

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y
ADUANAS**



**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**TEMA: “SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO
EXTERIOR EN LA FRONTERA COLOMBO -
ECUATORIANA”**

AUTORA: VIVIANA NATALY CHULDE FUENTES

DIRECTOR: Eco. HERNÁN AULESTIA

QUITO - ECUADOR

2010

AUTORÍA

Del presente trabajo de investigación cuyo tema es:

“SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR EN LA FRONTERA COLOMBO - ECUATORIANA”

Se responsabilizan las personas que firman el presente documento.

.....
VIVIANA CHULDE

.....
ECO. HERNÁN AULESTIA

DEDICATORIA

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten. Le agradezco a mi mamá Mariana de Chulde y mi papá Hugo Chulde ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me dieron ese cariño y calor humano necesario, son los que han velado por mi salud, mis estudios, mi educación alimentación entre otros, son a ellos a quien les debo todo, horas de consejos , de regaños, de reprimendas de tristezas y de alegrías de las cuales estoy muy seguro que las han hecho con todo el amor del mundo para formarme como un ser integral y de las cuales me siento extremadamente orgullosa.

A los lectores de esta investigación, estudiantes, profesores y profesionales, que sabrán juzgar y aprovechar el esfuerzo aquí reflejado, en beneficio propio y del país.

AGRADECIMIENTO

Definitivamente, Dios, mi Señor, mi Guía, mi Proveedor, mi Fin Ultimo; sabes lo esencial que has sido en mi posición firme de alcanzar esta meta, esta alegría, que si pudiera hacerla material, la hiciera para entregártela, pero a través de esta meta, podré siempre de tu mano alcanzar otras que espero sean para tu Gloria.

Mis padres, por darme la estabilidad emocional, económica, sentimental; para poder llegar hasta este logro, que definitivamente no hubiese podido ser realidad sin ustedes. GRACIAS por darme la posibilidad de que de mi boca salga esa palabra FAMILIA. Madre, serás siempre mi inspiración para alcanzar mis metas, por enseñarme que todo se aprende y que todo esfuerzo es al final recompensa. Tu esfuerzo, se convirtió en tu triunfo y el mío, TE AMO.

ÍNDICE DE LA TESIS

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|----------|
| 1.1. Planteamiento del problema | 3 |
| 1.2. Formulación del problema | 5 |
| 1.3. Objetivos de la investigación | 5 |
| 1.3.1. Objetivo General | 5 |
| 1.3.2. Objetivos Específicos | 5 |
| 1.4. Justificación del tema | 6 |
| 1.5. Hipótesis | 7 |
| 1.6. Variables e indicadores | 7 |
| 1.6.1. Variables | 7 |
| 1.6.2. Indicadores | 7 |
| 1.7. Aspectos metodológicos de la investigación. | 7 |
| 1.7.1. Tipo de Estudio | 7 |
| 1.8. Método de Investigación. | 8 |
| 1.8.1. Técnicas | 8 |
| 1.8.2. Instrumentos | 9 |
| 1.8.3. Fuentes de Información. | 9 |

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

| | |
|---|-----------|
| 2.1. Provincia del Carchi – Ecuador | 10 |
| 2.1.1. Datos generales | 10 |
| 2.1.2. Infraestructura para el comercio exterior | 14 |
| 2.2 Base legal del comercio exterior ecuatoriano | 16 |
| 2.2.1. Base legal supranacional | 16 |
| 2.2.2. Base Legal Nacional | 20 |
| 2.2.3 Principales Instituciones Involucradas con el Comercio Exterior Ecuatoriano | 25 |

CAPÍTULO III

MARCO JURIDICO Y ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

| | |
|---|-----------|
| 3.1. Marco legal e institucional | 32 |
| 3.1.1 Superintendencia de compañías | 32 |
| 3.1.2. El Registro Único de Contribuyente (RUC) | 32 |
| 3.2. Contrato de compañías | 33 |
| 3.2.1. Compañía de Responsabilidad Limitada | 33 |
| 3.3 Base filosófica de la empresa | 35 |
| 3.4 La organización | 36 |
| 3.5 Organigrama estructural | 37 |
| 3.6 ORGANIGRAMA FUNCIONAL | 40 |

CAPÍTULO IV
LOGÍSTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

| | |
|---|-----------|
| 4.1. Regímenes Aduaneros | 41 |
| 4.2. Importación | 45 |
| 4.2.1 Importación ocasional | 45 |
| 4.2.2 Importación frecuente | 45 |
| 4.2.3 Proceso de importación (VER ANEXO No II) | 48 |
| 4.3. Exportación | 60 |
| 4.3.1 Requisitos y trámites | 60 |
| 4.4 Formas y medios (mecanismos) de pago en comercio exterior (VER ANEXO IV) | 66 |
| 4.4.1 Cobranzas documentarias | 67 |
| 4.5. Términos del comercio exterior | 68 |
| 4.5.1 Incoterms 2000 | 68 |

CAPÍTULO V
ESTUDIO DE MERCADO

| | |
|--|------------|
| 2.1. Objetivo del estudio de mercado | 70 |
| 5.2 Definición de los servicios | 71 |
| 5.2.1. Servicios de transporte | 71 |
| 5.2.2. Servicios de seguros en comercio exterior | 77 |
| 5.2.3. Servicios aduaneros | 79 |
| 5.2.4. Servicios financieros | 81 |
| 5.2.5. Asesoramientos en trámites | 84 |
| 5.2.6. Servicio de agentes de aduanas | 84 |
| 5.3. Definición del consumidor | 85 |
| 5.3.1. Proceso de segmentación de mercados | 86 |
| 5.3.2. Identificación de las variables de segmentación | 86 |
| 5.3.3. Definición de los perfiles resultantes | 88 |
| 5.4. Análisis de la demanda | 91 |
| 5.4.1. Factores que afectan la demanda | 91 |
| 5.4.2. Demanda actual | 92 |
| 5.4.3. Proyección de la demanda | 100 |
| 5.5. Análisis de la oferta | 103 |
| 5.5.1 Oferta actual | 103 |
| 5.5.2. Factores que afectan la oferta | 103 |
| 5.5.3. Proyección de la oferta | 108 |
| 5.6. Determinación de la demanda insatisfecha | 110 |
| 5.7. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN | 115 |
| 5.7.1. Estrategia mix de mercado | 115 |
| 5.7.2. Estrategias de servicio | 115 |
| 5.7.3. Estrategias de precios | 116 |
| 5.7.4. Estrategias de plaza | 116 |
| 5.7.5. Estrategias de promoción | 118 |

CAPÍTULO VI
ESTUDIO TÉCNICO

| | |
|---|------------|
| 6.1. Tamaño del proyecto | 119 |
| 6.1.1. Factores determinantes del tamaño de un proyecto | 120 |
| 6.1.2. Determinación del tamaño del proyecto | 124 |
| 6.2 Localización del proyecto | 124 |
| 6.2.1 Macro Localización | 125 |
| 6.3. Ingeniería del proyecto | 126 |
| 6.3.1 Tecnología | 126 |
| 6.3.2 Edificios e infraestructura | 127 |
| 6.3.3 Muebles y enseres | 129 |
| 6.3.4. Materiales e insumos | 129 |
| 6.3.5 Activos Diferidos | 130 |
| 6.4 Ingeniería del servicio | 131 |
| 6.4.1 Requerimientos y perfiles del personal | 131 |
| 6.4.2. Flujo grama del servicio | 135 |

CAPÍTULO VII
ESTUDIO FINANCIERO

| | |
|--|------------|
| 7.1. Inversión Inicial | 136 |
| 7.2. Presupuestos | 137 |
| 7.2.1 Presupuesto de operación | 137 |
| 7.2.2. Presupuesto de egresos | 137 |
| 7.2.3. Presupuesto de inversión | 138 |
| 7.2.3.1. Activos fijos | 138 |
| 7.2.3.2. Activos diferidos o intangibles | 140 |
| 7.2.3.3. Capital de trabajo | 141 |
| 7.2.4. Estructura del Financiamiento | 141 |
| 7.2.5. Mano de Obra Directa | 145 |
| 7.2.6. Otros costos directos | 151 |
| 7.2.7 Gastos administrativos | 152 |
| 7.2.8. Gastos publicidad | 163 |

CAPÍTULO VIII
COSTOS E INGRESOS

| | |
|-------------------------------------|------------|
| 8.1. Costos del servicio | 164 |
| 8.1.1 Costos directos | 164 |
| 8.1.2. Costos Fijos | 164 |
| 8.1.3. Costos variables | 165 |
| 8.2. Gastos | 165 |
| 8.2.1. Gastos administrativos | 165 |
| 8.2.2. Gastos de publicidad | 166 |
| 8.2.3. Gastos financieros | 166 |
| 8.3. Presupuesto de ingresos | 166 |

CAPÍTULO IX
EVALUACION FINANCIERA

| | |
|-------------------------------------|------------|
| 9.1. ESTADOS FINANCIEROS | 170 |
| 9.1.1. Balance de situación inicial | 170 |
| 9.1.2. Estado de resultados | 173 |
| 9.1.3. Flujo de Caja | 176 |
| 9.2. Punto de equilibrio | 178 |

| | |
|---|------------|
| 9.3. Tasa de descuento | 180 |
| 9.4. Tasa mínima aceptable de rendimiento | 180 |
| 9.5. Valor actual neto (VAN) | 181 |
| 9.6. Tasa interna de retorno (TIR) | 182 |
| 9.7. Período de recuperación de la inversión (PRI) | 185 |
| 9.8. Índices financieros | 186 |
| 9.8.1. Razones de Liquidez | 186 |
| 9.8.2. Razones o Tasa de Apalancamiento | 187 |
| 9.8.3 Razones o Tasa de Rentabilidad | 188 |

CAPÍTULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | |
|-----------------------------|------------|
| 10.1. Conclusiones | 191 |
| 10.2 Recomendaciones | 193 |
| BIBLIOGRAFÍA | 196 |
| ANEXOS | 198 |

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 4.1: INCOTERMS

CUADRO 5.1: NORMATIVA ANDINA SOBRE TRANSPORTE TERRESTRE

CUADRO 5.2: NORMATIVA ANDINA DE TRANSPORTE MULTIMODAL

CUADRO 5.3: VARIABLES DE SEGMENTACIÓN

CUADRO 5.4: LISTA OFICIAL DE REGISTRO DE IMPORTADORES EN LA
PROVINCIA DEL CARCHI

CUADRO 5.5: LISTA OFICIAL DE EXPORTADORES REGISTRADOS EN LA
PROVINCIA DEL CARCHI

CUADRO 5.6: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

CUADRO 5.7: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS DE SEGUROS EN
COMERCIO EXTERIOR

CUADRO 5.8: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS ADUANEROS

CUADRO 5.9: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS FINANCIEROS

CUADRO 5.10: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS EN
ASESORAMIENTO EN TRÁMITES

CUADRO 5.11: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIO DE AGENTE
AFIANZADO

CUADRO 5.12: EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN TULCÁN

CUADRO 5.13: IMPUESTO A LA RENTA DE ADUANAS Y COMERCIO
EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA.

CUADRO 5.14: IMPUESTO A LA RENTA DE MONTENEGRO REVELO
SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA

CUADRO 5.15: IMPUESTO A LA RENTA DE VIZCAINO ANDRADE
COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX

CUADRO 5.16: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

CUADRO 5.17: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIO DE SEGUROS EN
COMERCIO EXTERIOR

CUADRO 5.18: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS ADUANEROS

CUADRO 5.19: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS FINANCIEROS

CUADRO 5.20: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE ASESORAMIENTO
EN TRÁMITE

CUADRO 5.21: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE
AGENTE AFIANZADO

CUADRO 5.22: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

CUADRO 5.23: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS DE SEGUROS EN
COMERCIO EXTERIOR

CUADRO 5.24: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS ADUANEROS

CUADRO 5.25: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS FINANCIEROS

CUADRO 5.26: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS EN TRÁMITES
ADUANEROS

CUADRO 5.27: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS EN AGENTE
AFIANZADO

CUADRO 5.28: DEMANDA INSATISFECHA TOTAL DE LOS SERVICIOS

CUADRO 5.29: ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN

CUADRO 6.1: CAPTACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE

CUADRO 6.2: CAPTACIÓN DEL SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO
EXTERIOR

CUADRO 6.3: CAPTACIÓN DE SERVICIOS ADUANEROS

CUADRO 6.4: CAPTACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

CUADRO 6.5: CAPTACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO EN
TRÁMITES ADUANEROS

CUADRO 6.6: CAPTACIÓN DEL SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO DE
ADUANAS

CUADRO 6.7: RESUMEN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

CUADRO 6.8: TECNOLOGÍA

CUADRO 6.9: MUEBLES Y ENSERES

CUADRO 6.10: MATERIALES E INSUMOS

CUADRO 6.11: REQUERIMIENTOS Y PERFILES DEL PERSONAL

CUADRO 7.1: INVERSIÓN INICIAL

CUADRO 7.2: INVERSIÓN EN EDIFICIO

CUADRO 7.3: INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES

CUADRO 7.4: INVERSIÓN EN EQUIPO DE OFICINA

CUADRO 7.5: INVERSIÓN EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO 7.6: INVERSIÓN TOTAL EN ACTIVOS FIJOS

CUADRO 7.7: INVERSIÓN TOTAL EN ACTIVOS DIFERIDOS
CUADRO 7.8: INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO
CUADRO 7.9: ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO
CUADRO 7.10: AMORTIZACIÓN DE CAPITAL
CUADRO 7.11: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 1
CUADRO 7.12: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 2
CUADRO 7.13: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 3
CUADRO 7.14: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 4
CUADRO 7.15: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 5
CUADRO 7.16: OTROS GASTOS DIRECTOS
CUADRO 7.17: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 1
CUADRO 7.18: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 2
CUADRO 7.19: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 3
CUADRO 7.20: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 4
CUADRO 7.21: PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 5
CUADRO 7.22: PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS
CUADRO 7.23: PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTO
CUADRO 7.24: PRESUPUESTO DE ÚTILES DE LIMPIEZA
CUADRO 7.25: PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA
CUADRO 7.26: DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS
CUADRO 7.27: PROYECCIÓN DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS
CUADRO 7.28: PROYECCIÓN AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS
CUADRO 7.29: PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD
CUADRO 8.1: COSTOS DIRECTOS
CUADRO 8.2: COSTOS FIJOS
CUADRO 8.3: COSTOS VARIABLES
CUADRO 8.4: GASTOS ADMINISTRATIVOS
CUADRO 8.5: GASTOS DE PUBLICIDAD
CUADRO 8.6: GASTOS FINANCIEROS
CUADRO 8.7: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS AÑO 1
CUADRO 8.8: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS AÑO 2
CUADRO 8.9: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS AÑO
CUADRO 8.10: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS AÑO 4

CUADRO 8.11: PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS AÑO 5

CUADRO 8.12: OTROS INGRESOS

CUADRO 9.1: BALANCE SITUACIÓN INICIAL PROYECTADO

CUADRO 9.2: BALANCE DE SITUACIÓN

CUADRO 9.3: FLUJO DE CAJA PROYECTADA

CUADRO 9.4: CALCULO VALOR ACTUAL NETO (VAN)

CUADRO 9.5: CALCULO TASA INTERNA DE RETORNO

**CUADRO 9.6: CALCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA
INVERSIÓN**

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO 2.1: UBICACIÓN DE TULCÁN **GRAFICO 3.1:** ORGANIGRAMA
ESTRUCTURAL

GRAFICO 3.2: ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRAFICO 6.1: UBICACIÓN DE TULCÁN

GRAFICO 6.2: INFRAESTRUCTURA REQUERIDA DISPONIBLE

GRÁFICO 7.1: ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

GRÁFICO 7.2: ESTRUCTURA DE AMORTIZACIÓN

GRÁFICO 9.1: PUNTO DE EQUILIBRIO

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|-----------------------|--|
| ANEXO N° I: | MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA |
| ANEXO N° II: | PROCEDIMIENTO IMPORTACIONES |
| ANEXO N° III: | PROCEDIMIENTO EXPORTACIONES |
| ANEXO N° IV: | FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES |
| ANEXO N° V: | ENCUESTA |
| ANEXO N° VI: | RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA |
| ANEXO N° VII: | TASA DE IMPORTACIÓN A CONSUMO PROVINCIA DEL CARCHI |
| ANEXO N° VIII: | PIB SECTORIAL DE SERVICIOS A EMPRESAS |
| ANEXO N° IX: | TARIFA BANCO DEL PICHINCHA |
| ANEXO N° X: | ENCUESTA TELEFÓNICA A EMPRESAS COMPETIDORAS EN TULCÁN |
| ANEXO N° XI | AFORO AUTOMÁTICO |
| ANEXO N° XII | DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO DEL DAU |
| ANEXO N° XIII | ENCUESTA TELEFÓNICA A CLIENTES |

ÍNDICE DE SIGLAS

| | |
|----------------|--|
| OMC: | Organización Mundial del Comercio |
| LOA: | Ley Orgánica de Aduanas |
| LEXI: | Ley de Comercio Exterior e Inversiones |
| COMEXI: | Consejo de Comercio Exterior e Inversiones |
| CAN: | Comunidad Andina de Naciones |
| ALADI: | Asociación Latinoamericana de Integración |
| TM: | El Tratado de Montevideo 1980 |
| VAN: | Valor actual neto |
| TIR: | Tasa interna de retorno |
| PRI: | Período de recuperación de la inversión |
| TLC: | Tratado de Libre Comercio |
| EFTA: | Asociación Europea de Libre Comercio |
| PIB: | Producto Interno Bruto |
| MIPRO: | Ministerio de Industrias y Productividad |
| SGP: | Sistema General de Preferencias |
| SGPC: | Sistema Global de Preferencias Comerciales |
| SICE: | Sistema Interactivo de Comercio Exterior |
| CCI: | Cámara de Comercio Internacional |
| EXW: | Ex Works |
| FCA: | Free Carrier o Franco Transportista |
| FAS: | Free Alongside Ship (Franco al Costado de Buque) |
| FOB: | Free on Board (Franco a Bordo) |
| CFR: | Cost and freight (Costo y Flete) |
| CIF: | Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro, y Flete) |
| CPT: | Carriage paid to (Transporte Pagado Hasta). |
| CIP: | Carriage and insurance paid to (Transporte y seguro pagado hasta |
| DAF: | Delivered at frontier (Entregada en Frontera) |
| DES: | Delivered ex_ship (Entregada sobre el Buque) |
| DEQ: | Delivery EX Quay (Entregada en Muelle) |

DDU: Delivered duty unpaid o Entregada Derechos no Pagados

DDP: Delivered duty paid o Entregada Derechos Pagados

GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Exportación:** Es la venta de bienes que se producen en un país determinado y que son enviados ya sea por vía aérea o marítima o terrestre a otros país para su comercialización y consumo.
- **Comercialización:** Es factible encontrar diferentes definiciones de la comercialización en función de los aspectos que se pretenden enfatizar, sean ellos del producto, instituciones, funcionales o gerenciales.

Mc Carthy define a la comercialización a través de un enfoque gerencil como "la realización de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercaderías y servicios del productor al consumidor o usuario a fin de satisfacer al máximo a éstos, y lograr los objetivos de la empresa.

- **Comercio Exterior:** "Entendido como la actividad económica mediante la cual se intercambian productos originarios y procedentes de distintos países o naciones, con arreglo a estatutos, reglas, términos, definiciones, etc. aceptados por los concurrentes en las operaciones que implica, independientemente de que ese marco normativo esté o no incorporado oficialmente a la legislación nacional vigente en los lugares desde donde, los concurrentes, ejecutan sus operaciones.
- **Importaciones:** "Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de bienes y de servicios, al resto del territorio aduanero nacional en los términos previstos.
- **Oferta:** Es la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

- **Transporte aéreo:** Entendido como el movimiento de personas y bienes o mercancías efectuado por un medio de transporte aéreo.
- **Transporte terrestre:** Es el medio de transporte que se realiza sobre o en la corteza terrestre. La mayoría de los transportes terrestres se realizan sobre ruedas.
- **Transporte marítimo:** Es el medio de transporte que se realiza sobre el mar, la mayoría de los transportes marítimos se realizan sobre barcos.
- **Carga:** Entendido como los bienes o mercancías transportados ya sea por un avión ; por un barco o por un camión u otro medio de transporte.
- **Demanda:** Es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.
- **Incoterms:** Son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.
- **Conocimiento de Embarque:** Cuando se trate de transporte marítimo, contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de flete; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega. Etc.
- **Guía Aérea:** Cuando se trate de transporte aéreo contendrá datos como: nombre y dirección del embarcador y del consignatario; lugares de embarque y de destino; marcas y numeración; clase; cantidad; peso; volumen; contenido de los bultos; tipo de flete; valor de la mercancía; otros gastos; condición de entrega; etc.

- **Conocimiento de Embarque Terrestre o Guía de Encomienda o Carta Porte:** Cuando se trate de transporte terrestre, contendrá datos como: nombre y dirección del remitente; lugar y fecha de embarque de la carga; lugar previsto para la entrega; nombre y dirección del destinatario; cantidad; clase de bultos; marcas y números; denominación corriente de la carga; flete; gastos suplementarios y valor de la Mercancía; etc.
- **Registro Sanitario:** Documento obligatorio para los productos objeto de algún grado de elaboración que están destinados al consumo humano, como alimentos procesados, bebidas, medicamentos y cosméticos.
- **Certificado Fitosanitario:** Documento requerido para las exportaciones e importaciones de productos de Origen Vegetal, el cual es exigido tanto en las aduanas del país exportador, como en las aduanas del país importador
- **Certificado Zoo-Sanitario:** Documento necesario para la exportación de animales vivos y de productos y subproductos de origen animal.
- **Certificado Ictiosanitario:** Documento necesario para la exportación de productos pesqueros y acuícolas.
- **Zona De Libre Comercio:** Es el régimen jurídico, que otorga ventajas a los asociados, entre las cuales permitirles la exportación de su producción, les reconoce autonomía tarifaria frente a terceros países. (Asociación Europea de Libre comercio- EFTA).
- **Unión aduanera:** Se eliminan los gravámenes y otros obstáculos o limitaciones al comercio exterior entre los países que forman la unión, y se aplica una tarifa uniforme frente a los países que no constituyen parte integrante del sistema.

- **Mercado Común:** Constituye la forma más completa de integración. Es la continuación de la unión aduanera, se agrega la coincidencia, tales como: inversiones, producción, salarios, moneda común, que permiten la libre circulación de mercancías, servicios y capitales. (Unión Europea).
- **Zona Franca:** Es el área de terreno que está físicamente delimitada sujeta a un régimen fiscal especial establecido, en la cual personas jurídicas autorizadas podrán instalarse en dichos terrenos, a efectos de dedicarse a la producción y comercialización de bienes para la exportación libres de gravámenes, así como la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional. Existen tres tipos: Industriales, comerciales y servicios.
- **Puertos Libres:** Es el área determinada, segregada del territorio aduanero nacional y separado de éste por medio de barreras naturales o artificiales, en el cual se permite que mercancías no prohibidas especialmente, puedan ser introducidas sin pago de derechos aduaneros ni otros gravámenes internos, Las mercancías no causarán el pago de impuestos de importación pero sí la tasa aduanal.
- **Mar Territorial:** Es aquella zona marítima contigua a la costa o a las aguas nacionales.
- **Aguas Nacionales:** Aquellas masas de aguas totalmente comprendidas dentro de los límites de un estado, como lo son: ríos, lagos, mares interiores, golfos, bahías rodeadas por el territorio de un estado.
- **Espacio Aéreo:** Es aquel que cubre el territorio de la República, hasta el límite exterior del mar territorial y está sometido a su soberanía.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

A lo largo de este Estudio, se analiza y evalúa la factibilidad de implementar una empresa de “Servicios Integrados de Comercio Exterior en la frontera Colombo – Ecuatoriana”, identificándose los problemas que enfrentan los importadores y exportadores al no encontrar una empresa que ofrezca todos los servicios de comercio exterior, a un precio aceptable, con servicios de calidad.

El marco teórico es la etapa en que reunimos toda la información en lo que se refiere a la provincia del Carchi y a su infraestructura para el comercio exterior, también hacemos énfasis a las principales instituciones y leyes involucradas en el comercio exterior ecuatoriano, como son la Organización Mundial del Comercio (OMC), Ley Orgánica de Aduanas (LOA), Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), Corporación Aduanera Ecuatoriana, etc.

A continuación, presentamos el marco jurídico y organizacional de la empresa, se muestran todas las características en cuanto a estructura legal, física y organizacional. Se especificó la constitución legal de la empresa como Sociedad Limitada, las instalaciones físicas se ubican en Tulcán, provincia del Carchi.

El capítulo cuatro es el más importante dentro del comercio exterior ya que mostramos cuales son los trámites y pasos a seguir para realizar una importación o exportación de mercaderías; y como es la logística.

El capítulo cinco, marca el punto de partida y la primera factibilidad del proyecto: el estudio del mercado meta; la demostración matemática de la demanda insatisfecha; y la cuantificación del mercado de negocios o capacidad productiva del proyecto, estos datos se los obtienen mediante una encuesta realizada a los importadores y exportadores que utilizan el Puente de Rumichaca, obteniendo de esta manera la demanda y oferta de estos servicios.

