con piedras preciosas u otros.
- Aretes.- En variedad de diseños tales como: Botones (son sólo asa y asegurador), aretes con colgantes de variedad de diseños que pueden ser sólo oro en forma de patas de cabra (cono) o con apliques de oro con perlas y/o piedras preciosas, semi preciosas o sintéticas, argollas que también pueden ser solas con oro, con apliques como los anteriores, en variedad de tamaño y diseños, ya sean de catálogos o propios.
- Cadenas.- se realizan en variedad de diseños, los mismos que su tamaño y su grosor pueden servir para en lazar algunos modelos de gargantillas.
- Pendientes.- Es la especialidad de los artesanos, puesto que les permite desarrollar su talento y creatividad, en la elaboración de varios modelos, según las exigencias y las posibilidades económicas de los clientes, pudiendo ser desde simple piedra o perla colgada de un cordón hasta unos pendientes con apliques de oro blanco y engastados de brillantes. (Franco & Játiva, 2006. , pág. 152)

## 1.3 La Empresa

### 1.3.1 Nombre

# Joyas y Accesorios

a c



### 1.3.2 Misión, Visión y Valores Organizacionales

#### Misión

Comercializar joyas de oro y plata en el mercado de Miami, con el objetivo de crear fuentes de trabajo en el área; y alcanzar volúmenes aptos de venta para cumplir con la demanda y compromisos en el mercado escogido.

#### Visión

Poner a disposición del mercado de Miami productos de calidad, aprovechando ventajas competitivas que poseen las joyas de oro y plata elaboradas en el Ecuador.

## Valores Organizacionales

- Mejoramiento continuo, basados en la calidad de nuestros productos y procesos.
- Responsabilidad, basados en principios de ética y lealtad.
- Adaptabilidad, mantener un clima organizacional motivante, en el que cada persona pueda desarrollar sus competencias y habilidades.
- Honestidad, transparencia y honradez en todos los actos del personal de la empresa.
- Responsabilidad, en el desempeño de todas las expectativas de la empresa con los clientes, proporcionando calidad, bienestar y seriedad en la entrega de los productos, cumpliendo con todos los compromisos adquiridos.
- Eficiencia, en todas las áreas y actividades cotidianas de la empresa, mejorando sus procesos internos y la calidad del servicio con sus clientes.
- Lealtad, hacia los clientes internos y externos; puesto que son de gran importancia en las actividades de la empresa.
- Ética, en el comportamiento humano en base a los principios de quienes conforman la empresa

### 1.4 Constitución de la empresa

Para el desarrollo de este proyecto se ha elegido crear una compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.) a la que se llamará Joyas y Accesorios “**a C**” CIA LTDA.

La empresa se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, que según la Ley de Compañías, es “la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” (Ley de Compañías, Sección v, Disposiciones Generales, Artículo 92)

El capital social de la compañía es de 12.339 con 85/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD), dividido en participaciones de un dólar cada una.

La Junta general de Socios es el órgano supremo de la compañía, y podrá tomar resoluciones trascendentales siempre que exista mayoría (más de la mitad del capital social concurrente).

La Junta será convocada por el Gerente o Presidente de la compañía, actuando el Gerente como Secretario. Después de cada reunión, deberá extenderse un Acta en donde consten las deliberaciones y acuerdos, firmados por el Presidente y el Secretario.

La compañía tendrá de acuerdo a la ley, un fondo de reserva hasta por el 25% del capital social, obteniendo estos recursos del cinco por ciento de las utilidades líquidas de la empresa.

#### **1.4.1 Trámite para la constitución jurídica de una compañía de responsabilidad limitada**

De acuerdo a la legislación ecuatoriana se ha de cumplir con los siguientes requisitos para la creación de una empresa, con el fin de asegurar el control de las obligaciones que tiene como organización frente al estado ecuatoriano.

1. Enviar oficio al intendente de compañías con los nombres de la compañía a constituirse (opciones).
2. Elaborar la minuta del tipo de compañía o consultora.
3. Apertura de cuenta de integración de capital, incluyendo el capital suscrito y pagado.
4. Aprobada la minuta con la respectiva firma del abogado se eleva a escritura pública y se remite nuevamente a la Superintendencia de Compañías para que emita la resolución de aprobación.
5. Una vez que el notario otorga la Escritura Pública de Constitución de la Compañía, tres copias certificadas de esta Escritura se entrega en la Superintendencia de Compañías para su aprobación que la hace mediante

la Resolución que emite el Director del Departamento Jurídico de Compañías por delegación del Superintendente de Compañías, aprobada la Constitución de la Compañía, el Notario que otorgo la Escritura de constitución toma nota de esta Resolución al margen de la escritura pública y copias entregadas de la Constitución de la compañía y el Registrador Mercantil del Cantón del Domicilio de la compañía inscribe la escritura y la resolución.

6. En la Resolución de aprobación de la constitución de la Compañía, se dispone que un extracto de la misma se publique por una vez en uno de los periódicos de mayor circulación del Cantón del Domicilio de la compañía.
7. Cumplidos con los tramites de aprobación e inscripción de la compañía, se procede con la designación de sus administradores, esto se realizará en una Junta General Extraordinaria y Universal de la Compañía.
8. Obtención de patente municipal.
9. Obtención del RUC
10. Cumpliendo todos los requisitos de la Superintendencia de Compañías dirigimos una carta al banco en el cual apartáramos la cuenta indicando la aprobación de la compañía y solicitando la devolución del dinero depositada en la cuenta de integración de capital.

#### **1.4.2 Normas y leyes que debe cumplir la compañía**

La Compañía se encuentra cumpliendo con las siguientes normas y leyes:

- Ley de Compañías
- Ley de Régimen Tributario Interno y reglamentos
- Ley de Seguro Social Obligatorio
- Normas Ecuatorianas de Contabilidad – NEC
- Código de Trabajo

### **1.4.3 Aspectos Tributarios**

#### **1.4.3.1 Obligaciones tributarias de la Compañía**

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, la compañía está obligada a cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- **Impuesto al Valor Agregado:** En calidad de agente de percepción y de agente de retención.
- **Impuesto a la Renta:** En calidad de Responsable como Agente de Retención.
- **Otros Impuestos.-** entre los impuestos principales:
  - Debe pagar al Municipio tributos y tasa municipales como son: El 1.5 por mil sobre los activos totales y la Patente Municipal.
  - A la Superintendencia de Compañías debe contribuir con la cuota correspondiente.

#### **1.4.3.2 Como Agente de Retención está obligada a realizar las siguientes retenciones**

##### **1.4.3.2.1 Retenciones en la Fuente**

La Compañía deberá efectuar la retención en la fuente sobre todos los Pagos efectuados a sus proveedores de bienes muebles y servicios, contemplados en el Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno; además debe efectuar las retenciones en la fuente de sus empleados en relación de dependencia, siempre y cuando éstos sobrepasen la base mensual establecida.

##### **1.4.3.2.2 Impuesto a la Renta**

Con relación al Impuesto a la Renta, la compañía debe realizar su declaración considerando los siguientes aspectos:



1. Los Ingresos Operacionales, son aquellos Ingresos Gravados con el Impuesto al Valor Agregado ya sea con tarifa 12% o 0%.
2. En cuanto a los Otros Ingresos; son exentos los contemplados en la Ley del Régimen Tributario Interno (L.R.T.I) que señala en el Art.9 Exenciones.

Los Gastos Deducibles para el cálculo del impuesto a la renta en su totalidad y a favor de la empresa, son los contemplados en el Art. 10 de la Ley del Régimen Tributario Interno L.R.T.I que señala en el Capítulo IV Depuración de los Ingresos, Art.10 Deducciones tales como: excepto los que expresamente se detalla a continuación:

- El exceso del 2% de los Gastos de Gestión tales como Atención a Clientes, reuniones con empleados y con accionistas de los Gastos Generales realizados en el ejercicio en curso.
- Exceso sobre provisiones para cuentas incobrables.
- Exceso sobre depreciaciones normales.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 Objetivos del estudio de mercado**

El estudio de mercado “es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el experto en mercado, a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo”. (Besil, 2003, pág. 41)

Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados y procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y las complicaciones de un producto dentro del mercado.

##### **2.1.1 Objetivos del Estudio de Mercado.**

- Medir la potencial demanda (futuros clientes), basándose en hechos reales y confiables
- Definir las características del producto propuesto
- Determinar el precio del producto
- Determinar estrategias comerciales orientadas al cumplimiento del nivel de ventas.
- Plantear estrategias de servicio al cliente e imagen las cuales nos permitan ser más competitivos y tener mayor valor agregado dentro del mercado

#### **2.2 Recolección de la información**

Para la recolección de información a fuentes primarias se realizó visitas a la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Banco Central del Ecuador,

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y otras instituciones del sector industrial, organismos que proporcionaron la información requerida.

Para la recolección de la información secundaria, se procedió a utilizar las estadísticas e información existentes del Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Cámaras de Comercio y de diferentes organizaciones e instituciones que colaboran al sector industrial tanto del Ecuador como de Estados Unidos de Norteamérica.

## **2.3 Mercado objetivo**

Existen varios mercados y oportunidades comerciales para las joyas de oro y plata en el mundo por ejemplo: Canadá, Alemania, Reino Unido. Pero se ha escogido Estados Unidos como el mercado objetivo, a continuación se estudiarán algunas de las características principales.

### **2.3.1 Estados Unidos**

Es un país ubicado en el continente americano se constituye como una República Federal Constitucional, está compuesta por cincuenta estados y un distrito federal, sin embargo la mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte, donde se encuentran sus cuarenta y ocho estados contiguos y Washington D. C., el distrito de la capital, el estado de Hawái es un archipiélago polinesio en medio del océano Pacífico, y es el único estado estadounidense que no se encuentra en América. El país también posee varios territorios en el mar Caribe y en el Pacífico, cuenta con una extensión territorial de 9,83 millones de km<sup>2</sup>, es el tercer o cuarto país más grande por área total y el tercero más grande tanto por la superficie terrestre como por población, además posee la economía nacional más grande. (Biddle, 2001, pág. 62)

## Fotografía No. 1 Mapa de la expansión territorial del país



Fuente: estaentmundo.com

### 2.3.1.1 Demografía

Según estimaciones de la Oficina Nacional del Censo, en noviembre de 2010 la población de Estados Unidos ascendía a 310.730.000 habitantes (Oficina Nacional del Censo (2010)), incluyendo un estimado de 11,2 millones de inmigrantes ilegales. Esto la convierte en la tercera nación más poblada en el mundo, después de China y la India. Además, Estados Unidos es la única nación industrializada donde se prevé un aumento significativo en la población. Con una tasa de natalidad de 13,82 bebés por cada 1.000 habitantes (30% por debajo de la media mundial), su tasa de crecimiento demográfico es de 0,98%. (Oficina Nacional del Censo (2010))

### 2.3.1.2 Economía

Estados Unidos posee una economía, que se caracteriza por los abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada y una alta productividad. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, su PIB de US\$14,4 billones constituye el 24% del Producto Mundial Bruto y cerca del 21% del mismo en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA). Este es el PIB más grande en el mundo,

aunque en el año 2008 era un 5% menor que el PIB (PPA) de la Unión Europea. El país tiene el decimoséptimo PIB per cápita nominal y el sexto PIB (PPA) per cápita más alto del mundo. Además, el país está en segundo lugar del Índice de Competitividad Global. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 241)

Estados Unidos es el importador de bienes más grande a nivel internacional y el tercero en términos de exportaciones, aunque las exportaciones per cápita son relativamente bajas para un país desarrollado. En 2008, el total de la balanza comercial estadounidense era de 696 mil millones de dólares. En 2009, los automóviles constituyeron el principal producto exportado e importado. El sector privado en el año 2010, constituía un estimado del 55,3% de la economía, las actividades del gobierno federal sumaban el 24,1% y la actividad de los gobiernos estatales y locales ocupaban el restante 20,6%. Pese a que la economía estadounidense es posindustrial, ya que el sector servicios contribuye con el 67,8% del PIB, la nación continúa siendo una potencia industrial. En el campo de negocios, la actividad líder por sus ingresos es el comercio al por mayor y al por menor, Estados Unidos es el tercer productor de petróleo más importante en el mundo, así como el mayor importador de este producto, además es el productor número uno de energía eléctrica y de energía nuclear, así como gas natural licuado, azufre, fosfatos y sal, mientras que la agricultura representa menos del 1% del PIB, el país es el mayor productor de maíz y soya. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 248)

En el tercer trimestre de 2009, la fuerza de trabajo estadounidense era de 154,4 millones de personas. De estos empleados, 81% poseen un empleo en el sector servicios. Con 22,4 millones de personas, el gobierno es el principal campo de empleo. Aproximadamente el 12% de los trabajadores están sindicalizados, en comparación con el 30% de Europa occidental. El Banco Mundial clasifica a los Estados Unidos en primer lugar en la facilidad de contratación y liquidación de los trabajadores. Entre 1973 y 2003, el año laboral para un estadounidense promedio creció 199 horas. En parte como consecuencia, el país sostiene la máxima productividad de mano de obra en el mundo. En 2008, también llegó al primer puesto en productividad por hora, superando a Noruega, Francia, Bélgica y Luxemburgo, que habían superado a los Estados Unidos la mayor parte de la

década anterior. Comparado con Europa, los impuestos corporativos y de propiedad son más altos, mientras que los impuestos al consumidor son más bajos. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 255)

### 2.3.1.3 Balanza Comercial de Estados Unidos

**Cuadro No.3**  
**Balanza Comercial de Estados Unidos 2008 – 2013**

<b>AÑO</b>	<b>BALANZA COMERCIAL</b>	<b>TASA DE COBERTURA</b>	<b>BALANZA COMERCIAL % PIB</b>
2008	-599.704,3 M.€	59,34%	-5,99%
2009	-393.786,0 M.€	65,78%	-3,81%
2010	-520.999,4 M.€	64,93%	-4,62%
2011	-564.370,7 M.€	65,33%	-5,06%
2012	-614.748,0 M.€	66,18%	-4,86%
2013	-566.520,1 M.€	67,73%	-4,48%

**Fuente:** Trade Map

**Elaborado por:** Andrea Constante

Como se podrá observar en el cuadro anterior, Estados Unidos en el año 2013 registró un déficit en su Balanza comercial de 566.520,1 millones de euros, un 4,48% de su PIB, inferior al registrado en 2012, que fue de 614.748,0 millones de euros, el 4,86% del PIB.

### 2.3.2 Política Comercial de Estados Unidos

La policía comercial de los Estados Unidos se encuentra orientada a aprovechar los acuerdos comerciales vigentes para fortalecer el sistema mundial de comercio y para defender los valores y compromisos de Estados Unidos en todo el mundo. Las prioridades de este plan pueden contribuir a fortalecer el sistema mundial de comercio regulado por normas del cual dependen los países del mundo, al tiempo que se abren mercados y se garantiza que las empresas y los trabajadores estadounidenses reciban los beneficios económicos del comercio” Unos de los objetivos que tienen es mejorar el crecimiento económico, la creación de empleo y la innovación en Estados Unidos. También intentará resolver las cuestiones pendientes de los acuerdos de libre comercio en trámite y continuar sobre la base

de los acuerdos existentes. Y fomentará alianzas más fuertes con países en vías de desarrollo y países pobres apoyando la ampliación de las oportunidades comerciales para estimular el crecimiento impulsado por el mercado y para ayudar a mejorar la vida de las personas en los países menos desarrollados. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 271)

Las oportunidades que crean la apertura de mercados y las preferencias tales como el Sistema Generalizado de Preferencias exigen medidas complementarias como asistencia técnica y reformas de mercado y del estado de derecho para maximizar sus beneficios.

### **2.3.3 Mercado meta Miami**

Miami está ubicado en la parte sureste de Florida sobre el río Miami, entre los Everglades y el océano Atlántico. Es la sede del condado estadounidense de Miami-Dade. La ciudad destaca no sólo por sus playas sino también por sus muelles y campos del golf. Este auge turístico se ha materializado en un aumento de los hoteles y del comercio, convirtiendo con ello su aeropuerto en uno de los más importantes a nivel mundial, y su puerto en puerto principal para cruceros.

Miami es considerada una ciudad global de importancia en las finanzas, el comercio, los medios de comunicación, entretenimiento, artes y comercio internacional. La ciudad es sede de numerosas oficinas centrales de compañías, bancos y estudios de televisión.

Además, es considerada como centro internacional del entretenimiento popular en televisión, música, moda, cine y artes escénicas. El puerto de Miami es considerado el puerto que alberga el mayor volumen de cruceros del mundo y es sede, también, de varias compañías de líneas de cruceros. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 209)

Es importante mencionar que la ciudad tiene la mayor concentración de bancos internacionales de todo Estados Unidos. En 2008, la ciudad fue galardonada con el título "Ciudad más limpia de América" de la revista Forbes por su año

trabajando por la calidad del aire, grandes espacios verdes, sus limpias aguas potables y calles, y diversos programas de reciclaje. En ese mismo año, Miami se situó como la tercera ciudad estadounidense más rica y la vigésimo segunda del mundo. (Wright & Czelusta, 2007, pág. 215).

### **2.3.3.1 Características de la Población**

La ciudad de Miami cuenta con una población de 433.136, su área metropolitana engloba a más de 5,4 millones de habitantes con una tasa de crecimiento de la población: 0.963% (estimado Jul. 2011). (Censo 2010 de Estados Unidos, <http://2010.census.gov/2010census/data/>)

Miami es un lugar de mestizaje. La mitad de la población es hispana, y sus comunidades de inmigrantes se interesan tanto por lo que sucede en La Habana como en Caracas o en Washington DC, lo que da a la ciudad una perspectiva internacional. Para el visitante ocasional es una ciudad condimentada con los sabores de la cocina, del idioma, de la música, de la política y del espíritu de Latinoamérica. Miami es la cuadragésimo segunda ciudad más poblada de Estados Unidos.

El área metropolitana de Miami, que incluye los condados de Miami-Dade, Broward y Palm Beach, tiene una población combinada como se mencionó anteriormente de más de 5,4 millones de habitantes, siendo la cuarta mayor del país (detrás de Chicago) y la mayor del sureste de los Estados Unidos. En 2008 las Naciones Unidas estimaron que la aglomeración urbana de la ciudad era la cuarta más importante del país y la 44ª del mundo. Miami es la tercera región urbana de Estados Unidos, detrás de Nueva York y Los Ángeles. También conocida como conurbación de Florida, abarca sus tres mayores áreas metropolitanas: Miami, Tampa y Orlando, ocupando el lugar vigésimo octavo puesto mundial por población.

El explosivo crecimiento de la población en los últimos años se ha producido por migraciones internas de otras partes del país así como por la inmigración. La ciudad es considerada como más que un mosaico multicultural, un crisol de



culturas, con los residentes manteniendo gran parte o algunos de sus rasgos culturales. La cultura general de Miami está muy influida por su gran población de personas de origen latinoamericano y caribeño, de las culturas de islas como Jamaica, Trinidad y Tobago, las Bahamas y Cuba. Muchos de ellos hablan español o criollo haitiano.

### **2.3.3.2 Acceso Aéreo**

El Aeropuerto Internacional de Miami, situado a 11 kilómetros al noroeste de la ciudad en un área no incorporada del condado, sirve a la ciudad y a su área como aeropuerto principal. Es uno de los aeropuertos más ocupados del mundo, ya que por sus instalaciones pasan entre 30 y 34 millones de pasajeros al año, siendo el tercero más importante de los Estados Unidos sólo por detrás del Aeropuerto Internacional John F. Kennedy de Nueva York y el Aeropuerto Internacional de Los Ángeles. Es, además, centro de conexiones de la American Airlines, y es que el aeropuerto cuenta con más de cien líneas aéreas que dan servicio a 150 ciudades de todo el mundo. Entre el catálogo de rutas se incluyen vuelos directos a Norteamérica, Sudamérica, Europa, Asia y Oriente Medio.

Otros aeropuertos cercanos son el Aeropuerto Internacional Fort Lauderdale-Hollywood, el Aeropuerto Opa-Locka de la ciudad de Opa-Locka y el Aeropuerto Ejecutivo de Kendall-Tamiami, situado a 21kilómetros del centro de la ciudad, sirven como aviación general al área de Miami.