El siguiente paso es el Estudio Técnico, aquí se describe el lugar donde ubicar la empresa, que máquinas y procesos usar, y lo necesario para llevar a cabo este proyecto. En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuantos son los recursos, que se necesita para poner en marcha la empresa. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Los capítulos siguientes son determinantes en cuanto a la pre-factibilidad económica y la demostración de la rentabilidad del proyecto.

En el capítulo siete se analizan las inversiones y posibles fuentes de financiamiento de la empresa. Se encontró que la inversión asciende a USD 122.560,97; en donde, el 88% esta financiado con recurso propios esto es USD 102000,00; obtenidos por la aportación de dos socios de la empresa: y la diferencia de USD 15.000,00 que es el 12% del total de la inversión, se planificó la financiación con recursos ajenos provenientes de un crédito Empresarial del Banco del Pichincha, la deuda se amortiza a cinco años plazo con un interés del 11.2%.

Los costos e ingresos del proyecto ayudan a tener una apreciación del flujo de efectivo y de las proyecciones en los años de vida del proyecto, lo que entrega una visión más detallada de los recursos que estará en capacidad de generar el proyecto expresado en términos económicos y estadísticos.

En general se observa un incremento de recursos de año a año. Su descripción minuciosa se encuentra en el capítulo 9, que se refiere a evaluación financiera, es quizá el más esperado ya que se refleja la factibilidad económica y financiera del proyecto, expresado en indicadores de evaluación, entre los más significativos están: el VAN, TIR y el PRI.

En el capítulo diez están las conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron luego de la investigación y redacción del proyecto

Se concluye que los objetivos tanto el general como el específico, y la hipótesis planteada para este proyecto fueron plenamente demostrados.

1.1. Planteamiento del problema

Hoy en día el tema de comercio exterior es un asunto tan importante que las empresas crean áreas específicas para su tratamiento, se ha desarrollado a través del tiempo y es en la actualidad un aspecto básico en la constante lucha por alcanzar los niveles de las empresas del primer mundo.

Por estar ubicada en la zona fronteriza Ecuador Colombia, la ciudad de Tulcán registra un gran dinamismo en su comercio exterior. A pesar de la crisis diplomática que se vive actualmente entre las dos naciones y del riesgo y la incertidumbre que esto conlleva, el intercambio comercial se sigue manteniendo en los últimos años.

Entre enero y junio del 2009 las exportaciones colombianas a Ecuador llegaron a los \$734.591,60 millones, frente a los USD 814.854,40 millones del año pasado, que representa un 10%, a pesar de que en la actualidad los dos países no tienen relaciones diplomáticas¹. Es claro que para Colombia su tercer destino de las exportaciones es Ecuador; y es uno de los proveedores más importante para este mercado. Los productos más exportados a Ecuador son vehículos, cosméticos, productos de aseo, artículos para el hogar, energía eléctrica, papel, industria gráfica, calzado, cuero, bebidas, confitería, productos de molinera y panadería, petróleo y carbón.

Las exportaciones de Ecuador hacia Colombia sumaron de enero a julio del 2009, un total de US\$ 308.479,51 millones, frente a los USD 387.798,25 millones del año

¹ <http://www.camecol.com/contenidos.php?menu=20&submenu1=12&idiom=1>

pasado, presentando una variación del 12% comparado con el mismo período en el 2009.

Los productos más importados por Colombia desde Ecuador son vehículos, artículos metalúrgicos, hierro, telecomunicaciones, autopartes, cosméticos, productos procesados de mar, cereales, confitería, aceites y calzado; ubicando a Colombia como el segundo destino de las exportaciones ecuatorianas.

Pese a esta circunstancia y luego de una observación detallada no se ha encontrado una empresa que esté en capacidad de proporcionar servicios integrados de comercio exterior de forma rápida y ágil.

En la ciudad de Tulcán, frontera Colombo-Ecuatoriana existe una falta de conocimiento para realizar la actividad de comercio exterior, lo que puede ocasionar que otros países no puedan tener relaciones comerciales con Ecuador, debido a que no estamos capacitados ni actualizados en los trámites, procedimientos y reglamentos que se debe cumplir al momento de realizar un intercambio comercial, lo que a su vez podría ocasionar pérdidas a las personas que importan o exportan.

La ciudad de Tulcán, demanda de un servicio integrado de comercio exterior, ya que los existentes solo hacen una pequeña parte del trámite de la exportación e importación, y en la mayoría de los casos los clientes tienen que contratar nuevos servicios para finalizar con éxito su actividad comercial, por esta razón es necesario crear una empresa que ofrezca servicios globales relacionado con el Comercio Exterior, como son: Agentes Aduaneros, Operadores Logísticos de Carga, Asesores Aduaneros, tramitadores, entre otros servicios, que se encargue de todo aquello que se necesita para un intercambio comercial entre países, en donde el cliente no tenga que preocuparse de hacer ninguna actividad extra, ya que la empresa se encargará de todos los procedimientos que se necesite.

1.2. Formulación del problema

La demanda insatisfecha de servicios integrados de comercio exterior, no facilita el intercambio comercial en la frontera Colombo-Ecuatoriana, desestimulando al agente económico y obligándolo a buscar otras alternativas, como el comercio no registrado.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de servicios integrados de comercio exterior en la frontera Colombo-Ecuatoriana, que brinde apoyo técnico a los exportadores e importadores, y determinar si este proyecto es social y económicamente rentable.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Conocer los trámites que se necesitan para la constitución de la empresa.
- Realizar una evaluación económica, financiera y socioeconómica del proyecto.
- Diseñar la estructura organizacional y administrativa para la creación de la empresa.
- Realizar un estudio de mercados en el que se pueda identificar claramente la oferta y demanda de los servicios integrados de comercio exterior.
- Actualizar nuestro conocimiento en todos los trámites que se debe realizar para exportar o importan bienes o servicios.

1.4. Justificación del tema

La empresa de servicios integrados de comercio exterior en la frontera Colombo-Ecuatoriana es importante para agilizar de manera segura las transacciones comerciales entre Ecuador y Colombia y al mismo tiempo asesorar a todas aquellas personas y empresas que estén interesadas en esta actividad que por falta de conocimiento u otros factores no lo han hecho, aumentando de esta manera la oferta y demanda de bienes y servicios, mejorando así las relaciones comerciales y la economía de ambos países.

Este servicio brindará beneficios a los promotores de la empresa y también a la ciudad de Tulcán con 77.175 habitantes aproximadamente, ya que proporcionará un servicio en donde los importadores y exportadores tendrán al alcance de sus manos una empresa que les facilitará realizar las actividades comerciales de forma rápida y segura, al mismo tiempo un incentivo para aquellas personas que no conozcan de esta actividad y quieran realizarla con un asesoramiento adecuado, alcanzando así los objetivos tanto de la empresa como del cliente.

La creación de esta empresa representa no solo un ingreso económico sino también un reto personal, que cumpliendo con la misión de la Universidad Tecnológica Equinoccial de impulsar a sus graduados a la creación de empresas y ser generadores de empleo, se identificó una oportunidad de negocio.

Ante un mundo cada vez más globalizado, la empresa de servicios integrados de comercio exterior en la frontera Colombo-Ecuatoriana, contará con la capacidad de anticiparse a nuevas tendencias, adaptarse a nuevos ambientes sin contratiempos; así como contar con conocimientos aduaneros para el cruce de frontera con cualquier país vía terrestre, aérea o marítima, entre otras características. Pero sobre todo tener presente las tendencias que impactan la logística para enfrentar los nuevos retos de su profesión.

Por otra parte, el presente trabajo de investigación se realiza para dar cumplimiento con el reglamento para la elaboración y defensa del trabajo de titulación de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

1.5. Hipótesis

La instalación de una empresa en la ciudad de Tulcán que brinde servicios integrados de comercio exterior de forma rápida y profesional, agilizará los procesos de importación y exportación a nuestros diferentes clientes, fortaleciendo las relaciones comerciales en la frontera Colombo-Ecuatoriana.

1.6. Variables e indicadores

1.6.1. Variables

La cantidad de trámites elaborados por la empresa, dependen de las buenas o malas relaciones comerciales que existen entre Ecuador y Colombia.

1.6.2. Indicadores

Balanza Comercial de Ecuador y Colombia

Política monetaria: Movimiento de capitales.

Riesgo país

1.7. Aspectos metodológicos de la investigación.

1.7.1. Tipo de Estudio

El tipo de estudio que se empleó para el desarrollo de esta investigación es Descriptivo,

ya que en él se describen los procesos de comercialización internacional que se adoptarán en el momento de brindar nuestro servicio, para el intercambio de mercaderías entre Ecuador y Colombia en busca de los resultados esperados.

En la parte que comprende el tema de Estudio de Mercados se trabaja de forma Exploratoria, a través, de estudios de mercado existentes y la información disponible sobre el proceso de comercialización, así como personas, entidades y empresas de las cuales se pueden obtener información primaria y secundaria reciente sobre la oferta y demanda de este servicio, haciendo el respectivo análisis de la información obtenida; los demás temas se trabajan de manera Descriptiva y Complementaria con el trabajo Exploratorio.

1.8. Método de Investigación.

El método de investigación utilizado es el Deductivo porque se parte de la recolección de información sobre la oferta y demanda de este servicio en la frontera Ecuador-Colombia y a lo largo del desarrollo de la investigación se busca particularmente la viabilidad para la creación de la empresa consultora de comercio exterior, también se utilizan síntesis y análisis para relacionar hechos aislados y luego unificar todos los elementos.

1.8.1. Técnicas

Entrevistas

Se aplican entrevistas estructuradas y no estructuradas a personas que nos proporcionen información relevante de las temáticas o aspectos presentes en todos los componentes del proyecto; será fundamental también la información que nos proporcionen a través de entrevistas a técnicos y expertos en la materia.

Observación

Siendo un Plan de Investigación - Acción será fundamental el hecho de que el investigador esté presente permanentemente en los hechos y acontecimientos relacionados con el proyecto, de tal forma que se pueda observar técnicas y aspectos para captar información para el proyecto.

1.8.2. Instrumentos

Los instrumentos a utilizarse en la presente investigación científica son: cuestionarios, grabadora - cámara fotográfica, mapas, fichas observación.

1.8.3. Fuentes de Información.

Fuentes primarias.

Las fuentes primarias a emplearse son:

- Entrevistas a ejecutivos y funcionarios de las empresas de comercio exterior en la ciudad de Tulcán, adicionalmente se entrevistará a ejecutivos de la aduana.
- Encuestas a todas las empresas consultoras de comercio exterior.

Fuentes Secundarias

Estudios, investigaciones, análisis, consulta en libros, Internet, artículos de revistas especializadas, revisión de información financiera de las empresas de comercio exterior en Tulcán.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Provincia del Carchi – Ecuador

2.1.1. Datos generales²

Tulcán, capital de la provincia del Carchi se encuentra ubicada en los Andes Septentrionales del Ecuador en la frontera con Colombia, a 00° 44' de latitud norte y 77° 43' de longitud occidental, a una altura de 2.955 msnm, constituyéndose en la capital de provincia más alta del Ecuador, manteniendo un clima de frío andino.

Tulcán también es la ciudad más septentrional del país, por ello es también conocida como "Centinela norteña". Está a 7 Km. de la frontera colombiana; es decir, del puente internacional de Rumichaca, compartido por los dos países.

Su población es de 77.175 habitantes.

Sus límites son:

- Al norte: Colombia, Departamento de Nariño, municipio de Ipiales.
- Al sur con los cantones Huaca, Montúfar, Espejo y Mira
- Al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos
- Al oeste con Colombia, y la provincia de Esmeraldas

Esta ciudad es conocida por que su gente tiene una cultura comercial y cívica moderna, similar a la colombiana por su cercanía a ese país, y por el fluido e importante comercio que mantienen con aquel país.

En lo que respecta a la Agricultura, es una de las principales actividades que genera recursos para los habitantes tulcanes; entre los productos que mejor se cultivan están: la papa (que junto a la producción de los demás cantones de la provincia, generan el

² <http://www.visitaecuador.com>

40% de la provisión nacional del tubérculo), fréjol, arveja, maíz, trigo, cebada, avena, haba; al noroccidente yuca, plátano, banano y frutas tropicales.

En cuanto a Ganadería se produce preferentemente ganado vacuno, porcino y ovino. En Minería existen yacimientos de azufre en Tufiño y oro en pequeñísimas cantidades en la parroquia de Tobar Donoso. En la Industria se dedican principalmente a la elaboración de productos lácteos y alimenticios.

GRÁFICO 2.1
UBICACIÓN DE TULCÁN



Fuente: <http://www.google.com>.

El cantón, excepto la ciudad de Tulcán se dedica a la actividad agropecuaria. La parroquia de Julio Andrade es un emporio papero, de Maldonado a Chical se obtienen productos subtropicales y en la ciudad de Tulcán un 85% se dedica al comercio con el vecino país del norte, del cual se estima que el 65% se dedica al comercio ilícito, mas conocido como el contrabando.

Otra actividad que realizan algunos habitantes de la ciudad de Tulcán es el cambio de moneda, el cual ayuda a la ciudadanía a cambiar sus dólares por pesos colombianos, esta actividad es muy peligrosa debido a la delincuencia que existe, sin embargo ayuda al comercio entre los dos países; en el 2008 el peso tenia un mayor cotización frente al dólar, pero desde enero del 2009 el peso se esta devaluando alrededor del 3.3% cada

semana frente al dólar lo que no ocurría años atrás, afectando el comercio en nuestro país.

Otra actividad que se realiza en Tulcán es el contrabando, que es la entrada o la salida y venta clandestina de mercancías prohibidas o sometidas a derechos en los que se defrauda el fisco de los dos países, para esto existen diferentes causas que lo provocan entre las principales están:

La corrupción de los funcionarios, la venta de cargos públicos, las irregularidades de las comunicaciones, la ambigüedad y contradicciones de las leyes, el aumento de poder de las élites locales, etc.

También es causa del contrabando las diferentes tasas y aranceles que existen en la actualidad en diferentes productos, como las restricciones que se han tomado a 627 productos y partidas arancelarias.

Ecuador fijó salvaguardias del 30% y 35% a 73 partidas arancelarias. Se afectarían productos como bombones, caramelos, licores, y cosméticos.

Hay un arancel específico de US\$10,00 por par de calzado para 26 subpartidas, se aplicará un arancel específico de US\$12,00 por kilogramo neto a algunos textiles. Los artículos de cerámica pagarán un arancel de US\$10,00 por kilo.

Se fija un cupo que va entre el 65% y el 70% del total importado el año anterior, y cubre a 271 partidas. Figuran pañales, refrescos, artículos de higiene, perfumes, neumáticos, refrigeradores, alimentos para animales, cuadernos y camiones hasta de cinco toneladas, que son los principales productos que pasan de manera ilegal por el Puente de Rumichaca.³

Esta actividad es realizada en su gran mayoría por personas de bajos recursos, que no tienen los conocimientos necesarios para realizar un comercio legal, la vía de acceso mas frecuente que estas personas utilizan es un camino por el río Carchi y otras carreteras aledañas.

³ <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2009/01/medidas-arancelarias-con-colombia.html>

Sin embargo, no solo por los pasos ilegales circula el contrabando, ahora lo hacen por Rumichaca, escondiendo el arroz en envolturas de azúcar o simplemente violentando la cadena de seguridad del puente en horas de la madrugada.

Esta actividad deja grandes pérdidas para nuestro país, perjudicando a todos los ecuatorianos; igual sucede en Colombia.

Las relaciones comerciales de Colombia con Ecuador, están establecidas por la zona de libre comercio formada por los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que lo que busca es facilitar el comercio en esta región, creando una zona, que entró a funcionar plenamente en 1993. Además, cabe mencionar que Colombia y Ecuador crearon en 1989 la “Comisión de Vecindad e Integración Colombo-Ecuatoriana” encargada de impulsar la integración y el desarrollo económico de los dos países; y la existencia de Cámaras de Comercio Binacionales, que brindan herramientas a los empresarios para mejorar las relaciones comerciales entre los dos países.

A pesar de la crisis diplomática que se vive actualmente entre las dos naciones y del riesgo y la incertidumbre que esto conlleva, por los problemas ocasionados el primero de marzo del 2008 donde se produce la violación de la soberanía por parte de Colombia, el intercambio comercial se ha mantenido en los últimos años.

Productos que tendrán restricción de importación.

La medida tomada por Ecuador es totalmente válida y está soportada por la Comunidad Andina de Naciones (CAN), pues dentro de su normativa le permite a sus países miembros que creen medidas para restringir algunas de sus importaciones con el fin de aliviar la inestabilidad en la balanza de pagos; a pesar de esto, los otros países miembros del bloque (Bolivia, Colombia y Perú) mostraron su inconformidad sobre la decisión de Ecuador.

Además, el Ministro coordinador del área económica, Diego Borja manifestó que de no tomarse la medida, Ecuador podría llegar a un déficit en el presupuesto de \$ 1.500 millones al final del 2009, que es equivalente al 3% del PIB.

Con esta medida, Ecuador dejará de importar alrededor de \$ 2.169 millones; dentro de los productos más afectados por esta medida se encuentran confitería, bebidas, cosméticos, artículos para el hogar, telefonía celular, artículos de entretenimiento, calzado, textiles, auto partes, perfumes, frutas, verduras y cereales.

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) de Ecuador, elaboró un comunicado donde muestra detalladamente el porcentaje de recargo arancelario que será aplicado a cada subpartida y el cupo anual máximo en dólares de otros productos. Esta Resolución fue aprobada el 19 de enero de este año.

¿Cómo afecta esta medida al comercio bilateral de Ecuador con Colombia?

Colombia es uno de los principales afectados por la Resolución que aprobó el gobierno ecuatoriano. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, ha estimado que las exportaciones hacia el país vecino se reducirían a una suma cercana a \$ 194 millones. El gobierno colombiano no pretende tomar represalias con Ecuador para no entorpecer más las relaciones diplomáticas entre los dos países; adicionalmente, Bancoldex está analizando líneas de crédito para las empresas que exportan hacia Ecuador para contrarrestar los efectos de la Resolución. Un punto a favor de Colombia es que es el país con las mercancías más accesibles en la región para abastecer el mercado ecuatoriano. Por otro lado, el país tiene que ver esta medida como un reto para volverse más competitivo en el mercado ecuatoriano, además de obligar a nuestros empresarios a buscar nuevos socios comerciales.

2.1.2. Infraestructura para el comercio exterior

Tulcán se encuentra muy bien comunicada en cuanto al transporte terrestre y aéreo; es atravesada por la carretera Panamericana y tiene un aeropuerto (Luis A. Mantilla) Semi-regional con vuelos comerciales diarios.

Las principales distancias entre ciudades son:

- Rumichaca (frontera) 5
- Ipiales (Colombia) 8
- Pasto (Colombia) 104
- Cali (Colombia) 485
- El Ángel 78
- Maldonado 90
- Ibarra 124
- Otavalo 143
- Quito 260
- Esmeraldas 548
- Guayaquil 609
- Manta 634

Además existen construidas dos carreteras de segundo y tercer orden:

a) Carretera Tulcán – Tufiño – Maldonado – Tobar Donoso, vía que podría permitir en el futuro una comunicación directa con la provincia de Esmeraldas y el Océano Pacífico, esta carretera se encuentra construida hasta la parroquia de Chical.

b) Carretera Tulcán – El Carmelo – Santa Bárbara – La Bonita – Lago Agrio, la que permite comunicarse con la provincia de Napo, en el Oriente Ecuatoriano.

Aeropuerto Semi – Internacional

El aeropuerto Teniente Coronel Luís Mantilla está ubicado a las afueras de Tulcán con una longitud de 77° 43' 0" W, y una latitud de 77° 43' 0" W, con facilidades para operaciones internacionales, que conecta con el sur de Colombia.

Puente Internacional de Rumichaca

El Puente Rumichaca, es la puerta que une comercial y turísticamente a estas dos naciones. Junto a este paso las aduanas registran un importante intercambio de productos las 24 horas del día, durante los 365 días del año, que van desde productos agrícolas y ropa, hasta carros recién ensamblados. Se encuentra ubicado a 8 kilómetros

de Tulcán, hacia el norte de la carretera panamericana, puente Rumichaca límite fronterizo.

Su ubicación es privilegiada, el intercambio comercial es la mayor actividad en los alrededores del puente de Rumichaca, en la frontera con Colombia.

Tulcán se encuentra ubicado en un pintoresco valle rodeado de granjas agrícolas y parcelas que le dan un colorido único creando un mosaico de colores muy característico de la zona Andina. La zona urbana, de reciente crecimiento y expansión está constituida en su mayoría por casas de hormigón armado de uno y dos pisos, con una distribución de la ciudad poco funcional, que no permite fluidez vehicular. La zona comercial tiene construcciones de tres y cuatro pisos, esto y otras grandes bellezas hacen que Tulcán sea un magnífico lugar de visita por parte de los turistas tanto ecuatorianos como colombianos.

2.2 Base legal del comercio exterior ecuatoriano

2.2.1. Base legal supranacional

2.2.1.1. Organización Mundial del Comercio (OMC)

Ecuador es Miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996. El Congreso Nacional ratificó el Protocolo mediante una resolución publicada en el Registro Oficial 853 del 2 de enero de 1996.

Desde ese momento Ecuador debe cumplir con las obligaciones de los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al acuerdo sobre la OMC.

2.2.1.2. Procesos de integración económica

a) Comunidad Andina de Naciones- CAN

El Ecuador es miembro de la Comunidad Andina, cuyo origen se remonta a la firma del Acuerdo de Cartagena en 1969, además del Ecuador la Comunidad Andina esta constituida por Bolivia, Colombia, Perú y Chile. Los principales objetivos de la Comunidad Andina son:

- ✓ Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social;
- ✓ Acelerar su crecimiento y la generación de ocupación;
- ✓ Facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
- ✓ Propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional;
- ✓ Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.
- ✓ Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.⁴

Dos de las principales metas que ha perseguido la Comunidad Andina han sido la creación de una Zona de Libre Comercio y de una Unión Aduanera. Desde 1993 existe una Zona de Libre Comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador que abarca todo el universo arancelario.

b) Acuerdos de alcance parcial negociados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus doce países miembros comprenden: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representan en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 500 millones de habitantes.

⁴ <http://www.comunidadandina.org/quienes.htm>

El Tratado de Montevideo 1980 (TM), marco jurídico global constitutivo y regulador de ALADI, fue suscrito el 12 de agosto de 1980 estableciendo los siguientes principios generales: pluralismo en materia política y económica; convergencia progresiva de acciones parciales hacia la formación de un mercado común latinoamericano; flexibilidad; tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros; y multiplicidad en las formas de concertación de instrumentos comerciales.

La ALADI propicia la creación de un área de preferencias económicas en la región, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano, mediante tres mecanismos:

- Una preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países.
- Acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros).
- Acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área.⁵

En el marco del Tratado de Montevideo en 1980, el Ecuador ha suscrito acuerdos de alcance parcial con Chile, Cuba y México. Se firmó un Acuerdo de Complementación Económica No. 59 en el 2003, por medio del cual se pretende crear una Zona de Libre Comercio con los países miembros del MERCOSUR.

- El Acuerdo de Complementación Económica No. 32 con Chile, en vigor desde 1995, establece un programa de desgravación que resultó en la eliminación recíproca de los gravámenes arancelarios para todo el comercio, con excepción de unos productos agropecuarios. En el 2004, Chile planteó al Ecuador la necesidad de perfeccionar y profundizar su acuerdo, así incorporan el régimen general de origen de la ALADI.
- El Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 con México y de Complementación Económica No. 46 con Cuba, establecen preferencias arancelarias para un número muy reducido de productos. El Acuerdo con Cuba ofrece el trato de franquicia arancelaria para 170 productos originarios de Cuba y unas 340 del

⁵ http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSTITOWEB/quienes_somos

Ecuador. El acuerdo con México ofrece preferencias arancelarias hasta del 100%, para unos 190 productos originarios de México y unos 230 del Ecuador. El Acuerdo con Cuba y México incorpora el régimen general de origen de la ALADI.

- El Ecuador junto con Colombia y Venezuela, firmaron en diciembre de 2003 el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 con los países del MERCOSUR. Este Acuerdo entro en vigencia el 1 de abril del 2005. Uno de los objetivos de este acuerdo es formar un área de libre comercio. A tal efecto los miembros negociaron programas de desgravación arancelaria entre si que culmina en el 2018.

c) Otros acuerdos

El **ATPDEA** es un reconocimiento unilateral norteamericano a favor de los países que contribuyen a la lucha contra las drogas, Es el trato preferencial que recibe Ecuador por parte de Estados Unidos, con el fin de ayudar a la entrada de algunos productos con el 0% de arancel, entre ellos están las prendas de vestir, calzado, petróleo, y sus derivados, relojes, confecciones de cuero, y el atún empacado al vacío en fundas flexibles de aluminio. Ciertos textiles, prendas de vestir, ron y atún enlatado no gozan de preferencias.

d) Acuerdos comerciales en proceso de negociación

El Ecuador, junto con Colombia, Perú, estaban negociando un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos. Los participantes acordaron negociar los siguientes temas: acceso a mercados de bienes industriales y textiles, reglas de origen, procedimientos aduaneros y obstáculos técnicos al comercio, agricultura, asuntos ambientales, asuntos laborales, políticas de competencia, solución de controversias, asuntos institucionales y defensa comercial entre otras. En la actualidad Colombia y Perú están cerca de implementar el TLC, en tanto que Ecuador no siguió con las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

2.2.2. Base Legal Nacional

2.2.2.1 Ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI”

Fue creado mediante Decreto Ejecutivo No 12 y publicada en el Registro Oficial No 82, Suplemento, de junio 9 de 1997

Tomando en cuenta que el Comercio Exterior Ecuatoriano mantenía una excesiva dependencia de las exportaciones petroleras y con el afán de impulsar el incremento y diversificación de exportaciones de otros productos, especialmente de los no tradicionales, y para asegurar una intervención en los cambios y transformaciones que se están dando en el comercio mundial, principalmente a través de los procesos de negociación, se hizo necesario la expedición de una Ley que promueva e impulse el Comercio Exterior a fin de convertirla en el motor del desarrollo nacional.