## **2.4 Análisis de la demanda**

Se entiende por demanda, la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. (Baca Urbina G. , 2001, pág. 17)

### **2.4.1 Métodos para cuantificar la demanda**

La metodología que se usara para cuantificar la demanda es la del Consumo Aparente, la misma que parte de cuantificar la producción nacional del país, luego

identificar las importaciones del producto del resto del mundo y finalmente cuantificar las exportaciones hacia todo el mundo.

## 2.4.2 Consumo Nacional Aparente

Una primera aproximación al estudio de demanda (especialmente para los proyectos generadores de ingresos monetarios) se puede adelantar a través del "consumo aparente", que se puede describir mediante la siguiente ecuación matemática:

$$Ca = PN + M - X$$

Ca = consumo aparente

P = producción estimada

M = importaciones

X = exportaciones

### 2.4.2.1 Producción Nacional

**Cuadro No. 4.**  
**Producción de joyas**

<b>Año</b>	<b>Producción kilos</b>
2008	20.752
2009	20.898
2010	21.063
2011	21.389
2012	21.653
2013	21.951
2014	22.000

**Fuente:** United States International Trade Commission - USITC  
**Elaborado por:** Andrea Constante

## Proyección

**Cuadro No. 5.**  
**Proyección producción nacional**

No.	año	x	Producción kilos Y	x2	y2	xy
1	2008	-3	20.752	9	430638448,3	-62.255
2	2009	-2	20.898	4	436710939,6	-41.795
3	2010	-1	21.063	1	443668083,4	-21.063
4	2011	0	21.389	0	457498304,4	0
5	2012	1	21.653	1	468841149,5	21.653
6	2013	2	21.951	4	481839815,7	43.902
7	2014	3	22.000	9	484000000	66.000
28		0	149.706	28	3203196741	6.440
4			21.387	4	457599534,4	920
	2015	4	22.307			
	2016	5	22.537			
	2017	6	22.767			
	2018	7	22.997			
	2019	8	23.227			
	2020	9	23.457			
	2021	10	23.687			
	2022	11	23.917			
	2023	12	24.147			
	2024	13	24.377			

Elaborado por: Andrea Constante

### 2.4.2.2 Importaciones

**Cuadro No. 6.**  
**Importaciones joyas**

Año	Importación kilos.
2008	29.380
2009	29.930
2010	30.220
2011	31.145
2012	31.680
2013	32.000
2014	32.350

Fuente: United States International Trade Commission - USITC

Elaborado por: Andrea Constante

Para determinar las proyecciones de las importaciones se utilizó el método de regresión lineal.

## Proyección

**Cuadro No. 7.**  
**Proyección importaciones**

No.	año	x	Importación kilos y	x2	y2	xy
1	2008	-3	29.380	9	863184400	-88.140
2	2009	-2	29.930	4	895804900	-59.860
3	2010	-1	30.220	1	913248400	-30.220
4	2011	0	31.145	0	970011025	0
5	2012	1	31.680	1	1003622400	31.680
6	2013	2	32.000	4	1024000000	64.000
7	2014	3	32.350	9	1046522500	97.050
28		0	216.705	28	6716393625	14.510
4			30.958	4	959484804	2.073
	2015	4	33.031			
	2016	5	33.549			
	2017	6	34.067			
	2018	7	34.585			
	2019	8	35.104			
	2020	9	35.622			
	2021	10	36.140			
	2022	11	36.658			
	2023	12	37.176			
	2024	13	37.695			

Elaborado por: Andrea Constante

### 2.4.2.3 Exportaciones

**Cuadro No. 8.**  
**Exportaciones de joyas**

Año	Exportación kilos.
2008	11.120
2009	12.860
2010	13.790
2011	14.270
2012	15.890
2013	16.730
2014	17.390

Fuente: United States International Trade Commission - USITC

Elaborado por: Andrea Constante

Igual que para las importaciones, para determinar las proyecciones de las exportaciones se utilizó el método de regresión lineal.

## Proyección

**Cuadro No. 9.**  
**Proyección exportaciones**

No.	año	x	Exportación kilos	x2	y2	xy
			y			
1	2008	-3	11.120	9	123654400	-33.360
2	2009	-2	12.860	4	165379600	-25.720
3	2010	-1	13.790	1	190164100	-13.790
4	2011	0	14.270	0	203632900	0
5	2012	1	15.890	1	252492100	15.890
6	2013	2	16.730	4	279892900	33.460
7	2014	3	17.390	9	302412100	52.170
28		0	102.050	28	1517628100	28.650
4			14.579	4	216804014	4.093
	2015	4	18.671			
	2016	5	19.695			
	2017	6	20.718			
	2018	7	21.741			
	2019	8	22.764			
	2020	9	23.788			
	2021	10	24.811			
	2022	11	25.834			
	2023	12	26.857			
	2024	13	27.880			

**Elaborado por:** Andrea Constante

La siguiente tabla muestra el consumo aparente de la población de Miami.

**Cuadro No. 10.**  
**Consumo Aparente**

Años	Producción Nacional	Importación en kilos.	Exportación en kilos	Consumo Aparente en kilos
2015	22.307	33.031	18.671	36.666
2016	22.537	33.549	19.695	36.391
2017	22.767	34.067	20.718	36.116
2018	22.997	34.585	21.741	35.841
2019	23.227	35.104	22.764	35.566

**Elaborado por:** Andrea Constante

#### 2.4.2.4 Proyección de la población de Miami

**Cuadro No. 11.**  
**Proyección población Miami**

<b>Años</b>	<b>Habitantes</b>
2012	5.564.635
2013	5.626.402
2014	5.688.856
2015	5.752.002
2016	5.835.849
2017	5.915.405
2018	6.022.229
2019	6.136.571

**Elaborado por:** Andrea Constante

#### 2.4.2.5 Consumo per cápita

Una vez conocido el crecimiento poblacional del mercado meta, es necesario cuantificar en consumo per cápita que se obtiene dividiendo el Consumo Aparente para el número de habitantes de la Población Económicamente Activa de los datos proyectados.

**Cuadro No. 12.**  
**Consumo per cápita**

<b>Años</b>	<b>Consumo Aparente en kilos</b>	<b>Población</b>	<b>Consumo per cápita en kilos</b>
2015	36.666	5.752.002	0,00637445
2016	36.391	5.835.849	0,006235744
2017	36.116	5.915.405	0,006105392
2018	35.841	6.022.229	0,005951431
2019	35.566	6.136.571	0,005795726

**Elaborado por:** Andrea Constante

#### 2.5 Cuantificación de la oferta

Entendiéndose como oferta a la "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." (Kotler, 2004, pág. 7)

La oferta no solo se limita a productos físicos, sino que incluyen, servicios, actividades o beneficios y a todos los entes participantes en las relaciones comerciales, tales como personas, lugares, organizaciones, información, etc.

### 2.5.1 Oferta actual

Para poder analizar la oferta, se ha realizado la búsqueda de los principales exportadores de joyas de oro y plata siendo éste el perfil que la empresa busca entregar a su potencial clientela.

Se ha tomado como dato referencial los establecimientos similares o competidores.

**Cuadro No. 13.**  
**Oferta de joyas desde Ecuador**

Exportadores de joyas de oro y plata.	Gramos exportados de oro	Gramos exportados de plata	Total gramos
CARRERA GONZÁLEZ JULIO ALFREDO	2.280	1050	3.330
CEVALLOS MURILLO MELVA	1.985	1136	3.121
CORPSIR S.A.	1.820	1000	2.820
GALARZA RODAS JOSÉ MARCELO	2.072	995	3.067
GARATE TORRES GENARO ARTURO	2138	1369	3.507
GARCÍA MARÍN JUVENAL ANTONIO	2.363	1470	3.833
<b>TOTAL</b>	<b>12.658</b>	<b>7020</b>	<b>19.678</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Andrea Constante

### 2.5.2 Proyección de la oferta

En base a los datos obtenidos del cuadro 13, se podrá proyectar para cinco años posteriores.

**Cuadro No. 14.**  
**Proyección de la oferta de joyas**

<b>AÑO</b>	<b>GRAMOS DE JOYAS</b>
2014	19.678
2015	19.867
2016	20.059
2017	20.252
2018	20.447
2019	20.644
2020	20.843
2021	21.043
2022	21.246
2023	21.451
2024	21.674

**Elaborado por:** Andrea Constante

## **2.6 Oferta del proyecto**

Dentro de los artículos de oro y plata que la empresa ofertará al mercado de Miami se encuentran los siguientes:

<b>Ord.</b>	<b>Artículos de oro y plata</b>
1	Anillos
2	Collares
3	Aretes
4	Pulseras

## **2.7 Comercialización del bien o servicio**

La empresa que ejecutará este proyecto desarrollará su comercialización bajo el esquema, que implica la entrega a los distribuidores. La empresa piensa llegar a los mismos a través de una página web donde se ofertarán los productos y también formando parte de las ferias y eventos.

El mercado de destino, como lo se ha venido planteando, es Miami – Estados Unidos.



## **2.8 Marketing Mix**

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing, es necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas y herramientas, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado, en conjunto con una serie de investigaciones como lo son, competencia, los canales de distribución, lugares de venta del producto, que tanta publicidad existe en el mercado, precios, entre otros. (Porter, 2005, pág. 85)

Es importante tener en cuenta que el plan de marketing no es algo mágico que hace que se incrementen las ventas de la empresa, sino el fruto de una planificación constante con respecto a los productos y la venta de los mismos con respecto a las necesidades detectadas en el mercado. Cualquier empresa, independientemente de su tamaño, tipo de actividad o entorno en el que opere, debe trabajar en base a un plan de marketing.

Se identificará y contactará con los clientes potenciales, las características del producto (precio, calidad, distribución, servicio de entrega, garantía), serán puestos en práctica con esmero para satisfacer las necesidades e inquietudes de los clientes.

Finalmente, el Plan de Marketing para la empresa exportadora de joyas en oro y plata ha sido elaborado con el propósito de facilitar los controles sistemáticos que deben efectuarse para que éste funcione con la efectividad requerida.

### **2.8.1 Producto**

Los productos que ofrece la empresa se los define como: Una joya artesanal hecha en base de oro y plata, además se ofertarán joyas con detalles adicionales, tales como piedras preciosas.

Las joyas que se propone comercializar son de diseños modernos y novedosos, las mismas que serán vendidas individualmente o en juegos los cuales contendrán tres piezas: collar o gargantilla, aretes y anillo o pulsera, según las preferencias de las consumidoras.

### **2.8.2 Precio**

El valor de las joyas de oro y plata a comercializar varían dependiendo del diseño, peso, espesor, (quilates) cuando es oro y en (onzas) cuando es plata, también varía si se le agrega algún tipo de piedra, metal, cuando son mixtos o tienen algún otro accesorio.

El precio base de los productos será de \$53,03 por cada gramo trabajado en oro amarillo de 18k, y \$6.90 por gramo trabajado es el precio base para las joyas de plata.

### **2.8.3 Plaza o distribución**

La empresa que ejecutará este proyecto desarrollará su comercialización bajo el esquema, que implica la entrega directa a los distribuidores.

### **2.8.4 Promoción – comunicación**

El medio más utilizado que agiliza los canales de distribución, es la visita o participación en ferias o misiones individuales en donde se hace el contacto directamente entre los fabricantes y compradores. Si no se participa en este tipo de eventos, es indispensable que después de detectar potenciales importadores, se les haga llegar catálogos en inglés con listas de precios en dólares estadounidenses.

Las principales ferias y eventos que se realizan en la ciudad de Miami son:

- **Art basel Miami beach**  
Categoría: (Regalos, Arte, Artesanía y Antigüedades)

Descripción: Exposición de arte

Lugar de celebración: Miami Beach Convention Center

- **Mia -Miami international art fair**

Categoría: (Regalos, Arte, Artesanía y Antigüedades)

Descripción: Feria de arte

Lugar de celebración: Miami Beach Convention Center

- **Miami Beach Antique Jewellery & Watch Show**

Lugar Miami Beach Convention Center, Miami (Estados Unidos, USA)

- **JIS - Jewelers International Showcase**

Miami Beach, Estados Unidos 9-11 Apr

Categorías: General Joyería, Orfebrería, Platería

#### **2.8.4.1 Estrategia de promoción y publicidad a utilizarse**

- Diseñar un sitio web en el cual todo el mundo pueda tener acceso a información sobre los productos de la empresa, sus características, precios, calidad y demás. Aquí se promocionará en 2 lenguajes que serán: el inglés, y el español. El desarrollo integral de la página tendrá un precio de USD1.800. En la página se receptorán los pedidos, recibiendo la cancelación con tarjeta de crédito, transferencia directa y el envío vía aérea hacia Miami.

### **2.9 Análisis FODA**

#### **2.9.1 Fortalezas**

- La habilidad y creatividad de los joyeros
- Excelente calidad de las joyas.
- Precios competitivos.
- Sector artesanal con tradición orfebre.

- Ley de apoyo y fomento artesanal.
- Mito de joyería ancestral ecuatoriana como fundamento de marca de origen (Chordeleg)

### **2.9.2 Debilidades**

- Competencia desleal en el mercado interno: copia de modelos.
- Capacidad exportable limitada.
- Los artesanos no cumplen los pedidos en los tiempos establecidos.
- Informalidad comercial en la exportación de las joyas.
- Financiero: no hay capital de operación disponible, falta de créditos blandos.
- Falta de incentivos al sector orfebre.

### **2.9.3 Oportunidades**

- Expansión de la oferta exportable ecuatoriana hacia nuevos mercados.
- Grupo de diseñadores altamente calificados.
- Capacidad para atender pedidos con diseños propios.
- Aumento de la demanda internacional.
- Existe una mayor aceptación en el mercado español por ser un producto elaborado artesanalmente.

### **2.9.4 Amenazas**

- Creciente competencia de la oferta mundial de joyas.
- Poca valoración artesanal.
- Tendencia al alza en cotización del oro, principal insumo, seguiría afectando demanda por joyería.
- Fluctuaciones de precios de exportación a consecuencia de factores externos.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico determinará aspectos indispensables del proyecto como la correcta localización de la empresa de exportación de joyas en oro y plata hacia Miami-Estados Unidos, construcción de obras civiles, distribución correcta del espacio físico, muebles, computadores, orientándose de manera primordial en los resultados obtenidos del estudio de mercado que son de gran referencia, y nos guiaran en todas las etapas que conlleva el desarrollo del capítulo técnico.

“El objetivo del estudio técnico es determinar la función de la producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado”. (Baca Urbina, 2001, pág. 80)

#### **3.1 Tamaño del proyecto**

Los procesos y los mecanismos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables. Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la empresa de tamaño mínimo es claro que la ejecución del proyecto es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

##### **3.1.1 Factores del tamaño del proyecto**

Son aquellos factores que condicionan e influyen de manera predominante en la selección del tamaño de la empresa. En la práctica, determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas

que existen entre el tamaño y la demanda del proyecto, la capacidad financiera, disponibilidad de materia prima, la disponibilidad y características de la mano de obra, la tecnología y los equipos.

#### **3.1.1.1 El mercado**

El mercado en economía es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

En la información y análisis que se dispone sobre la demanda, oferta, precios, canales y medios de comercialización, estimación de la demanda insatisfecha y la posibilidad de que el proyecto de exportación de joyas de oro y plata pueda tomar un pequeño segmento de aquella, constituye la información fundamental para ver determinado como el principal componente del tamaño del proyecto.

#### **3.1.1.2 Capacidad Financiera**

La disponibilidad de recursos financieros se refiere específicamente a las alternativas de financiamiento que se tiene, para cubrir las inversiones que demanda un proyecto. Es importante señalar que para el funcionamiento y operación permanente del proyecto se debe considerar la disponibilidad de los recursos financieros, además de que el producto que se aspira producir requiere y exige disponer de los recursos mínimos necesarios para ofrecer principalmente al demandante un producto competitivo en calidad, oportunidad de entrega y precios frente a similares que los abastecen desde otras empresas. Para el proyecto, el financiamiento se hará a través de recursos propios en un 30% y el restante 70% se hará a través de un crédito bancario.

#### **3.1.1.3 Disponibilidad de Materia Prima**

El abastecimiento suficiente en cantidad y calidad la materia prima es un aspecto vital en el desarrollo de este proyecto. La disponibilidad de materias primas y

necesidades generales deben ser perfectamente identificables y medibles, para poder determinar el costo final del servicio. Además, la provisión de materias primas, deberán ser suficientes en cantidad y calidad para cubrir las necesidades del proyecto durante los años de vida del mismo.

Las joyas de oro y plata procedentes de la provincia del Azuay, cantón Chordeleg, serán adquiridas a los artesanos del cantón antes mencionado al por mayor, por separado bisutería de pedrería, para posteriormente ser transportadas hacia la bodega de la ZEDE (Zonas Especiales de Desarrollo Económico) en la parroquia de Yaruqui, donde serán clasificadas, armadas inventariadas, empacadas, embaladas y etiquetadas, para su exportación, brindando ventajas potenciales en el ámbito comercial y socioeconómico, promoviendo empleo y por ende el aumento en el poder adquisitivo de las familias que habitan en esta parroquia.

**Cuadro No. 15.  
Proveedores**

Juvenal García y Alejandrina Farfán Gerentes propietarios	<b>Fabrica y Joyería Cecilita</b> Dirección: Calle 24 de Mayo y Juan Bautista Cobos, Telef: (593) -7 - 222 32 15 Chordeleg, Azuay, Ecuador
Nora Mendoza de Farfán Gerente	<b>Joyería la Vasija</b> Dirección: Chordeleg: Juan Bautista Cobos y 24 de Mayo, Telef: (593-7) 2223 241 / 2223 190
Damián López Gerente	<b>Joyería y Platería Manidax</b> Principal: Calle Juan Bautista Cobos y 5 de Febrero (esquina). Chordeleg Telef: (593 7) 222 3579 09 98891209
Sandra Toapanta Gerente propietaria	<b>Joyería y Diseño María Pepita</b> Juan Bautista Cobos 6-45 frte al parque 07-2223058

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Andrea Constante

Cabe señalar que la cantidad de oro que está previsto comprar es 2.083 gramos en los cuales se invertirá la cantidad de 45.400,78 dólares; de igual manera se

comprará 1.124 gramos de plata en los cuales se invertirá la cantidad de 1.687,00 dólares

#### **3.1.1.4 Disponibilidad y Características de la Mano de obra**

Una vez hecho el estudio que determine el tamaño más apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se va a contar no sólo con el suficiente personal calificado, sino también con el apropiado para cada uno de los puestos de la empresa.

#### **3.1.1.5 La Tecnología y los Equipos.**

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación hay ciertos procesos o técnicas de servicios que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles mínimos de servicios los costos serían tan elevados, que no se justificaría la creación del proyecto en esas condiciones.

### **3.2 Localización del proyecto**

El estudio de la localización del proyecto consiste en identificar y analizar el sitio que facilite el acceso a los mercados que permita obtener la máxima ganancia con el mínimo costo unitario a la hora de transportar la mercadería que se intenta vender.

“Este estudio normalmente se constituye en un proceso detallado y crítico debido a lo marcado de sus efectos sobre el éxito financiero y económico del nuevo proyecto”. (Baca Urbina, 2001, pág. 152)

El problema de la localización se suele abordar en dos etapas:

- Primera etapa: macro localización. Es decir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio.



- Segunda etapa: micro localización. Elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente las oficinas.

### 3.2.1 Macro localización

La oficina de la empresa desarrollará sus actividades en la provincia de Pichincha Cantón Quito.

**Fotografía No.2**  
**Mapa de la Provincia de Pichincha**



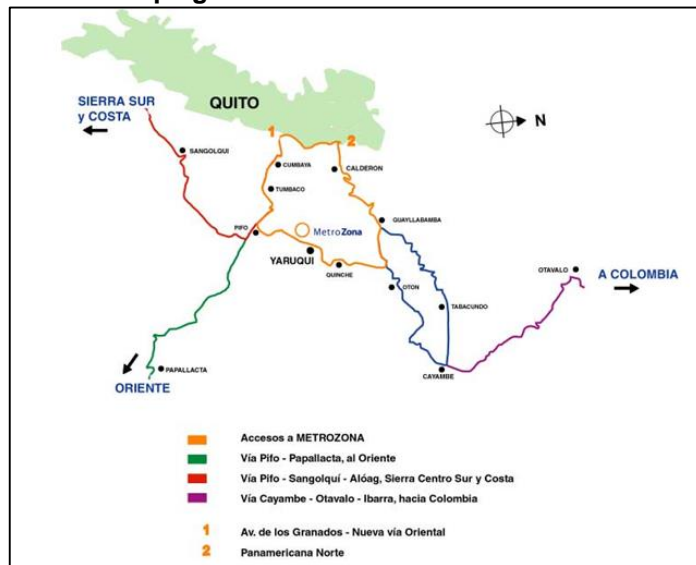
Fuente: Gobierno de la Provincia de Pichincha

### 3.2.2 Micro localización del proyecto

Las oficinas y bodega de la empresa de exportación de joyas de oro y plata, se localizará en la parroquia Yaruqui, las instalaciones de Metrozona ubicadas en el Km. 32 de la vía Pifo – El Quinche.

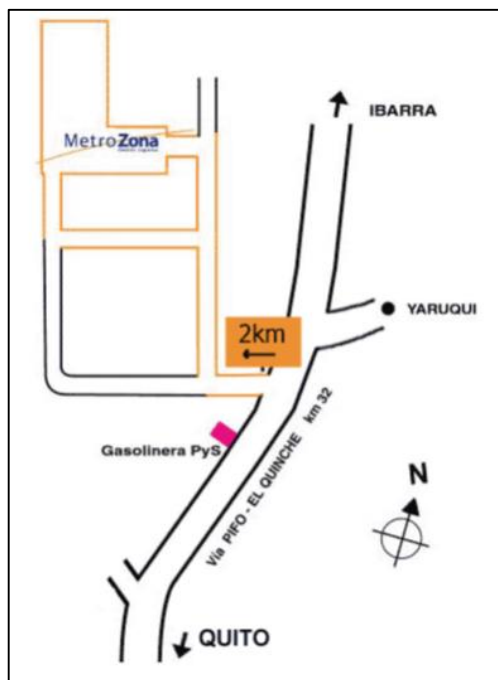
A continuación se presenta el mapa de ubicación general de Metrozona, el mismo que muestra su localización con relación a las provincias aledañas a la zona:

**Fotografía No.3**  
**Mapa general de ubicación Metrozona**



Fuente: BDD Metrozona

**Ilustración No.1. Mapa de acceso a instalaciones de Metrozona**

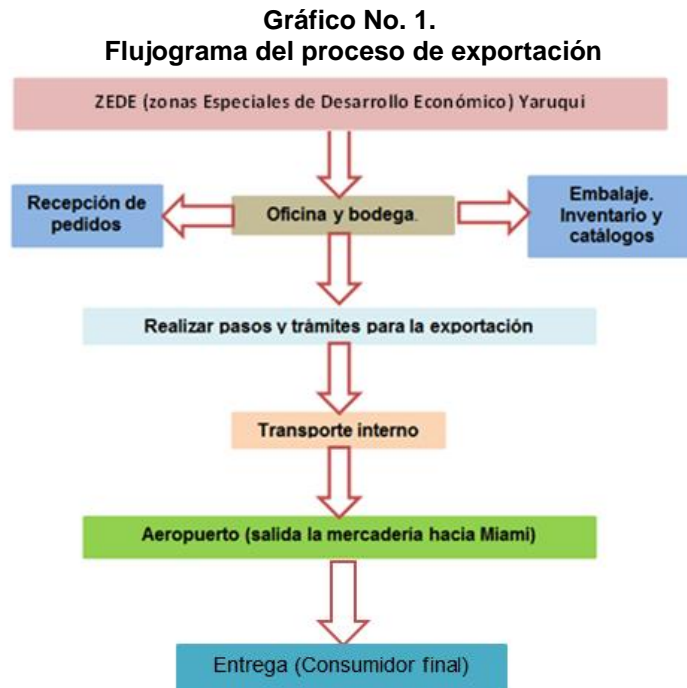


Fuente: BDD Metrozona

El acceso a Metrozona está a 7 km. desde Pifo. Pasando el desvío a Tababela, después de la gasolinera P y S se encuentra el primer letrero de Metrozona en el costado izquierdo de la carretera, siguiendo el desvío más letreros de Metrozona le guiarán a la ZEDE.

### 3.3 Ingeniería del proyecto

#### 3.3.1 Flujo grama del proyecto



**Elaborado por:** Andrea Constante

El gráfico anterior muestra cómo es el proceso de exportación de las joyas de oro y plata. Se inicia con el acabado de las joyas en la ZEDE el cual consiste en el armado de las joyas y puesta de dijes en cada una de las mismas, posteriormente se procede a llevar la mercadería a las bodegas, en donde pasarán a ser inventariadas, embaladas y etiquetadas para su exportación, brindando ventajas potenciales en el ámbito comercial y socioeconómico, promoviendo empleo y por ende el aumento en el poder adquisitivo de las familias que habitan en esta parroquia. Al momento de llegada la mercadería se recepta los pedidos y se confirma que los pedidos se encuentren y vayan completos.

Se procede a la confirmación y realización de los trámites de exportación, y última revisión de la mercadería ya que ésta debe estar completa y en buenas condiciones, el embalaje debe proporcionar seguridad y protección al producto.

Se realizan los documentos de acompañamiento y envío de datos a los compradores. Por último se hace la entrega en el aeropuerto de la mercadería a la empresa embarcadora contratada.

Cabe señalar que las funciones que se realizarán dentro de la ZEDE es el recibir la materia prima, ejecutar los retoque como es la aplicación de dijes, y el proceso de embalado, empaquetado para su posterior exportación.

### 3.3.2 Distribución de la planta

Como el objetivo de la empresa se radica en la exportación de joyas de oro y plata hacia los Estados Unidos ciudad de Miami se presentará la forma cómo estará distribuido el espacio físico donde funcionará el negocio. Para realizar esta distribución se tomará en cuenta los departamentos que estarán constituidos dentro de la empresa.

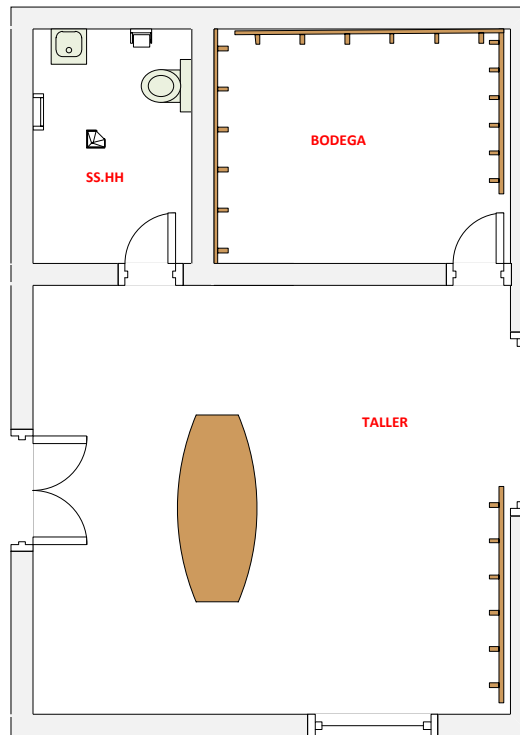
En el gráfico descrito a continuación se presenta dicha distribución:

**Gráfico No. 2.  
Plano oficina**



**Elaborado por:** Andrea Constante

**Gráfico No. 3.**  
**Distribución de la bodega**



**Elaborado por:** Andrea Constante

### **3.4 Estructura Organizacional**

#### **3.4.1 Organigrama estructural**

Un organigrama estructural es la representación gráfica de la estructura orgánica de la empresa, áreas o unidades administrativas, en las que se muestran las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen.

El organigrama estructural tiene dos finalidades:

1. Desempeñar un papel informativo, al permitir que los integrantes de la organización y las personas vinculadas a ella conozcan, a nivel global, sus características generales.
2. Servir de instrumento para el análisis estructural, al poner de relieve, con la eficacia propia de las representaciones gráficas, las particularidades esenciales de la organización representada.

El organigrama estructural del presente proyecto, tiene por objetivo representar la estructura administrativa interna de la empresa. Esto es, el conjunto de sus unidades y las relaciones que las ligan. Por tanto expresar: Las unidades administrativas, las relaciones que hay entre ellas.

La estructura organizacional que tendrá la empresa exportadora de joyas de oro y plata tendrá base lineal; y se lo representa a continuación:



**Elaborado por:** Andrea Constante

### **3.4.2 Organigrama Funcional**

Los organigramas funcionales, también llamados organigramas de funciones, tienen por objeto indicar, las principales actividades o labores de los órganos representados en el organigrama estructural.

Dentro del proyecto, la actividad administrativa es menor, por ser una empresa pequeña y nueva en el mercado. La multifuncionalidad es permanente, dada la cantidad menor de actividades y movimientos contables, por lo que el personal propuesto es suficiente para cubrir las necesidades del proyecto.

Entre las principales funciones de la estructura del proyecto se tiene:

#### **3.4.2.1 Administrador**

**Título:** Ingeniero en comercio exterior, integración y aduanas.

**Experiencia:** Un año en funciones afines

El administrador es el representante legal y extrajudicialmente a la empresa, estará encargado del rendimiento del negocio en su totalidad. Será quien evalúe el desempeño de los obreros encargados de armar las joyas, como también el responsable de implementar objetivos y metas a corto y largo plazo.

- Manejar los procesos y procedimientos aduaneros en las operaciones de importación y exportación bajo los términos de la legislación aduanera vigentes, con transparencia y honestidad.
- Gestionar y ejecutar la información necesaria con puntualidad, con el propósito de que se realicen las estrategias comerciales nacionales e internacionales a ser aplicadas por la empresa.
- Diseñar estrategias de marketing nacional e internacional con la finalidad de conseguir los objetivos de cobertura y crecimiento empresarial.
- Planificar las actividades administrativas del departamento de comercio exterior con el fin de que los sistemas funcionen bajo estándares de eficiencia

#### **3.4.2.2 Obreros**

Los obreros tienen la función de dar los retoques y acabado a las joyas, además del empaque y embalaje y organizar los pedidos para su posterior exportación.

## **CAPÍTULO IV**

### **LOGÍSTICA DEL COMERCIO EXTERIOR**

#### **4.1 Requisitos previos**

##### **4.1.1 Negociación internacional**

Cabe destacar, que la globalización de la economía ha significado un acercamiento cada vez mayor no sólo entre los gobiernos de los países para eliminar las trabas al comercio y la inversión internacional, sino también entre las empresas y los agentes económicos que gestionan las relaciones empresariales.

Es importante señalar, que además de las tradicionales operaciones de importación-exportación han surgido una serie de acuerdos tales como la constitución de sociedades mixtas (joint ventures), el otorgamiento de licencias, la subcontratación de procesos, la financiación de proyectos, etc., lo cual exige que ejecutivos y directivos implicados en esos acuerdos adquieran las habilidades esenciales para negociar en un entorno internacional. (Garcés, 2004, pág. 76)

Toda negociación es un proceso de comunicación entre dos partes cuyo objetivo es llegar a un acuerdo, a partir de necesidades y planteamientos diferentes. Se trata de ir acercando posiciones hasta llegar a una situación aceptable para ambas partes de forma que les permita crear, mantener o desarrollar una relación.

Sin embargo, el éxito de una negociación consiste sobre todo en comprender las necesidades de la otra parte y persuadirle de hacer algo que realmente se ajusta a nuestros intereses, es decir que se sienta satisfecho con el resultado final de la negociación.

Aunque una negociación internacional puede ser muy compleja, siempre se podrá desglosar en una serie de puntos o apartados que se deberán negociar para llegar al acuerdo final. De entre ellos el que siempre estará presente y será objeto



de negociación será el precio, aunque no necesariamente es el más importante. En el siguiente cuadro se exponen los aspectos básicos a negociar en tres tipos de negociaciones internacionales: la compraventa de un producto, el contrato con un distribuidor y la constitución de una joint-venture. (Garcés, 2004, pág. 77)

**Cuadro No. 16.**  
**Aspectos a negociar en operaciones internacionales**

<p>COMPRAVENTA DE UN PRODUCTO</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo y gama de producto.</li> <li>• Calidad.</li> <li>• Cantidad.</li> <li>• Precio.</li> <li>• Condiciones de entrega.</li> <li>• Condiciones y medios de pago.</li> <li>• Plazo de entrega.</li> <li>• Servicios complementarios.</li> </ul>
<p>CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objetivos comerciales.</li> <li>• Gama de productos.</li> <li>• Área geográfica.</li> <li>• Exclusividad.</li> <li>• Suministro a otros clientes.</li> <li>• Condiciones de entrega y de pago.</li> <li>• Precios y descuentos.</li> <li>• Marcas y derechos de propiedad industrial.</li> <li>• Intercambio de información.</li> <li>• Pactos de no competencia.</li> <li>• Duración y causas de extinción del contrato.</li> </ul>
<p>JOINT-VENTURE</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Delimitación de productos, sectores, mercados y clientes.</li> <li>• Aportaciones de capital de cada socio.</li> <li>• Valoración de activos, maquinaria, instalaciones, patentes, marcas, asistencia técnica, etc., aportados por cada socio.</li> <li>• Compras de materias primas, componentes, maquinaria, etc.</li> <li>• Planes de marketing</li> <li>• Composición de los órganos de Administración.</li> <li>• Sistemas para la toma de decisiones.</li> <li>• Política de amortizaciones y nuevas inversiones.</li> <li>• Política de reparto de beneficios.</li> <li>• Diseño de la estructura directiva.</li> <li>• Selección y contratación de personal.</li> <li>• Resolución de conflictos</li> </ul>

**Elaborado por:** Andrea Constante

#### **4.1.1.1 Etapas del proceso de negociación**

En una situación en la que no se conoce con quién se va a negociar, pueden distinguirse seis etapas, cabe mencionar que el conocimiento de estas etapas va a ayudar a tener una visión completa del proceso y además proporciona un esquema al que se incorporando las técnicas que se van a utilizar en cada una de ellas. A continuación se describe brevemente cada etapa y el objetivo principal que se persigue.

- ✓ Toma de contacto: se trata de identificar quién va a ser la empresa o entidad con la cual se va a negociar y, de acceder a ella, es decir, conseguir una entrevista.
- ✓ Preparación: incluye las gestiones que hay que realizar antes de sentarse en la mesa de negociaciones. Consiste en obtener información que permita fijar posiciones.
- ✓ Encuentro: es el tiempo que transcurre, en la primera reunión o en reuniones sucesivas, que las partes utilizan para conocerse antes de empezar a negociar. La finalidad es crear un clima de confianza y despertar interés en la otra parte.
- ✓ La propuesta: marca el inicio de la negociación propiamente dicha. Una de las partes (generalmente, el vendedor) establece los términos en los que pretende que se realice el negocio.
- ✓ Discusión: consiste en el acercamiento de posiciones para llegar a un acuerdo. Es la fase más intensa y en la que los negociadores utilizan la mayoría de las técnicas de negociación, especialmente las concesiones.
- ✓ Cierre: es la fase de mayor incertidumbre y tensión. Consiste en llegar a un acuerdo o, bien, en abandonar la negociación. El tiempo, la dedicación y el esfuerzo que se dedique a cada una de las etapas serán distintos en cada negociación. Generalmente, las dos primeras etapas tienen lugar en el propio país.

## **4.1.2 Contrato**

En lo que respecta al contrato de compraventa internacional, es importante conocer que es un texto impreso con las condiciones generales de compra y venta, y es especialmente para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación o importación.

Es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones de vendedor y comprador.

Además, es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

### **4.1.2.1 Importancia del contrato de compraventa**

El contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador el mismo que contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (INCOTERMS).

Este contrato es regulado por la legislación nacional de alguno de los países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de la Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías.

Se recomienda además, que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (fax, internet, etc.) la oferta debe ser firme, precisa, dirigida a la persona determinada, (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación.

El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como por ejemplo la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado.

Algunas precauciones técnicas deben ser tomadas en cuenta por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino.

Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas.

Los contratos IMPORTANTES se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente. Los contratos MENOS IMPORTANTES, o las operaciones respectivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al PEDIDO REPETITIVO O FRECUENTE, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos, deben contener mínimo algunas indicaciones esenciales como las siguientes:

Descripción de la mercancía. Calidad y cantidad.

Referencia a normas internacionales.

Descripción del embalaje y el marcado.

Modo de transporte.

Fecha de entrega.

Control de conformidad.

Garantía de la mercancía.

Instrucciones de utilización.

Incoterms convenido.

Precio.

Moneda de pago.

Condiciones y lugar de pago.

Sistemas de pago.

Documentos necesarios.

### **Instructivo.**

El instructivo tipo de las Naciones Unidas, proponen tanto al vendedor como al comprador, 24 párrafos para ser tenidos en cuenta en la elaboración del contrato así:

## **Preámbulo.**

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

## **Condiciones del contrato:**

- Objetivo del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- Vigencia.

## **Traspaso del riesgo y de la propiedad:**

- Traspaso del riesgo: modalidad de entrega (tipo de incoterm).
- Traspaso de la propiedad.

## **Servicio de postventas:**

- Garantía: reparación y mantenimiento.

## **Precio y modalidad de pago:**

- Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.
- Monedas convertibles: monedas de pago.
- Revisión de precio.
- Garantía de pago.

## **Arbitraje:**

- Arbitraje, Tribunal competente, Órganos, Decisiones.

Otras cláusulas:

- Secreto profesional.
- Propiedad industrial.
- Idioma del contrato.
- Derecho del contrato.
- Elección de domicilio
- Fecha y firmas auténticas.

### **4.1.3 Requisitos para ser exportador**

#### **4.1.3.1 Trámite de exportación de joyas en oro y plata**

- a) El exportador deberá sacar el Registro único de contribuyentes (RUC)
- b) Registrarse en el Servicio Nacional DE ADUANAS DEL ECUADOR (SENAE). [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) y para obtener la clave de acceso
- c) Registrarse en el MIPRO para obtener certificado de origen (electrónicamente SIPCO)

#### **Requisitos:**

Para obtener un certificado de origen que le exonere del pago de aranceles en los países de destino, el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

1. Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO: [www.mipro.gob.ec](http://www.mipro.gob.ec)
2. Factura comercial.
3. Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador.

#### **Vigencia del certificado.**

La vigencia del certificado para la exportación de joyas en oro y plata es de un año.

## **Identificación de las mercancías.**

La descripción de las mercancías incluidas en el certificado debe coincidir con la del producto negociado, clasificado en la nomenclatura arancelaria y consignada en la factura comercial que se acompaña al formulario del certificado.

Envío de datos generales vía electrónica a través de la página web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE). [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

- Solicitud al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) la clave de acceso
- Copia de cédula de identidad de representante legal.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia del RUC.

### **4.1.4 Documentos para exportar joyas de oro y plata a Estados Unidos-Miami**

Dentro del comercio exterior para la legalización y flujo del proceso de compra-venta es importante conocer todos los documentos que se requieren para la entrada y salida de la mercadería para el cobro de las cartas de crédito, para la realización de las cobranzas provenientes del exterior, para la utilización de los distintos medios de transporte y también para la nacionalización de la mercadería en el país de destino.

Es necesario señalar que los documentos internacionales de mayor importancia para la exportación de joyas de oro y plata a Estados Unidos-Miami son los siguientes:

- DAE: debidamente llenado

- DOCUMENTO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE
- FACTURA COMERCIAL
- REGISTRO DE PRECIOS
- CERTIFICADO DE ORIGEN
- SEGURO DE TRANSPORTE
- ÓRDENES DE EMBARQUE REGIMEN 40 (Regimen 40.- Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se)
- LISTA DE EMPAQUE
- CERTIFICADOS DE ORIGEN
- RUC de exportador.
- **DAE REGIMEN 40:** Esta orden se realizará para liquidar y sirve para regular la exportacion.
- Registrarse en el MIPRO para obtener certificado de origen (electrónicamente SIPCO)

#### 4.1.4.1 Factura Comercial

Es un documento mediante el cual se describen las mercancías materia de un contrato compra-venta. Este documento será emitido por el exportador en el que se deberá incluir la siguiente información:

- Lugar y fecha de emisión
- Direcciones, teléfonos y datos en general del exportador
- Descripción clara de la mercadería
- Cantidad de bultos especificando la unidad de medida
- Peso neto y peso bruto de la mercadería
- Y cuando el caso lo requiera el volumen de la mercadería
- El nombre de la compañía transportadora
- Precio o valor de la mercadería
- Partida arancelaria a la cual corresponde la mercadería.



La factura comercial dentro de las negociaciones internacionales se constituye en el documento habilitante para el cobro de Cartas de Crédito, Aval bancario o cualquier otro tipo de documento financiero que garantice el cobro o pago de la importación o exportación.