Por tal motivo se crea la ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI” la cual tiene como objetivo el normar y promover el Comercio Exterior y la Inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.⁶

2.2.2.2 Objetivos de la ley

- Normar y promover el Comercio Exterior tanto de exportación como de importación.
- Fomentar la inversión directa nacional y extranjera.
- Impulsar los procesos de integración económica.
- Propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible

⁶ Ley de Comercio Exterior (LEXI) Titulo I Articulo, 1997

- La Ley excluye expresamente las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas a su propio ordenamiento legal que las regula.

Uno de los principales principios de esta ley es, considerar de prioridad nacional al Comercio Exterior y en especial al fomento de las Exportaciones e Inversiones, por lo que el Estado diseñará y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos:

- a)** Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;
- b)** Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;
- c)** Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del País;
- d)** Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;
- e)** Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;
- f)** Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno Nacional adoptará acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el País es signatario;

g) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;

h) Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País;

i) Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

j) El Estado asegurara la necesaria coherencia entre las políticas de Comercio Exterior y las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria y de desarrollo económico-social y los correspondientes regímenes normativos.

k) Se prohíbe cualquier práctica o disposición administrativa que limite la libre competencia o impida el desarrollo del comercio exterior e interno y la producción de bienes y servicios. No obstante, podrán aplicarse medidas correctivas en los casos contemplados en la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

2.2.2.3 Ley Orgánica de Aduana (LOA)

Las aduanas constituyen verdaderas barreras que protegen al país en el intercambio comercial de los productos procedentes del exterior, de tal manera que la política aduanera nacional ejercida mediante la potestad aduanera es un excelente mecanismo coadyuvante a la protección económica de la nación, ya que estas políticas bien concebidas y racionalmente bien planificadas protegen y fortalecen a la industria y al comercio nacional legalmente establecido.

Ámbito de aplicación⁷

1.- Zona De Libre Comercio: Es el régimen jurídico, que otorga ventajas a los asociados, entre las cuales permitirles la exportación de su producción, les reconoce autonomía tarifaria frente a terceros países.

2.- Unión aduanera: En este régimen, se eliminan los gravámenes y otros obstáculos o limitaciones al comercio exterior entre los países que forman la unión, y se aplica una tarifa uniforme frente a los países que constituyen parte integrante del sistema.

3.- Mercado Común: Constituye la forma más completa de integración. A la coordinación de la unión aduanera, se agrega la coincidencia, tales como: inversiones, producción, salarios, moneda común, que permiten la libre circulación de mercancías, servicios y capitales. (Unión Europea).

4.- Zona Franca: Es el área de terreno que éste físicamente delimitada sujeta a un régimen fiscal especial establecido, en la cual personas jurídicas autorizadas podrán instalarse en dichos terrenos, a efectos de dedicarse a la producción y comercialización de bienes para la exportación libres de gravámenes, así como la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional. Existen tres tipos: Industriales, comerciales y servicios.

5.- Puertos Libres: Es el área determinada, segregada del territorio aduanero nacional y separado de éste por medio de barreras naturales o artificiales, en el cual se permita que mercancías no excluidas especialmente, puedan ser introducidas sin pago de derechos aduaneros ni otros gravámenes internos, Las mercancías no causarán el pago de impuestos de importación pero sí la tasa aduanal.

6.- Mar Territorial: Es aquella zona marítima contigua a la costa o a las aguas nacionales.

7.- Aguas Nacionales: Aquellas masas de aguas totalmente comprendidas dentro de los límites de un estado, como lo son: ríos, lagos, mares interiores, golfos, bahías rodeadas

⁷ <http://www.monografias.com/trabajos5/tradu/tradu.shtml#ambi>

por el territorio de un estado y cuya entrada no exceda de 6 millas de amplitud, y los canales que se encuentren dentro del territorio de un estado y cuya condición jurídica, se asimila a la de los ríos.

8.- Espacio Aéreo: Es aquel que cubre el territorio de Ecuador hasta el límite exterior del mar territorial y está sometido a su soberanía.

9.- Territorio aduanero y territorio político: El Territorio Aduanero (TA), es el territorio en el cual las disposiciones de la legislación aduanera de un estado son plenamente aplicables.

El Territorio Nacional (TP), (excluido de hecho del territorio aduanero), supone que parte del TP no está contemplado como ámbito nacional de validez del régimen aduanero. Parte del TP del Estado forma parte del TA de otro Estado, y el propio Estado ha decidido liberar a determinado sector de su territorio, del régimen aduanero (puertos libres y Zonas francas).

2.2.2.3.1 Facultades de la aduana⁸

Son facultades de la Aduana, las siguientes:

- a) Aprender las mercancías no declaradas o no manifestadas y los objetos abandonados en las proximidades de las fronteras;
- b) Inspeccionar todo medio de transporte que se dirija al exterior o proceda de él;
- c) Aprender a las personas y medios de transporte que trafiquen con sustancias estupefacientes y psicotrópicas y ponerlos a órdenes de la autoridad competente;
- d) Someter a inspección personal a quienes crucen la frontera, cuando exista la presunción de delito aduanero;

⁸ http://www.aduana.gov.ec/contenido/ley_art.asp?art=8

- e) Aprender objetos o publicaciones que atenten contra la seguridad del Estado, la salud o moral públicos, de conformidad con las leyes y reglamentos respectivos;
- f) Recibir declaraciones e informaciones y realizar las investigaciones necesarias para el descubrimiento, persecución y sanción de las infracciones aduaneras;
- g) Proceder a la captura de los presuntos responsables en los casos de delito flagrante, conforme a lo que se dispone en el Código Tributario,
- h) Ejercer la acción coactiva directamente o mediante delegación;
- i) Las demás atribuciones que señalen la Ley y su Reglamento.

2.2.3 Principales Instituciones Involucradas con el Comercio Exterior Ecuatoriano

2.2.3.1 El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)

El COMEXI es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones, su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI y se busca la participación real del sector privado en su aplicación.

Además el COMEXI es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones, este último creado por la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones, que se dirigen a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el

exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos.

La ley establece que el COMEXI estará integrado por las siguientes personas:

- El Presidente de la República o su representante permanente, quien lo presidirá;
- El Ministro de Industrias y Productividad;
- El Ministro de Economía y Finanzas;
- El Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración;
- El Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; y,
- El Ministro de Turismo.

Para la instalación y desarrollo de las sesiones ordinarias y extraordinarias será necesario contar con la asistencia de por lo menos cuatro de los miembros del Consejo, incluido el Presidente o quien lo subrogue.

Las tareas principales del COMEXI son:

- Determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa.
- Expedir las normas que sean necesarias para la ejecución y desarrollo de dichas políticas.
- Proponer los lineamientos y estrategias de las negociaciones internacionales que el Gobierno Nacional realice en materia de comercio exterior, integración económica e inversión directa.
- Conformar grupos de negociadores estables del sector público y privado, integrados por personas especializadas y comprobada experiencia en la materia nombrada por seis años.

- Establecer los lineamientos para la formalización del plan estratégico de promoción de las exportaciones e inversiones directas a cargo de la CORPEI.
- Determinar las políticas para impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los regímenes especiales, como zonas francas, maquila, draw-back, seguro de crédito a la exportación, depósitos e internación temporal así como otros instrumentos de apoyo a las exportaciones.
- Establecer las directrices y plazos para la aprobación, a cargo del comité Técnico Aduaneros, de los aranceles y normas de valor de las mercancías en Aduanas.
- Imponer temporalmente derechos compensatorios o anti-dumping y las medidas a las que haya lugar para corregir prácticas desleales que lesionen a la producción nacional, con observancia de las normas y procedimientos de la OMC.
- Formular las ternas de candidatos para ocupar las funciones del Servicio Comercial en el exterior, cuya designación está a cargo del Ministro de Relaciones Específicas y Comercio Exterior.

2.2.3.2 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)⁹

El MIPRO, coherente con la política institucional de promoción y desarrollo industrial, responde a las demandas de reactivación generando mecanismos operativo-administrativos que faciliten el flujo comercial entre los países suscriptores de acuerdos; tratando de uniformizar criterios, procedimientos y trámites que reduzcan tiempos administrativos y disminuyan algunos sobrecostos de exportación y por tanto producir más y mejor.

En esa línea se realiza la administración y otorgamiento del certificado de origen para productos ecuatorianos de exportación: en el marco del Sistema General de Preferencias

⁹ http://www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=5

(SGP), Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR.

Las organizaciones que otorgan Certificados de Origen son el MIPRO y las Cámaras de Comercio o la Producción.

Calificación del Origen

El certificado de origen se otorga mediante un formulario de origen aprobado por el acuerdo comercial correspondiente y que debe ser certificado por una entidad (oficial o privada) autorizada y acreditada para el efecto.

La calificación de una mercancía, como originaria del Ecuador, responde a los siguientes principios y reglas:

La regla general que deben cumplir los productos comercializados en todos los acuerdos es la que establece el principio de: totalmente obtenido (100% nacional) que comprende a los productos naturales (minería, agricultura y pesca) y aquellos manufacturados totalmente a partir de estos en territorio ecuatoriano.

El segundo principio general señala que las mercancías que se obtienen usando materiales no originarios (importados de terceros países), se debe observar que los materiales no originarios se sometan a un proceso de transformación que generen un cambio de partida arancelaria para el producto final. No obstante, no se consideran como originarios aquellos productos que aún cumpliendo con el cambio de partida para sus materiales no originarios, sean el resultado de operaciones de ensamblaje, montaje, selección, marcado, clasificación y otras similares.

El tercer principio general corresponde al "Criterio de porcentaje". En el caso de que el proceso de transformación no implique un cambio de partida para los materiales no originarios, bastará con que el valor CIF de estos materiales importados sea igual o

inferior al 50% del valor FOB de exportación para que la mercancía pueda ser calificada como originaria del Ecuador.

Si los productos negociados en el acuerdo son objeto de un régimen específico de origen (REO) estos requisitos específicos prevalecerán sobre los criterios generales descritos anteriormente.

Por último, el producto originario a exportar debe ser directamente remitido desde territorio ecuatoriano hacia el país importador e integrante del acuerdo CAN, ALADI, CAN-MERCOSUR, para poder acogerse a la preferencia arancelaria (expedición directa). Sólo se permiten operaciones de trasbordo o aquellas necesarias para la buena conservación de las mercancías; siempre y cuando se mantengan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente.

2.2.3.3. Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

En julio 13 de 1998 se expide la Ley Orgánica de Aduanas y se crea la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, como una persona jurídica de derecho público de duración indefinida, patrimonio del estado, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil.

Su objetivo General es facilitar las operaciones de Comercio Exterior y ejercer control sobre las mercancías, personas y medios de transporte, de tal forma que se pueda determinar el correcto cobro de los tributos a fin de disminuir los tiempos de despacho

Misión y visión de la Corporación Aduanera Ecuatoriana¹⁰

VISIÓN

Ser una Aduana Moderna, con filosofía innovadora, justa y eficaz en el cobro de tributos, facilitadora de las operaciones del comercio exterior, reconocida entre las mejores aduanas de la región y del mundo, modelo de honestidad, servicio y eficiencia, cuyo competitivo accionar coadyuve activamente al desarrollo sostenido del País.

¹⁰ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/historia.html>

MISIÓN

Administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientados hacia un cobro eficiente de tributos, a la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior actual, sobre la base de procesos integrados y automatizados, con una férrea cultura de competitividad, que garanticen la excelencia en el servicio a los usuarios externos e internos, contribuyendo activamente al desarrollo del Estado ecuatoriano.

2.2.3.4 Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) es la entidad responsable de ejecutar las políticas definidas por el COMEXI en materia de promoción de las inversiones. Creada en 1997 a través de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, la CORPEI es una institución privada sin fines de lucro reconocida por el estado como la entidad oficial de promoción de exportaciones e importaciones.

La CORPEI es la encargada de promocionar las exportaciones e inversiones de los sectores productivos, mediante la prestación de servicios técnicos de calidad, contribuyendo a potenciar la imagen y el desarrollo competitivo del país.

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Importaciones CORPEI, cumplirá primordialmente las siguientes funciones.

a) Ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones en el país y en el exterior, entendiéndose como tal, las actividades que, en conjunto y con el cofinanciamiento de las unidades productivas nacionales, se cumplan en áreas de información, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de mercados, promoción externa y otras, que tengan como objetivo la diversificación e incremento de la oferta exportable y su difusión externa;

b) Apoyar los esfuerzos de los productores y exportadores en el desarrollo de iniciativas dirigidas a:

- b.1.** Consolidar y diversificar mercados, productos y exportadores;
- b.2.** Incrementar el valor agregado en los productos y volúmenes exportados;
- b.3.** Identificar nuevos productos y servicios con potencial de exportación; y,
- b.4.** Insertar las empresas, productos y servicios en los sistemas de comercialización internacional;
- c)** Orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país, entendiéndose como tal, entre otros aspectos, el cumplimiento de programas de difusión de oportunidades de inversión, la divulgación de la imagen del país en el exterior, la organización de eventos promocionales, como ferias, exposiciones, encuentros empresariales;
- d)** Organizar y dirigir una red externa para la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones directas al país;
- e)** Propiciar la formación de consorcios o uniones de exportadores con el fin de conseguir una presencia más dinámica en los mercados internacionales.

CAPÍTULO III

MARCO JURÍDICO Y ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

3.1. Marco legal e institucional

Para el desarrollo del presente proyecto tendremos como Marco Legal la Ley de Compañías y la Superintendencia de Compañías como institución reguladora de esta.

3.1.1 Superintendencia de compañías

La Superintendencia de Compañías a través de su Centro de Mediación, colabora con el fin de lograr un mejor futuro para las compañías, socios o accionistas, empresarios e inversionistas que acudan al Centro. Procura el fortalecimiento empresarial y el desarrollo del mercado de valores.

3.1.2. El Registro Único de Contribuyente (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el punto de partida para el proceso de la administración tributaria. Es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

En el RUC se registra información relativa al contribuyente, como: su identificación, características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

En el registro del RUC se realiza una clasificación de las Actividades Económicas y para determinar las obligaciones tributarias y sector en el cual se va a desarrollar el negocio o el servicio que presta (Personas Naturales).

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes, los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.

3.2. Contrato de compañías

Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades; este contrato se rige por las disposiciones de la Ley de Compañías, por las de Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima, y,
- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. En el caso de la empresa de Servicios Integrados de Comercio Exterior estará conformada por socios es por esta razón que se la inscribirá como compañía de responsabilidad limitada.

3.2.1. Compañía de Responsabilidad Limitada¹¹

Para la realización de este proyecto, se ha decidido establecer a la empresa como Compañía de Responsabilidad Limitada, ya que esta clase de compañías esta más orientada a empresas familiares de la pequeña y mediana industria. Por lo antes expuesto nuestra empresa tendrá el nombre de

¹¹<http://www.utpl.edu.ec/blog/pacosanchez/>

“SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.”.

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía. (VER ANEXO No I)

3.2.1.1. Requisitos

El nombre

El nombre de **“SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.”** deberá ser aprobada por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Números mínimo y máximo de socios

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

Capital mínimo

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluado por los socios o por los peritos.

3.3 Base filosófica de la empresa

Identifica la operatividad y objetividad del marco moral y ético de la empresa, es decir su cultura organizacional.

VISIÓN

La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

Visión

Ser una Compañía de Asesoría en Comercio Exterior y Agenciamiento de Aduana que responda a los requerimientos actuales de nuestros clientes, con filosofía innovadora, que se identifique entre las más reconocidas del País, constituyéndose en modelo de servicio y eficiencia para con las Empresas a quienes ofrecemos nuestro trabajo, como para el desarrollo sostenido del

MISIÓN

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define:

- 1) Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa,
- 2) Lo que pretende hacer, y
- 3) El para quién lo va a hacer

Misión

Gestionar los requerimientos en materia de Comercio Exterior de manera ágil y eficiente, dirigidos hacia la facilitación de la gestión aduanera actual, sobre la base de procesos automatizados, con una filosofía de competitividad, que garanticen la excelencia en el servicio, contribuyendo al desarrollo de nuestros clientes como al de nuestro País.

3.4 La organización

La administración de la empresa está a cargo de los socios de la empresa y de la Gerencia General. A continuación se detallan algunas funciones que desempeñarán las mencionadas personas.

SOCIOS DE LA EMPRESA (DIRECTORIO)

FUNCIONES

- Asesoría financiera
- Planificación Estratégica
- Relaciones externas con organismos de control
- Relaciones internas con la administración.
- Administración del servicio
- Velar por los intereses de la empresa

GERENCIA GENERAL Y ADMINISTRADOR

FUNCIONES

- Supervisión del desempeño de la empresa
- Cumplimiento de la planificación
- Selección de personal
- Capacitación del personal
- Entre otras

3.5 Organigrama estructural¹²

Un organigrama estructural, es por decir la espina dorsal de una empresa, en donde se señalan los puestos jerárquicos tanto de forma horizontal como vertical, desde los puestos más bajos hasta los que toman las decisiones.

Ventajas

Entre las principales ventajas que proporciona el uso de organigramas, podemos mencionar las siguientes:

- Obliga a sus autores a aclarar sus ideas.
- Puede apreciarse a simple vista la estructura general y las relaciones de trabajo en la compañía, mejor de lo que podría hacerse por medio de una larga descripción.
- Muestra quién depende de quién.
- Indica algunas de las peculiaridades importantes de la estructura de una compañía, sus puntos fuertes y débiles.

¹² <http://html.rincondelvago.com/organigramas.html>

- Sirve como historia de los cambios, instrumento de enseñanza y medio de información al público acerca de las relaciones de trabajo de la compañía.
- Se utiliza como guía para planear una expansión, al estudiar los cambios que se propongan en la reorganización, al hacer planes a corto y largo plazo, y al formular el plan ideal.

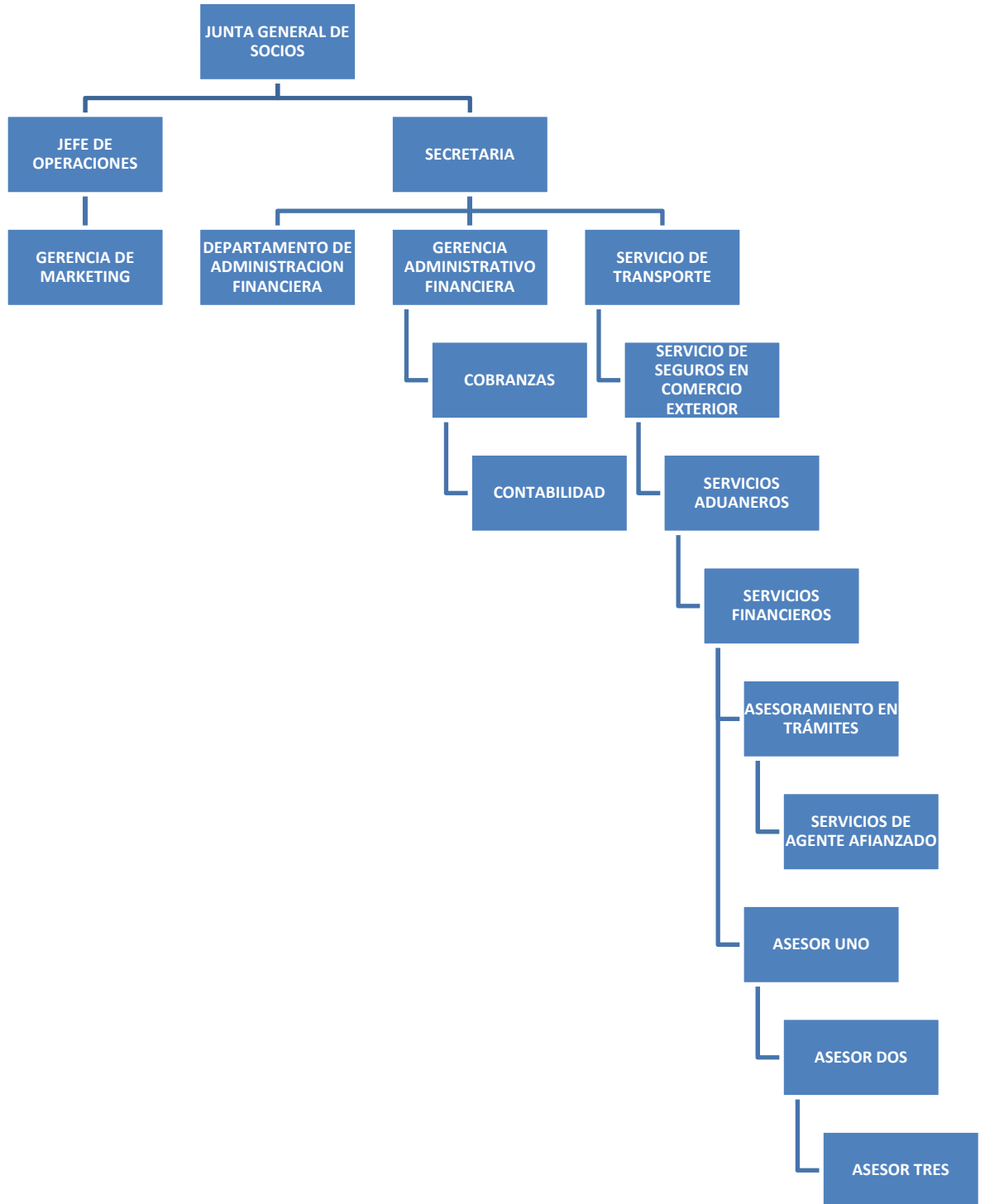
Desventajas

Sin embargo, los organigramas presentan importantes limitaciones:

- Sólo muestra las relaciones de autoridad formales pero omite un cúmulo de relaciones informales significativas.
- Se señalan las principales relaciones de línea o formales más no indica cuánta autoridad existe en cualquier punto de la estructura.
- Muchos organigramas muestran las estructuras como se supone que deben ser, o solían ser, y no cómo son en realidad. Los administradores olvidan que las organizaciones son dinámicas y que las gráficas deben rediseñarse

El siguiente gráfico muestra el organigrama estructural de la empresa.

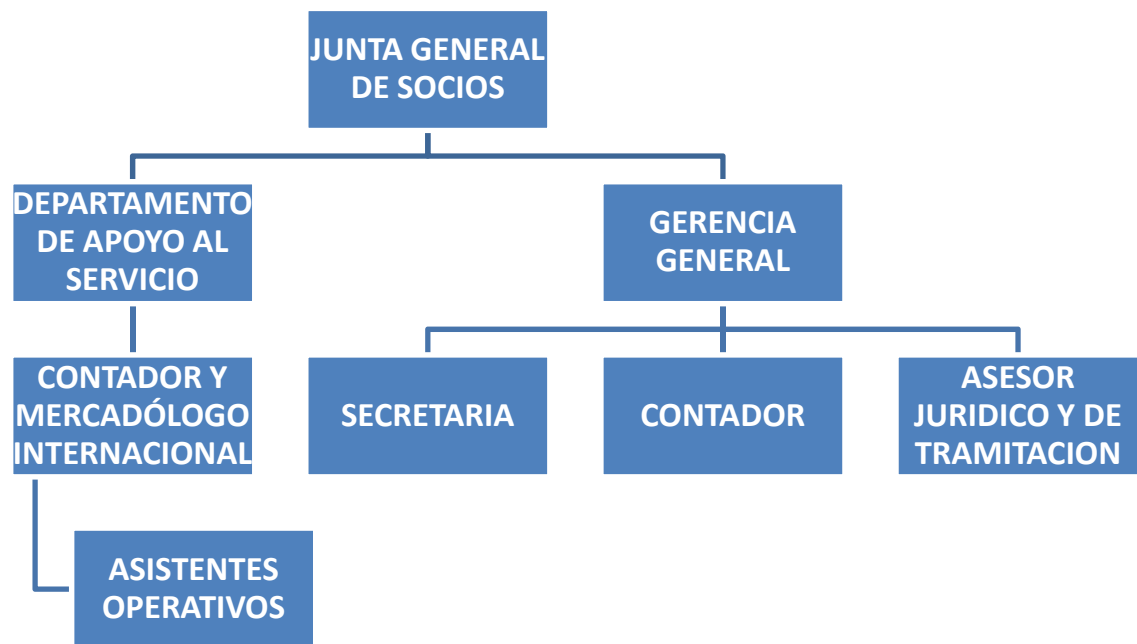
**GRAFICO 3.1
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Elaborado por: La autora

3.6 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRAFICO 3.2
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



CAPÍTULO IV

LOGÍSTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

4.1. Regímenes Aduaneros

REGÍMENES COMUNES

Art. 55.- Importaciones a Consumo.- La importación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.

Art. 56.- Exportación a Consumo.- La exportación a consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

REGÍMENES ESPECIALES

Art. 57.- Tránsito Aduanero.- Tránsito aduanero es un régimen por el cual las mercancías son transportadas bajo control aduanero, de una oficina distrital a otra del país o con destino al exterior.

Art. 58.- Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado.- Importación temporal con reexportación en el mismo estado es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero, para ser utilizadas con un fin determinado durante cierto plazo y reexportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Art. 59.- Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo.- Importación temporal para perfeccionamiento activo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite recibir mercancías extranjeras en el territorio aduanero durante un plazo

determinado para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

Art. 60.- Depósito Aduanero.- Depósito aduanero es el régimen suspensivo del pago de impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración Aduanera, en espera de su destino ulterior.

Los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados, e industriales.

En los depósitos comerciales, las mercancías, de propiedad del concesionario o de terceros, permanecen almacenadas, sin transformación alguna.

En los depósitos industriales, las mercancías de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación.

Podrán ser concesionarios de depósito aduanero, las personas jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras legalmente establecidas en el Ecuador.

Art. 61.- Almacenes Libres y Especiales.- El almacén libre es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.

Bajo el régimen de admisión temporal, podrán habilitarse almacenes especiales de mercancías, destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre, internacionales.

Art. 62.- Exportación Temporal con Reimportación en el mismo Estado.- La exportación temporal con reimportación en el mismo estado, es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo con un fin determinado y reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Art. 63.- Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo.- La exportación temporal para perfeccionamiento pasivo es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación.

Art. 64.- Devolución Condicionada.- Devolución condicionada es el régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos que señale el reglamento de esta ley, en los siguientes casos:

- a) Las sometidas en el país a un proceso de transformación;
- b) Las incorporadas a la mercancía; y,
- c) Los envases o acondicionamientos.

Art. 65.- Reposición con Franquicia Arancelaria.- Reposición con franquicia arancelaria es el régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes, sin el pago de impuestos, en reposición de las importadas a consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país, o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

Art. 66.- Zona Franca.- Zona franca es el régimen liberatorio que por el principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías, libre de pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están sujetas al control de la Administración Aduanera.

Las zonas francas son comerciales e industriales:

- a) Comerciales son aquellas en las cuales las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior; y,

b) Industriales son aquellas en que las mercancías se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.

Este régimen se regulará por las normas especiales contenidas en la Ley de Zonas Francas.

Art. 67.- Régimen de Maquila.- La maquila es el régimen suspensivo del pago de impuestos, que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

El ingreso de las mercancías y la reexportación de los productos terminados, así como el tratamiento de los desperdicios es competencia del Gerente Distrital.

Art. 68.- Ferias Internacionales.- Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.

RÉGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCIÓN

Art. 69.- Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos.- La importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, cuyo valor CIF o FOB, en su caso, no exceda del límite que se establece en el reglamento de esta ley, transportados por cualquier clase de correo, incluidos los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.

Art. 70.- Tráfico Fronterizo.- El tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana, de acuerdo a los

compromisos internacionales, delimitará el área del territorio nacional en el que se aplicará este régimen.

Art. 71.- Zona de Libre Comercio.- Zona de libre comercio es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras previstas en los respectivos convenios internacionales.”¹³

4.2. Importación¹⁴

4.2.1 Importación ocasional

Los Importadores ocasionales, deberán registrar en su declaración aduanera el número del RUC, mismo que será válido por el sistema informático aduanero, incluyendo todas las formalidades que exija la aduana. A partir de los \$ 2.000,00, y de 50Kg de peso es obligatorio contratar un Agente Afianzado de Aduanas, cuando la importación se realice como carga general o en régimen 10, y no como correo postal y Courier.

4.2.2. Importación frecuente

4.2.2.1 Requisitos para importación frecuente

Pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Pueden ser importadores casuales o frecuentes. En cualquiera de los casos, deberán registrarse como tal en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

¹³ www.aduana.gov.ec

¹⁴ http://www.sica.gov.ec/agronegocios/nuevas%20agroexportaciones/negocios%20ecuador/importar/anexos_importaciones.htm

Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional deberán registrar en su declaración aduanera el número del RUC, mismo que será válido por el sistema informático aduanero.

- ❖ Ser afiliado a la Cámara de Producción respectiva (Agricultura, Construcción, Comercio, Industrial, Pequeña Industria). (Opcional)
- ❖ Obtener el RUC.
- ❖ No haber perdido los derechos de ciudadanía, de lo contrario está inhabilitado como importador.
- ❖ Constar en la “Lista blanca” del Servicio de Rentas Internas (SRI).
- ❖ Registrar las firmas en el SICE de la CAE:

1.- Registrarse como importador en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), para ello debe ingresar a la página Web de la Aduana www.aduana.gov.ec: en esta a la opción OCE, pulsando esta opción debe seleccionar Registro de Datos, inmediatamente se despliega un formulario (Véase Anexo: “Registro de Datos Importador”) en éste debe proceder de la siguiente manera:

Ingrese el RUC en el campo Código SICE Asignado.

Ingrese una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, ingresara al SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), el cual le solicitará el cambio de CLAVE a una definitiva.

En DATOS GENERALES/Tipo de Identificación, seleccione RUC.

Ingrese los datos de RAZON SOCIAL/NOMBRES Y APELLIDOS.

Llene los datos de REPRESENTANTE LEGAL.

Ingrese los datos de CONTACTO del personal autorizado a realizar las transmisiones, de necesitar más de uno, presione el botón Agregar Autorizado, si desea eliminar un registro presione el botón de eliminación.

Ingrese los datos técnicos adicionales solicitados y presione el botón Enviar Formulario

Una vez enviado el formulario de registro, solicite la entrega de usuario y contraseña de acceso al sistema SICE mediante carta firmada por el representante legal de la compañía, a la atención del Departamento de HelpDesk, adjuntando copia de cédula de Representante Legal y nombramiento respectivo. Esta incluso puede hacerle vía e-mail.

2.- Autorización de clave de acceso al SICE.- Departamento de HelpDesk de la CAE recibe del Importador:

- Carta membretada y firmada por el Representante Legal de la Compañía solicitando las claves de acceso al Sistema SICE, en la que incluye el RUC de la empresa y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.

- Copia de cédula de representante legal de la compañía.

- Copia de nombramiento del representante legal.

- Copia de cédula de quien retira la clave de acceso, si es el caso.

- Revisa la información que esté completa y correcta

- Habilita el importador-exportador en el sistema con la finalidad de que el Agente de Aduana pueda efectuar las transmisiones electrónicas.

- Solicita a Sistemas la inclusión del Importador-Exportador en la base de datos definitiva del SICE.

- Entrega la clave de acceso a la persona autorizada por el representante legal de la compañía.

3.- Departamento de Sistemas:

- Ingresar el registro del nuevo Importador-Exportador en la base de datos definitiva.
- Ingresar el correo electrónico en la lista de distribución del boletín externo de la CAE.

4.2.3. Proceso de importación (VER ANEXO No II)

Comprende todas las actividades necesarias para adquirir y trasladar las mercancías desde el local del vendedor hasta el local del comprador. Las actividades operativas de la gestión de importaciones son: las compras, transporte internacional, gestión aduanera y almacenamiento.

El procedimiento para importar cualquier tipo de mercancías es el siguiente:

1. El importador compra su mercadería en un país extranjero
2. La mercadería tiene un precio al salir de fábrica.
3. Esta mercadería requiere ser transportada internamente y descargada en la aduana del país extranjero
4. La mercadería es fletada al Ecuador
5. Llega a la aduana ecuatoriana para ser desaduanizada, o nacionalizada.” Pie de página de donde tomaste¹⁵

4.2.3.1. Documentos de acompañamiento (VER ANEXO N° XII)

- **Factura comercial**, debe tener los siguientes datos:
 - Fecha
 - Número preimpreso
 - Nombre y dirección del importador
 - Nombre y dirección del exportador

¹⁵ www.aduana.gov.ec

- País de origen
- Lugar de embarque
- Lugar de destino
- Vía (aérea, marítima o terrestre)
- Término de la mercadería (FOB, CyF, CIF)
- Moneda (en letras)
- Forma de pago (giro directo, etc.)
- Fecha de inicio de la negociación

- ***Póliza de seguro***

No importa lo que el agente afianzado de aduana nos diga, si hemos obtenido un seguro, hay que incluir la póliza siempre en nuestra documentación a entregar. De acuerdo a la ley ecuatoriana, debemos adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país. Existen tres tipos de seguro:

1) Libre de avería,

2) Libre de avería particular,

3) Contra todo riesgo. Este último tipo puede ser por:

a) fenómenos naturales,

b) choques,

c) oxidación, humedad, exudación del barco, contaminación con olores extraños, contaminación con gérmenes externos, contaminación por ratas.

Generalmente el seguro cubre de bodega a bodega, y los valores asegurados pueden ser: FOB, CyF, CyF+U (utilidades, que es el 10% del CyF). La suma asegurada es la máxima que nos reconoce la aseguradora. Primero, la prima, es decir, el porcentaje sobre la suma asegurada que vamos a pagar; además, existe la Contribución a la Superintendencia de Bancos (CSB) que constituye el 3.5% de la prima; y, también hay que pagar el Derecho de Emisión (DE) que

constituye los valores que establece cada aseguradora por los papeles que nos llena y nos entrega.

- ***Manifiesto de carga***

Indica el medio de transporte, el lugar determinado y fecha establecida, la fecha de embarque.

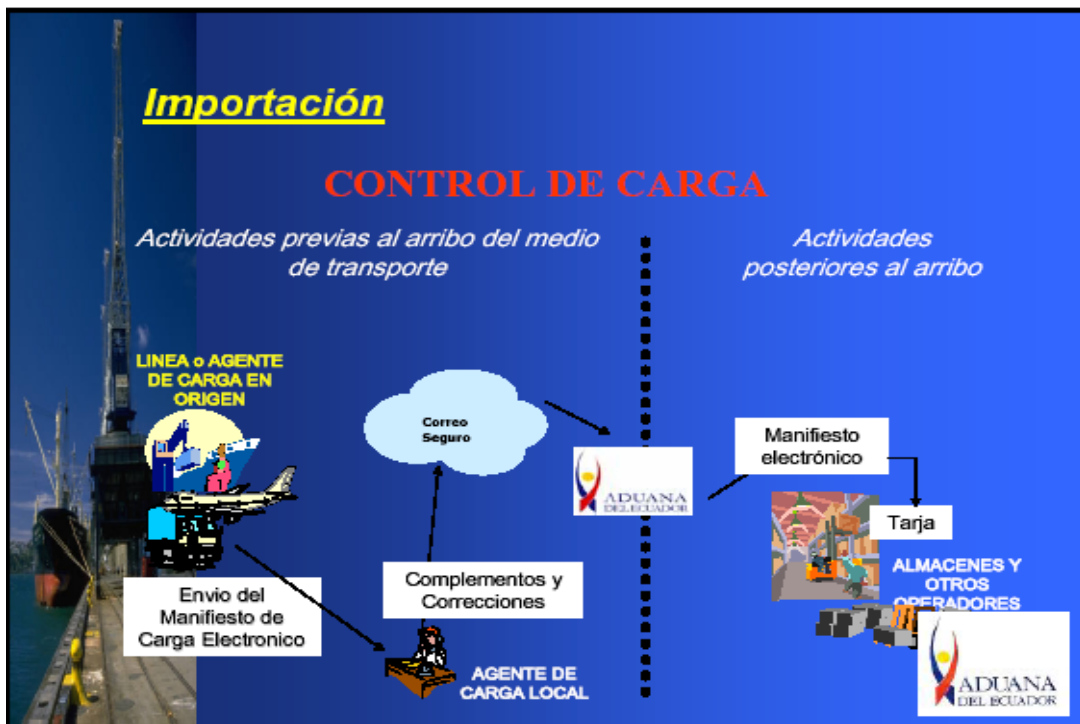
Si el manifiesto de carga llega con la mercadería, no tenemos problemas, y la Aduana, declara que la mercadería está manifestada. Si el manifiesto de carga no consta con la mercadería, se considera este acto como un delito o ilícito aduanero.

- ***Documentos de Transporte***

Este documento es entregado al importador, quien debe a su vez entregar original o copia a la Aduana. Ahora dependiendo de la vía de transporte se llamará conocimiento de embarque, (vía marítima), guía aérea, (vía aérea) o carta de porte, (vía terrestre). Si la mercadería viaja en contenedores, estos tienen un sello de seguridad conocido como precinto; este precinto tiene un código, el cual debe constar en el conocimiento de embarque.

Como nota aclaratoria, una mercadería consolidada (la empresa de transporte es la que realiza la consolidación) se produce cuando varios importadores comparten un contenedor. En este caso, existe un conocimiento-madre (guía master o madre) con varias guías hijas para los diferentes importadores que han consolidado su carga.¹⁶

¹⁶ <http://www.ecomint.com.ec/sintesis.htm>



- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Certificado de Inspección (Cuando sea solicitado por el importador)
- Autorizaciones Previas (Cuando proceda)
- Declaración Andina de Valor (DAV): firmada por el importador.

4.2.3.2. Proceso de Nacionalización de Mercancías

“La LOA establece “Mercancía nacionalizada: Es aquella producida o confeccionada en el extranjero cuya importación a consumo se ha perfeccionado legalmente.

La Nacionalización se perfecciona a través de la Declaración Aduanera, en donde el importador personalmente o a través de un agente de aduana, presenta a través de la DAU, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero, en la que solicita el régimen aduanero al que se someterán. Esta declaración se puede presentar en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de las

mercancías. En la importación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

El proceso operativo de Nacionalizar de un producto, aunque la LOA faculta al importador realizar este proceso hasta aquellas importaciones que no superen los USD 2.000, en la práctica solo puede realizar este proceso el Agente Afianzado de Aduanas, y comprende las siguientes etapas:

- a) Registro de firmas para Declaración Andina de Valor (DAV)
- b) Llenado de la DAU y DAV (Agente de Aduanas)
- c) Envío electrónico en los diferentes formatos (Agente de Aduanas)
- d) Aceptación y refrendo (Aduana)
- e) Presentación de documentación debidamente refrendada (Agente de Aduanas)
- f) Revisión documental (Aduana)
- g) Sorteo de Aforo (Aduana)
- h) Aforo (Aduana)
- i) Liquidación (Aduana)
- j) Pago impuestos (Importador/Agente de Aduanas)
- k) Retiro mercadería (Importador/Agente de Aduanas)

a) Registro de Firmas para Declaración Andina de Valor (DAV)

1. El importador ingresará al sitio Web de la CAE www.aduana.gov.ec
2. Presionará en la opción “Servicios” el link SICE
3. Ingresará al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador “Importador” que presenta dicha página.
4. Seleccionará dentro del menú Administración, la opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCE)”

Dentro de esta opción le mostrará todos los datos generales registrados previamente, los cuales deben ser revisados y actualizados de ser necesario en el sistema. En esta pantalla, deberá dirigirse a la sección “Registro de Autorización para Firmar DAV” en la cual deberá llenar de forma obligatoria los campos que se encuentran en dicha sección.

- PRIMER APELLIDO
- SEGUNDO APELLIDO
- NOMBRES
- CARGO DENTRO DE LA EMPRESA
- TIPO DE DOCUMENTO Y NUMERO DE DOCUMENTO (CEDULA, RUC O PASAPORTE cuando sea extranjero)
- TIPO DE REGISTRO (PERSONA NATURAL, REPRESENTANTE LEGAL, DELEGADO solo cuando el importador sea una persona jurídica, conforme a la Resolución R 0723 de fecha 3 de noviembre del 2007).
- ADJUNTAR DOCUMENTOS ESCANEADOS en formato de archivo pdf, jpg o gif.

- 1) REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR cuando sea el importador o el representante legal quien firme la DAV- Ver formato de documento; o
- 2) PODER ESPECIAL cuando se trate de delegación de firma

5. Una vez registrada la información, deberá presionar el botón “Actualizar Información” para que esta quede registrada en el SICE – Sistema Interactivo de Comercio Exterior.

El Poder Especial, deberá ser notariado, adjuntando la cédula o pasaporte (extranjero) del firmante.

El documento REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACIÓN ANDINA DEL VALOR para personas naturales o jurídicas, deberá ser notariado utilizando formato especial.

Entrega de la documentación en la Secretaría del Distrito.

1. Finalizado el registro en el sistema de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, de los delegados (solo de Personas Jurídicas); el Importador deberá acercarse a la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero para ingresar la documentación

referente al Poder Especial junto con el documento de “Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior” (notariado).

2. Si no existe delegación, únicamente deberá entregar el Registro de Firma para Declaración Andina del Valor arriba mencionado en la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero, junto con el documento de “Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior ” (notariado), tanto para personas naturales como personas jurídicas (Representante Legal).
3. El funcionario aduanero de Secretaría, deberá revisar en el momento en que esta es recibida y verificar la documentación para compararla con la que el importador registró previamente vía electrónica.
4. Producto de la revisión el funcionario aduanero de secretaria habilitará en el sistema a las personas autorizadas para la firma en la DAV. Solo las personas habilitadas por el funcionario deberán firmar la DAV.
5. En caso de existir inconformidad de la documentación de alguna persona autorizada, ésta será devuelta de forma inmediata al importador.

Esta documentación deberá ser entregada en la Secretaría del Distrito en un plazo máximo de tres días hábiles luego de haber registrado las personas autorizadas en el sistema SICE, caso contrario dicho registro será anulado automáticamente.

Estos pasos los realizará el importador por primera vez para que queden registradas y habilitadas las firmas de las personas autorizadas para firmar la DAV en el sistema SICE de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, las cuales serán verificadas en el momento que el Agente de Aduana presente la Declaración Aduanera para la nacionalización de mercancías. El importador podrá agregar o eliminar personas autorizadas para firmar la DAV en cualquier momento, si agrega personas autorizadas deberá seguir el procedimiento indicado.

El importador deberá ingresar al SICE de forma periódica, menú Administración, opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior

(OCE)” para revisar que todos los datos que estén registrados ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana sean correctos, y de ser el caso actualizarlos conforme lo requiera. La Corporación Aduanera se reserva el derecho de revisar estos datos periódicamente para constatar su veracidad y en caso de no serlo tomar las acciones que estime conveniente.

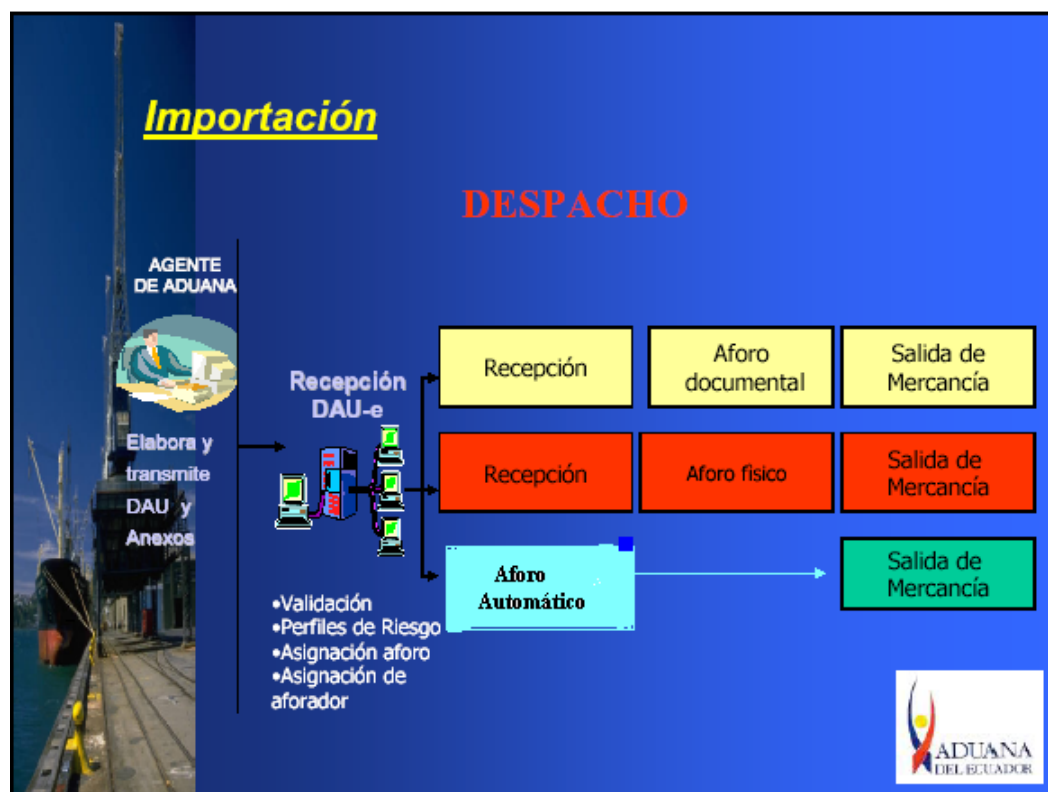
- b) Llenado de la DAU (VER ANEXO N° XIII) y DAV.-** Previo el llenado de esta información, la empresa o Agente de Aduanas debe explorar el sistema de la CAE, para constatar que los documentos de acompañamiento que va a presentar en la Declaración Aduanera están correctamente ingresados.

Documentos de Acompañamiento.- A la declaración aduanera se acompañarán los siguientes documentos:

- 1) Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte;
- 2) Original de la Declaración Andina de Valor –DAV.
- 3) Factura comercial y póliza de seguro expedida de acuerdo con la Ley General de Seguros y el Decreto Supremo No. 1147, publicado en el Registro Oficial No. 123 de 7 de diciembre de 1963, que servirán de base para la declaración aduanera;
- 4) Certificado de inspección en origen o procedencia cuando sea del caso;
- 5) Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Directorio del Banco Central del Ecuador.

Una vez compilada la documentación arriba detallada, y previa transmisión electrónica de la misma en el SICE, se ingresa físicamente los documentos por el Distrito de llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente.

- c) **Aceptación de la Declaración.-** Presentada la declaración, el Distrito verificará que ésta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejará con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Si no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándole un número de validación para continuar su trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.



- d) **Aforo.-** Aforo es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

.

Los aforos se realizarán por parte de la Administración Aduanera o por las empresas contratadas o concesionadas y se efectuará en destino, conforme a las disposiciones que dicte para el efecto la Corporación Aduanera Ecuatoriana. Las empresas contratadas o concesionadas serán responsables solidarias con el importador en los términos previstos en los contratos de concesión que estuvieren vigentes.

Aforo Físico:

El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

- 1) Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
- 2) Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;
- 3) Cuando el Gerente Distrital conociere o presumiere del sometimiento de un ilícito aduanero;
- 4) Cuando lo solicite el declarante; y,
- 5) En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Toda mercadería proveniente de zonas francas, puertos libres, puertos de transferencia y, en general de los denominados paraísos fiscales, ingresados vía terrestre, marítimas, fluviales o aéreas, será obligatoriamente sometida a aforo físico en destino.

Plazo para el Aforo Físico.- El aforo físico se realizará en forma inmediata, será público y con la presencia del declarante o su Agente de Aduana.

Tarifas de Aforo en la Aduana:

| Desde | Hasta | Paga |
|------------------------------|--------------|-------------|
| 0 | 50 | 25% del FOB |
| 50 | 99 | 30% del FOB |
| 100 | 149 | 35% del FOB |
| 150 | 199 | 40% del FOB |
| 200 | 1999 | USD 80 |
| 2000 | 3999 | USD 120 |
| 4000 | | USD 200 |
| MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL | | USD 90 |

A estos valores se debe adicionar el IVA.

Aforo Documental:

Procede el aforo documental cuando no se active el mecanismo selectivo aleatorio.”¹⁷

Aforo Automático

El aforo automático es un esquema que las importaciones con buenos perfiles o precedentes tengan un tratamiento más rápido para su salida

Por tanto las empresas con un buen récord de importaciones podrán accederá este nuevo mecanismo de aforo mismo que se efectúa "en línea" a través de la validación y análisis electrónicos de la declaración aduanera (datos de la mercadería) que presenta el importador. Para este procedimiento se utiliza el sistema informático que tiene la entidad y se revisan los perfiles de riesgo que aplica la Aduana para comprobar la veracidad de lo declarado.

Cabe señalar que dentro de este mecanismo no todas las compañías o personas naturales resultan beneficiadas. Uno de los parámetros que exige dicho mecanismo es que el importador sea considerado como contribuyente especial por el SRI, así como también haya realizado importaciones durante los últimos 5 años, o que anualmente importe valores por sobre los 2.627.000 USD.

Se excluyen aquellas importaciones que requieran licencias de importación, siempre y cuando estas no sean otorgadas y transmitidas. Vía electrónica. (VER ANEXO N° XI)

- e) **“Liquidación/Autorización de Pago.-** El Distrito autorizará el pago de los tributos aduaneros:
- a) Cuando el aforo documental sea firme y no se haya activado el mecanismo de selección aleatoria; y,
 - b) Si realizado el aforo físico no aparecieren observaciones que formular a la declaración.

¹⁷ <http://www.aduana.gov.ec/archivos/Aduanas%20y%20procesos,%20para%20estudiantes.pdf>

f) **Entrega de la Mercancía/Retiro.**- Procede la entrega de las mercancías:

- a) Cuando se han pagado los tributos al comercio exterior;
- b) Cuando se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior; y,
- c) Cuando se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente.