Dentro del reglamento del manejo de las aduanas señalamos que como datos adicionales que deben incluirse en la factura son:

- Nombre del puerto o aeropuerto al cual se destina la mercadería.
- Determinar si la mercadería es enviada a consignación o venta definitiva.
- Identificación de la moneda en la que se está realizando la transacción.

Todos aquellos cargos sobre la mercadería que permita identificación la información necesaria para la liquidación de las exportaciones e importaciones.

En caso de que el exportador no incluya los datos referentes al número de bultos, pesos, tamaño o medidas de la mercadería, este deberá pagar el valor que genere esta actividad en el lugar del embarque de la mercadería.

Con relación a este documento debemos señalar que en una factura se debe incluir un solo embarque es decir que no se debe incluir en la factura más de un envío; lo que sí se puede hacer es consolidar una exportación en una sola factura.

Adjunto a la factura deberemos incluir la guía de remisión, la misma que servirá de soporte para el transporte de la mercadería, en el mercado nacional

**Factura comercial para la exportacion de joyas de oro y plata.**

<b>EXPORTER</b>	Embarcado por:	INVOICE NO/ FACTURA No. _____
	RFC:	INCOTERM _____
		CUSTOMER NO./CLIENTE NO. _____
		FECHA FACTURA / _____
		INVOICE DATE _____
	PAYMENT TERMS _____	

<b>BILL TO</b>	Facturado A:	<b>SHIP TO</b>	Embarcado A:
	TAX ID:		

No. Ref. Item Number	Cantidad Quantity	Unidad de Medida Unit of Measure	Descripción Description	Precio Unitario Unit Price	Importe Extended Price
Total no. of packages No. Total de Bultos			<b>TOTAL</b>	<b>USD</b>	<b>0</b>

<b>OBSERVATIONS / OBSERVACIONES</b>

Signature / Firma \_\_\_\_\_

#### **4.1.4.2 Lista de Empaque (PACKING LIST)**

Es una lista detallada que ayuda al inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación.

Este documento guarda estrecha relación con la factura por lo que siempre va adjunto a dicho documento, permite al exportador, comprador, agente de aduana, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercancía y conocer que contiene cada caja o bulto, por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

En la lista de empaque o packing list, deben constar datos como la forma de embalaje de la mercancía, contenido de los empaques, y especificar pesos y dimensiones debe estar perfectamente legible y debe ser tan detallada como le sea posible al exportador.

- Método de empaque por caja
- Marca de los productos
- Número total de bultos
- Volumen total
- Peso Neto (sin embalaje)
- Peso Bruto (con embalaje)

#### **4.1.4.3 Orden de embarque para la exportación de joyas de oro y plata**

La empresa exportadora de joyas de oro y plata debe cumplir con una orden de embarque el cual es un documento donde consta la información de la mercadería que va a ser exportada, dentro de la orden de embarque puede ir cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales provisionalmente cuando se genere el régimen 40 se registrará las cantidades reales y se dará por cerrada la exportación.

Cabe destacar que el único medio de transporte que se utilizará para la exportación de las joyas de oro y plata es el transporte aéreo.

#### **4.1.4.4 Certificados**

Existen varios tipos de certificados que son exigidos dentro del comercio internacional, siendo algunos de ellos obligatorios y otros que responden al tipo de producto o mercadería que se está comercializando. De ahí podemos señalar:

##### **4.1.4.4.1 Certificados de Origen**

Es un documento emitido en forma oficial y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de las mercancías.

Estos certificados son exigidos en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales y multilaterales.

En el Ecuador la entidad habilitada para expedir los certificados de origen es la SENAECUAPASS.

## **4.2 Exportación**

### **4.2.1 Clasificación arancelaria.**

Cap.: **71** Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos, y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

Partida.: **71.08** Oro (incluido el oro platinado), en bruto, semi-labrado o en polvo.

Fracción **7108.13.0000** – Otras formas de oro semi-manufacturado.

Partida.: **71.13** Artículos de joyería y sus partes, de metal precioso o de chapado de metal precioso (plaqué).

Sub-partida. **7113.11.0000**-- De plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué). (Banco Central del Ecuador)

#### **4.2.2 Regímenes aduaneros**

Se indica el código del régimen aduanero que el declarante o exportador solicita el despacho de las mercaderías según lista N° 17.

##### **4.2.2.1 Regímenes a Consumo**

Régimen 10 (Importación a consumo)

Régimen 40 (Exportación a consumo)

##### **4.2.2.2 Elección del Régimen**

El régimen destinado para la empresa exportadora de joyas en oro y plata es el régimen 40 Exportación a consumo, lo que significa que la mercancía que sale del territorio aduanero es para uso definitivo en el exterior.

#### **4.3 Logística internacional**

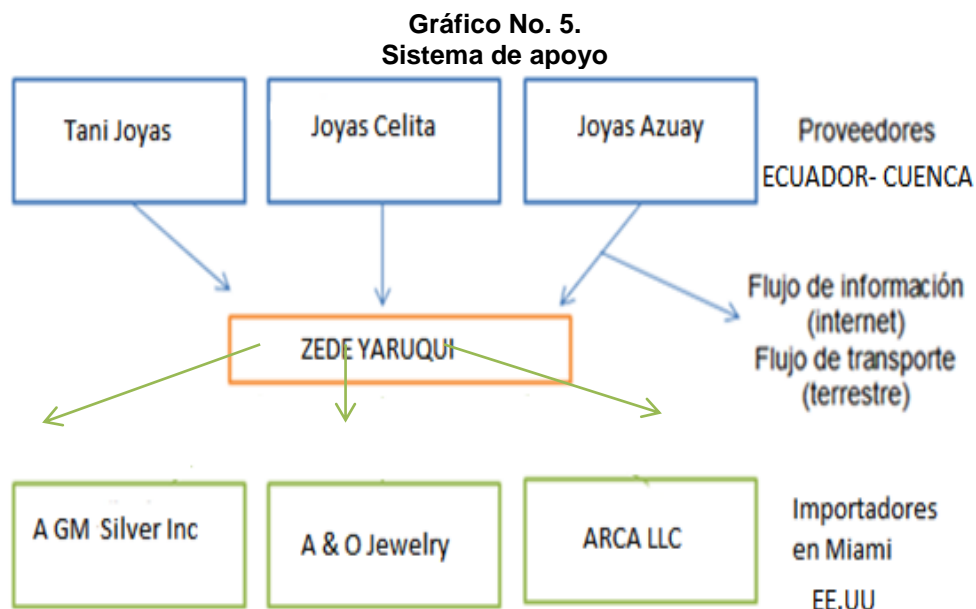
La logística internacional engloba conceptos tales como las nuevas tecnologías y los soportes a las actividades industriales, lo que se conoce como “just in time” y el uso de internet. La logística internacional es una serie de actividades con el fin de colocar una cantidad determinada de productos y documentos de exportación en el lugar y en el momento que se necesite a un mínimo de costo y tiempo, para lo cual se requiere una coordinación de todas las partes involucradas, y de muchas actividades que controlan y rodean el transporte considerándolo como fundamental en la gestión logística como son:

- Contactos: tener un diseño de red de contactos, para así lograr una mejor logística.

- Abastecimiento: se debe coordinar todo el proceso de la compra, la obtención y recepción de la mercadería.
- Información: se requiere de la mejor información y la más necesaria con el objeto de coordinar las operaciones logísticas.
- Transporte: en la logística el transporte juega un papel muy importante, ya que es necesario para el movimiento físico de los bienes que se producen, además se debe optimizar los costos de transporte. (Garcés, 2004, pág. 82)

#### 4.3.1 Sistema de apoyo logístico

Consiste en desarrollar a la empresa en sus dependencias de apoyo administrativo, la cual consiste en el apoyo básico al personal que desarrolla las funciones de línea, técnicas o de mando en la empresa, la logística responde por proveer los recursos humanos, materiales, tecnológicos, legales, de gastos generales, financieros y los servicios generales según la necesidad social definida en el plan con calidad, cantidad y oportunidad. (Bachenheimer, 2009)



**Elaborado por:** Andrea Constante.

## 4.4 Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidas por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluida en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, puesto que cada término permite determinar los elementos que lo componen. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional

### Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgo sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía
- Quien contrata y paga el transporte
- Quien contrata y paga el seguro
- Qué documento tramita cada parte y su costo  
([www.proyectosfindecarrera.com](http://www.proyectosfindecarrera.com))

Los INCOTERMS son los términos por los que se regulan las obligaciones de compradores y vendedores en el comercio internacional, siendo los más conocidos los siguientes. ([www.mipagina.comerciointernacional](http://www.mipagina.comerciointernacional))

**Cuadro No. 17.  
INCOTERMS 2010**

<b>Cualquier modo de transporte, incluido multimodal</b>	EXW	En Fábrica (lugar convenido)
	FCA	Libre Transportista (lugar convenido)
	CPT	Transporte pagado hasta (lugar, destino convenido)
<b>Transporte Aéreo</b>	CIP	Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)
	FCA	Libre Transportista (lugar convenido)
	DAT	Entrega en Terminal
	DAP	Entrega en Lugar
	DDP	Entregada Derechos Pagados

**Fuente:** [www.comercioyaduanas.com.mx](http://www.comercioyaduanas.com.mx)

**Elaborado por:** Andrea Constante

#### **4.4.1 Elección del Incoterms**

Los INCOTERMS son mundialmente aceptados, de aplicación voluntaria. La UNCITRAL avala el uso de estas reglas como las guías más adecuadas para el establecimiento de las responsabilidades de los compradores y vendedores en actividades de compraventa internacional.

Muchos países en sus legislaciones han tipificado la inclusión y uso de las reglas Incoterms de la ICC, Organismos multilaterales de comercio y derecho mercantil, reconocen, aceptan y respetan la aplicación como Norma de comercio, Ejem: Art. 66 del Reglamento Comunitario Decisión 571 de la CAN; y Art. 3 numeral 5 literal “h” de la resolución 1239 del Acuerdo de Cartagena.

En el DDP se puede pactar cualquier punto de entrega de la mercancía, teniendo en cuenta que el vendedor paga todos los costes hasta dejar la mercancía en el punto convenido.

El DDP es un incoterms polivalente.

El vendedor debe sufragar todos los costes hasta dejar la mercancía situada en el punto convenido en el país de destino.

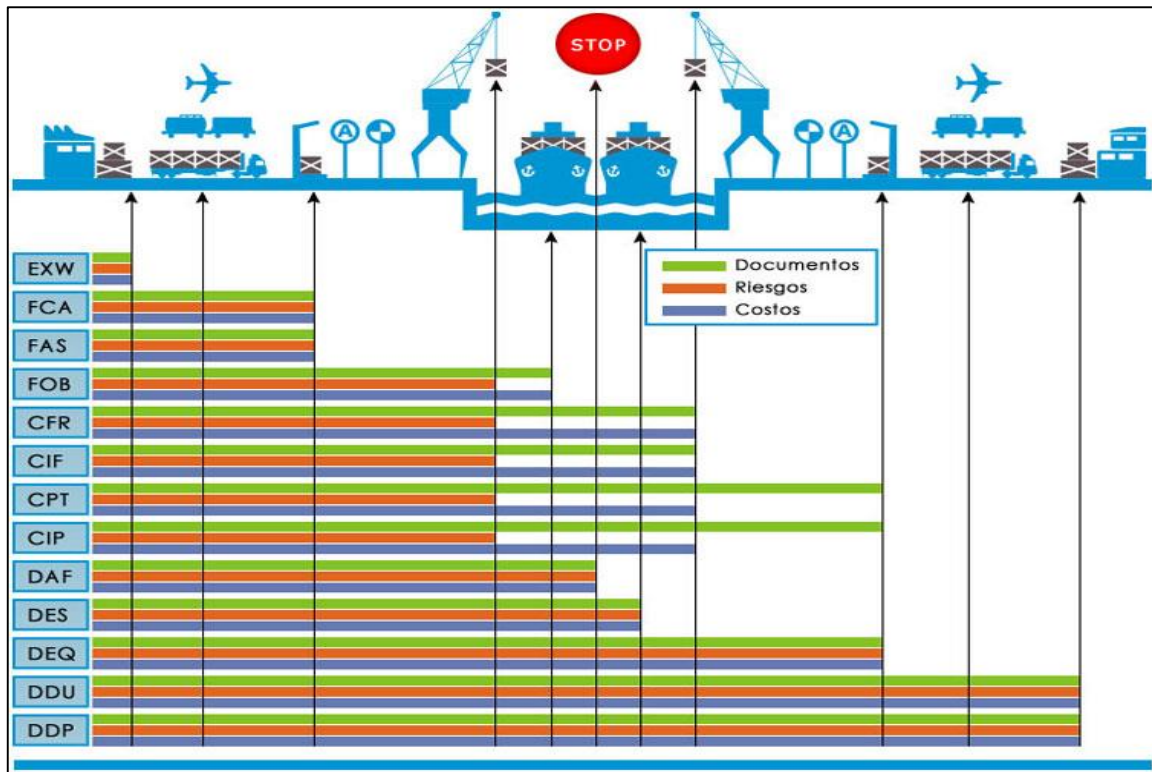
El riesgo de la mercancía también se traspasará en el mismo punto convenido en el país de destino del comprador.

El seguro de la mercancía hasta el punto convenido irá a cargo del vendedor.

El vendedor debe asumir los costes de despacho de aduana de importación, es decir, la gestión y los impuestos que normalmente constan de arancel y el impuesto interior (IVA), e impuestos especiales si el producto lo requiere.



**Figura No.3**  
**Incoterms**



Fuente: [www.comercioyaduanas.com.mx](http://www.comercioyaduanas.com.mx)

Elaborado por: Andrea Constante

#### 4.5 Forma de pago

Este es uno de los aspectos más importantes de las operaciones de comercio exterior.

Existen varias formas para recibir o realizar el pago de mercancías:

- cheques,
- giros bancarios,
- órdenes de pago,
- cobranzas bancarias internacionales y
- cartas de crédito. ([www.exportapymes.com](http://www.exportapymes.com))

#### **4.6 Mecanismo de pago elegido**

Después de llegar a un acuerdo se decide cerrar el negocio mediante un **Giro Bancario** de Empresa a Empresa con un depósito que corresponde al valor correspondiente.

#### **4.7 Empaque y embalaje**

Al ser el embalaje uno de los elementos más importantes en la exportación, la correcta utilización de ellos permitirá preservar la calidad de sus productos.

Cabe destacar que la carga es un conjunto de bienes que están protegidos por embalaje apropiado que facilita su rápida movilización, para las joyas el proveedor se encargará de utilizar un envase apropiado para que el producto resista el viaje y llegue bien, en este caso serán esponjas en flow pack lo cual es un envase tipo almohadilla con el nivel de prestaciones alto, lo que significa que no le permite moverse al arete, pulsera, collar, anillo dentro de la caja individual, la cual será una caja de cartón kraft forrado con papel resistente a grasas para proteger el producto.

Mientras que el embalaje sirve para el momento de las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición para el caso de las joyas el proveedor de igual forma procederá a colocar todas las cajas individuales del producto dentro de una caja mediana según su tipo como puede ser solo aretes, solo anillos, solo pulseras, lo cual será una caja de cartón kraft y por último estas cajas estarán dentro de una sola caja de cartón reforzado con canales dobles con dos caras de kraft en 140 y 180 grs/m<sup>2</sup> obteniendo la protección extra anti-humedad y mayor resistencia. Los formatos de doble kraft en 140 y 180 grs/m<sup>2</sup> son perfectos para exportación y alta protección contra impactos y líquidos.

Cabe señalar que las joyas serán transportadas sobre un pallet.

## Cajas individuales

### Anillos, aretes y pulseras



Cajas individuales:

Largo: 5 cm

Alto: 4 cm

Ancho: 5 cm

### Collares y juegos



Cajas individuales;

Largo: 20 cm

Alto: 4 cm

Ancho: 6 cm

### Caja mediana

### Anillos, aretes y pulseras



Largo: 50 cm                      50 cm  
Alto: 20 cm                        20 cm  
Ancho: 50 cm                      50 cm  
= 500 cajas individuales    1000 cajas individuales

### **Collares y juegos**



Largo: 100 cm  
Alto: 40 cm  
Ancho: 60 cm  
= 500 cajas individuales

### **Caja grande**



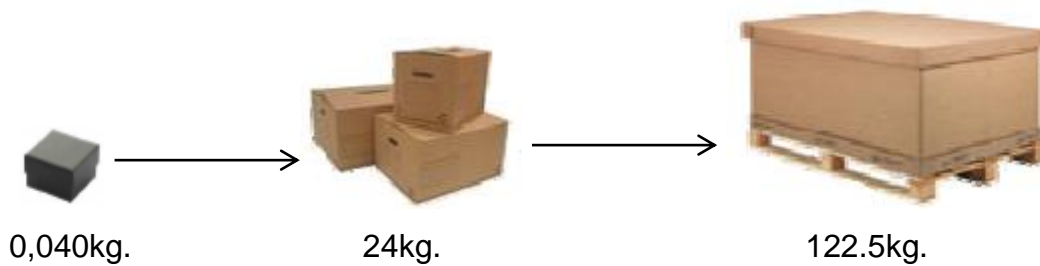
Largo: 100 cm  
Alto: 135 cm  
Ancho: 60 cm  
= 500 cajas medianas

Dentro de la caja mediana van 95 calas individuales, y en la caja grande entran 12 cajas medianas, y cada caja grande se ubica en 1 pallet.

### **Existen dos tipos de pesos:**

- **El peso físico**
- **El peso volumen**

**Peso físico:** Es aquel que marca la balanza, el real.



**El Peso Volumen:** Es el espacio que ocupa el paquete de acuerdo a sus dimensiones.

Todas las tarifas internacionales consideran el peso mayor para efectuar sus cálculos de precios.

**La fórmula matemática para calcular el peso volumen de esta exportación es la siguiente:**

$$PV = \frac{100 \text{ cm} \times 135 \text{ cm} \times 60 \text{ cm}}{6000}$$

$$PV = 135 \text{ kg.}$$

## 4.8 Logística Internacional

### 4.5.1 Concepto de logística

De acuerdo con Ariza (2006), existe gran cantidad de definiciones sobre la Logística. En el plano de los grandes conceptos, se podría decir que es una ciencia que estudia la organización de cualquier actividad de forma que su resultado sea óptimo. Inicialmente la logística era considerada únicamente como, tener el producto justo, en el sitio justo, en el tiempo oportuno, al menor costo posible, actualmente éstas actividades aparentemente sencillas han sido redefinidas y ahora son todo un proceso, adquiriendo tal importancia que las empresas crean áreas específicas para su procedimiento, considerando que las relaciones con el sistema logístico de la empresa, se ha convertido en uno de los

pilares fundamentales de diferentes organizaciones. En síntesis es una ciencia que estudia la organización de todas aquellas actividades que conforman la “CADENA LOGÍSTICA”. (pág. 67)

#### **4.5.2 Logística Internacional y sus componentes**

Cuando se habla de Logística Internacional, se lo hace en referencia a una empresa que realiza operaciones de exportación e importación, comprendiendo esa expresión las siguientes actividades:

- El acondicionamiento de la mercadería a movilizar
- Su transporte internacional
- Su almacenamiento y depósito
- Su cobertura de seguro para aquellas actividades

La logística internacional enlaza los ámbitos de producción ubicados en determinados países con los ámbitos de consumo en otros países.

Ante una exportación o importación de mercaderías, el exportador o el importador, o ambos, deberán poner en marcha una serie de gestiones, mencionadas en los puntos anteriores y efectuar contactos y negociaciones con diversos actores para que la logística internacional se realice en forma rápida, eficiente y segura.

En consecuencia, los actores involucrados en la logística internacional son:

- Exportadores e importadores
- Freight Forwarders (Agentes de carga), estibadores, empacadores, aseguradores.
- Encargados de terminales de transporte
- Encargados de almacenes y depósitos
- Aseguradores

## 4.9 Logística interna

La Logística Interna agrupa las actividades que ordenan los flujos de información y materiales, coordinando recursos y demanda para asegurar un nivel determinado de servicio al menor coste posible.

Cuanto más eficientes sean estos flujos, más eficiente es la empresa.

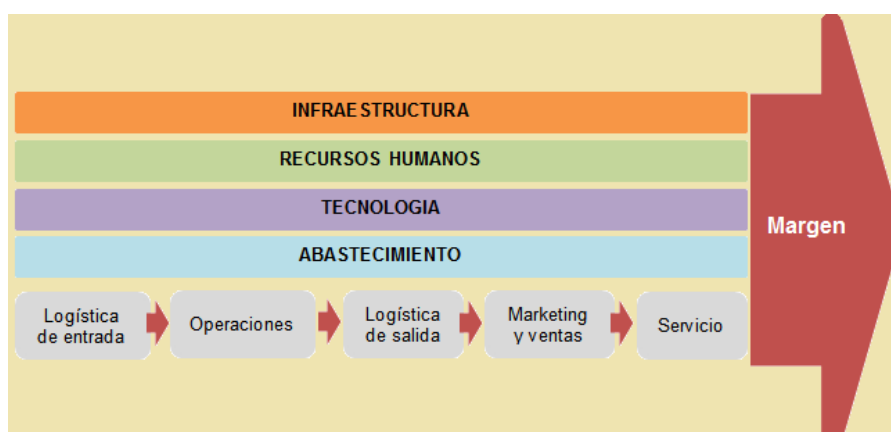
Se puede definir actividad de valor como cada actividad que desempeña la empresa y que aporta valor a los clientes, es decir, cada actividad que los clientes están dispuestos a pagar ella. La cadena de valor sería la disgregación de la actividad total de la empresa en actividades de valor, individuales y diferentes.

Según Porter, la logística es una actividad que forma parte de las actividades operativas de la empresa y como tal, forma parte de la cadena de valor como se muestra en la gráfico 16.

Por tanto, existe la oportunidad de obtener grandes ventajas competitivas en la empresa mejorando las actividades de logística interna. Dos de las que más costos absorben son las de transporte e inventario. El transporte es una actividad necesaria para cualquier empresa, ya que ninguna podría operar sin prever el desplazamiento de sus materias primas, componentes y/o sus productos finales. Pero el movimiento de materiales o productos no aporta valor.

Por otro lado está el control de inventarios, puesto que generalmente no se produce y se vende de forma inmediata. Este paso intermedio entre la producción y la demanda, tiene como objetivo proporcionar la flexibilidad necesaria a las áreas de producción y logística. La existencia de inventario aumenta el coste de operaciones debido a que ocupan espacio y requieren equipos e instalaciones adicionales.

**Grafico No. 6.**  
**Cadena de valor de Joyas y Accesorios “a c”**



**Elaborado por:** Andrea Constante

Como se mencionó anteriormente, las joyas de oro y plata procedentes de la provincia del Azuay, cantón Chordeleg, serán adquiridas a los artesanos del cantón antes mencionado al por mayor, para posteriormente ser transportadas hacia la ZEDE (Zonas Especiales de Desarrollo Económico) en la parroquia de Yaruqui.

Una vez clasificadas, e inventariadas serán colocadas en cajas decorativas elaboradas la cual se convertirá en la carta de presentación de las joyas y a la vez marcará la diferencia convirtiéndose en un valor agregado.

#### **4.10 Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE)**

La Asamblea Nacional, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la Ley Orgánica de la Función Legislativa, discutió y aprobó el Proyecto de CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, publicado en el Registro Oficial en la ciudad de Quito a los 29 días del mes de Diciembre del 2010. (Asamblea Nacional)

En éste código expresa en su Título IV sobre Zonas Especiales de Desarrollo económico de su Art. 34, expresa que dichas zonas autorizadas por el Gobierno



Nacional son destinos aduaneros en espacios delimitados del territorio nacional con el objeto de impulsar a las inversiones en estos destinos aduaneros que se apegan a la normativa del presente Código. (Asamblea Nacional)

Por lo tanto se definen a las Zonas Especiales de Desarrollo como un instrumento para impulsar a corto plazo el desarrollo socio-económico de aquellas áreas, cuyas características físico naturales, geopolíticas, condiciones de habitabilidad y potencialidades dentro del ámbito de influencia de los ejes de desarrollo delimitados

Condiciones para su Selección:

- Criterios de Territorialidad
- Potencialidad de Recursos
- Economía Deprimida
- Baja concentración poblacional

#### **4.10.1 Procedimiento de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE)**

##### **1.- INGRESO DE LAS MERCANCÍAS A UNA ZONA ESPECIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (ZEDE)**

##### **2.- SALIDA DE MERCANCÍA DESDE UNA ZONA ESPECIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (ZEDE)**

En el gráfico se puede observar el procedimiento que se puede realizar para realizar un ingreso de la mercancía a Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE), así como el egreso de mercancías desde una ZEDE. Por ejemplo una mercancía con código 90 puede ingresar desde el Exterior hacia una ZEDE así también como una mercancía de código 40 que puede ingresar desde territorio nacional hacia una ZEDE. De igual manera se maneja el mismo esquema para el egreso de las mercancías, pueden ser enviadas tanto dentro como fuera del

territorio nacional (Ecuador) con sus respectivos códigos de la manera en la que se puede observar en la gráfica.

**Gráfico No. 7.**  
**Ingreso de las mercancías a una zona especial de desarrollo económico (ZEDE)**

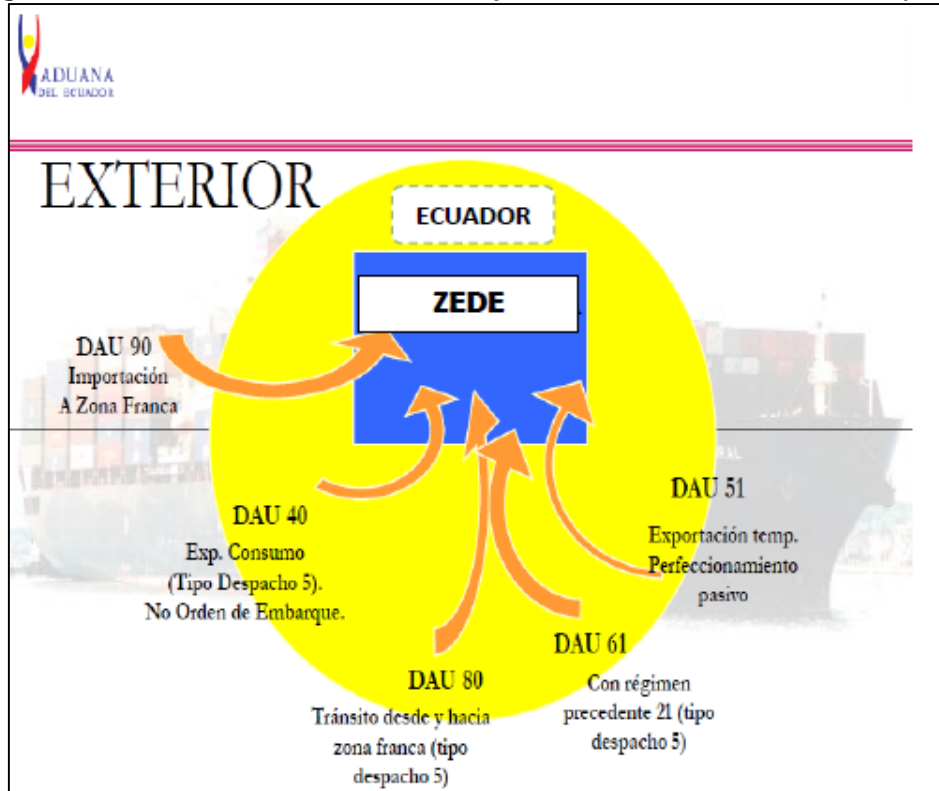
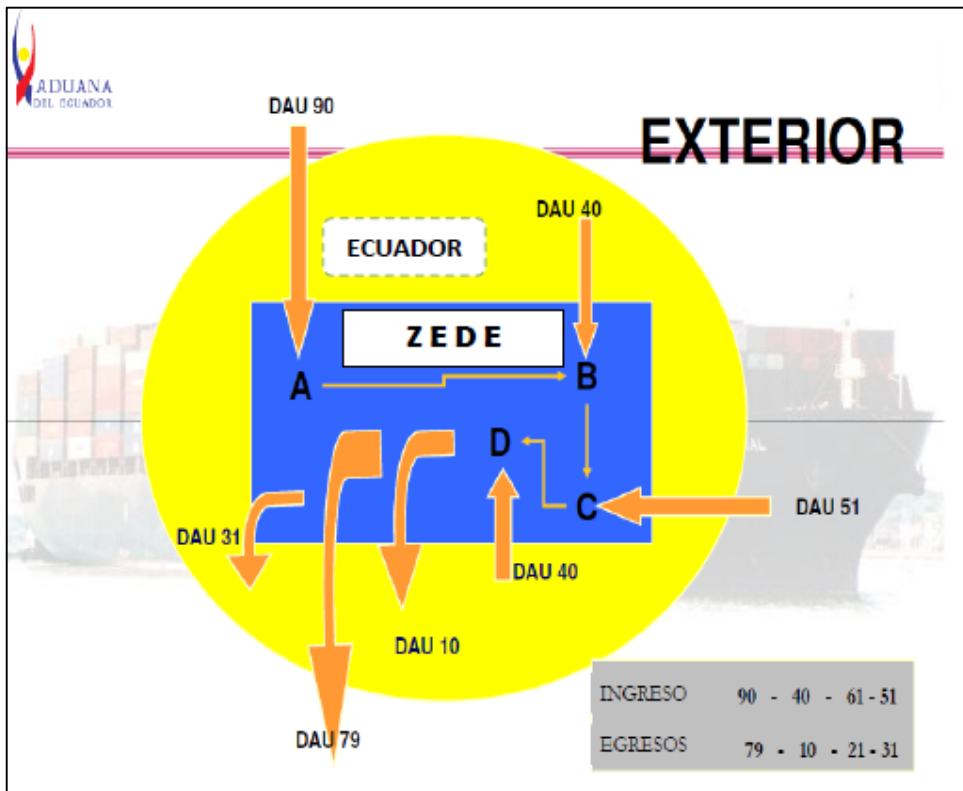
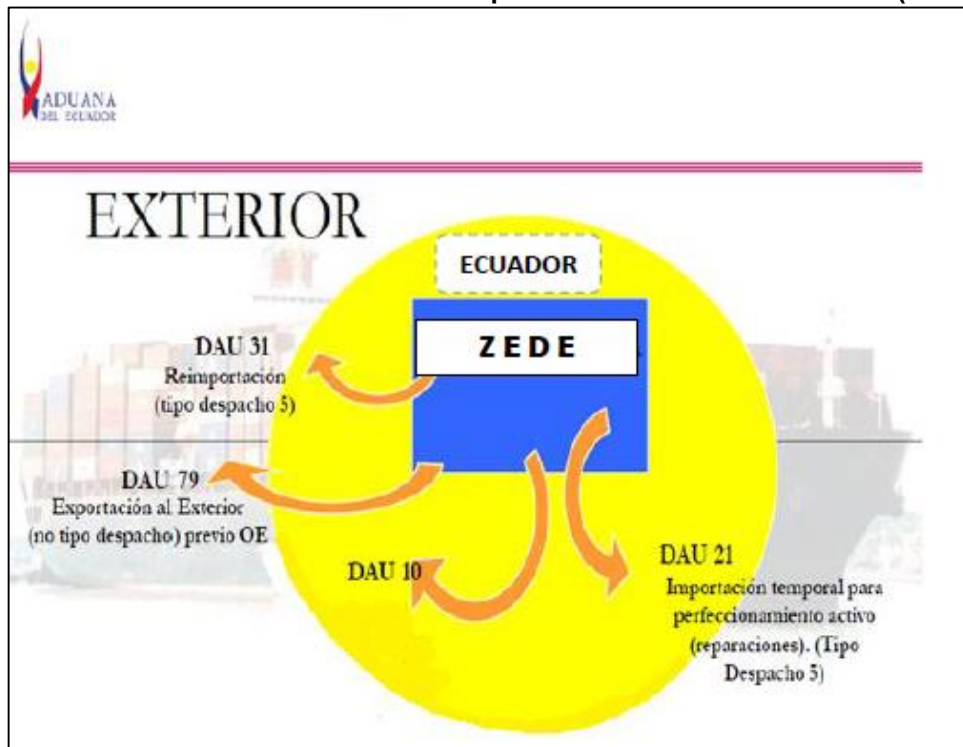


Gráfico No. 8.

Salida de las mercancías a una zona especial de desarrollo económico (ZEDE)



**Cuadro No. 18.**  
**Ingreso de mercancías por ventas de instalación industrial a ZEDE**

No	Actividad	Producto de Entrada	Descripción de Actividad	Responsable	Producto de Salida
1.	Registro de DAE por reexportación	Mercancías ingresadas en instalación industrial	Usuario de Instalación Industrial transmite la DAE por reexportación, conforme la consideración general 5.6.	Exportador (Usuario de Instalación Industrial)	DAE por reexportación transmitida
2.	Ingreso de mercancías a ZEDE	DAE por reexportación transmitida	Administrador ZEDE de ingreso registra el ingreso de mercancías por exportación, conforme la consideración general 5.6.1.	Administrador ZEDE	Informe de ingreso de exportación transmitido.
3.	Aprobación de salida de mercancías	Informe de ingreso de exportación transmitido.	Se aprueba la declaración de exportación de acuerdo al canal de aforo asignado a la misma	SENAE	Salida Autorizada generada

Fuente: (<http://www.aduana.gov.ec>)

**Cuadro No. 19.**  
**Salida de mercancías de ZEDE al exterior**

No	Actividad	Producto de Entrada	Descripción de Actividad	Responsable	Producto de Salida
1.	Registro de DAE- Autorización de salida	Mercancías ingresadas en ZEDE	Usuario de ZEDE transmite la DAE con tipo de despacho Autorización de salida ZEDE, conforme la consideración general 5.3.	Exportador (Usuario de ZEDE)	DAE con tipo de despacho Autorización de salida ZEDE transmitida
2.	Registro de salida	DAE con tipo de despacho Autorización de salida ZEDE transmitida	Administrador de ZEDE registra en su sistema la salida de las mercancías	Administrador ZEDE	Registro de salida de ZEDE
3.	Ingreso de exportación mercancías a Zona Primaria	Registro de salida de ZEDE	Registra el ingreso de mercancías por exportación conforme la consideración general 5.3.3.	Administrador ZEDE	Informe de ingreso de exportación transmitido
3.1.	Ingreso de exportación mercancías a Zona Primaria	Registro de salida de ZEDE	La Zona Primaria de ingreso registra el ingreso de mercancías por exportación conforme la consideración general 5.3.3.	Depósito Temporal	Informe de ingreso de exportación transmitido por Depósito Temporal o registrado por servidor de SENAE
4.	Aprobación de salida de mercancías	Informe de ingreso de exportación transmitido.	Se aprueba la declaración de exportación de acuerdo al canal de aforo asignado a la misma	SENAE	Salida Autorizada generada
5.	Embarque y salida de las mercancías	Salida Autorizada generada	El transportista embarca las mercancías en el medio de transporte de salida y transmite la información del manifiesto de carga asociado a la DAE.	Transportista	Manifiesto de carga transmitido Fin de proceso

Fuente: (<http://www.aduana.gov.ec>)

**Cuadro No. 20.**  
**Salida de mercancías desde ZEDE a territorio nacional**

<b>No</b>	<b>Actividad</b>	<b>Producto de Entrada</b>	<b>Descripción de Actividad</b>	<b>Responsable</b>	<b>Producto de Salida</b>
<b>1.</b>	Registro de DAI-Autorización de salida	Mercancías ingresadas en ZEDE	Usuario de ZEDE transmite la DAI con Tipo Autorización de Salida, conforme la consideración general 5.4.	Importador (Usuario de ZEDE)	DAI transmitida
<b>2.</b>	Aprobación de salida de mercancías	DAI transmitida.	Se aprueba la declaración de importación de acuerdo al canal de aforo asignado a la misma	SENAE	Salida Autorizada generada
<b>3.</b>	Salida de las mercancías	Salida Autorizada generada	Administrador de ZEDE registra en el sistema informático la salida de las mercancías.	Administrador ZEDE	Registro de salida de ZEDE  Fin de proceso

**Fuente:** (<http://www.aduana.gov.ec>)

## CAPÍTULO V

### INVERSIONES DEL PROYECTO

A la inversión fija se la define como, “aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil”. (Miranda, 2005, pág. 177)

Aquí se incluyen las erogaciones realizadas para la adquisición de bienes tangibles que servirán para comercializar las joyas de oro y plata hacia el mercado de Miami.

#### 5.1 Activos fijos y tangibles

##### 5.1.1 Inversión en muebles y enseres

Manteniendo la misma política austera y recatada, se adquirirán los muebles y enseres necesarios para el desenvolvimiento normal de la empresa, tomando en consideración, que se adquirirán bienes únicamente necesarios.

A continuación se presenta la lista de muebles para la empresa y tomados en cuenta para la inversión:

**Cuadro No. 18.**  
**Inversión en muebles y enseres**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>U.MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1,00	Estación de trabajo	unidad	825,00	825,00
3,00	Silla giratoria	unidad	125,00	375,00
2,00	Archivadores metálicos de 4 gavetas	unidad	95,00	190,00
<b>Subtotal</b>				1.390,00
<b>2% imprevisto</b>				27,80
<b>TOTAL</b>				<b>1.417,80</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

### 5.1.2 Inversión equipo de computación

El plan de negocios contempla la adquisición de hardware y software para la oficina de la empresa, por lo que es necesaria la inversión en este importante rubro, para tranquilidad de sus socios y operatividad del negocio.

**Cuadro No. 19.**  
**Inversión en equipo de computación**

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>U.MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1,00	Computadora de escritorio Ultratech	unidad	938,00	938,00
1,00	Impresora Epson multifunción 630	unidad	195,00	195,00
<b>Subtotal</b>				1.133,00
<b>2% imprevisto</b>				22,66
<b>TOTAL</b>				<b>1.155,66</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

### 5.1.3 Inversión equipo de oficina

Se considerarán los equipos necesarios para el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa, tratando de adquirir lo más sencillo, pero de buena calidad.

A continuación se detallan los equipos a adquirir para los diferentes departamentos de la empresa:

**Cuadro No. 20.**  
**Inversión en equipo de oficina**

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>				
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>U.MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2,00	Teléfono convencional Panasonic Kx-ts520x	unidad	65,00	130,00
1,00	Telefax Panasonic Kx Fp205	unidad	185,00	185,00
<b>Subtotal</b>				315,00
<b>2% imprevisto</b>				6,30
<b>TOTAL</b>				<b>321,30</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

#### 5.1.4 Gastos de transporte

**Cuadro No. 21.**  
**Gasto de venta**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Pasaje ida/vuelta (Quito - Cuenca)	139,33	1.671,96
Hospedaje y alimentación	280,00	3.360,00
Alquiler vehículo	180,00	2.160,00
Otros gastos	100,00	1.200,00
Subtotal	699,33	8.391,96
2% imprevistos	13,99	167,84
<b>Total Gastos</b>	<b>713,32</b>	<b>8.559,80</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

#### 5.1.5 Resumen de inversión en activos fijos

Cada uno de los rubros que conforman la parte fija de la inversión, obedecen a los requerimientos básicos de la empresa, los cuales serán remplazados una vez que cumplan con su vida útil o cuando la gerencia crea conveniente hacerlo.

**Cuadro No. 22.**  
**Resumen inversión fija**

<b>INVERSION FIJA</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Muebles y enseres	1.417,80
Equipo de computación	1.155,66
Equipo de oficina	321,30
Equipos varios*	2.999,76
<b>TOTAL</b>	<b>5.894,52</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

(\*Balanza digital, Vitrinas, Caja fuerte, Mesa para armado de joyas y embalado, Herramientas)

La inversión total en activos fijos del nuevo negocio asciende a USD 5.894,52

#### 5.2 Otros activos

“Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto, tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos, los gastos de



organización, los gastos de montaje, gastos de puesta en marcha” (Miranda, 2005, pág. 179)

De acuerdo al objetivo social de la empresa exportadora de joyas, ésta debe cumplir con lo predispuesto en la normativa legal vigente que rigen las actividades de las empresas privadas, sobre las cuales se deben realizar las respectivas erogaciones económicas, previas a la puesta en marcha del negocio.