Ordenada la entrega de la mercancía ninguna autoridad podrá retenerla, salvo orden judicial que disponga lo contrario.

Antes de retirar la mercancía se debe cancelar el valor de almacenaje, valor que cobran las bodegas temporales (ejemplo, EMSA, Ecuastiba, etc.)

CUADRO TASA DE ALMACENAJE AERO PORTUARIO

| <u>Peso en kilos</u> | | <u>Valor</u> |
|----------------------|-------------|--------------|
| Desde | Hasta | US dólares |
| 0 | 50 | 7,00 |
| 51 | 100 | 12,00 |
| 101 | 300 | 18,00 |
| 301 | 500 | 25,00 |
| 601 | 750 | 40,00 |
| 751 | 1000 | 70,00 |
| 1001 | 2000 | 90,00 |
| 2001 | 3000 | 120,00 |
| 3001 | 5000 | 180,00 |
| 5001 | 10000 | 240,00 |
| 10001 | 20000 | 350,00 |
| 20001 | 30000 | 450,00 |
| 30001 | 40000 | 600,00 |
| 40001 | en adelante | 750,00 |

Las tarifas indicadas comprenden almacenaje por siete (7) días calendario. A partir del octavo día se cobrará la tarifa básica más USD 0,005 por día calendario adicional, por kilo de carga o fracción.

Para carga que requiera cuarto frío, se cobrará USD 10,00 de 0 a 100 kilos y USD 15 de 101 kilos en adelante.

A estos valores cada bodega incluye otros valores por manipulación y otros.

También a estos valores se debe adicionar el IVA.”¹⁸

4.3. Exportación

Clases de exportación

“La legislación nacional (Ley Aduanera) contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.

La exportación definitiva: la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado;

La exportación temporal: la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para la elaboración, transformación o reparación.”¹⁹

4.3.1. Requisitos y trámites

4.3.1.1 Requisitos

Los requisitos señalados deben cumplirse para exportar desde el Ecuador al mundo.

¹⁸ <http://www.aduana.gov.ec/archivos/Aduanas%20y%20procesos,%20para%20estudiantes.pdf>

¹⁹ www.aduana.gov.ec

Registro como exportador

Presentación de los siguientes documentos:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- Código de catastro para exportadores del sector público.

El Registro se obtendrá en la Corporación Aduanera Ecuatoriana

Documentos habilitantes para exportar:

- Orden de embarque
- Factura Comercial;
- DAU (Declaración Aduanera Única)
- Documento de Embarque emitido por el transportista;
- Cupón de aportación a la CORPEI.

4.3.1.2. Procedimientos para Exportar desde Ecuador²⁰. (VER ANEXO III)

Trámite.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

Fase de Pre - embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos

²⁰ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Fase Post-Embarque

Se presenta el DAU definitivo que es la Declaración Aduanera Única de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa
- Orden de Embarque impresa.
- Factura comercial definitiva.
- Documento de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

El Trámite de una exportación al interior de la Aduana de Tulcán comprende dos fases:

Primera Fase

El propietario consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un Agente de Aduana, presentará en la Declaración Aduanera Única de Exportación, la declaración de las mercancías destinadas al extranjero, en la que se señalará el régimen aduanero al que se someterán. En las exportaciones, la declaración se presentará en el departamento de Exportaciones del Distrito Aduanero de Tulcán, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los documentos de acompañamiento mencionados.

Segunda Fase

Con la documentación aprobada se realizará la exportación definitiva y se regresa al mismo departamento, incluyendo el documento de embarque (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte) con cuatro copias certificadas. El departamento de exportaciones procede a comprobar la información de la Declaración Aduanera Única de Exportación, comparándolos con los datos de factura comercial y los datos de documento de embarque, luego de lo cual realiza la aprobación y cancelación definitiva de la Declaración Aduanera Única de Exportación, con el refrendo de la aduana y se entrega al exportador la copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación.

Es necesario indicar que ciertos productos exportables, por su naturaleza, necesitan de autorización previa o están sujetos a cuotas u otros mecanismos; lo que el usuario, previo a realizar una exportación, debe conocer si su mercancía tiene que cumplir estos requerimientos.

1. Aforo

- En la oficina de aduana se debe entregar:
 - Declaración Aduanera Única aprobada;
 - Factura Comercial, original y cuatro copias;
 - Cocimiento de Embarque, original o copia negociable.

El liquidador comprueba el pago efectuado al banco y procede al Visto Bueno.

2. Embarque

- Aprobado a la DAU- por la aduana, las mercaderías son conducidas a la Autoridad correspondiente para su embarque.

3. Depósito de Divisas en el Sistema Financiero Nacional

- Vencido el plazo para el cobro de la exportación señalado en la DAU, el exportador procederá a depositar el valor correspondiente de la exportación, en cualquier Banco Corresponsal del Banco Central del Ecuador.

4. Aportación a la CORPEI

- Las cuotas redimibles del 1.5 por mil (uno punto cinco por mil) sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado.

Casos Especiales

1. Se declarará el precio mínimo referencial FOB, para los siguientes productos:

- Café crudo verde, tostado en grano, tostado molido;
- Cacao en grano y derivados;
- Banano y plátano;
- Camarón y productos pesqueros.

2. Contribuciones Especiales:

- 2 % sobre el valor FOB de la exportación de café en grano y tostado molido;
- 0.7 % sobre el valor FOB de la exportación de banano y plátano (CORPECUADOR).

3. Certificado Sanitario:

- La exportación de productos agrícolas en fresco o material vegetal, requiere el Certificado Fitosanitario, que se lo puede obtener en AGROCALIDAD, o con el inspector de Cuarentena Vegetal en el lugar de embarque;
- La exportación de animales y productos de origen animal demanda el Certificado Zoosanitario que otorga el SESA, hoy AGROCALIDAD.
- La exportación de productos pesqueros precisa el Certificado Ictiosanitario, que se adquiere en el Instituto Nacional de Pesca – Guayaquil;
- La exportación de frutas y hortalizas frescas con destino a la Unión Europea, debe contar con el Certificado Sanitario expedido por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical.

4.4 Formas y medios (mecanismos) de pago en comercio exterior (VER ANEXO IV)

La elección del medio de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional se ve influida por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

Los medios de pago juegan un rol fundamental, no sólo por ser la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento.²¹

4.4.1. Pago anticipado

Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.

4.4.2. Pago directo

Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

²¹ <http://www.e-mypes.com/comercio-exterior/formas-de-pago-exportacion.php>

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

4.4.1. Cobranzas documentarias

Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

4.4.1.1. Pago a la vista

En este caso, el banco que cobra presenta los documentos de embarque al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

A la aceptación a la **vista de la letra** de cambio (Documentos contra Aceptación); En este caso el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar éste la letra de cambio, es decir su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no

constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra venta acordada entre las partes.

4.4.1.2. La Carta de Crédito

La Carta de Crédito, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacional de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una **garantía de pago**, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

4.5. *Términos del comercio exterior*

Para tener un lenguaje universal del Comercio Exterior, se tuvo que convenir en unos términos, y así lo hizo la Cámara de Comercio Internacional (CCI), quien definió los “términos de Comercio Internacional” (INCOTERMS), pero actualmente tenemos “tres versiones”. La versión de 1980, la versión de 1990 y la versión 2000.

4.5.1. Incoterms 2000

Esta terminología se debe usar de acuerdo al transporte a utilizar (aéreo, marítimo, terrestre), y será en la nota de pedido y en la factura comercial dónde se especifique el medio de transporte.

CUADRO 4.1²²
INCOTERMS

| GRUPO E | NOMBRE | RESPONSABILIDAD | TRANSPORTE |
|----------------|--|--|-----------------------------|
| EXW | Ex work o En Fabrica | Máxima responsabilidad para el comprador. | Marítimo, aéreo, terrestre. |
| GRUPO F | | | |
| FCA | Free carrier o Franco Transportista | Se le encarga al vendedor depositar las mercancías en un medio de transporte escogido por el comprador | Terrestre- Aéreo |
| FAS | Free alongside ship o Franco al Costado de Buque | | Marítimo |
| FOB | Free on board o Franco a Bordo | | Marítimo |
| GRUPO C | | | |
| CFR | Cost and freight o Costo y Flete | Se le encarga al vendedor contratar adicionalmente el transporte y el seguro. | Marítimo |
| CIF | Cpst, insurance and freight o Costo, Seguro y Flete | | Marítimo |
| CPT | Carriage paid to o Transporte Pagado Hasta. | | Aéreo, terrestre. |
| CIP | Carriage and insurance paid to o Transporte y seguro pagado hasta. | | Aéreo, terrestre. |
| GRUPO D | | | |
| DAF | Delivered at frontier o Entregada en Frontera | Máxima responsabilidad para el vendedor. | Terrestre |
| DES | Delivered ex_ship o Entregada sobre el Buque | | Marítimo |
| DEQ | Delivered ex_ Quay o Entregada en Muelle | | Marítimo |
| DDU | Delivered duty unpaid o Entregada Derechos no Pagados | | Marítimo, aéreo, terrestre. |
| DDP | Delivered duty paid o Entregada Derechos Pagados | | Marítimo, aéreo, terrestre. |

Elaborado por la autora

²² Como hacer importaciones; AUTOR: Luis Patricio Estrada Hereida

CAPÍTULO V

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se lleva cabo dentro de un proyecto de iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.

En nuestro caso investigaremos el grado de aceptación que tiene implementar una empresa de Servicios Integrados de Comercio Exterior en Tulcán, en un mercado que existe la oferta competitiva.

En esta investigación se muestran las necesidades primordiales del mercado en cuanto a servicios de comercio exterior, para esto se considero necesario realizar una investigación profunda para obtener información confiable, actualizada y real, constituyéndose en la estructura fundamental para el cumplimiento de los objetivos planteados en este proyecto de pre-factibilidad.

2.1. Objetivo del estudio de mercado

El estudio de mercado, tiene como objetivo estimar el número de usuarios y el nivel de utilización que tendría el servicio de comercio exterior si se presenta con ciertas características, a determinados precios y en un determinado período de tiempo.

El objetivo del estudio de mercado para la implementación de una empresa de servicios de comercio exterior en la ciudad de Tulcán, estará básicamente enfocado a:

- Determinar el número de personas en la ciudad de Tulcán, que se dediquen a la actividad del comercio exterior.
- Conocer la capacidad económica para establecer la disposición a pagar de estas personas por la prestación de servicios de comercio exterior.

- Conocer las características y los factores que toman en cuenta los importadores o exportadores al momento de contratar servicios de comercio exterior.
- Medir la frecuencia del uso de los servicios de comercio exterior.

5.2 Definición de los servicios

La empresa de comercio exterior, tendrá varios tipos de servicios, enfocados a los importadores y exportadores que utilizan la frontera con Colombia.

Aquí presentamos todos los servicios relacionados con la actividad del comercio exterior que se ofrecerán a nuestros clientes. La cadena de servicios que se ofrecerá son los siguientes:

- Servicios de Transporte (Broker)
- Servicios Aduaneros
- Servicios Financieros (Broker)
- Servicios de Asesoramiento en Trámites
- Servicios de Agente Afianzado de Aduanas
- Servicios de Seguros en Comercio Exterior (Broker)

A continuación analizaremos todos estos servicios que la empresa proporcionará a las personas y empresas que desean incursionar en la actividad del comercio exterior, toda la información presentada en este capítulo, es el resultado de investigaciones relacionadas con cada tema.

5.2.1. Servicios de transporte

El Sector de servicios de transporte resulta cada vez más relevante para el desarrollo de una actividad comercial. Además de ser importante para la competitividad de las

empresas y el crecimiento de la productividad de las economías contribuye con el aumento del producto y el empleo. Así mismo, el comercio de mercancías requiere de estos servicios para el intercambio comercial entre los diferentes países, sea por vía aérea o terrestre, siendo este último el más utilizado en el puente de Rumichaca.

Otra ventaja que tiene este servicio es que se puede transportar todo tipo de mercadería, usando cualquier medio de transporte, mejorando de esta manera la competitividad con otros países.

El servicio que nuestra empresa brindará se basa en contratar los medios de transporte que el cliente necesita para transportar cada tipo de mercaderías incluyendo los trámites y permisos necesarios para la circulación de la misma.

Para este servicio contrataremos a la empresa *Automotores del Norte S.A*, obteniendo un porcentaje de ganancia.

Servicios de Transporte Terrestre

El transporte terrestre es el medio de transporte que se realiza sobre o en la corteza terrestre, este tipo de transporte es el más utilizado en la frontera con Colombia.



Existen algunas normas que regulan este servicio, La Comunidad Andina esta encargada de que estos servicios se cumplan de la mejor manera posible, utilizando normas de regulación como son:

CUADRO 5.1²³
NORMATIVA ANDINA SOBRE TRANSPORTE

| | |
|---------------------|--|
| Decisión 561 | Modificación de la Decisión 398: Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera (Condiciones técnicas para la habilitación y permanencia de los ómnibus es o autobuses en el servicio). |
| Decisión 491 | Reglamento Técnico Andino sobre Límites de Pesos y Dimensiones de los Vehículos destinados al Transporte Internacional de Pasajeros y Mercancías por Carretera. |
| Decisión 467 | Norma Comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera. |
| Decisión 399 | Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, sustitutoria de la Decisión 257. |
| Decisión 257 | Decisión 398 Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera, sustitutoria de la Decisión 289. |
| Decisión 398 | Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera, sustitutoria de la Decisión 289. |
| Decisión 359 | Reglamento de la Decisión 289 "Transporte Internacional de Pasajeros por carretera". |
| Decisión 358 | Reglamento de la Decisión 257 "Transporte Internacional de Mercancías por Carretera". |
| Decisión 290 | Póliza Andina de Seguro de Responsabilidad Civil para el Transportador Internacional por Carretera. |
| Decisión 289 | Transporte Internacional de Pasajeros por Carretera. |
| Decisión 277 | Modificación de la Decisión 271 Sistema Andino de Carreteras. |
| Decisión 271 | Sistema Andino de Carreteras. |
| Decisión 94 | Sistema Troncal Andino de Carreteras. |
| Decisión 56 | Transporte internacional por carretera. |

Estas normas ayudan a la eficiencia del servicio de transporte tanto para personas como para mercaderías, ayuda a perfeccionar la calidad del servicio y al mismo tiempo aumentar la competitividad con otros países.

²³ <http://www.comunidadandina.org/normativa>

Servicios de Transporte Internacional por carretera

Es el medio más empleado dado la gran cantidad de oferta disponible, lo que abarata su precio, para hacer transporte internacional, se precisa de una autorización previa de todos los países por los que circulará; esto limita el número de transportistas con capacidad para realizar este tipo de transportes.

El Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, se realiza entre dos países diferentes, de los cuales uno al menos está adherido a un Convenio.

El documento se denomina “carta de porte por carretera” y prueba la existencia de un contrato de transporte, que se ha cargado la mercancía, además cómo recibo, aunque no sirve de título de propiedad.

Con este tipo de transporte se puede llevar toda clase de mercancías y maquinaria, tanto grandes como en pequeños volúmenes así como grupales, desde el transporte adecuado para prendas de ropa, hasta productos para empresas, y materiales destinados a la elaboración de varios productos, maquinaria, utillajes, partes acabadas del producto final etc, mejorando el intercambio comercial.

Asesoramiento Técnico de Carga Terrestre

Es la persona natural o jurídica, conocida también como “agente de carga terrestre”, se dedica habitualmente a poner en contacto a los transportadores terrestres con las mercancías a transportar; o, en su defecto, a servir de intermediario o contrato entre el transportador y la persona encargada de efectuar el embarque de las mercancías, a cambio de una comisión.

Servicios de Transporte Aéreo y Marítimo

El transporte aéreo y marítimo también serán servicios que brindará la empresa, tendrá conocimientos suficientes para aquellos clientes que necesiten utilizar este tipo de

transporte, pero nuestro fuerte será el transporte terrestre que es el más utilizado en la frontera con Colombia.



Servicios de Transporte Internacional Multimodal

Se entiende por transporte multimodal, la movilización de mercancías por dos o más medios de transporte diferentes, fuera del territorio aduanero.

El transporte multimodal es la articulación entre diferentes modos de transporte, a fin de realizar más rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de materiales y mercancías (incluyendo contenedores, palets o artículos similares utilizados para consolidación de cargas). El transporte multimodal es aquel en el que es necesario más de un tipo de vehículo para transportar la mercancía desde su lugar de origen hasta su destino final.



La Ley Orgánica de Aduanas, define al tránsito aduanero como un régimen en donde las mercaderías son trasladadas bajo la vigilancia aduanera durante todo su trayecto hasta llegar a su destino.

La Comunidad Andina tiene en vigencia normas para controlar la calidad y eficiencia de este medio de transporte.

CUADRO 5.2
NORMATIVA ANDINA DE TRANSPORTE MULTIMODAL²⁴

| | |
|---------------------|--|
| Decisión 393 | Modificación de la Decisión 331 "Transporte Multimodal". |
| Decisión 331 | Transporte Multimodal. |

Elaborado por la autora

Asesoramiento Técnico en Transporte Multimodal

Generalmente el transporte multimodal es efectuado por un operador de transporte multimodal, quien celebra un Contrato de Transporte Multimodal y asume la responsabilidad de su cumplimiento en calidad de porteador.

Es aquella persona natural o jurídica de carácter público o privado, oficialmente autorizada, que suscribe el contrato de transporte multimodal, se hace responsable por la organización y ejecución de este transporte.

Otros Servicios de Transporte

De acuerdo a las características de cada mercancía como son el petróleo, energía eléctrica, gas licuado entre otros, se utiliza otro tipo de transporte como gaseoductos, oleoductos, que son utilizados dentro de la actividad del comercio exterior y los servicios de transporte, acomodándose a los requerimientos del cliente.

²⁴ <http://www.comunidadandina.org/normativa>

5.2.2. Servicios de seguros en comercio exterior

El Broker de Seguros actúa como intermediario entre Clientes y Aseguradoras Es responsable de conjuntar a dichas partes y su objetivo es proporcionar al cliente un producto que se ajuste a sus necesidades.

La principal función de un Broker de Seguros es el de velar por los interés de los asegurados / clientes frente a las Aseguradoras, para lo cual desde el inicio de la relación el broker es el encargado de realizar la inspección del riesgo para con esta información entregar al cliente el producto que requiere, el mismo que deberá contemplar las cláusulas y coberturas que cubran los riesgos potenciales.

También es el responsable de verificar que las liquidaciones de los siniestros sean acorde a las condiciones establecidas en los contratos de seguros a fin de que el cliente este satisfecho con la liquidación recibida.

La empresa trabajará como intermediario para cumplir con los requerimientos del cliente, utilizaremos los servicios de la empresa GLT Logistic Express, en donde ganaremos un porcentaje por contactar al cliente.

5.2.2.1. Servicios de Seguros de Transporte Terrestre

Mediante esta modalidad queda comprendido el aseguramiento de las mercancías transportadas mediante el transporte terrestre.

El asegurador se obliga a indemnizar los daños materiales que puedan sufrir las mercancías transportadas o el medio utilizado como consecuencia de su transporte, quedando excluidos los daños debidos a la propia naturaleza de los bienes asegurados (como las mermas en calidad sufridas por productos perecederos)

Así, las garantías se resumen en:

- Incendio, rayo o explosión, excepto combustión espontánea

- Accidentes del medio de transporte por caída del vehículo, vuelco, colisión, lluvias tempestuosas, desprendimiento de tierras.
- Pérdida total de la embarcación, contribución a la avería gruesa (daño intencionado para preservar de un mal mayor), abordaje, etc. durante el tránsito a bordo de embarcaciones a su paso por canales o estrechos.
- Accidentes de vuelo al aterrizar o despegar cuando sea un viaje complementario al transporte terrestre.
- Robo realizado en cuadrilla y a mano armada.

De manera opcional, se pueden asegurar una cobertura ampliada, que supone la inclusión de:

- Daños producidos por mojadura, moho, vaho, roturas, derrame, carga y/o descarga, contacto con otros cargamentos, u otra causa similar.
- Robo parcial del contenido
- Extravío o falta de entrega de bultos enteros.

5.2.2.2. Servicios de Seguros de Transporte Aéreo y Marítimo

Este seguro tiene por objeto garantizar los riesgos propios de la navegación que afecten a la aeronave, mercancías y flete, así como las responsabilidades derivadas de los daños causados a terceros por la aeronave en tierra, agua o vuelo. Debido al valor que pueden alcanzar los capitales a asegurar, es muy frecuente que su cobertura se proteja vía reaseguro.

La empresa estará debidamente capacitada para brindar estos servicios.

5.2.3. Servicios aduaneros

Nuestra empresa ofrecerá una gama completa de servicios que comprenden desde el asesoramiento en todos los aspectos técnicos, operativos y jurídicos que conforman el universo normativo aduanero ecuatoriano que se detallan en cada uno de los rubros expuestos.

Documentación previa

- Clasificación arancelaria, asesoría técnica y valoración aduanera
- Elaboración de nota de pedido
- Emisión póliza de seguro
- Solicitud de autorizaciones previas en las diferentes instituciones que se requieran.

Regímenes comunes²⁵

- Importación a consumo

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puesta a libre disposición para su uso o consumo definitivo.

- Exportación a Consumo

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Regímenes especiales

- Importación Temporal con Preexportación en el Mismo Estado
- Importación Temporal para perfeccionamiento Activo
- Importación Ferias Internacionales

²⁵ <http://www.aduana.gov.ec/archivos/Boletines/regimenesloa.pdf>

- Exportación Temporal con Reimportación en el Mismo Estado
- Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo
- Reexportación de Mercancías en el Mismo Estado
- Reexportación de Mercancías Importadas para Perfeccionamiento Activo
- Depósito Comercial Público
- Depósito Comercial Privado
- Depósito Industrial
- Almacén Libre o Especial
- Maquila



- Ventas a Terceros de mercancías no sujetas a cambio de estado
- Destrucción de Desperdicios
- Cambio de Beneficiario y/o de obras públicas
- Transferencia de dominio
- Zona Franca
- Exportación a consumo hacia Zona Franca
- Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, desde Zona Franca
- Reexportación de mercancías, hacia Zona Franca
- Exportación de mercancías al exterior, desde Zona Franca
- Importación a consumo desde Zona Franca

Operaciones Aduaneras

- Reestiba
- Verificación Previa
- Guía de Movilización
- Tránsito Aduanero
- Reembarque al Exterior



- Descarga Directa
- Desaduanamiento Directo
- Retorno de Mercancías exportadas a consumo
- Salida de carga no exportada

Otros

- Anulación Orden de Embarque
- Cambio de Régimen
- Destrucción de Sobrantes
- Regularización por Pérdida o Destrucción
- Regularización por Productos
- Carta por Compensación
- Carta Corrección
- Generación de Matriz
- Generación Versión Matriz
- Constitución de depósitos (industriales / comerciales), almacenes libres
- Calificación de Usuarios a Zona Franca

5.2.4. Servicios financieros

Existen servicios financieros disponibles para las empresas que se dediquen a exportar, importar, o ya sea la combinación de ambas actividades.

Servicios Financieros más comunes para las Empresas Exportadoras:

Las remesas

Es un servicio de pago de cheques girados a bancos e instituciones de crédito localizadas en el extranjero. Ofreciendo como beneficio la disposición inmediata de fondos en moneda nacional el mismo día.

Transferencias Internacionales

Es una opción para administrar la recepción de divisas, lográndolas integrar en una red bancaria. Funciona recibiendo fondos de cualquier parte del mundo en cualquier cuenta, brindándote acreditación bancaria directa, disponibilidad de divisas, conseguir un mejor tipo de cambio cuando lo desee.

Créditos para Exportar

Logrando financiar distintas necesidades como apoyos para la pre-exportación, venta de exportadores directos e indirectos, proyectos de inversión y la reestructuración de pasivos.

Servicios Financieros más comunes para las Empresas Importadoras:

Crédito a Largo Plazo.

Son financiamientos para proyectos de construcción y desarrollo de centros industriales, comerciales, corporativos y de servicios.

Transferencia Internacional Enviada al Extranjero.

Instrumento de pago internacional, que permite enviar fondos al extranjero como un resultado de actividades de comercio internacional.

Otros Tipos de Créditos.

Existen créditos que se otorgan en dólares con tasa fija o variable. Así como, créditos para la importación de maquinaria y equipo, funcionando con organismos aseguradores, que permiten agilizar los trámites para su autorización.

Servicios comunes para la Exportación e Importación.

Carta de Crédito.

Este instrumento garantiza en una transacción comercial internacional, el pago (Exportador) de la mercancía en un plazo determinado siempre estando bajo el cumplimiento de las condiciones y términos antes convenidos.

En el caso de ser un importador, el banco se obliga (por cuenta del importador) a pagar a través de este documento, a su proveedor una determinada suma de dinero por la compra o adquisición de productos y servicios, siempre y cuando se cumplan las condiciones y términos establecidos, asegurando la recepción de los documentos correspondientes a la transacción.

Cobranza Documentaria.

Este instrumento ofrece una mayor eficiencia en el proceso de cobro de las ventas en el exterior. A través de este medio, los bancos se encargan de cobrar los documentos, estos mismos serán entregados al importador, ya sea contra pago o aceptación de la letra.

Ofreciéndote rapidez y agilidad en la entrega de tu dinero.

En el caso de ser el importador, el banco nacional se encargara de recibir los documentos enviados por su proveedor, haciendo la operación, más rápida y eficiente.

Opciones de Tipo de Cambio.

Este es un instrumento financiero derivado, que en la actualidad, es bastante innovador y ayuda a la administración financiera de tu empresa.

Este instrumento es un derecho, más no una obligación, de comprar o vender sus dólares a una fecha futura a un tipo de cambio determinado, mediante el pago de una prima.

Todos los instrumentos antes mencionados, son instrumentos que se aplican en realidad en la mayoría de los países de América Latina para las empresas exportadoras y/o importadoras, las cuales serán manejadas con toda la información necesaria por nuestro personal, con la finalidad de dar un servicio de calidad a nuestros clientes.

5.2.5. Asesoramientos en trámites

Queremos mantener a nuestros clientes bien informados sobre el sector y, para ello contamos con un equipo humano calificado y capacitado, en constante mejora, para dar respuesta y soluciones eficaces a sus dudas y consultas sobre temas como son:

Restituciones a la exportación y tramitación a realizar.

Derechos de aduanas a la importación en función de su origen.

- IVA aplicable a las importaciones.
- Repercusión del IVA.
- Documentación necesaria para las importaciones y exportaciones.
- Asesoramiento y Gestión en:
- Regímenes especiales,
- Perfeccionamiento activo o pasivo.

5.2.6. Servicio de agentes de aduanas

La función de los agentes de aduanas es la tramitación del paso de las mercancías por las aduanas. Es decir, realizarán en nuestro nombre la tramitación y pago de los derechos aduaneros.

Las funciones más importantes del agente de aduanas son:

- Realizar los despachos de importación y exportación de las mercancías.

- Tramitar y presentar certificados y solicitudes relacionados con el paso de la mercancía por la aduana.
- Presentar ante la aduana los documentos correspondientes.
- Abonar en nombre del importador la deuda aduanera: aranceles, IVA, impuestos especiales e incluso sanciones.
- Coordinar y estar presente en el nombre del importador en la inspección físicas de la mercancía.
- Gestionar los documentos de tránsito de las mercancías y garantizar el pago de los impuestos correspondientes.

La importancia del agente de aduanas radica en que se convierte en el representante del cliente frente a las autoridades aduaneras. Los deberes fiscales adquiridos a través de las declaraciones en la aduana son vinculantes para el exportador o importador quien deberá responder ante cualquiera error u omisión.

Nuestra empresa trabajara con el Sr. Wilson Goyes Agente Afianzado de Aduanas quien será nuestro colaborador dentro de la empresa.

5.3. Definición del consumidor

Los usuarios de este servicio son personas naturales o jurídicas que realizan actividades de comercio exterior fuera de los límites territoriales nacionales, es decir que importan o exportan bienes y / o servicios.

Para comprender quienes conforman como clientes de este servicio se establecerá el proceso de segmentación, que utilizaremos el propuesto por Philip Kotler, en su libro, Dirección de Mercadotecnia.

5.3.1. Proceso de segmentación de mercados

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.²⁶

5.3.2. Identificación de las variables de segmentación

Consiste en identificar que tipos de variables ayudan a segmentar el mercado (identificar grupos de consumidores con características afines al interior del grupo y con claras características diferentes entre los grupos) y que permitan identificar mejor las características de los clientes.

Para el presente proyecto, se han definido las siguientes variables de segmentación.

CUADRO 5.3
VARIABLES DE SEGMENTACIÓN

| VARIABLES | SEGMENTO |
|-------------------------------------|----------------------------|
| UTILIZACIÓN DEL PUENTE DE RUMICHACA | EMPRESAS DE ESMERALDAS |
| ACTIVIDAD ECONÓMICA | IMPORTADORES, EXPORTADORES |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

²⁶ KOTLER, Philip, Dirección de Mercadotecnia, Editorial Mc Graw Hill

- **Utilización del puente de Rumichaca**

La frontera entre Colombia y Ecuador cuenta con 586 Km., entre el río Güepí hasta la desembocadura del río Mataje en el océano Pacífico. Los departamentos que pertenecen a esta frontera son Nariño y Putumayo.

La frontera con Ecuador es muy especial ya que se encuentra determinada por tres espacios continentales muy importantes como lo son: el espacio Pacífico, el espacio andino y la Amazonía.

La frontera colombo-ecuatoriana se estableció gracias a varios tratados, de los cuales solo el último celebrado entre ambos países continúa vigente:

- Tratado de Pasto: Firmado el 30 de mayo de 1833, solo establecía los límites entre ambas naciones hasta el volcán Chiles.
- Tratado del 9 de julio de 1856: Al igual que su antecesor, solo demarcaba cierto sector de la frontera común entre el Océano Pacífico y el río Carchi.
- Tratado Muñoz Vernaza-Suárez: Se firmó en Bogotá, el 15 de julio de 1916. Este determinó los 586 km de frontera entre los dos países. Esta delimitación requirió de un estudio muy amplio y largo, ya que Ecuador al igual que Colombia pertenecían al Virreinato de la Nueva Granada y su frontera permaneció en disputa durante largo tiempo.

Por medio de éste último Tratado se delimitó la frontera de la siguiente manera:

Parte de la boca del río Mataje en el Océano Pacífico hasta llegar a las cumbres andinas. Sigue por éstas hasta llegar a la boca del río Canunbí. De allí aguas abajo hasta llegar a la desembocadura en el río Mira.

Se continúa por el curso del Mira aguas arriba hasta llegar a la cumbre del volcán Chiles. Bajando de ésta cumbre por el nacimiento del río Carchi, se llega hasta la boca del río Teques. Sube por este río hasta el Cerro Troya, de donde toma el río Pun.

Baja por el Pun hasta la confluencia de la quebrada Chanquer, de donde continúa por las cumbres andinas hasta encontrar el nacimiento del río San Miguel.

Siguiendo por el río San Miguel hasta el corte que forma el meridiano que parte de la confluencia de los ríos Putumayo y Cuhimbe.

Toma este meridiano hacia el norte para luego seguir el curso del río Putumayo hasta la desembocadura del río Güepí, punto fronterizo tripartito entre Colombia, Ecuador.²⁷

Actividad Económica

La actividad económica corresponde a definir si las personas o empresas son importadoras o exportadoras.

5.3.3. Definición de los perfiles resultantes

Para definir los perfiles resultantes, es necesario cruzar cada una de las variables seleccionadas. La información de cada uno de los segmentos resultantes fue extraída mediante encuesta, la cual se encuentra en el (ANEXO N° V).

Estas empresas y personas al estar involucradas con actividades de comercio exterior se constituyen como la demanda potencial de los servicios que ofertará la nueva empresa. Las empresas que se ubican en la ciudad de Tulcán son empresas grandes que representan la competencia directa.

A continuación se describen los perfiles de los segmentos considerados en las variables de segmentación.

- **Empresas de Tulcán exportadoras**

En la Ciudad de Tulcán, se tomará en cuenta a las personas naturales que están registradas como importadores y exportadores en Tulcán.

²⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Nudo_de_los_pastos_300.png

Estas personas estarán dispuestas a contratar servicios de comercio exterior de forma frecuente, debido a que su actividad esta ligada al intercambio comercial de mercancías con Colombia, cabe destacar que actualmente estas personas poseen proveedores de estos servicios, sin embargo nuestra empresa estará en la capacidad de atender todos sus requerimientos en forma rápida y con el mejor servicio posible.

CUADRO 5.5
LISTA OFICIAL DE EXPORTADORES REGISTRADOS EN LA PROVINCIA DEL
CARCHI²⁸

| Razón social | RUC | Provincia | Cantón | Registrado Como |
|--|-------------------|-----------|----------|--|
| INGUEZA ROSES CIA. LTDA. | 0490054472 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |
| RENACERF LORAL CIA. LTDA. | 1091716875 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |
| FLORES LA PAZ CIA. LTDA. | 1791824695 001 | Carchi | Montúfar | Productor - Acopiador - Exportador |
| AGRÍCOLA SUN - CHEM CIA. LTDA. | 1791809882 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |
| CORDOVEZ BUSTAMAN TE CARLOS GUSTAVO (HACIENDA LA LOMA) | 1705074662 001 | Carchi | Mira | Productor - Exportador |
| GOLDEN LAND CIA. LTDA., Finca Carchi | 1091702130 001 | Carchi | Montufar | Productor - Exportador |
| QUEEN ROSES S.A. | 1791339967 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |
| FREILE THUMEREL LE CARLOS MANUEL FLOREAL (HACIENDA PUCHES) | 1701056739 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |
| MARCO RENAN FLORES HERRERA (JARDINOR) | 0400381109 001 | Carchi | Espejo | Productor - Exportador |

Fuente: Agro calidad

²⁸ <http://www.agrocalidad.gov.ec/vegetal/Exportadores18.08.09.pdf>

CUADRO 5.4

LISTA OFICIAL DE REGISTRO DE IMPORTADORES EN LA PROVINCIA DEL CARCHI²⁹

| Razón Social Importador | Representante legal | Provincia | Dirección bodega |
|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------|---|
| SALAS CASTRO LUIS HUMBERTO | Luis Humberto Salas Castro | Carchi | Guayaquil, Barrio Guasmo Sur, Calle K # 931, entre Veinticinco y Veintiseis |
| TERÁN RUIZ FERNANDO JAVIER | Terán Ruiz Fernando Javier | Carchi | Tulcán, Av. Manabí y Ricardo del Hierro 8057 |
| BENÍTEZ PAILLACHO PATRICIA DEL CARMEN | Benítez Paillacho Patricia del Carmen | | Almacén temporal Aduanor (Venta directa) |
| LOPEZ GORDON LUIS STALIN | López Gordon Luis Stalin | Carchi | Tulcán, Av. Manabí y Girasoles esquina |
| DELGADO CHAGUEZA EDITH GUADALUPE | Edith Guadalupe Delgado Chagueza | Carchi | Tulcán, Calle Rubén Darío 244 y Primavera Transversal |
| NARVÁEZ PANTOJA VÍCTOR HUGO | Víctor Hugo Narváez Pantoja | Carchi | Tulcán, Calle Bolívar, entre Ayacucho y Junín, Edificio Yolis, Ofc. 101 |
| ROSETO ROSERO MARCIA GABRIELA | Rosero Rosero Marcia Gabriela | Carchi | Av. San Francisco y Pablo Anibal Vela, Bodegas Aduanor |
| TARAPUEZ TIPAS JOSE VICTORIANO | José Victoriano Tarapuez Tipas | Carchi | Bodegas Aduanor, Av. San Francisco y Pablo Anibal Vela (Tulcán) |
| MOLINOS SAN LUIS S.A. | Ernesto Gonzalo Córdova Narváez | Carchi | Carchi, Parroquia Huaca, Barrio San Luis, Panamericana Norte Km 42 |
| AGROBITA S.C.C. | Diego Eusebio Mejía Rosero | Carchi | Bodegas Aduanor, Av. San Francisco y Pablo Anibal Vela (Tulcán) |

Fuente: Agro calidad
Elaborado: por la Autora

²⁹ <http://www.agrocalidad.gov.ec/vegetal/ListaOficialImportadores07.08.09.pdf>

- **Empresas de Tulcán importadoras**

En la ciudad de Tulcán existen ocho personas registradas como importadores. El siguiente cuadro muestra los nombres de las personas que integran este segmento.

Todas las personas antes mencionadas han realizado actividades de comercio exterior internacional en el último año hacia países como Colombia, Perú, Venezuela. Sus negocios poseen 8 años en el mercado y cada uno posee ingresos promedio anual equivalente a USD 190.000. Los productos que son sujeto de exportación e importación pertenecen al sector agrícola, agroindustria y manufactura.

Estas personas y empresas exigen agilidad en el servicio, conocimiento del mercado extranjero, que sea una empresa reconocida y cobertura en varios países para asesorar sus actividades de comercio internacional.

5.4. Análisis de la demanda

El propósito del análisis de la demanda es medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio y determinar la posibilidad de participación del servicio en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es la función de factores tales como la necesidad del bien, su precio, etc.

Con el análisis de la demanda se pretende cuantificar la cantidad de personas que pueden ser atendidos por los servicios de comercio exterior en la ciudad de Tulcán.

5.4.1. Factores que afectan la demanda

Para el caso de la demanda de servicios de comercio exterior existen algunos factores que pueden afectar el comportamiento de esta variable

- *El crecimiento de las empresas y personas dedicadas al comercio internacional.*

Si en algún momento el gobierno acepta firmar el TLC, es posible que las empresas de importación y exportación se incrementen, algunas personas se dedican a comercializar productos agrícolas en la ciudad de Tulcán, siendo este uno de los sectores más sensibles dentro del TLC.

Niveles de ingreso

Los niveles de ingreso del mercado que se está estudiando, tiene ingresos razonables y están en capacidad de contratar los servicios de comercio exterior. La mayoría de ellos tiene una capacidad de ingreso para contraer los diferentes servicios según se detalla en la frecuencia de cada segmento.

Precio

Los niveles de precio que se piensa aplicar en este proyecto, están basados en los criterios de los propios consumidores del servicio. Si se fijan precios utilizando los criterios de autorreferencia, es decir con la propia arbitrariedad del diseñador del proyecto, es posible que la demanda se vea afectada negativamente.

5.4.2. Demanda actual

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.

Para poder cuantificar la demanda se ha elaborado la investigación de campo para determinar el número de personas que realizan la actividad de comercio exterior en la ciudad de Tulcán. Para esta investigación se tomó en cuenta las 530³⁰ personas que utilizan el puente de Rumichaca cada mes, para lo cuál hemos seleccionado una fórmula de muestreo para determinar el análisis, tabulación e interpretación de los resultados obtenidos:

³⁰ Dato obtenido en el Distrito Aduanero de Tulcán

$$n = \frac{N}{2 \cdot e \cdot (N-1) + 1}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Número de unidades de la población

e = Es una correlación

N-1 = Limite aceptable de error de la muestra

$$n = \frac{530}{2 \cdot (0,05) \cdot (486-1) + 1}$$

$$n = \frac{530}{2 \cdot (0,0025) \cdot (485) + 1}$$

$$n = \frac{530}{2.21}$$

$$n = 239.81 = 240$$

Recolección de la Información

Las encuestas permitirán obtener información por escrito de la oferta y demanda de los servicios de comercio exterior en la ciudad de Tulcán, mediante cuestionarios elaborados que permitirán obtener resultados decisivos para la ejecución y puesta en marcha de la empresa.

El cuestionario elaborado se presenta en el (ANEXO No V).

Procesamiento de la Información

Para el análisis de datos se utilizará la Estadística Descriptiva, mediante la cual se organizará simplificará y se interpretará la información obtenida del estudio. La tabulación de la información no solo ayudara a recortar o distribuir la misma, sino sobre todo comprender su profundidad y combinación, a continuación tenemos el análisis, tabulación e interpretación de la resultados obtenidos.

1. ¿Ha realizado actividades de comercio exterior como importaciones o exportaciones?

| a | b |
|--------|-------|
| Si | No |
| 94,40% | 5,60% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El 94.40% de las personas que utilizan el puente de Rumichaca cada mes realizan actividades de comercio exterior con el vecino país, siendo así un gran mercado para poder establecer la empresa de Servicios Integrados de Comercio Exterior.

2. ¿Conoce usted los requisitos necesarios para realizar una importación o exportación

| a | b | C |
|--------|-------|--------|
| SI | NO | POCO |
| 78.00% | 0.40% | 21.60% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El 78% de las personas encuestadas conocen el procedimiento que se debe realizar para hacer una importación o exportación, el objetivo de nuestra empresa es captar la demanda de ese 40% y 22% de personas que no conocen los pasos a seguir para realizar una actividad de comercio exterior, y de esta manera convertirlos en nuestros clientes ofreciéndoles los mejores servicios al mejor precio y de mejor calidad que el de nuestros competidores.

3 ¿Cuál es el o los países con el que usted realiza más frecuentemente actividades de comercio exterior?

| IMPORTACIONES | | |
|---------------|--------|-----------|
| COLOMBIA | PERÚ | VENEZUELA |
| 72,80% | 21,40% | 5,80% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El 72.8% de los encuestados realizan importaciones con Colombia, por esta razón nuestra empresa se concentra más en estos clientes ya que son los que mas predominan en el mercado, sin embargo contaremos con todos los conocimientos necesarios para dar servicios a quienes realizan importaciones con Perú y Colombia.

| EXPORTACIONES | | |
|---------------|--------|-----------|
| COLOMBIA | PERÚ | VENEZUELA |
| 79,40% | 17,80% | 2,80% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El 79.40% de los encuestados realizan exportaciones con Colombia, por esta razón nuestra empresa se concentra más en estos clientes ya que son los que mas predominan en el mercado, sin embargo contaremos con todos los conocimientos necesarios para dar servicios a quienes realizan exportaciones con Perú y Colombia.

4 ¿Qué tipo de servicios contrata usualmente en una empresa de comercio exterior?

- a. Servicios de Transporte
- b. Servicios de Seguros en Comercio Exterior
- c. Servicios Aduaneros
- d. Servicios Financieros
- e. Asesoramiento en tramites
- f. Servicios de Agente Afianzado

| SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | | |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| a | b | c | d | E | f | g |
| 23,80% | 18,10% | 20,80% | 16,40% | 14,70% | 6,20% | 0,10% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Como se puede observar en la tabla el servicio que más utilizan los clientes es el servicio aduanero, sin embargo nuestra empresa contará con todos los servicios necesarios para una importación o exportación de mercaderías.

5 ¿Cuáles serían las principales razones para contratar estos servicios?

- a. Rapidez
- b. Confidencialidad
- c. Costos
- d. .Experiencia
- e. Empresa reconocida
- f. Conocimiento
- g. .Otra

| RAZONES PARA CONTRATAR LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| a | b | c | d | e | f | g |
| 26,22% | 12,30% | 23,40% | 20,68% | 17,30% | 0,20% | 0,00% |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

Al momento de contratar los servicios, la rapidez es la principal razón que toman en cuenta los clientes, para esto nuestra empresa contara con las adecuaciones y personal adecuado para agilizar los tramites, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

6 ¿Señale el precio promedio que usted pagaría por cada uno de estos servicios y con qué frecuencia los utiliza?

Servicio de Transporte

El 36.22% de los encuestados pagan entre 151 – 300 dólares por el servicio de transporte que consiste en la contratación de un medio de transporte adecuado para cada tipo de mercadería de acuerdo al destino y origen de la misma, también incluye los trámites necesarios para el transporte.

Aproximadamente el 76%, de los encuestados utilizan semanalmente este servicio.

Cabe señalar, que los precios variaran dependiendo del peso, volumen, cantidad y valor de dicha mercancía.

| SERVICIOS DE TRANSPORTE | | | | |
|--------------------------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 | 751-1000 |
| 12,43% | 15,14% | 8% | 36,22% | 28,11% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Servicios de Seguros en Comercio Exterior

El 62% de los encuestados, pagan entre 101 – 150 dólares por el servicio de seguros en comercio exterior, que consiste en obtener la póliza de seguros para la mercadería, de acuerdo a los requerimientos del cliente.

El 74% de los encuestados utilizan este tipo de servicios semanalmente.

El precio de este servicio variara de acuerdo al tipo de seguro y valor asegurado que requiere el cliente.

| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | | | |
|--|---------------|----------------|----------------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 |
| 11,73% | 14,20% | 62% | 12,35% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Servicios Aduaneros

El 37.09% de los encuestados pagan entre 0 – 50 dólares por los servicios aduaneros que consiste en todos los trámites necesarios para la importación o exportación de productos así como también lo permisos obligatorios que solicita la aduana.

Aproximadamente el 80%, de los encuestados utilizan semanalmente este servicio.

Cabe señalar, que los precios variaran dependiendo del tipo de mercancía que se va a importar o exportar.

| SERVICIOS ADUANEROS | | | |
|----------------------------|---------------|----------------|----------------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 |
| 37,09% | 20,97% | 20,16% | 21,78% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Servicios Financieros

El 53% de los encuestados pagan entre 151– 300 dólares por los servicios financieros, que consisten en el control de garantías físicas de préstamos en cualquier momento de la transacción (producción, almacenaje, proceso, tránsito, etc.), en la custodia local y la gestión de documentación relacionada con las mercancías, y en brindar otros servicios personalizados.

Aproximadamente el 82%, de los encuestados utilizan semanalmente este servicio.

Cabe señalar, que los precios varían dependiendo del tipo de financiamiento que se realice entre el importador y el exportador.

| SERVICIOS FINANCIEROS | | |
|-----------------------|---------|---------|
| O-50 | 101-150 | 151-300 |
| 30,00% | 17,00% | 53,00% |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

Asesoramiento en Trámites

El 47.20% de los encuestados pagan entre 301– 500 dólares por el servicio de asesoramiento en trámites de Comercio Exterior, que consisten en guiar a nuestros clientes como se debe realizar exitosamente una actividad comercial, enseñándole todos los procedimientos y trámites necesarios que se debe realizar para una importación o exportación de mercaderías, con el fin de que nuestro cliente se desenvuelva bien en esta actividad.

Aproximadamente el 79%, de los encuestados utilizan semanalmente este servicio.

Cabe señalar, que los precios varían dependiendo del tipo de asesoramiento requerido por nuestros clientes.

| ASESORAMIENTO EN TRÁMITES | | |
|---------------------------|---------|---------|
| O-50 | 101-150 | 301-500 |
| 32,80% | 20,00% | 47,20% |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

Servicio de Agente Afianzado

El 41.51% de los encuestados pagan entre 301– 500 dólares por el servicio de agente afianzado, que consisten en el despacho de mercancías bajo los regímenes aduaneros de importación y exportación comunes, especiales y particulares.

Aproximadamente el 78%, de los encuestados utilizan semanalmente este servicio.

Cabe señalar, que los precios variaran dependiendo del tipo de mercancía, a la que se refieran.

| SERVICIOS DE AGENTE DE ADUANAS | | | |
|--------------------------------|--------|---------|---------|
| O-50 | 51-100 | 151-300 | 301-500 |
| 22,12% | 21,28% | 15,09% | 41,51% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

7 ¿Para contratar estos servicios cuales de estos aspectos toma en cuenta?

- a. Precio ()
- b. Calidad ()
- c. Rapidez ()
- d. Confianza ()
- e. Buen servicio ()

| ASPECTOS QUE SE TOMA EN CUENTA PARA CONTRATAR LOS SERVICIOS | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|
| a | b | c | D | e |
| 28,40% | 19,33% | 18,16% | 18,42% | 15,70% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El precio es uno de los factores más importantes que los clientes toman en cuenta antes de contratar los servicios de comercio exterior, nuestra empresa fijara los precios tomando en cuenta los de nuestros competidores, incluyendo la calidad del servicio.

8 ¿Cómo se informa Ud. Para tomar la decisión de contratar una empresa de comercio exterior?

a. Internet ()

b. Periódico ()

c. Radio ()

d. Otros ()

Especifique.....

| COMO SE INFORMAN | | |
|-------------------------|----------|----------|
| a | b | C |
| 51,20% | 22,73% | 21,01% |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El medio de comunicación que se utilizará para hacer público nuestros servicios será el Internet, sin dejar de tomar en cuenta los demás medios de comunicación, que nos ayudará a que los clientes nos reconozcan.

5.4.3. Proyección de la demanda

Debido a la carencia de información histórica, para la proyección de la demanda, se tomará en cuenta la tasa de crecimiento de las importaciones y exportaciones a régimen de consumo en el Distrito de Tulcán, en el periodo 2004 – 2008, así como también la información obtenida en la pregunta cuatro de la encuesta realizada, en donde se puede observar el número de personas que utilizan cada servicio, la tasa de crecimiento del comercio exterior con Colombia, es de alrededor del 25.74% y cuyo cálculo se lo puede apreciar el (ANEXO N° VII).

Para el año 2010 y posteriores el comercio exterior con Colombia, luego de que se levanten las salvaguardias, se incrementara considerablemente (24,74%), por cuanto desde el 2008 y 2007 ha estado represado debido a los problemas políticos y a las salvaguardias, la devaluación del peso colombiano favorecen a nuestras importaciones;

en cambio una revaluación de la misma moneda frente al dólar incrementa las exportaciones del Ecuador.

Las Cámaras de la Producción del Ecuador y Colombia, están esperando el desmantelamiento de las salvaguardias y el reinicio de las relaciones comerciales y políticas entre los dos países para realizar mayores transacciones comerciales de importación y exportación.

Los siguientes cuadros muestran la proyección de la demanda expresada en frecuencia del servicio anual durante los próximos cinco años.

CUADRO 5.6: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

| SERVICIO DE TRANSPORTE | |
|-------------------------------|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 214 |
| 2011 | 269 |
| 2012 | 275 |
| 2013 | 281 |
| 2014 | 287 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.7: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR

| SERVICIO DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | |
|---|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 163 |
| 2011 | 205 |
| 2012 | 258 |
| 2013 | 324 |
| 2014 | 407 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.8: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS ADUANEROS

| SERVICIOS ADUANEROS | |
|----------------------------|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 187 |
| 2011 | 235 |
| 2012 | 296 |
| 2013 | 372 |
| 2014 | 467 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.9: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS FINANCIEROS

| SERVICIOS FINANCIEROS | |
|------------------------------|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 147 |
| 2011 | 185 |
| 2012 | 232 |
| 2013 | 292 |
| 2014 | 367 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

**CUADRO 5.10: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIOS EN
ASESORAMIENTO EN TRÁMITES**

| ASESORAMIENTO EN TRAMITES | |
|----------------------------------|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 132 |
| 2011 | 166 |
| 2012 | 209 |
| 2013 | 262 |
| 2014 | 330 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.11: DEMANDA PROYECTADA EN SERVICIO DE AGENTE AFIANZADO

| SERVICIO DE AGENTE AFIANZADO | |
|-------------------------------------|---|
| AÑOS | Demanda Proyectada (Número de clientes que utilizan este servicio) |
| 2010 | 56 |
| 2011 | 70 |
| 2012 | 89 |
| 2013 | 111 |
| 2014 | 140 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

5.5. Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta se ha realizado una constatación física de los competidores actuales y más próximos. Es necesario determinar la cantidad de oferentes del servicio, para tomar en cuenta su participación en el mercado, su localización con respecto al área de consumo, capacidad de producción o canales de distribución.