**Cuadro No. 23.**  
**Resumen inversión otros activos**

<b>CANTIDA D</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Constitución y legalización de la empresa	1.300,00	1.300,00
1	Obtención de la licencia municipal de funcionamiento.	55,00	55,00
1	Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Quito Tipo B	40,00	40,00
1	Movilización e inscripción ZEDE	55,00	55,00
<b>Subtotal</b>			1.450,00
<b>2% imprevisto</b>			29,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.479,00</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

### 5.3 Capital de trabajo

El Capital de trabajo del que se deberá disponer para poner en marcha el proyecto consta de: la mano de obra, materia prima directa, materiales indirectos, insumos anuales, gastos de administración y de ventas.

**Cuadro No. 24.**  
**Capital de Trabajo**

<b>Descripción</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor 3 meses</b>
Sueldos	2.418,43	7.255,28
Materia Prima Directa	4.016,60	12.049,80
Materiales Indirectos	13,78	41,33
Gastos arriendo	612,00	1.836,00
Gastos de Administración	507,63	1.522,89
Publicidad	238,00	714,00
Agente Afianzado (Rocalvi)	66,33	199,00
Flete internacional	248,01	744,02
Viáticos	713,32	2.139,95
Gastos de constitución		1479,00
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>7.872,77</b>	<b>27.981,28</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

Cabe destacar que los gastos incurridos en la llegada de la mercadería a los Estados Unidos corre por cuenta del importador porque el punto convenido entre ambas partes es el aeropuerto del país de destino.

#### 5.4 Determinación del costo de producción y utilidad neta

**Cuadro No. 25.**  
**Determinación del costo de producción y utilidad neta**

<b>Costos de producción y utilidad neta</b>	
<b>Nombre del gasto</b>	<b>Año 1</b>
<u>Ingresos</u>	
<b>Ventas</b>	<b>118.917,71</b>
<b>Costo de producción</b>	
Mano de obra directa	15.046,00
Materiales directos	48.199,21
Materiales indirectos	165,34
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>63.410,55</b>
<u>Gastos Generales de Administración</u>	
Sueldos	13.975,10
Gasto publicidad	2.856,00
Gastos administrativos	6.091,56
Gasto arriendo	7.344,00
Viáticos	8.559,80
Depreciaciones	559,13
Amortización	1.395,00
Intereses por crédito	2.508,84
Flete aéreo	2.976,09
Pagos particip. a trabajadores e impuestos	3.192,99
<b>Total Gastos</b>	<b>112.869,06</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6.048,65</b>
Depreciaciones	559,13
Gastos de Constitución	1.395,00
Capital de la deuda	7.124,05
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>878,73</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Fuente:** Investigación realizada

## 5.5 Estado de fuentes y usos

Cuadro No. 26.  
Estado de fuentes y usos

ESTADO DE FUENTES Y USOS			
DETALLE	INVERSION TOTAL	APORTE ACCIONISTAS	APORTE CREDITO
Inversiones tangibles - Activos Fijos	5.894,52	5.894,52	
Capital de trabajo	27.981,28	4.268,22	23.713,06
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>33.875,80</b>	<b>10.162,74</b>	<b>23.713,06</b>

Elaborado por: Andrea Constante

Fuente: Investigación realizada

## 5.6 Financiamiento del proyecto

El monto total de la inversión para la realización del presente proyecto asciende a la cantidad de USD 32.666,90; de los cuales se financiará el 70% con recursos ajenos y el 30% con recursos propios. Después de haber investigado y analizado las diferentes entidades bancarias que posiblemente facilitarían el crédito para el proyecto, se eligió la mejor alternativa que es efectuar un CrediPyme otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN), la que brinda un plazo máximo de 10 años para el pago respectivo del préstamo, esta entidad financia hasta el 70% para nuevos proyectos.

## 5.7 Estructura del financiamiento

“Para que el inversionista proponga una estructura de financiamiento adecuada deberá analizar cuál es el nivel o volumen de la inversión total, el cual deberá relacionarse con los recursos propios disponibles, para en base a ello proponer una estructura de financiamiento que le permita viabilizar las inversiones del proyecto” (Barreno, 2007, pág. 121)

Considerando lo dicho anteriormente la inversión total es de USD 33.875,80; Valor que será financiado por la CFN en un 70% y cuyo monto asciende a USD 23.713,06; y el 30% será financiado con recursos propios por parte de los accionistas de la compañía, cuyo valor asciende a USD 10.162,74.

## 5.8 Tabla de amortización

En el cuadro siguiente se muestra la tabla de amortización del préstamo calculado para un período total de pago.

<b>Préstamo</b>	<b>23.713,06</b>
Interés	8.028,95
Total a pagar	31.742,01
Porcentaje de interés	10,58%
Plazo (años)	3
Cuota	9.632,89

DIVIDENDOS ANUALES DE = 9.632,89

**Cuadro No. 27.**  
**Tabla de Amortización**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>CUOTA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>AMORTIZACIÓN (CUOTA-INTERÉS)</b>	<b>VALOR FINAL (VALOR INICIAL - AMORTIZACIÓN)</b>
1	23.713,06	9.632,89	2.508,84	7.124,05	16.589,01
2	16.589,01	9.632,89	1.755,12	7.877,77	8.711,24
3	8.711,24	9.632,89	921,65	8.711,24	0,00
	<b>TOTAL</b>			<b>23.713,06</b>	

**Elaborado por:** Andrea Constante

## CAPÍTULO VI

### COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Las dos variables que se analizará en este capítulo corresponden a los costos e ingreso.

Costos es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo. Sin embargo es preciso señalar que la evaluación del proyecto corresponde a una técnica de planeación a futuro de las operaciones de costos e ingresos

#### 6.1 Costos de producción

##### 6.1.1 Costos directos de producción

El costo es aquella erogación o desembolso de dinero en efectivo o en especie, realizado con el fin de cubrir las necesidades de insumos y mano de obra que exigen los procesos de producción. A diferencia del gasto, estos reembolsos son recuperables a través del precio de venta, en donde se incluyen los costos incurridos más un margen de rentabilidad esperado. Para el desarrollo del plan de negocios, los costos incluirán a los incurridos en la adquisición de las joyas a los artesanos en Chordeleg.

#### Costo de adquisición de mercaderías

Cuadro No. 28.  
Costo de joyería de oro

Años	Gramos de oro	Costo g. oro elaborado	Costo pedrería	Costo total
1	2.083	21,80	1,85	45.417,02
2	2.379	22,39	1,90	53.271,04
3	2.315	22,99	1,95	53.221,22
4	2.619	23,61	2,00	61.845,61
5	2.935	24,25	2,06	71.177,39

Elaborado por: Andrea Constante

**Cuadro No. 29.  
Costo de joyería de plata**

Años	Gramos de plata	Costo g. plata elaborado	Costo pedrería	Costo total
1	1.224	1,50	1,85	1.837,11
2	1.397	1,54	1,90	2.154,54
3	1.359	1,58	1,95	2.152,58
4	1.538	1,62	2,00	2.501,14
5	1.724	1,67	2,06	2.878,30

Elaborado por: Andrea Constante

### Costos indirectos

**Cuadro No. 30.  
Costos indirectos**

Años	Gramos	Cajas	Precio	Total
Año 1	3.307	1.653	0,10	165,3
Año 2	3.777	1.888	0,10	188,8
Año 3	3.674	1.837	0,10	183,7
Año 4	4.157	2.079	0,10	207,9
Año 5	4.659	2.329	0,10	232,9

Elaborado por: Andrea Constante

El gasto de costos indirectos corresponde a la compra de las cajas donde serán empacadas las joyas para su posterior exportación.

### 6.1.2 Gastos administrativos

#### Sueldos (sueldos individuales ver anexo)

**Cuadro No. 31.  
Sueldos**

ROL DE PAGOS								
AÑOS	No. EMP	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
1	3	1.950,00	217,43	162,50	85,00	0,00	2.414,93	28.979,10
2	3	2.002,65	223,30	166,89	85,00	83,44	2.561,28	30.735,32
3	3	2.056,72	229,32	171,39	85,00	85,70	2.628,14	31.537,63
4	3	2.112,25	235,52	176,02	85,00	88,01	2.696,80	32.361,61
5	3	2.169,28	241,88	180,77	85,00	90,39	2.767,32	33.207,83

Elaborado por: Andrea Constante

## Gastos generales

**Cuadro No. 32.**  
**Gastos generales oficina**

<b>Gastos Generales oficina</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gasto de Luz	30,00	360,00
Gastos de Agua	20,00	240,00
Gastos de Internet	30,00	360,00
Gasto de Teléfono	85,00	1020,00
Suministros y materiales de oficina	150,00	1800,00
Otros gastos	100,00	1200,00
<b>Subtotal</b>	<b>415,00</b>	<b>4980,00</b>
<b>2% imprevistos</b>	<b>0,83</b>	<b>99,60</b>
<b>Total Gastos Generales de Administración</b>	<b>415,83</b>	<b>5.079,60</b>

Elaborado por: Andrea Constante

**Cuadro No. 33.**  
**Gastos generales bodega**

<b>Gastos Generales bodega</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gasto de Luz	35,00	420,00
Gastos de Agua	25,00	300,00
Gasto de Teléfono	30,00	360,00
<b>Subtotal</b>	<b>90,00</b>	<b>1080,00</b>
<b>2% imprevistos</b>	<b>1,80</b>	<b>21,60</b>
<b>Total Gastos Generales de Administración</b>	<b>91,80</b>	<b>1.101,60</b>

Elaborado por: Andrea Constante

## Gasto arriendo

**Cuadro No. 34.**  
**Gasto arriendo**

<b>GASTO ARRIENDO</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Arriendo oficina	350,00	4.200,00
Arriendo oficina	250,00	3.000,00
<b>Subtotal</b>	<b>600,00</b>	<b>7.200,00</b>
<b>2% imprevistos</b>	<b>12,00</b>	<b>144,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>612,00</b>	<b>7.344,00</b>

Elaborado por: Andrea Constante

## Depreciaciones

**Cuadro No. 35.**  
**Resumen de las depreciaciones**

<b>DEPRECIACIONES</b>				
<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Muebles y enseres	1.417,80	10,00	141,78	11,82
Equipo de computación	1.155,66	3,00	385,22	32,10
Equipo de oficina	321,30	10,00	32,13	2,68
<b>TOTALES</b>	<b>2.894,76</b>	<b>23,00</b>	<b>559,13</b>	<b>46,59</b>

Elaborado por: Andrea Constante

## Gasto de constitución

**Cuadro No. 36.**  
**Inversión de gastos de constitución**

<b>INVERSION GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	Constitución y legalización de la empresa	1.300,00	1.300,00
1	Obtención de la licencia municipal de funcionamiento.	55,00	55,00
1	Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Quito Tipo B	40,00	40,00
<b>Subtotal</b>			1.395,00
<b>2% imprevisto</b>			27,90
<b>TOTAL</b>			<b>1.422,90</b>

Elaborado por: Andrea Constante

## 6.2 Proyección de los costos

**Cuadro No. 37.**  
**Proyección de costos**

<b>PROYECCION DE LOS GASTOS</b>					
<b>RUBRO</b>	<b>AÑO</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Sueldos	29.021,10	30.777,32	31.579,63	32.403,61	33.249,83
Materia Prima Directa	48.199,21	56.534,10	56.481,28	65.633,69	75.536,80
Materiales Indirectos	165,34	188,83	183,70	207,85	232,93
Gastos arriendo	7.344,00	7.558,44	7.779,15	8.006,30	8.240,09
Gastos de Administración	6.091,56	6.269,43	6.452,50	6.640,91	6.834,83
Gasto de publicidad	2.856,00	2.939,40	3.025,23	3.113,56	3.204,48
Agente Afianzado (Rocalvi)	796	819,24	843,17	867,79	893,12
Flete Internacional	2.976,09	3.490,77	3.487,50	4.052,66	4.664,18
Viáticos	8.559,80	8.809,75	9.066,99	9.331,75	9.604,23

Elaborado por: Andrea Constante



### 6.3 Ingresos del proyecto

Los ingresos, son los réditos recibidos por efecto de la comercialización de los productos dentro de un ciclo económico, por parte de la empresa exportadora de joyas de oro y plata.

Los productos ofertados por la empresa, están destinados hacia el mercado recreativo de Miami, es decir, a empresas, organizaciones o personas que demandan joyas de oro y plata.

#### 6.3.1 Presupuesto para los ingresos

Para considerar el precio de venta previamente se implantó la estrategia del precio sobre el costo, estableciendo un porcentaje del 120% en las joyas de oro y 70% en las joyas de plata para determinar el precio, ya que con este porcentaje se cubren los costos quedando además una utilidad adicional. A continuación se observa los ingresos obtenidos.

**Cuadro No. 38.**  
**Presupuesto de ingresos**

<b>Gramos de oro</b>	<b>Precio g. oro elaborado</b>	<b>Precio total</b>
2.083,26	52,03	108.392,26

<b>Gramos de plata</b>	<b>Precio g. oro elaborado</b>	<b>Precio total</b>
1.223,50	5,90	7.218,68

**Elaborado por:** Andrea Constante

El precio de ventas de las joyas tanto de oro como de plata, es el precio referencial de venta en gramos en varias joyerías de la ciudad de Quito.

#### 6.3.2 Proyección del presupuesto de ingresos del proyecto

Con el fin de realizar la proyección de los ingresos del proyecto se han considerado los siguientes parámetros:

- El precio de venta, está a la par del mercado promedio, en razón de la calidad ofrecida en el producto.
- Se considera el crecimiento de la demanda insatisfecha

**Cuadro No. 39.**  
**Proyección del presupuesto de ingresos**

Ingresos joyas Oro

<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
110.475,53	129.580,86	129.459,54	150.438,82	173.138,89

USD

Ingresos joyas plata

<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
8.442,18	9.902,15	9.892,88	11.496,05	13.230,71
<b>Total</b>				
<b>118.917,71</b>	<b>139.483,01</b>	<b>139.352,42</b>	<b>161.934,87</b>	<b>186.369,60</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

## CAPÍTULO VII

### EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 7.1 Evaluación económica y financiera del proyecto

Gracias a la información que se ha diseñado de los presupuestos de inversión, ventas, costos y gastos, se podrá realizar la proyección de los estados financieros. Se han diseñado el estado de situación inicial y el estado de resultados para la empresa que se está analizando.

##### 7.1.1 Instrumento de evaluación

##### 7.1.1.1 Estado de situación inicial

El estado de situación inicial o balance general incluye todos los recursos, obligaciones y patrimonio de la empresa, es decir los activos, pasivos y patrimonio.

Cuadro No. 40.  
Balance inicial

Balance de Situación			
ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Activo Corriente</b>	27.981,28	<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y sus equivalentes	<u>27.981,28</u>	Cuentas a pagar L.P.	23.713,06
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>23.713,06</u>
<b>Activo Fijo</b>	5.894,52	<b>Patrimonio</b>	
Muebles y enseres	1.417,80	Capital Social	<u>10.162,74</u>
Equipo de computación	1.155,66		
Equipo de oficina	321,30		
Equipos Varios	2.999,76		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<u>33.875,80</u>	<b>TOTAL PAS.+ PAT.</b>	<u>33.875,80</u>

Elaborado por: Andrea Constante

### 7.1.1.2 Estado de resultado

El estado de pérdidas y ganancias, “es el estado financiero que muestra el aumento o la disminución que sufre el capital contable o patrimonio de la empresa como consecuencia de la operaciones practicadas durante un periodo de tiempo, mediante la descripción de los diferentes conceptos de ingresos, costos gastos y productos que las mismas provocan” (Ávila, 2007, pág. 68)

**Cuadro No. 41.**  
**Balance de Resultados proyectado**

<b>Estado de pérdidas y ganancias</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas	118.917,71	139.483,01	139.352,42	161.934,87	186.369,60
(-)Costo de operación	63.410,55	72.669,56	73.023,04	82.622,16	92.984,31
<b>Utilidad bruta</b>	<b>55.507,16</b>	<b>66.813,45</b>	<b>66.329,38</b>	<b>79.312,71</b>	<b>93.385,29</b>
<b>GASTOS</b>					
Sueldos	13.975,10	14.830,69	15.221,57	15.622,99	16.035,25
Gasto publicidad	2.856,00	2.939,40	3.025,23	3.113,56	3.204,48
Gasto de administración	6.091,56	6.269,43	6.452,50	6.640,91	6.834,83
Gasto arriendo	7.344,00	7.558,44	7.779,15	8.006,30	8.240,09
Viáticos	8.559,80	8.809,75	9.066,99	9.331,75	9.604,23
Depreciación	559,13	559,13	559,13	173,91	173,91
Amortización	1.395,00				
Flete aéreo	2.976,09	3.490,77	3.487,50	4.052,66	4.664,18
Intereses por crédito	2.508,84	1.755,12	921,65		
<b>Total Gastos</b>	<b>46.265,52</b>	<b>46.212,73</b>	<b>46.513,71</b>	<b>46.942,09</b>	<b>48.756,97</b>
<b>UAI</b>	<b>9.241,64</b>	<b>20.600,72</b>	<b>19.815,66</b>	<b>32.370,62</b>	<b>44.628,32</b>
(-)Participación laboral 15%	1.386,25	3.090,11	2.972,35	4.855,59	6.694,25
<b>Utilidad antes de Imp. Renta</b>	<b>7.855,39</b>	<b>17.510,61</b>	<b>16.843,31</b>	<b>27.515,03</b>	<b>37.934,08</b>
(-)Impuesto a la Renta 22%	1.806,74	3.852,33	3.705,53	6.053,31	8.345,50
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>6.048,65</b>	<b>13.658,28</b>	<b>13.137,78</b>	<b>21.461,72</b>	<b>29.588,58</b>

Elaborado por: Andrea Constante

### 7.1.1.3 Flujo de caja

“El flujo de caja es la herramienta que permite medir las inversiones, los costos y los ingresos de un proyecto, tiene como objetivo determinar cuánto efectivo neto (ingresos menos egresos) se genera por el proyecto, desde que se realiza el momento de la inversión y hasta el último período de operación del proyecto” (León, 2002, pág. 57)

**Cuadro No. 42.**  
**Flujo de caja proyectado 1**

Flujo de caja proyectado						
Nombre del gasto	BALANCE PROYECTADO					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos aportaciones	27.981,28					
Ingresos	-					
<b>Ventas</b>		118.917,71	139.483,01	139.352,42	161.934,87	186.369,60
Egresos						
Costo de operación		63.410,55	72.669,56	73.023,04	82.622,16	92.984,31
Gastos Generales de Administración	-					
Sueldos		13.975,10	14.830,69	15.221,57	15.622,99	16.035,25
Gasto publicidad		2.856,00	2.939,40	3.025,23	3.113,56	3.204,48
Gastos administrativos		6.091,56	6.269,43	6.452,50	6.640,91	6.834,83
Gasto arriendo		7.344,00	7.558,44	7.779,15	8.006,30	8.240,09
Viáticos		8.559,80	8.809,75	9.066,99	9.331,75	9.604,23
Depreciaciones		559,13	559,13	559,13	173,91	173,91
Amortización		1.395,00				
Intereses por crédito		2.508,84	1.755,12	921,65	0,00	0,00
Flete aéreo		2.976,09	3.490,77	3.487,50	4.052,66	4.664,18
Pagos particip. a trabajadores e impuestos		3.192,99	6.942,44	6.677,88	10.908,90	15.039,75
Capital de trabajo (Gastos)	27.981,28					
<b>Total Gastos</b>	<b>27.981,28</b>	<b>112.869,06</b>	<b>125.824,73</b>	<b>126.214,63</b>	<b>140.473,15</b>	<b>156.781,02</b>
<b>TOTAL FLUJOS</b>	<b>0,00</b>	<b>6.048,65</b>	<b>13.658,28</b>	<b>13.137,78</b>	<b>21.461,72</b>	<b>29.588,58</b>
Depreciaciones		559,13	559,13	559,13	173,91	173,91
Gastos de Constitución		1.395,00				
Capital de la deuda		7.124,05	7.877,77	8.711,24		
Capital de trabajo						27.981,28
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		<b>878,73</b>	<b>6.339,64</b>	<b>4.985,67</b>	<b>21.635,63</b>	<b>57.743,76</b>

Elaborado por: Andrea Constante

**Cuadro No. 43.**  
**Flujo de caja proyectado 2**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2						
DETALLE	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Utilidad Neta</b>		<b>6.048,65</b>	<b>13.658,28</b>	<b>13.137,78</b>	<b>21.461,72</b>	<b>29.588,58</b>
(-) Inversiones	- 33.875,80					-
(+) Depreciaciones		559,13	559,13	559,13	173,91	173,91
(+) Amortizaciones		1.395,00	-	-	-	-
(+) Crédito	23.713,06					
(-) Pago de deuda		7.124,05	7.877,77	8.711,24	-	-
(+) Recuperación de Capital de Trabajo						27.981,28
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>-</b>	<b>878,73</b>	<b>6.339,64</b>	<b>4.985,67</b>	<b>21.635,63</b>	<b>57.743,76</b>

Elaborado por: Andrea Constante

## 7.1.2 Indicadores de evaluación

### 7.1.2.1 Costo de oportunidad del capital

Previo a la evaluación financiera del plan de negocios, se debe determinar el costo de oportunidad, también llamada tasa de descuento o tasa mínima aceptable de rendimiento, la misma que está representada como, aquella tasa de rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos en otros proyectos en condiciones similares.