La sistematización de la información recopilada en el estudio de la oferta permitirá establecer pronósticos estimados de la misma. Con lo que se obtendrá un análisis del precio de los oferentes para establecer las estrategias de comercialización.

5.5.1 Oferta actual

Para el análisis de la oferta actual se consultó la base de datos de la Superintendencia de Compañías de aquellas empresas que ofrecen los servicios de comercio exterior. Para el estudio de la oferta vamos a tomar en cuenta las empresas que constituyen una competencia directa.

5.5.2. Factores que afectan la oferta

Los factores que afectan directamente a la oferta son número de proveedores del mismo servicio, así como también factores como: localización, capacidad instalada y técnica de

las empresas, planes de expansión, inversión fija y demás factores que correspondan directamente a la competencia de este tipo de actividad.

**CUADRO 5.12
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN TULCÁN**

| EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN LA CIUDAD DE TULCAN | | | |
|--|--|--------|-----------|
| EXPEDIENTE | NOMBRE | CIUDAD | TELEFONO |
| 53432 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. TULCÁN | TULCAN | 2985491 |
| 156560 | INTERANDINA LOGISTICA DE COMERCIO EXTERIOR ZALCOMEX CIA. LTDA. TULCÁN | TULCAN | 062981865 |
| 162840 | LINEAS TECNICAS EN COMERCIO EXTERIOR LITECOMEX CIA. LTDA. TULCAN | TULCAN | 062981352 |
| 90618 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA TULCÁN | TULCAN | 2985491 |
| 155646 | SICEYLOG S.A. SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR Y LOGISTICA TULCAN | TULCAN | 062981865 |
| 159935 | TAPIA & YANDUN S.A. COMERCIO EXTERIOR Y LOGISTICA TULCÁN | TULCAN | 062981352 |
| 92140 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX TULCÁN | TULCAN | 2985491 |

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado: El autor.

Estas empresas son las más representativas que ofrecen los servicios de comercio exterior en la frontera con Colombia, sin embargo la más utilizada por los importadores y exportadores son las siguientes:

ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA.

Esta empresa esta constituida desde 1996, su objeto social es la prestación de los siguientes servicios: Agentes de Aduana para el despacho de mercancías bajo los regímenes aduaneros de importación y exportación comunes, especiales y particulares. A continuación mostramos el impuesto a la renta causado desde el año 2001 al 2008 por parte de esta empresa.

**CUADRO 5.13
IMPUESTO A LA RENTA DE ADUANAS Y COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE
ADUANOR CIA. LTDA.**

| Año Fiscal | RUC | Razón Social | Impuesto a la Renta Causado |
|-------------------|---------------|--|------------------------------------|
| 2008 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$22.584,85 |
| 2007 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$13.853,79 |
| 2006 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$14.070,83 |
| 2005 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$11.023,09 |
| 2004 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$10.103,23 |
| 2003 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$9.399,64 |
| 2002 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$7.641,14 |
| 2001 | 0490042431001 | ADUANAS & COMERCIO EXTERIOR DEL NORTE ADUANOR CIA. LTDA. | \$5.301,21 |

Fuente: SRI
Elaborado: SRI

MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA

Esta empresa esta constituida desde el año 2000, su objeto social es promocionar servicios aduaneros tales como: verificación valoración, aforo, liquidación de las mercaderías, entre otros.

A pesar de ser una empresa nueva, ha logrado captar muchos clientes ocupando un lugar muy importante en las mejores empresas de comercio exterior, instaladas en Tulcán.

A continuación mostramos el impuesto a la renta causado desde el año 2001 al 2008 por parte de esta empresa.

CUADRO 5.14

IMPUESTO A LA RENTA DE MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA

| Año Fiscal | RUC | Razón Social | Impuesto a la Renta Causado |
|-------------------|---------------|--|------------------------------------|
| 2008 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$0,00 |
| 2007 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$1.015,72 |
| 2006 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$793,02 |
| 2005 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$1.210,51 |
| 2004 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$101,52 |
| 2003 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$218,39 |
| 2002 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$326,40 |
| 2001 | 0490054642001 | MONTENEGRO REVELO SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CIA. LTDA | \$1.388,88 |

Fuente: SRI
Elaborado: SRI

VIZCAÍNO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX

Esta empresa esta constituida desde el año 2001, su objeto social es promocionar servicios como la compraventa de bienes y servicios, con la importación y exportación, comercialización, representación, distribución, promoción, diseño producción y ensamblaje de todas sus fases de todo tipo de medios y sistemas de transporte.

A continuación mostramos el impuesto a la renta causado desde el año 2001 al 2008 por parte de esta empresa.

CUADRO 5.15
IMPUESTO A LA RENTA DE VIZCAÍNO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR
S.A. VIACOMEX

| Año Fiscal | RUC | Razón Social | Impuesto a la Renta Causado |
|------------|---------------|--|-----------------------------|
| 2008 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$3.257,15 |
| 2007 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$2.769,86 |
| 2006 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$9.891,48 |
| 2005 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$5.421,32 |
| 2004 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$385,75 |
| 2003 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$1.222,92 |
| 2002 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$2.631,64 |
| 2001 | 0491502053001 | VIZCAINO ANDRADE COMERCIO EXTERIOR S.A. VIACOMEX | \$0,00 |

Fuente: SRI
Elaborado: SRI

5.5.3. Proyección de la oferta³¹

Para la proyección de la oferta, se tomará en cuenta el número de empresas que ofrecen cada servicio en la ciudad de Tulcán, conjuntamente con la tasa mínima de crecimiento del PIB de servicios a empresas del Ecuador durante los últimos años, la cual es el 4% (VER ANEXO No VIII).

Los siguientes cuadros muestran las proyecciones de la oferta en base a crecimiento del PIB por línea de servicio.

CUADRO 5.16: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

| SERVICIO DE TRANSPORTE | | |
|-------------------------------|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 5 | 50 |
| 2011 | 5 | 50 |
| 2012 | 5 | 50 |
| 2013 | 6 | 60 |
| 2014 | 6 | 60 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.17: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIO DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR

| SERVICIO DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | | |
|---|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 8 | 80 |
| 2011 | 8 | 80 |
| 2012 | 9 | 90 |
| 2013 | 9 | 90 |
| 2014 | 9 | 9 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

³¹Mediante una encuesta telefónica realizada a las empresas que representan competencia en Tulcán se determinó que en promedio dichas empresas tienen 10 clientes fijos, por tanto se multiplicó el número de empresas por los diez clientes (VER ANEXO N° X).

CUADRO 5.18: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS ADUANEROS

| SERVICIOS ADUANEROS | | |
|----------------------------|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 7 | 70 |
| 2011 | 7 | 70 |
| 2012 | 8 | 80 |
| 2013 | 8 | 80 |
| 2014 | 8 | 80 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.19: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS FINANCIEROS

| SERVICIOS FINANCIEROS | | |
|------------------------------|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 7 | 70 |
| 2011 | 7 | 70 |
| 2012 | 8 | 80 |
| 2013 | 8 | 80 |
| 2014 | 8 | 80 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.20: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE ASESORAMIENTO EN TRÁMITES

| ASESORAMIENTO EN TRAMITES | | |
|----------------------------------|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 5 | 50 |
| 2011 | 5 | 50 |
| 2012 | 5 | 50 |
| 2013 | 6 | 60 |
| 2014 | 6 | 60 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.21: OFERTA PROYECTADA EN SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO

| SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO | | |
|--------------------------------------|---|--|
| AÑOS | EMPRESAS QUE OFRECEN ESTE SERVICIO | NUMERO DE CLIENTES CAPTADOS POR LAS EMPRESAS EXISTENTES |
| 2010 | 5 | 50 |
| 2011 | 6 | 60 |
| 2012 | 6 | 60 |
| 2013 | 7 | 70 |
| 2014 | 8 | 80 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

5.6. Determinación de la demanda insatisfecha

Para determinar la demanda insatisfecha, el cálculo se lo ha realizado de dos maneras, con el fin de corroborar que en la ciudad de Tulcán existe un alto porcentaje de clientes insatisfechos y por ende se convierte en un excelente mercado para implementar nuestra empresa:

- 1) La demanda insatisfecha del proyecto corresponde a la resta de la oferta menos la demanda para este caso, el signo negativo tiene varias implicaciones, y que representa únicamente que existen algunos consumidores que no han sido atendidos por la competencia en ningún caso.

- 2) Se realizo una encuesta telefónica, para conocer la satisfacción de los clientes con estos servicios, obteniendo un gran número de clientes insatisfechos por cada servicio, que en este caso seria la demanda insatisfecha. (VER ANEXO N° XIII)

Los siguientes cuadros muestran las proyecciones de la demanda insatisfecha, calculados mediante la resta de la oferta menos la demanda.

CUADRO 5.22: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS DE TRANSPORTE

| SERVICIO DE TRANSPORTE | | | |
|-------------------------------|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (Nº de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (Nº de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 50 | 214 | -164 |
| 2011 | 50 | 269 | -219 |
| 2012 | 50 | 275 | -225 |
| 2013 | 60 | 281 | -221 |
| 2014 | 60 | 287 | -227 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.23: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR

| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | | | |
|--|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (Nº de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (Nº de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 80 | 163 | -83 |
| 2011 | 80 | 205 | -125 |
| 2012 | 90 | 258 | -168 |
| 2013 | 90 | 324 | -234 |
| 2014 | 90 | 407 | -317 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.24: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS ADUANEROS

| SERVICIOS ADUANEROS | | | |
|----------------------------|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (Nº de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (Nº de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 70 | 187 | -117 |
| 2011 | 70 | 235 | -165 |
| 2012 | 80 | 296 | -216 |
| 2013 | 80 | 372 | -292 |
| 2014 | 80 | 467 | -387 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.25: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS FINANCIEROS

| SERVICIOS FINANCIEROS | | | |
|------------------------------|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (N° de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (N° de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 70 | 147 | -77 |
| 2011 | 70 | 185 | -115 |
| 2012 | 80 | 232 | -152 |
| 2013 | 80 | 292 | -212 |
| 2014 | 80 | 367 | -287 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.26: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS EN TRÁMITES ADUANEROS

| ASESORAMIENTO EN TRAMITES ADUANEROS | | | |
|--|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (N° de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (N° de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 50 | 132 | -82 |
| 2011 | 50 | 166 | -116 |
| 2012 | 50 | 209 | -159 |
| 2013 | 60 | 262 | -202 |
| 2014 | 60 | 330 | -270 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 5.27: DEMANDA INSATISFECHA EN SERVICIOS EN AGENTE AFIANZADO

| SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO | | | |
|--------------------------------------|--|-------------------------------------|-----------------------------|
| AÑOS | OFERTA (N° de clientes atendidos por la oferta existente) | DEMANDA (N° de clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
| 2010 | 50 | 56 | -6 |
| 2011 | 60 | 70 | -10 |
| 2012 | 60 | 89 | -28 |
| 2013 | 70 | 111 | -41 |
| 2014 | 80 | 140 | -60 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Se ha realizado un cuadro que muestra la demanda insatisfecha total de los servicios, en donde sumamos el total de la demanda de cada servicio así como también el total de la oferta de cada servicio, la resta de estos da como resultado la demanda insatisfecha total de los servicios que nuestra empresa ofrecerá a los clientes.

**CUADRO 5.28
DEMANDA INSATISFECHA TOTAL DE LOS SERVICIOS**

| AÑOS | OFERTA DE SERVICIOS (Empresas) | DEMANDA DE SERVICIOS (Clientes) | DEMANDA INSATISFECHA |
|-------------|--|---|-----------------------------|
| 2010 | 370 | 899 | -529 |
| 2011 | 380 | 1130 | -750 |
| 2012 | 410 | 1359 | -949 |
| 2013 | 440 | 1642 | -1202 |
| 2014 | 450 | 1998 | -1548 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

A continuación mostramos los resultados obtenidos mediante la encuesta telefónica realizada con el fin de conocer la demanda insatisfecha por medio de la satisfacción del cliente. (VER ANEXO XII)³²

1. ¿Usted esta satisfecho con las características de los servicios que recibe en cuanto a?

| CARACTERÍSTICAS | % SATISFECHOS | % INSATISFECHOS |
|------------------------|----------------------|------------------------|
| PRECIO | 40,00% | 60,00% |
| CALIDAD | 35,70 | 64,30% |
| RAPIDEZ | 27,30% | 72,70% |
| CONFIANZA | 38,20% | 61,80% |
| ATENCIÓN AL CLIENTE | 29,50% | 70,50% |

³² Esta encuesta se realizó con el objetivo de conocer cual es el porcentaje de insatisfechos con los servicios que recibe, con ello se toma en cuenta dicho porcentaje como demanda insatisfecha.

Como se puede observar, existe un gran número de clientes insatisfechos en lo que se refiere al servicio que recibe (precio, calidad, rapidez, confianza y atención al cliente), al mismo tiempo nos da un parámetro para mejorar esas desventajas de nuestros competidores y transformarlas en ventajas competitivas para nuestra empresa.

2. ¿Usted esta satisfecho con los servicios que recibe?

| SERVICIO | DE MA NDA | No. CLIENTES SATISFECH OS | % DE CLIENTES SATISFECHO S | No. CLIENTES INSATISFEC HOS | % DE CLIENTES INSATISFECH OS |
|---|-----------------|------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| SERVICIO DE TRANSPORTE | 214 | 75 | 35,00 | 139 | 65,00 |
| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | 163 | 52 | 32,00 | 111 | 68,00 |
| SERVICIOS ADUANEROS | 187 | 52 | 28,00 | 135 | 72,00 |
| SERVICIOS FINANCIEROS | 147 | 66 | 45,00 | 81 | 55,00 |
| ASESORAMIENTO EN TRAMITES ADUANEROS | 132 | 49 | 37,00 | 83 | 63,00 |
| SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO | 56 | 24 | 42,00 | 32 | 58,00 |

Como se puede apreciar, existe un crecimiento de la demanda insatisfecha dados los comportamientos de la oferta y la demanda, por lo que queda demostrada la existencia de mercado en la Ciudad de Tulcán, para comercializar el servicio de comercio exterior en las líneas de servicio propuestas.

Para los siguientes cálculos se ha tomado en cuenta los datos obtenidos mediante la resta de la oferta menos la demanda.

5.7. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Una vez determinado el mercado objetivo en la segmentación, el servicio a comercializar y la demanda insatisfecha, es adecuado investigar como se va a penetrar en el mercado paulatinamente para lo cual se deben plantear estrategias de comercialización.

5.7.1. Estrategia mix de mercado

La estrategia mix de mercado se basa en enfocar todos los esfuerzos de mercadotecnia hacia cuatro parámetros fundamentales que son:

- Servicio
- Precio
- Plaza
- Promoción

5.7.2. Estrategias de servicio

SERVICIO PERSONALIZADO

El servicio de comercio exterior debe ser totalmente personalizado con personal capacitado, ya que la empresa deberá trabajar conjuntamente con el cliente. Además se deberá emitir informes permanentes dentro de los cuales conste la labor semanal que la empresa realiza.

Para ello se requiere de lo siguiente:

- **Plan de acción**
Evaluación permanente del servicio
- **Indicador**
Índice de satisfacción de los clientes
- **Metas**
95% de satisfacción como promedio

SERVICIO POST VENTA

Una vez terminado el contrato del servicio que haya solicitado el cliente se debe brindar asistencia técnica post venta con el afán de lograr un vínculo con el cliente y posibilitar la firma de un nuevo contrato.

Para ello se requiere de lo siguiente:

- **Plan de acción**
Creación de un proceso de servicio post venta

- **Indicador**
% de contratos renovados

- **Metas**
90% de contratos renovados

5.7.3. Estrategias de precios

La fijación de precios de los servicios de comercio exterior en nuestra empresa estará dada en base a la política de precios de los competidores, posición competitiva en el sector y lo que el cliente esta dispuesto a pagar por cada servicio, a esto le sumamos que nuestros servicios se van a diferenciar de la competencia por la calidad, rapidez y eficiencia que entregaremos a nuestros clientes por medio de nuestros servicios.

5.7.4. Estrategias de plaza

CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La comercialización de los servicios de la empresa “**SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA**”, se realizará a través del canal de distribución directo, es decir que el servicio se vende al

consumidor sin la utilización de intermediarios; la mayoría de servicios utilizan esta forma de comercialización.

**CUADRO 5.29
ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

| ELEMENTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN | |
|---|--|
| SERVICIO | Servicio Integrado de Comercio Exterior |
| COMPRADOR | Importadores y Exportadores de Tulcán que realicen comercio con Colombia |
| VENDEDOR | Servicios Integrados de Comercio Exterior Cía. Ltda. |
| MONEDA DE NEGOCIACIÓN | Dólar de Estados Unidos de Norteamérica |
| PRECIO UNITARIO | De acuerdo al servicio |
| PAÍSES | Origen: Ecuador o Colombia Destino: Colombia o Ecuador |
| PUERTOS | Exportación ORIGEN: Aduana de Tulcán DESTINO: Aduana de Ipiales- Colombia Importación ORIGEN: Aduana de Ipiales- Colombia DESTINO: Aduana de Tulcán |
| FORMA DE PAGO | Contra entrega de documentos o servicio |
| MECANISMO DE PAGO | Efectivo, Tarjeta de crédito, cheque |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

5.7.5. Estrategias de promoción

A partir de un adecuado programa de promoción, se puede lograr dar a conocer un producto o servicio así como incrementar el consumo del mismo.

La publicidad implica una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta. Su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que utilice el servicio; con el consecuente incremento de utilidades. Para lograr esta meta, el empresario debe poner énfasis en:

- ❖ Página Web bien diseñada.
- ❖ Utilización de medios de comunicación como la radio y el periódico.
- ❖ Utilización de folletos y pancartas en las que se de a conocer los servicios que se ofertan.
- ❖ Promoción de los servicios a través de vallas publicitarias en Tulcán.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio nos permite probar la viabilidad técnica del proyecto, aportando información que permita su evaluación técnica y económica, y proporcionando los fundamentos técnicos sobre los cuales se diseñará y ejecutará el proyecto.

Se va a describir que proceso se va a usar, y que se necesitará para implementar una empresa de comercio exterior en la frontera con Colombia. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos, así como un análisis del proceso de la prestación de un servicio. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

6.1. Tamaño del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

Por tanto, el tamaño del proyecto consiste en determinar la capacidad de empresas y personas que podrán ser atendidas por la empresa que estamos emprendiendo. Para determinar el tamaño de proyecto, se basará en la captación de la demanda insatisfecha, por la cual los porcentajes de captación de la demanda son propuestos por la autora.

6.1.1. Factores determinantes del tamaño de un proyecto

Para fijar el tamaño del proyecto, se analizan ciertos factores que determinan el tamaño y que se detallan a continuación.

Mercado

En el capítulo del estudio de mercado se determinó la demanda insatisfecha de cada uno de los servicios que ofrecerá la empresa. Por tanto dichos datos sirven como referencia para fijar la capacidad de la nueva empresa de comercio exterior, en base a un promedio de captación de la demanda definido por la autora.

La demanda insatisfecha es un factor determinante en la capacidad para poder conocer la situación futura del mercado de servicios de comercio exterior, permitiendo ajustar los ciclos del servicio en base a los requerimientos del mercado.

La captación abarca tanto clientes fijos como clientes esporádicos pudiendo variar de acuerdo a las condiciones del mercado, sin embargo es una captación estimada.

CUADRO 6.1
CAPTACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (N° de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL (CLIENTES) |
|-------------|--|-----------------------------------|
| 2010 | -164 | 45 |
| 2011 | -219 | 60 |
| 2012 | -225 | 90 |
| 2013 | -221 | 100 |
| 2014 | -227 | 130 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en el servicio de transporte, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 130 clientes de dicha demanda.

CUADRO 6.2
CAPTACIÓN DEL SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (Nº de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL CLIENTES |
|-------------|--|---------------------------------|
| 2010 | -83 | 40 |
| 2011 | -125 | 65 |
| 2012 | -168 | 85 |
| 2013 | -234 | 100 |
| 2014 | -317 | 140 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en el servicio de seguros en comercio exterior, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 140 clientes de dicha demanda.

CUADRO 6.3
CAPTACIÓN DE SERVICIOS ADUANEROS

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (Nº de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL CLIENTES |
|-------------|--|---------------------------------|
| 2010 | -117 | 56 |
| 2011 | -165 | 70 |
| 2012 | -216 | 85 |
| 2013 | -292 | 110 |
| 2014 | -387 | 140 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en servicios aduaneros, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 140 clientes de dicha demanda.

CUADRO 6.4
CAPTACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (Nº de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL CLIENTES |
|-------------|--|---|
| 2010 | -77 | 40 |
| 2011 | -115 | 55 |
| 2012 | -152 | 75 |
| 2013 | -212 | 100 |
| 2014 | -287 | 130 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en servicios financieros, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 130 clientes de dicha demanda.

CUADRO 6.5
CAPTACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO EN TRÁMITES ADUANEROS

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (Nº de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL CLIENTES |
|-------------|--|---|
| 2010 | -82 | 35 |
| 2011 | -116 | 48 |
| 2012 | -159 | 67 |
| 2013 | -202 | 95 |
| 2014 | -270 | 115 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en el servicio de asesoramiento en trámites aduaneros, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 115 clientes de dicha demanda.

CUADRO 6.6
CAPTACIÓN DEL SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS³³

| AÑOS | DEMANDA INSATISFECHA (N° de clientes) | CAPTACIÓN ANUAL | DESPACHOS ANUALES |
|-------------|--|----------------------------|------------------------------|
| 2010 | -6 | 5 | 120 |
| 2011 | -10 | 9 | 216 |
| 2012 | -29 | 15 | 360 |
| 2013 | -41 | 20 | 480 |
| 2014 | -60 | 25 | 600 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

La demanda insatisfecha es creciente en el servicio de agente afianzado de aduanas, por lo cual se ha fijado que para el año 2014 se habrán captado aproximadamente 25 clientes de dicha demanda.

Disponibilidad de recursos financieros

El factor financiero no sería un limitante debido a que existen instituciones financieras a las que se puede acceder, para lograr establecer una empresa con todos los recursos necesarios cuyo fin sea la prestación de un servicio de calidad a los clientes.

Disponibilidad de mano de obra

El personal con el que contará la empresa serán personas que conozcan sobre el tema de relaciones comerciales y comercio exterior, esto quiere decir que cuenten con un conocimiento completo de importaciones y exportaciones así como también todo lo que implica realizar estas actividades.

Este punto no será un problema debido a que existen universidades en la ciudad de Tulcán y en todo el país con un alto nivel para solicitar profesionales expertos en comercio internacional.

³³ La encuesta telefónica realizada arrojó que el servicio de Agente Afianzado se realiza con más frecuencia determinando que cada cliente utiliza dicho servicio en promedio dos veces por mes, por tanto se multiplico la demanda insatisfecha por 24 despachos que se harían al año. En el caso de los otros servicios se determinó que cada cliente contrate una vez al año cada uno de ellos.

6.1.2. Determinación del tamaño del proyecto

Para seleccionar el tamaño del proyecto se fijó la máxima frecuencia que corresponde al año 2014 para cada uno de los servicios de comercio exterior, con el fin de no incurrir en costos por faltante o exceso de capacidad, es decir la capacidad instalada de la empresa se proyecta al año 2014.

El proyecto contará con una capacidad para atender el siguiente número de clientes como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 6.7
RESUMEN DE LA CAPACIDAD INSTALADA (AÑO 2014)

| SERVICIOS | CAPACIDAD (N° de clientes) |
|---|---------------------------------------|
| SERVICIOS DE TRANSPORTE | 130 |
| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | 140 |
| SERVICIOS ADUANEROS | 140 |
| SERVICIOS FINANCIEROS | 130 |
| ASESORAMIENTO EN TRAMITES | 115 |
| SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO | 25 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

6.2 Localización del proyecto

El motivo por el cual se ubicará el proyecto en la Provincia del Carchi, y en especial en la ciudad de Tulcán se debe a que es la frontera con Colombia, lugar por donde realizan gran cantidad de personas la actividad del comercio exterior.