		%	Tasa ajustada	Tasa ponderada
Préstamo	23.713,06	70%	7,01%	4,91%
Aporte	10.162,74	30%	12,58%	3,77%
<b>Tasa de descuento</b>				<b>8,68%</b>

#### PRÉSTAMO

Escudo fiscal = Tasa Préstamo (1- t)

Escudo fiscal = 10,58% 1 - 0,337

Escudo fiscal = 0,0701

Escudo fiscal = 7,01%

#### ACCIONISTAS

Tasa Real 4,53%

Tasa Inflación 2,70%

Tasa Riesgo 5,35%

12,58%

Se ha determinado que la TMAR del plan es 8,68, porcentaje que servirá para evaluar la factibilidad de su puesta en marcha.

### 7.1.2.2 Valor Actual Neto (VAN)

“Este indicador de evaluación permite conocer el valor del dinero actual (hoy) que va a recibir el proyecto en el futuro, a una tasa de interés (tasa de actualización o descuento) y un periodo determinado (horizonte de evaluación), a fin de comparar este valor con la inversión inicial.” (Hamilton, 2005, pág. 172)

Previo al cálculo del VAN, se debe determinar la tasa de descuento o costo de oportunidad que se puede aplicar al presente proyecto, la misma que está representada como, aquella tasa de rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en otros proyectos con condiciones similares, esta tasa es del 8,68%.

El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{Y_t - E_t}{(1+i)^n} - I_0$$

$Y_t$  = Flujo de ingresos del proyecto

$E_t$  = Flujo de los egresos.

$N$  = Es el número de períodos considerado.

El valor  $Y_t - E_t$  = Indica los flujos de caja estimados de cada período.

$i$  = Tasa de descuento

$I_0$  = Inversión del proyecto

La fórmula que permite calcular el VAN es como sigue:

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+k)^1} + \frac{FNE_2}{(1+k)^2} + \frac{FNE_3}{(1+k)^3} + \frac{FNE_4}{(1+k)^4} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+k)^n}$$

Dónde:

$I_0$  = Inversión inicial.

FNE = Flujo neto de efectivo anual.

$k$  = costo de oportunidad del plan.

En base a lo expuesto anteriormente, un proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

**Cuadro No. 44.  
VAN**

<b>Tasa descuento</b>	<b>8,68%</b>
<b>Años</b>	<b>Flujos</b>
Inversión	-33.875,80
Año 1	878,73
Año 2	6.339,64
Año 3	4.985,67
Año 4	21.635,63
Año 5	57.743,76
<b>TOTAL</b>	<b>91.583,44</b>
<b>VAN</b>	<b>27.397,06</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**V.A.N. = 27.397,06**

La VAN, es de \$27.397,06 representando el valor que los inversionistas habrán acumulado luego de haber recuperado la inversión total del proyecto traído a valor presente.

### **7.1.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

“La TIR, es aquella que al aplicarla en la actualización de los flujos de beneficios y costos hace que la diferencia entre los mismos, en términos de valores actuales, sea igual a cero.” (Muñoz Guerrero, 2004, pág. 167)

La Tasa Interna de Retorno es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada

La Tasa Interna de Retorno, está representada por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Aplicando la fórmula en la hoja electrónica Excel, se obtienen los siguientes resultados:



**Cuadro No. 45. TIR**

<b>Tasa descuento</b>	<b>8,68%</b>
<b>Años</b>	<b>Flujos</b>
Inversión	-33.875,80
Año 1	878,73
Año 2	6.339,64
Año 3	4.985,67
Año 4	21.635,63
Año 5	57.743,76
<b>TOTAL</b>	<b>91.583,44</b>
<b>VAN</b>	<b>27.397,06</b>
<b>TIR</b>	<b>26,07%</b>

**Elaborado por:** Andrea Constante

**TIR = 26,07%**

Lo que equivale a decir que por cada dólar invertido en el proyecto, los inversionistas obtendrán un 26,07% de rentabilidad por encima del costo de oportunidad (8,68%).

#### **7.1.2.4 Periodo de Recuperación del Capital (PRI)**

Dentro de la evaluación de proyectos, uno de los criterios que soportan la decisión de invertir o no en algún proyecto, es sin duda el periodo de recuperación de la inversión, mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

A continuación se expone el período de recuperación en años, para el presente proyecto:

**Cuadro No. 46.  
PRI**

	<b>Valor USD</b>
<b>Inversión</b>	-33.875,80

<b>Tiempo</b>	<b>Flujo de Fondos</b>	<b>Valor USD</b>
Año 1	Flujo de Fondos 1	878,73
Año 2	Flujo de Fondos 2	6.339,64
Año 3	Flujo de Fondos 3	4.985,67
Año 4	Flujo de Fondos 4	21.635,63
Año 5	Flujo de Fondos 5	57.743,76

**Elaborado por:** Andrea Constante

$PR = 4.0006225 \text{ Años}$

$0,000625498 \times 12 = 0,007505977 \text{ meses}$

$0,007505977 \times 30 = 0,225179304 \text{ días}$

La inversión asignada a la puesta en marcha del negocio, será recuperada a partir del cuarto año.

### 7.1.3 Punto de Equilibrio

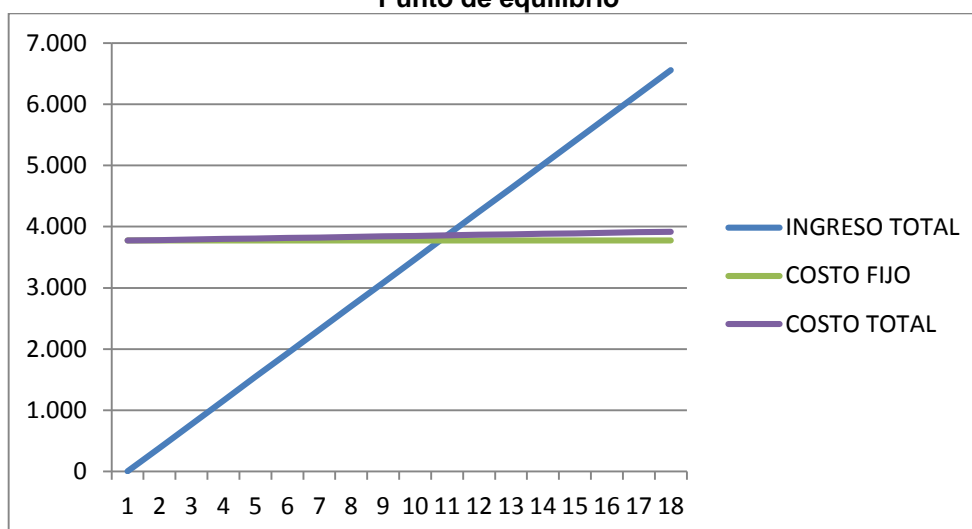
El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades. El punto de equilibrio de una empresa, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, ésta no obtiene utilidades, pero tampoco incurre en pérdidas. Para la determinación del punto de equilibrio se distinguirá claramente lo que es gasto fijo mensual y lo que es costo variable, además del precio de venta de cada unidad y el costo variable unitario de la misma. Para determinar el punto de equilibrio se requiere detallar los gastos fijos y variables del proyecto, por lo que a continuación se presenta dichos gastos:

**Cuadro No. 47.**  
**Datos del punto de equilibrio**

<b>DATOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>USD</b>
Costos de variable	4.030,38
Costos fijos	3.776,06
unidades	3.307
Costo variable unitario	1,22
P.V.P. promedio	56,48
Margen de contribución	55,26
Ventas totales	9.909,81

**Elaborado por:** Andrea Constante

**Gráfico No. 9.  
Punto de equilibrio**



Elaborado por: Andrea Constante

**Cuadro No. 48.  
Punto de Equilibrio**

DATOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO					
UNIDADES	RUBROS				
	INGRESO TOTAL	C.VAR.UNIT.	COSTO FIJO	COSTO TOTAL	BENEFICIO
0	0	0	3.776	3.776	-3.776
7	386	8	3.776	3.784	-3.398
14	772	17	3.776	3.793	-3.021
20	1.158	25	3.776	3.801	-2.643
27	1.544	33	3.776	3.809	-2.266
34	1.930	42	3.776	3.818	-1.888
41	2.316	50	3.776	3.826	-1.510
48	2.702	58	3.776	3.834	-1.133
55	3.087	67	3.776	3.843	-755
61	3.473	75	3.776	3.851	-378
68	3.859	83	3.776	3.859	0
75	4.245	92	3.776	3.868	378
82	4.631	100	3.776	3.876	755
89	5.017	108	3.776	3.884	1.133
96	5.403	117	3.776	3.893	1.510
102	5.789	125	3.776	3.901	1.888
109	6.175	133	3.776	3.909	2.266
116	6.561	142	3.776	3.918	2.643

Elaborado por: Andrea Constante

Se ha determinado que el punto de equilibrio será de 68 gramos de joyas de oro y plata al mes los cuales una vez vendidos, podrán cubrir los Gastos Fijos y Variables sin mantener un margen de utilidad.

Si se venden menos de 68 gramos de joyas de oro y plata, el balance general determinará pérdida en el ejercicio, mientras que la venta de una sola unidad por encima de este rubro, determinará utilidad en los resultados. Cada unidad vendida a partir de los 68 gramos de joyas de oro y plata al mes, tendrá solo un costo variable, ya que los gastos fijos han sido sepultados.

## CAPÍTULO VIII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 8.1 Conclusiones

- En base a lo investigado es importante mencionar que el mercado de compradores de joyas de oro y plata se ha incrementado en los últimos años en el mercado de Miami.
- En la actualidad existe una buena relación con Estados Unidos, lo que beneficiara a que los trámites de exportación sean realizados de forma ágil.
- La debilidad más destacada de la empresa viene a ser que al principio contará con recursos económicos relativamente bajos, y con la deuda que adquirirá con entidades bancarias, se cuenta con que el capital de trabajo alcance las expectativas en el menor tiempo posible.
- Finalmente la realización de estudio investigativo se llevó a cabo para verificar y respaldar la realización de la exportación de joyas de oro y plata hacia el mercado de Miami.
- Se estableció el monto de inversión y capital de trabajo necesario para la creación de la empresa y con los resultados positivos del proyecto para la implantación de la empresa, servirán de apoyo para la compra de materia prima para así poder satisfacer las necesidades de los clientes.
- A través de la evaluación económica realizada se pudo determinar que la TIR del proyecto será de 26,07%, mayor que la Tasa esperada que es del 8,68%, lo cual indica que el proyecto es aceptable. El VAN del proyecto es de 27.397,06 ( $VAN > 0$ ), situaciones que permiten concluir que el proyecto es aceptable y existirán importantes utilidades para la empresa.

- El estudio económico realizado cuenta con una gran proyección de ingresos para la empresa a futuro una vez implementado el proyecto; además que se tiene presupuestado los gastos a los que se deberá incurrir necesariamente para ejecutar el proyecto.

## 8.2 Recomendaciones

- Es recomendable la puesta en marcha de éste proyecto, ya que es la primera opción para obtener un óptimo porcentaje de rentabilidad invirtiendo el capital requerido.
- Se deberá mantener la calidad de las joyas de oro y plata manteniendo el precio de la venta para ser competitivos y no perder el mercado brindando un buen servicio, precio y calidad.
- Asociar al proyecto a la cámara pertinente para mantenerse informado de las decisiones a futuro en lo referente a exportación de joyas.
- Establecer una buena relación con los agentes importadores de Miami, a través de una adecuada estrategia promocional, aprovechando la calidad de los productos, ofreciendo siempre las mejores condiciones para los clientes.
- Es importante para la empresa realizar estudios periódicamente para conocer los cambios en el mercado objetivo, y los cambios en la economía mundial, a fin de preparar estrategias que se adapten a las necesidades futuras.
- En base a los estudios realizados, se recomienda la puesta en marcha de las actividades de la empresa ya que se pudo apreciar una demanda considerable, una inversión manejable y una utilidad importante
- Es necesario aplicar las estrategias de marketing que garanticen la competitividad y crecimiento continuo de la empresa.
- Los resultados obtenidos en la evaluación económica son satisfactorios para los inversionistas, en razón de ello se recomienda su puesta en marcha, puesto que la rentabilidad ofrecida supera a otras alternativas de inversión.

## Bibliografía

### Fuentes Primarias

1. Ávila. J. (2007). Introducción a la contabilidad. 3ª Edición. México: Umbral Editorial.
2. Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. 3era edición. Mac GrawHill. México.
3. Bachenheimer Hernan. Diccionario de términos económicos y administrativos, 2009, Alemania
4. Barradas José Pérez, 2004. Orfebrería Prehispánica de Colombia, Museo del Oro, Bogotá.
5. Barreno; Luis “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” Quito 2007. 1º Edición.
6. Barthes, R. 2005. De la joyería a la bisutería, el sistema de la moda y otros escritos. Buenos Aires: Paidós.
7. Besil María del Carmen, (2003), La mercadotecnia y sus estrategias, México, UNAM,
8. Biddle, Julian (2001) (en inglés). Cinco Décadas de Cultura de Pequeña explosión en América. Nueva York.
9. Franco, José y Luis Játiva 2006. Estudio del Sector Artesanal del Ecuador.
10. Garcés, Jorge, “Logística, Distribución Física Internacional”, 2004.
11. Hamilton Wilson Martin; Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos; Editorial Convenio Andrés Bello; 1ª Edición; Colombia; 2.005; Pág. 172
12. Kotler Philip; Fundamentos de Marketing, Prentice Hall; Décima Edición; México; 2.004
13. León, C. (2002). Evaluación de inversiones: un enfoque privado y social. Madrid: Ediciones Martínez Coll
14. M. Quintana, L. Lucero, X. Chavarria, 2005. Proyecto de Inversión para la producción y comercialización de joyas a base de plata y spondylus.
15. Meneses Mena, Ciencias Naturales, 2006. Dimaxi Editores, Cuarta Edición.
16. Miranda. J. (2005). Gestión de proyectos. 5ª Edición. Bogotá: MM Editores.



17. Moreno, Álvaro 2009. BID: Estudio para la diversificación Productiva de Santa Elena y Guayas.
18. Muñoz Guerrero, Mario. (2004). Perfil de la Factibilidad. Master's Editores. 1ª Edición. Quito.
19. Porter, Michel; Marketing de Servicios, Tercera Edición, 2005
20. Wilensky, Alberto, Marketing estratégico, Ed. Tesis, 1.999, Cap. 3
21. Wright, Gavin; Jesse Czelusta (2007). Pasado y presente de Crecimiento A base de recurso.
22. Barthes, R. 2005. De la joyería a la bisutería, el sistema de la moda y otros escritos. Buenos Aires: Paidós.
23. Franco, José y Luis Játiva 2006. Estudio del Sector Artesanal del Ecuador.
24. Fuente: Artesanías del Ecuador, Informativo N° 3, MICIP, Subsecretaría de Pequeña, Mediana Empresa, Microempresas y Artesanías. Dirección de Competitividad de Microempresa y Artesanías
25. Fuente: Banco Central del Ecuador
26. Hernán Aulestia G. 1995. Guía metodológica. Elaboración plan de tesis Hola Olaf, 2004. Orfebrería Precolombina del Ecuador.
27. Moreno, Álvaro 2009. BID: Estudio para la diversificación Productiva de Santa Elena y Guayas.
28. Vidal, Jaume. 2005. Mirar al pasado para diseñar el futuro. Joyas sin corona. Barcelona España.

## **Fuentes Secundarias**

1. Censo 2010 de Estados Unidos, <http://2010.census.gov/2010census/data/>
2. Embajada del Ecuador en Washington, "Sistema Generalizado de Preferencias- Peticiones para agregar Productos u obtener excepciones a las limitaciones de necesidad competitiva", 9 de diciembre de 2011
3. Ley de Compañías, Sección v, Disposiciones Generales, Artículo 92
4. Oficina Nacional del Censo (2010)
5. Guía De Negocios EE.UU. 2011. Quinta edición de la Guía de Negocios de Estados Unidos ha sido realizada en la Oficina Económica y Comercial de Washington, D.C. Febrero 2011.

## Direcciones Internet

1. [www.ComercioExterior.com.ec](http://www.ComercioExterior.com.ec)
2. [www.exportapymes.com](http://www.exportapymes.com)
3. [www.mipagina.comerciointernacional](http://www.mipagina.comerciointernacional)
4. [www.mmrree.gov.ec](http://www.mmrree.gov.ec)
5. [www.proyectosfindecarrera.com](http://www.proyectosfindecarrera.com)
6. <http://www.aduana.gov.ec>
7. <http://www.interactive.com.ec>
8. [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion) Banco  
Central del Ecuador; Cifras Económicas del Ecuador

## **Anexos**

### **Base Legal**

Es necesario acudir a las instituciones implicadas en el proceso de exportación las cuales regulan la legalidad de la tramitología del Comercio Exterior para la exportación de joyas de oro y plata, las mismas que se detallan a continuación:

### **Entidades relacionadas**

- Ministerio de Relaciones Exteriores
- Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).
- Servicio Nacional Aduanero Ecuatoriana (SENAE)
- Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)
- Pro Ecuador
- Conazofra

### **Ministerio de Relaciones Exteriores**

El Ministro de Relaciones Exteriores, es el ministro que entiende en todo lo que concierne a negocios o relaciones con otros países.

Este organismo tiene a su cargo la gestión internacional de la República, conforme con la Constitución Política del Estado, las leyes y el derecho internacional.

El Servicio Exterior, bajo la inmediata dirección del Ministerio de Relaciones Exteriores, ejecuta la política internacional, vela por el respeto de la personalidad, soberanía, independencia, dignidad e integridad territorial de la República y asegura sus derechos y la protección de sus intereses. ([www.mmrree.gov.ec](http://www.mmrree.gov.ec))

### **Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).**

La FEDEXPOR busca la satisfacción de sus clientes (empresas productivas, de comercio y de servicios ligados al comercio internacional).

Su misión es el impulso de la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano

Sus miembros son personas naturales o jurídicas, dedicadas a la actividad de exportación, a la comercialización de bienes y/o servicios exportables.  
(<http://www.interactive.com.ec>)

### **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

El SENA E cumplirá las mismas funciones que ha realizado la CAE, es decir se encargará del control del ingreso de productos y artículos al país.

El SENA E es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio.

Se le atribuye la competencia Técnico - Administrativo necesario para llevar en adelante la planificación y ejecución de la políticas aduaneras en el país.

Se le entrega las facultades tributarias de determinación, resolución y sanción en materia Aduanera, de conformidad con esta ley y su reglamento.  
(<http://www.aduana.gov.ec>)

### **Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC)**

Es la entidad pública encargada de fomentar la industria nacional, elevar la capacidad tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y externo; para ello fórmula y ejecutas políticas, planes, programas y proyectos que permitan incentivar la inversión e innovación en la producción de bienes y servicios.

El MIC es la entidad que beneficia al proyecto con capacitación sobre los estándares de calidad que se debe manejar en el proceso productivo del presente proyecto, en procura de alcanzar altos niveles de competitividad en el mercado estadounidense, de igual manera el MIC, puede apoyar con negociaciones con las entidades públicas de Miami a fin de fortalecer los convenios del comercio exterior.

### **Pro Ecuador**

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, es el encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

PRO ECUADOR, es un aliado comercial preocupado en el desarrollo del negocio de los exportadores nacionales.

### **Conazofra**

Es un área de territorio delimitada y autorizada y sujeta a regímenes especiales por ley, en materia de comercio exterior, aduanas, tributaria, cambiaria, financiera, de tratamiento de capitales y labora, en la que los usuarios debidamente autorizados, se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional, o a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios. ((CONAZOFRA)., 2005)

### **Leyes conexas**

- COPCI
- Ley de Compañías
- Ley de Comercio Exterior

- Código de Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

## **SEGÚN EL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES LEY:**

### TITULO IV

#### Zonas Especiales de Desarrollo Económico

##### Capítulo I

Del objeto y constitución de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Art. 34.- El Gobierno nacional podrá autorizar el establecimiento de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se asienten nuevas inversiones, con los incentivos que se detallan en la presente normativa; los que estarán condicionados al cumplimiento de los objetivos específicos establecidos en este Código, de conformidad con los parámetros que serán fijados mediante norma reglamentaria y los previstos en los planes de ordenamiento territorial.

Art. 35.- Ubicación.- Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico se instalarán en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, considerando condiciones tales como: preservación del medio ambiente, territorialidad, potencialidad de cada localidad, infraestructura vial, servicios básicos, conexión con otros puntos del país, entre otros, previamente determinadas por el organismo rector en materia de desarrollo productivo, y en coordinación con el ente a cargo de la planificación nacional y estarán sujetas a un tratamiento especial de comercio exterior, tributario y financiero.

Art. 36.- Tipos.- Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico podrán ser de los siguientes tipos:

- a. Para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación. En estas zonas se podrá realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad, mejoramiento ambiental sustentable o energético;
- b. Para ejecutar operaciones de diversificación industrial, que podrán consistir en todo tipo de emprendimientos industriales innovadores, orientados principalmente a la exportación de bienes, con utilización de empleo de calidad. En estas zonas

se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo, tales como: transformación, elaboración (incluidos: montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) y reparación de mercancías (incluidas su restauración o acondicionamiento), de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones principalmente; y,

c. Para desarrollar servicios logísticos, tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías; así como el mantenimiento o reparación de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías.

De manera preferente, este tipo de zonas se establecerán dentro de o en forma adyacente a puertos y aeropuertos, o en zonas fronterizas. El exclusivo almacenamiento de carga o acopio no podrá ser autorizado dentro de este tipo de zonas.

Los servicios logísticos estarán orientados a potenciar las instalaciones físicas de puertos, aeropuertos y pasos de frontera, que sirvan para potenciar el volumen neto favorable del comercio exterior y el abastecimiento local bajo los parámetros permitidos, en atención a los requisitos establecidos en el Reglamento de este Código.

Los bienes que formen parte de estos procesos servirán para diversificar la oferta exportable; no obstante, se autorizará su nacionalización para el consumo en el país en aquellos porcentajes de producción que establezca el reglamento al presente Código. Estos límites no se aplicarán para los productos obtenidos en procesos de transferencia de tecnología y de innovación tecnológica.

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las zonas especiales podrán operar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas, o podrán diversificar sus operaciones en el mismo territorio con operaciones de varias de las tipologías antes indicadas, siempre que se justifique que la variedad de actividades responde a la facilitación de encadenamientos productivos del sector económico que se desarrolla en la zona autorizada; y que, la ZEDE cuente dentro de su instrumento constitutivo con la autorización para operar bajo la tipología que responde a la actividad que se desea instalar.

Art. 37.- Control aduanero.- Las personas y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE, así como los límites, puntos de acceso y de salida de las zonas especiales de desarrollo económico deberán estar sometidos a la vigilancia de la administración aduanera. El control aduanero podrá efectuarse previo al ingreso, durante la permanencia de las mercancías en la zona o con posterioridad a su salida.

Los procedimientos que para el control establezca la administración aduanera, no constituirán obstáculo para el flujo de los procesos productivos de las actividades que se desarrollen en las ZEDE; y deberán ser simplificados para el ingreso y salida de mercancías en estos territorios.

Art. 38.- Acto administrativo de establecimiento.- Las zonas especiales de desarrollo económico se constituirán mediante autorización del Consejo Sectorial de la producción, teniendo en cuenta el potencial crecimiento económico de los territorios donde se instalen las zonas especiales, los objetivos, planes y estrategias del Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda de Transformación Productiva, y demás planes regionales, sobre la base de los requisitos y formalidades que se determinarán en el reglamento a este Código.

La autorización se otorgará por un período de veinte (20) años, que podrán ser prorrogables, con sujeción al procedimiento de evaluación establecido en el Reglamento, y solo se podrá revocar antes del plazo establecido por haberse verificado alguna de las infracciones que generan la revocatoria de la autorización.

Art. 39.- Rectoría pública.- Serán atribuciones del Consejo Sectorial de la producción, para el establecimiento de las ZEDE, las siguientes:

- a. Dictar las políticas generales para el funcionamiento y supervisión de las ZEDE;
- b. Autorizar el establecimiento de zonas especiales de desarrollo económico que cumplan con los requisitos legales establecidos;
- c. Calificar y autorizar a los administradores y operadores de las ZEDE;
- d. Absolver las consultas que se presentaren respecto de la aplicación de este Código en cuanto a las zonas especiales de desarrollo;
- e. Aplicar las sanciones que fija esta normativa a las empresas administradoras y operadoras que incumplieren las disposiciones establecidas para su operatividad;
- f. Establecer los requisitos generales y específicos, incluidos los de origen y valor agregado nacional, para que un producto transformado, elaborado (que incluye su



montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) o reparado (que incluye su restauración o acondicionamiento) dentro de una Zona Especial de Desarrollo Económico pueda ser nacionalizado, con o sin el pago total o parcial de aranceles.

Para efectos de establecer dicho procedimiento se considerará el valor en aduana de la mercancía a nacionalizarse, debiendo descontarse el valor agregado nacional y/o el valor de los bienes nacionales o nacionalizados que se hayan incorporado en el proceso productivo del bien a nacionalizarse, el cumplimiento de las normas de origen de productos nacionales de exportación, entre otros, de ser pertinente. Este procedimiento será exclusivo para el cálculo de los derechos arancelarios. Para efectos de la liquidación y cobro del impuesto al valor agregado se seguirá el procedimiento establecido por el Servicio de Rentas Internas;

g. En coordinación con el organismo encargado del ambiente, verificar que la gestión de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico no produzca impactos ambientales que afecten gravemente a la región; y,

h. Las demás que establezca el reglamento a este Código.

Para efectuar la supervisión y control operativo del funcionamiento y cumplimiento de los objetivos de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, el Ministerio responsable del fomento industrial establecerá una unidad técnica operativa, que será la autoridad ejecutora de las políticas que establezca el Consejo Sectorial de la producción, en relación a las ZEDE. Art. 40.- Solicitud de ZEDE.- La constitución de una zona especial de desarrollo económico podrá solicitarse por parte interesada, a iniciativa de instituciones del sector público o de gobiernos autónomos descentralizados. La inversión que se utilice para el desarrollo de estas zonas puede ser pública, privada o mixta. De igual manera, tanto la empresa administradora como los operadores que se instalen en dichas zonas pueden ser personas naturales o jurídicas: privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras.

A efectos de evaluar la conveniencia de autorizar el establecimiento de una Zona Especial de Desarrollo Económico, se exigirá una descripción general del proyecto, que incluirá los requisitos que establezca el reglamento de esta normativa.

No podrá crearse una ZEDE en espacios que sean parte del Sistema Nacional de Áreas Protegidas, o del Patrimonio Forestal del Estado, o que se haya declarado Bosques o Vegetación Protectores o sean ecosistemas frágiles.

En la autorización para operar la ZEDE se podrán detallar los incentivos que apliquen en cada caso particular, tanto para administradores como para operadores.

## Capítulo II

### De los Administradores y Operadores de las Zonas

#### Especiales de Desarrollo Económico

Art. 41.- Administradores de ZEDE.- Las personas jurídicas privadas, públicas o de economía mixta, nacionales o extranjeras, que lo soliciten, podrán constituirse en administradores de zonas especiales de desarrollo económico, siempre que obtengan la autorización para desarrollar una de las actividades descritas en el Art. 36 del presente Código. Su función será el desarrollo, la administración y el control operacional de la ZEDE, de conformidad con las obligaciones que establece el reglamento a este Código y las que determine el Consejo Sectorial de la producción.

Las atribuciones y procesos de control que deberán cumplir los administradores estarán determinados por el Consejo Sectorial de la Producción y el reglamento a este Código.

Art. 42.- Operadores de ZEDE.- Los operadores son las personas naturales o jurídicas, públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y calificadas por el Consejo Sectorial de la producción, que pueden desarrollar las actividades autorizadas en estas zonas delimitadas del territorio nacional.

Los operadores de las zonas especiales de desarrollo económico podrán realizar exclusivamente las actividades para las cuales fueron autorizados en la correspondiente calificación, en los términos de este código, su Reglamento de aplicación, la legislación aduanera en lo que corresponda, y la normativa expedida por el Consejo Sectorial de la producción.

Igualmente observarán que sus actividades cumplan con los parámetros de la normativa laboral y ambiental, nacional e internacional, con procesos de licenciamiento ambiental de ser así necesario y con la transferencia de tecnologías y capacitación al personal nacional.

Art. 43.- Prohibición de vinculación.- Los administradores no podrán ostentar simultáneamente la calificación de operador, ni tendrán ninguna vinculación económica o societaria con los demás operadores de la ZEDE, bajo pena de revocación.

Art. 44.- Servicios de apoyo.- Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que desee establecerse en una Zona Especial de Desarrollo Económico para brindar servicios de apoyo o soporte a los operadores instalados en la zona autorizada, deberá presentar su solicitud a la empresa administradora respectiva, quien aprobará o negará su pedido previo dictamen favorable de Unidad Técnica - Operativa, responsable de la supervisión y control de las ZEDE. Las empresas que se instalen para brindar servicios de apoyo a los operadores de una Zona Especial de Desarrollo Económico, deberán cumplir con todas las normas de seguridad y de control que se deriven del presente Código, su reglamento, así como de las directrices que emita el Consejo Sectorial de la producción. En el caso de instituciones del sistema financiero privado, nacional o extranjero, deberán obtener la autorización de la Superintendencia de Bancos, que fijará los requisitos que deban cumplir estas empresas.

Art. 45.- Responsabilidad.- Los operadores y el administrador de la Zona Especial de Desarrollo Económico serán solidariamente responsables respecto al ingreso, tenencia, mantenimiento y destino final de toda mercancía introducida o procesada en las zonas autorizadas, y responderán legalmente por el uso y destino adecuado de las mismas. La responsabilidad solidaria establecida opera sobre las obligaciones tributarias aduaneras incumplidas, y sobre las sanciones pecuniarias que se impongan por infracciones cometidas, reconocidas en este Código y en su Reglamento de aplicación.

Art. 46.- Del tratamiento aduanero y de comercio exterior.- Por tratarse de una estructura jurídica de excepción, las zonas especiales de desarrollo económico gozarán del tratamiento de destino aduanero que les otorga el régimen legal aduanero, con la exención del pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, para el cumplimiento de los procesos autorizados, tanto para administradores como para operadores. Los procedimientos para ingreso y salida de mercancías de las ZEDE, así como el uso de los desperdicios, mermas y sobrantes, su posible nacionalización, re-exportación o destrucción de

mercancías en estado de deterioro, serán regulados en el reglamento al presente Código.

Para efectos de operatividad aduanera, el reglamento al presente Código establecerá los parámetros en los que el ingreso de una mercancía a una zona especial de desarrollo económico se considere una exportación, y, a su vez, cuando el ingreso al territorio aduanero nacional de un bien que proviene de una zona autorizada se considera una importación.

Art. 47.- Ingreso a otro régimen.- Los bienes de capital ingresados al país por medio de un régimen aduanero suspensivo o liberatorio del pago de tributos al comercio exterior, podrán finalizar su régimen con la reexportación del bien a una zona especial de desarrollo económico, siempre que un operador haya solicitado su ingreso respectivo para utilizarlos en las actividades autorizadas. Art. 48.-

Valoración de bienes de capital.- Los bienes de capital de origen extranjero utilizados en una zona autorizada, para efectos de su nacionalización, serán valorados considerando el estado en que se encuentren al momento de realizar el trámite de la declaración a consumo.

### Capítulo III

De las infracciones y sanciones a las Zonas Especiales de Desarrollo Económico

Art. 49.- Infracciones.- Las infracciones por incumplimiento a lo prescrito en materia de ZEDE se calificarán en leves y graves. Las sanciones previstas en esta materia serán aplicadas por la Unidad Técnica Operativa de control de zonas especiales o por el Consejo Sectorial de la producción, de acuerdo a sus competencias; y tomando en consideración la gravedad y las consecuencias del hecho u omisión realizado, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar.

Art. 50.- Infracciones leves.- Son infracciones leves sancionadas con amonestación por escrito o multa, las siguientes:

- a. El incumplimiento de las obligaciones del administrador que consten en la autorización y que no constituyan infracciones graves;
- b. Cuando el operador no informe a la empresa administradora de la entrada, uso y salida de todos los bienes e insumos para ser elaborados, transformados, procesados, comercializados o consumidos; así como de la utilización de mano de obra y la venta de divisas que realicen en el país, dentro de los plazos previstos en el reglamento;

c. Por no presentar en los plazos previstos los reglamentos internos para el funcionamiento de cada ZEDE;

d. Cuando las administradoras no lleven mediante sistemas informáticos organizados, comunicados en línea con el Servicio de Rentas Internas, el Servicio de Aduanas del Ecuador y la ZEDE, la siguiente información:

1. Los ingresos y egresos de mercancías de la ZEDE, con identificación del origen y del destino;

2. Los cuadros de integración de las materias primas que van a ser convertidas en productos intermedios o finales en las ZEDE;

3. Las operaciones de procesamiento parcial a las que se refiere la normativa legal;

4. Los cambios de régimen que se autoricen;

5. Los inventarios de sus operadores;

6. Las transacciones libres de impuestos realizadas; y,

7. Las ventas realizadas dentro del territorio de la ZEDE, con la identificación de los compradores. e. Inobservancia de los procedimientos establecidos para el ingreso y salida de mercancías de la ZEDE;

f. Por incumplimiento de los cronogramas de avance de obra, equipamiento e inversión, que deberán ser cumplidos en los tiempos propuestos en los documentos que sirvieron de base para la calificación de un operador en la ZEDE o para el otorgamiento de la autorización como administrador; y,

g. El incumplimiento a cualquier otra norma reglamentaria no prevista como infracción grave. Art. 51.- Infracciones graves.- Constituyen infracciones graves aquellas conductas que hacen presumir un actuar inexcusablemente falto de diligencia y cuidado; y, aquellas en las que hubiese reincidencia en una falta leve. Son infracciones graves sancionadas con suspensión, cancelación de la calificación de operador o revocatoria de la autorización, según corresponda, las siguientes:

a. El incumplimiento de cualquiera de los objetivos señalados en la autorización de las zonas especiales de desarrollos económicos señalados en este Código;

b. El incumplimiento a la prohibición de no vinculación prevista para administradores y operadores;

c. Cuando la administradora no verifique y controle las actividades de sus operadores, utilizando para ello los mecanismos legales establecidos en el

presente Código, su reglamento y demás normas aplicables, informando de las infracciones a los organismos pertinentes, a fin de adoptar las medidas administrativas y legales del caso;

d. La negativa a admitir inspecciones, verificaciones o auditorías por parte de los órganos competentes de las ZEDE o acordadas en cada caso por la administración competente, o la obstrucción a su práctica;

e. El ingreso a la ZEDE de mercancías tales como: armas, explosivos y municiones; estupefacientes de cualquier naturaleza; y, productos que atenten contra la salud, el medio ambiente y la seguridad o moral públicas, que no cuenten con autorización expresa de la autoridad de la unidad técnica operativa de ZEDE, sin perjuicio de las acciones penales y civiles que estas infracciones impliquen; y,

f. Cuando las actividades que realicen los operadores produzcan daño ambiental o incurran en incumplimiento del Plan de Manejo Ambiental, en caso de existir.

La comisión de cualquiera de estas causales, así como la reincidencia de una falta leve, se sancionará con multa económica o la suspensión del administrador u operador hasta por el plazo de tres meses. En caso de reincidencia, se los sancionará con la cancelación de la calificación de operador o revocatoria de la autorización, según se trate de una administradora u operador.

La aplicación de las sanciones previstas para las infracciones descritas, se entenderán sin perjuicio de otras responsabilidades legalmente exigibles.

Art. 52.- Sanciones.- Los administradores u operadores de zonas especiales de desarrollo económico serán sancionados por las infracciones que contempla este capítulo, dependiendo de la gravedad de cada caso, con:

Para las infracciones leves:

a. Amonestación por escrito; y,

b. Multa cuyo valor será de un mínimo de diez y un máximo de cien salarios básicos unificados para el trabajador en general.

Para las infracciones graves:

a. Multa cuyo valor será de un mínimo de cincuenta y un máximo de doscientos salarios básicos unificados para el trabajador en general;

b. Suspensión de la autorización otorgada para desarrollar sus actividades, por un plazo de hasta tres meses;

c. Cancelación definitiva de la calificación de operador dentro de la respectiva zona especial de desarrollo económico; y, d. Revocatoria de la autorización de una zona especial de desarrollo económico.

En el caso de daño ambiental, los responsables, además de las sanciones establecidas, estarán obligados a realizar el proceso de remediación de conformidad con la normativa ambiental vigente, en apego a las normas de la Constitución y la Ley.

Las sanciones previstas para las infracciones leves podrán ser adoptadas por la unidad competente para el control operativo de las zonas especiales. Las sanciones previstas para las infracciones graves serán adoptadas por el Consejo Sectorial de la producción. Para la aplicación de las sanciones detalladas en este artículo, deberá instaurarse previamente el respectivo proceso administrativo, cuyo procedimiento será establecido en el Reglamento a este Código. La suspensión de las autorizaciones, la cancelación o la revocatoria conllevan la suspensión o terminación de los incentivos tributarios concedidos, por el mismo periodo de la sanción que se establezca.

## Sueldos individuales

Año 1

ROL DE PAGOS									
CARGO	No. EMP	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrador	1	950,00	950,00	105,93	79,17	28,33	0,00	1.163,43	13.961,10
Obreros	2	500,00	1.000,00	111,50	83,33	56,67	0,00	1.251,50	15.018,00
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>		<b>1.950,00</b>	<b>217,43</b>	<b>162,50</b>	<b>85,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.414,93</b>	<b>28.979,10</b>

Año 2

ROL DE PAGOS									
CARGO	No. EMP	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrador	1	975,65	975,65	108,78	81,30	28,33	40,65	1.234,72	14.816,69
Obreros	2	513,50	1.027,00	114,51	85,58	56,67	42,79	1.326,55	15.918,63
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>		<b>2.002,65</b>	<b>223,30</b>	<b>166,89</b>	<b>85,00</b>	<b>83,44</b>	<b>2.561,28</b>	<b>30.735,32</b>

Año3

ROL DE PAGOS									
CARGO	No. EMP	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrador	1	1.001,99	1.001,99	111,72	83,50	28,33	41,75	1.267,30	15.207,57
Obreros	2	527,36	1.054,73	117,60	87,89	56,67	43,95	1.360,84	16.330,07
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>		<b>2.056,72</b>	<b>229,32</b>	<b>171,39</b>	<b>85,00</b>	<b>85,70</b>	<b>2.628,14</b>	<b>31.537,63</b>

Año 4

ROL DE PAGOS									
CARGO	No. EMP	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrador	1	1.029,05	1.029,05	114,74	85,75	28,33	42,88	1.300,75	15.608,99
Obreros	2	541,60	1.083,21	120,78	90,27	56,67	45,13	1.396,05	16.752,62
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>		<b>2.112,25</b>	<b>235,52</b>	<b>176,02</b>	<b>85,00</b>	<b>88,01</b>	<b>2.696,80</b>	<b>32.361,61</b>

Año 5

ROL DE PAGOS									
CARGO	No. EMP	SUELDO	SUELDO TOTAL	APORTE IESS	13º SUELDO	14º SUELDO	VACAC.	COSTO MES	COSTO ANUAL
Administrador	1	1.056,83	1.056,83	117,84	88,07	28,33	44,03	1.335,10	16.021,25
Obreros	2	556,23	1.112,45	124,04	92,70	56,67	46,35	1.432,22	17.186,58
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>		<b>2.169,28</b>	<b>241,88</b>	<b>180,77</b>	<b>85,00</b>	<b>90,39</b>	<b>2.767,32</b>	<b>33.207,83</b>