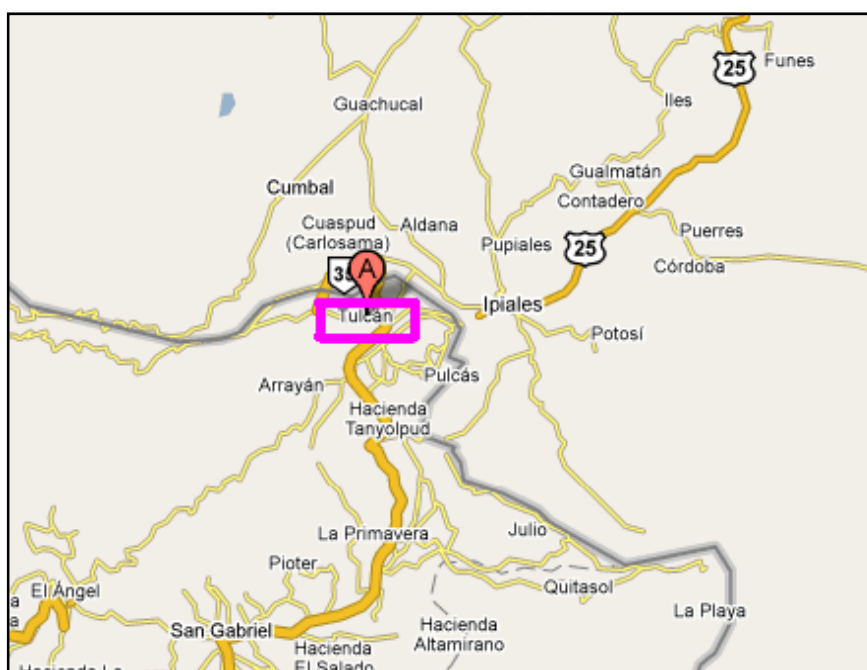
Tulcán está a 7 Km. de la frontera colombiana; es decir, del puente internacional de Rumichaca, compartido por los dos países, es conocida porque su gente tiene una cultura comercial y cívica moderna, similar a la colombiana por su cercanía a ese país, y por el fluido e importante comercio que mantienen con el país vecino.

6.2.1 Macro Localización

El proyecto se desarrollará en la ciudad de Tulcán, que se encuentra ubicada en los Andes Septentrionales del Ecuador en la frontera con Colombia, a 00° 44' de latitud norte y 77° 43' de longitud occidental, a una altura de 2.955 msnm, constituyéndose en la capital de provincia más alta del Ecuador, manteniendo un clima de frío andino.³⁴

Cuyos límites son: al norte: Colombia, Departamento de Nariño, Municipio de Ipiales; al sur con los cantones Huaca, Montúfar, Espejo y Mira; al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos; al oeste con Colombia, y la provincia de Esmeraldas

GRAFICO 6.1
UBICACIÓN DE TULCÁN



Fuente y elaboración: Google

³⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Tulc%C3%A1n#Econom.C3.ADA>

6.2.2 Micro Localización

Para la realización del presente proyecto la empresa de comercio exterior estará ubicada al norte de la ciudad de Tulcán, en el barrio Bolívar calles Sucre y Chile, cerca del colegio Simón Bolívar.

6.3. Ingeniería del proyecto

Para la realización y ejecución del presente proyecto, la empresa de Servicios Integrados de Comercio Exterior CIA. Ltda. empezará con un capital inicial de USD 110.598,98, el 92% de dicho capital consta de un bien inmueble donde funcionara la empresa avaluada en USD 102.000 proporcionada por la socia Sra. Mariana Fuentes; y la aportación de un capital de USD 8.598,98 por parte de mi persona; el 8%, el restante se pedirá al Banco del Pichincha un préstamo bancario sobre firmas por USD 15.000 para lo cual el garante será la Sra. Julia Carrión, con lo cual se piensa financiar parte del activo fijo y contar con efectivo para la cuenta Caja.

La ingeniería del proyecto, se encarga de presupuestar la parte principal de la inversión en activos fijos. Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de la prestación del servicio, así tenemos:

6.3.1 Tecnología

La tecnología necesaria que va a formar parte de la inversión inicial, es para equipar las oficinas, las cuales deben estar con la mayor tecnología con el fin de ofrecer un servicio de calidad.

**CUADRO 6.8
TECNOLOGÍA**

| TECNOLOGÍA | CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | PRECIO UNITARIO | DISTRIBUIDOR |
|-------------------------|----------|--|-----------------|----------------|
| COMPUTADORAS DE MESA | 6 | COMPUTADOR MSI BLANCO ATOM-1.6G-1GB-160GB-TM | \$600,00 | COMPUTRON S.A. |
| LAPTOS | 1 | PORTATILDP372D | \$1.000,00 | COMPUTRON S.A. |
| TELEFONOS | 7 | EXTENSION TELEFONO PANASONIC SERIE KXTG60XX | \$44,88 | COMPUTRON S.A. |
| TELEFAX | 1 | TELEFAX PANASONIC 2.4GHZ INALAMB. BOND C-ID (1A) | \$150,00 | COMPUTRON S.A. |
| CELULARES | 4 | NOKIA | \$40,88 | COMPUTRON S.A. |
| IMPRESORA | 2 | IMPRESORA LEXMARK E120 | \$100,00 | COMPUTRON S.A. |
| COPIADORA | 1 | FAX MULTIFUNCION PANASONIC LASER 4 EN 1 (1A) | \$600,00 | COMPUTRON S.A. |
| CALCULADORAS | 7 | CALCULADORA CASIO DESK 8 DIGITOS SOLAR/PILA | \$10,00 | COMPUTRON S.A. |
| CAFETERA | 1 | OSTER | \$50,00 | TVNTAS |
| RADIOS KENWOOD | 1 | KENWOOD | \$75,00 | MARCONI |
| REFRIGERADOR DE OFICINA | 1 | ECASA RD 125 | \$200,00 | TEVENTAS |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

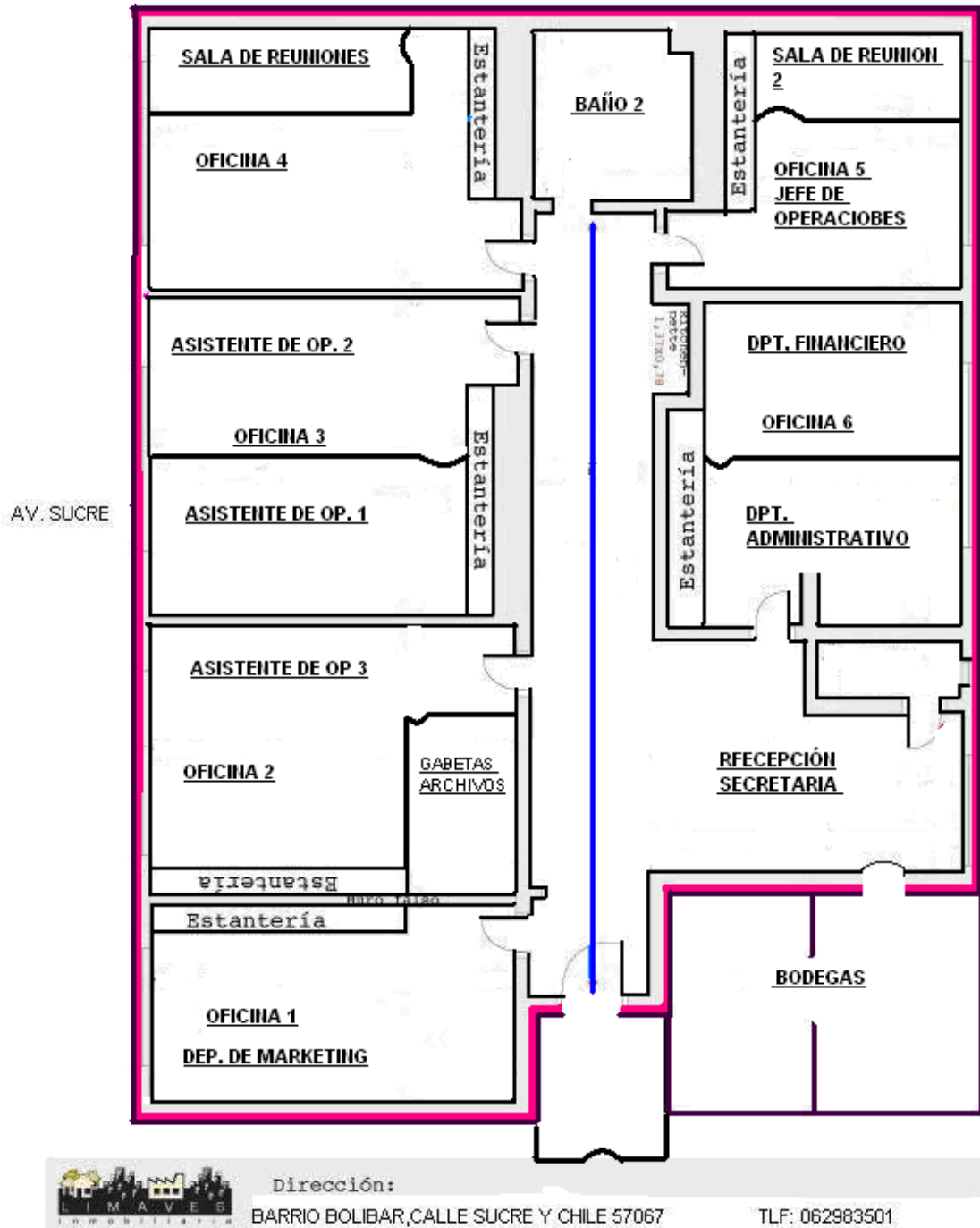
6.3.2 Edificios e infraestructura

La infraestructura que se necesitará para la empresa de servicios de comercio exterior, es un lugar en donde exista espacio suficiente para amoblar las oficinas necesarias, con el fin de que nuestro personal de trabajo y sobre todo los clientes se sientan cómodos y con todos los requerimientos necesarios para brindar un servicio de calidad.

Como dijimos anteriormente, la empresa estará ubicada en el norte de la ciudad de Tulcán, en el barrio Bolívar, calles Sucre y Chile. La infraestructura es la más adecuada para instalar la empresa cuenta con dos bodegas y un parqueadero grande en donde los

clientes pueden dejar sus vehículos, a continuación veremos un mapa de la distribución de las oficinas.

GRAFICO 6.2
INFRAESTRUCTURA REQUERIDA DISPONIBLE



Ubicación de la oficina
Elaborado por la autora

6.3.3 Muebles y enseres

CUADRO 6.9
MUEBLES Y ENSERES

| DETALLE | CANTIDAD | PROVEEDOR | COSTO UNITARIO |
|--------------------|----------|---------------|----------------|
| ESCRITORIO PEQUEÑO | 4 | MUEBLES DISMA | 70,00 |
| ESCRITORIO GRANDE | 3 | MUEBLES DISMA | 150,00 |
| MESA DE REUNION | 2 | MUEBLES DISMA | 200,00 |
| SILLAS FIJAS | 19 | MUEBLES DISMA | 20,00 |
| SILLAS GIRATORIAS | 7 | MUEBLES DISMA | 40,00 |
| JUEGOS DE SALA | 1 | MUEBLES DISMA | 300,00 |
| PERCHEROS | 6 | MUEBLES DISMA | 50,00 |
| ARCHIVADOR | 6 | MUEBLES DISMA | 70,00 |
| LIBREROS | 6 | MUEBLES DISMA | 50,00 |
| PIZARRON DE PVC | 2 | TVNTAS | 50,00 |
| PEDESTAL DE TV | 1 | TVNTAS | 75,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

3.3.4. Materiales e insumos

En el siguiente cuadro vamos a observar los gastos que se realizarán en los materiales y útiles de oficina que se necesitan cada mes dentro de la empresa para un mejor desempeño de nuestro personal.

**CUADRO 6.10
MATERIALES E INSUMOS**

| MATERIALES | PROVEEDOR | COSTOS AL MES |
|-------------------------|-----------------------------|----------------------|
| PAPEL | SUPER PACO | 30,00 |
| ESFEROS | SUPER PACO | 10,00 |
| BORRADORES | SUPER PACO | 5,00 |
| SACAPUNTAS | SUPER PACO | 5,00 |
| CLIPS | SUPER PACO | 5,00 |
| CARPETAS | SUPER PACO | 20,00 |
| GRAPAS | SUPER PACO | 8,00 |
| GRAPADORAS | SUPER PACO | 30,00 |
| PERFORADORAS | SUPER PACO | 26,00 |
| TINTA PARA LA IMPRESORA | SUPER PACO | 20,00 |
| AGUA | EMPRESA DE AGUA POTABLE | 20,00 |
| LUZ | EMPRESA ELECTRICA DE TULCÁN | 40,00 |
| TELEFONO | CNT | 70,00 |
| INTERNET | TV CABLE | 50,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

6.3.5 Activos Diferidos

Para el cálculo de la inversión inicial se debe tomar en cuenta los gastos que se van a realizar antes de la constitución de la empresa, los cuales se constituyen en activos diferidos, tales como gastos de constitución y estudio de factibilidad. Se estima que este valor ascienda a 1.500,00 dólares los cuales se distribuyen en 900,00 para honorarios de abogado y 600,00 para diseñar el proyecto.

6.4 Ingeniería del servicio

El servicio estará basado en procesos con una orientación directa al cliente, un proceso es un conjunto de actividades o eventos que se realizan con un fin determinado, en nuestro caso es la satisfacción del cliente en cuanto al servicio y la calidad de atención.

La herramienta de la cadena de valor es la forma en la que la empresa desempeña sus actividades con el fin de satisfacer al cliente y para esto hay que implementar estrategias con el fin de hacer un valor agregado a la calidad del servicio, en nuestro caso la empresa brindará un servicio post venta, el cual ofrecerá un soporte al cliente en los servicios que brindaremos, sin tener que pagar por esto, sin contar que se hará un seguimiento a las soluciones planteadas en la etapa de la ejecución del servicio.

6.4.1 Requerimientos y perfiles del personal

Para el caso de los requerimientos del personal, se detalla a continuación el número de personas que trabajarán dentro de la empresa.

**CUADRO 6.11
REQUERIMIENTOS Y PERFILES DEL PERSONAL**

| CARGO | CANTIDAD | MANO DE OBRA DIRECTA | MANO DE OBRA INDIRECTA |
|--|----------|-------------------------|------------------------|
| ING. EN COMERCIO EXTERIOR PARA JEFE DE OPERACIONES | 1 | X | |
| FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO | 1 | | X |
| MARKETING | 1 | | X |
| RECEPCIONISTA – SECRETARIA | 1 | | X |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 2 | X | |
| AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS | 1 | GASTO HONORARIOS | |
| GERENTE | 1 | | X |
| MENSAJERO | 1 | | X |
| PERSONAL DE LIMPIEZA | 1 | | X |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

En lo que se refiere a perfiles, se debe mantener el siguiente criterio para cada uno de ellos.

- **ING. EN COMERCIO EXTERIOR**

TITULO PROFESIONAL: Ing. En Comercio Exterior, especializado en trámites aduaneros.

EXPERIENCIA: Tres años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Manejar procesos y procedimientos aduaneros en las operaciones de importación y exportación bajo los términos de la legislación aduanera vigentes, con transparencia y honestidad a toda prueba a fin de que el trabajo se ajuste a las necesidades empresariales, trabajar bajo presión, con deseos de superación, y dominio del idioma Ingles.

- **FINANCIERO - ADMINISTRATIVO**

TITULO PROFESIONAL: Estudios universitarios en contabilidad, finanzas y empresas.

EXPERIENCIA: Dos años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación.

- **MARKETING**

TITULO PROFESIONAL: Ing. en Marketing.

EXPERIENCIA: Dos años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación.

- **SECRETARIA**

TITULO PROFESIONAL: Secretaria bilingüe

EXPERIENCIA: Dos años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación, dominio del idioma Inglés.

- **ASISTENTES DE OPERACIONES**

TITULO PROFESIONAL: Tecnólogos en Comercio Exterior y trámites aduaneros

EXPERIENCIA: Dos años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación.

- **AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS**

TITULO PROFESIONAL: Ing. en Comercio Exterior o afines, Agente Afianzado de Aduanas.

EXPERIENCIA: Cuatro años en despachos aduaneros y manejar regímenes.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación, y habilidad técnica.

- **GERENTE**

TITULO PROFESIONAL: Ing. en Comercio Exterior Integración y Aduanas.

EXPERIENCIA: Cinco años en cargos similares.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Habilidad para trabajar bajo presión, con deseos de superación, y habilidad técnica y humana; y capacidad de liderazgo.

.

- **MENSAJERO**

TITULO PROFESIONAL: Bachiller.

EXPERIENCIA: 1 año como mensajero.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Conocimiento de la ciudad de Tulcán.

.

- **PERSONAL DE LIMPIEZA**

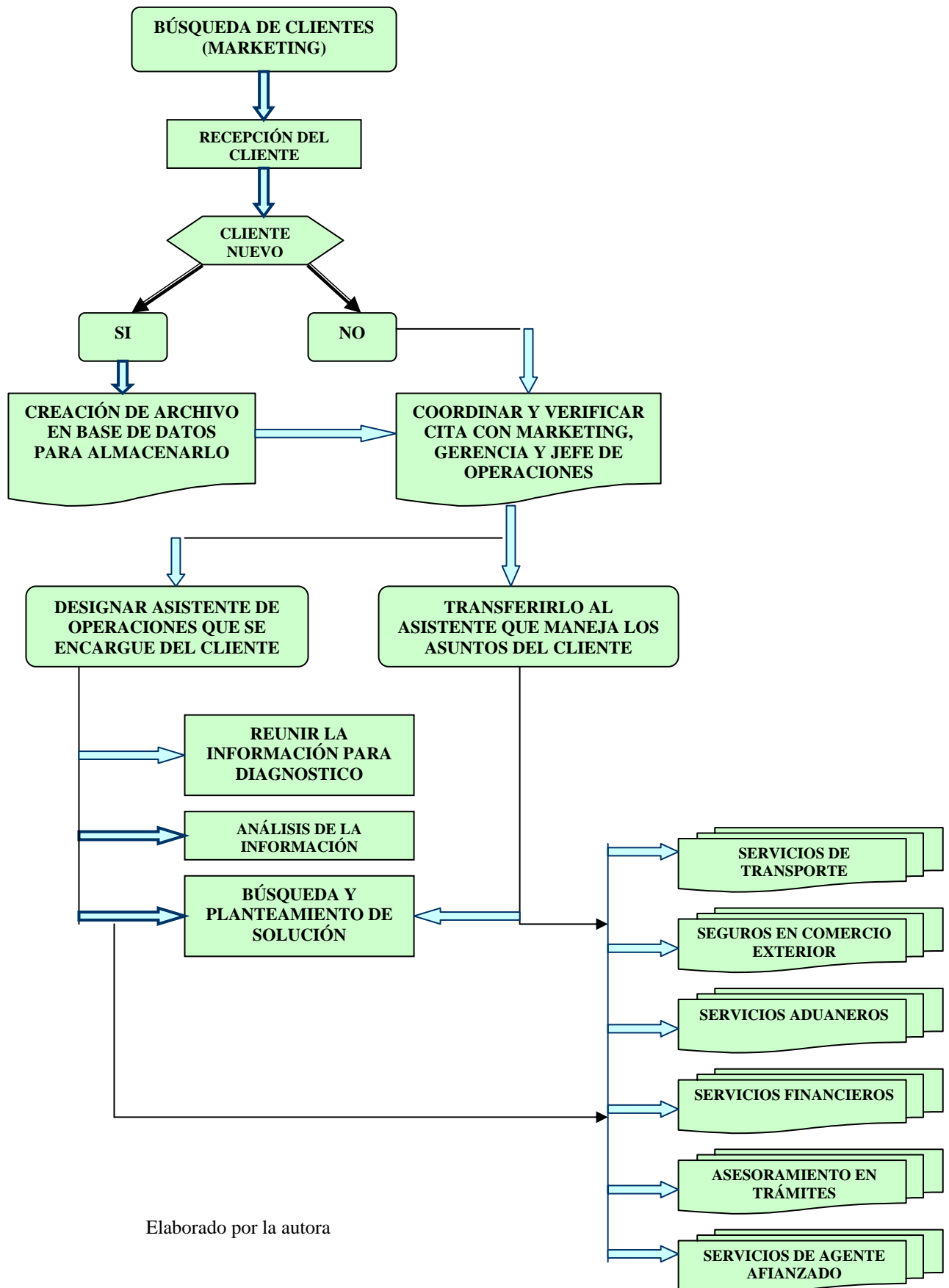
TITULO PROFESIONAL: Terminada la Primaria

EXPERIENCIA: un año de actividades de limpieza

CARACTERÍSTICAS PERSONALES: Buenas relaciones interpersonales, trabajador.

La empresa es una intermediaria para los servicios de transporte y seguros de comercio exterior; por lo cual la empresa ganará un porcentaje de utilidad por el contacto y realización de todos los trámites inherentes a dichos servicios que se los realizará en conjunto con las empresas proveedoras de dichos servicios.

6.4.2. Flujo grama del servicio



Elaborado por la autora

CAPÍTULO VII

ESTUDIO FINANCIERO

A continuación se presenta el estudio financiero desarrollado para el proyecto de implementación de una empresa de comercio exterior en la frontera con Colombia, en él se contempla el monto de la inversión que se requerirá para la puesta en marcha del mismo así como su estructura de financiamiento, se presentan las proyecciones de los ingresos, gastos, costos, estados de resultados, balances generales y análisis de los indicadores financieros que tendrá el proyecto durante su vida económica útil.

7.1. Inversión Inicial

La inversión inicial es todo el desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes y equipos, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social³⁵, en esta inversión se encuentran los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, la suma de estos es la inversión inicial con la que la empresa empezará a funcionar.

CUADRO 7.1
INVERSIÓN INICIAL

| DETALLE | VALOR |
|--------------------------|-------------------|
| ACTIVOS FIJOS | 113.961,99 |
| ACTIVOS DIFERIDOS | 1.500,00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 7.098,98 |
| INVERSIÓN INICIAL | 122.560,97 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

³⁵ <http://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>

7.2. Presupuestos

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros, que debe desarrollarse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.³⁶

Los presupuestos que se van a plantear en este proyecto, tienen como objetivo principal establecer la planificación del origen y usos de los recursos para los próximos cinco años. De esta manera se puede plasmar toda la información financiera en estados financieros.

7.2.1 Presupuesto de operación

Los presupuestos de operación se refieren a aquellas actividades correspondientes al normal funcionamiento del negocio, y que establecen, por consiguiente las fuentes de ingresos y la realización de gastos de dicho funcionamiento. La estructura consiste en la determinación de los costos por la prestación de los servicios, gastos administrativos y demás gastos en los que se debe incurrir para el giro de la empresa.

7.2.2. Presupuesto de egresos

Este presupuesto consiste en determinar la manera en la que se desembolsarán los costos directos e indirectos, así como las depreciaciones y amortizaciones.

³⁶ <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml>

7.2.3. Presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.³⁷

Estos presupuestos se clasifican en tres grupos: activos fijos, activos intangibles o diferidos y capital de trabajo, cuya suma determinará el valor de la inversión inicial total.

7.2.3.1. Activos fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa que utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

La inversión en activos fijos del presente proyecto esta conformada por equipos, mobiliario, adecuaciones del edificio y otros, los mismos que incluyen todos los gastos necesarios para su funcionamiento.

CUADRO 7.2
INVERSIÓN EN EDIFICIO

| DETALLE | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-----------------|--------|----------|----------------|-------------------|
| EDIFICIO | U | 1 | 100.000,00 | 100.000,00 |
| SUBTOTAL | | | 100.000,00 | 100.000,00 |
| IMPREVISTOS 2% | | | 2.000,00 | 2000,00 |
| TOTAL | | 1 | 102.000,00 | 102.000,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

³⁷ <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

CUADRO 7.3
INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES

| DETALLE | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|--------------------|--------|----------|----------------|-----------------|
| ESCRITORIO PEQUEÑO | U | 4 | 70,00 | 280,00 |
| ESCRITORIO GRANDE | U | 3 | 150,00 | 450,00 |
| MESA DE REUNIÓN | U | 2 | 200,00 | 400,00 |
| SILLAS FIJAS | U | 19 | 20,00 | 380,00 |
| SILLAS GIRATORIAS | U | 7 | 40,00 | 280,00 |
| JUEGOS DE SALA | U | 1 | 300,00 | 300,00 |
| PERCHEROS | U | 6 | 50,00 | 300,00 |
| ARCHIVADOR | U | 6 | 70,00 | 420,00 |
| LIBREROS | U | 3 | 50,00 | 150,00 |
| PIZARRÓN DE PVC | U | 2 | 50,00 | 100,00 |
| PEDESTAL DE TV | U | 1 | 75,00 | 75,00 |
| SUBTOTAL | | | 1.075,00 | 3.135,00 |
| IMPREVISTOS 2% | | | 21,50 | 62,70 |
| TOTAL | | | 1.096,50 | 3.197,70 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.4
INVERSIÓN EN EQUIPO DE OFICINA

| DETALLE | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-----------------|--------|----------|----------------|-----------------|
| COPIADORA | U | 1 | 600,00 | 600,00 |
| TELÉFONOS | U | 7 | 44,88 | 384,16 |
| FAX | U | 1 | 150,00 | 209,00 |
| CELULARES | U | 4 | 40,88 | 329,28 |
| REFRIGERADOR | U | 1 | 300,00 | 300,00 |
| TELEVISOR | U | 1 | 100,00 | 200,00 |
| RADIO | U | 1 | 75,00 | 200,00 |
| IMPRESORA | U | 2 | 100,00 | 200,00 |
| CAFETERA | U | 1 | 50,00 | 70,00 |
| SUBTOTAL | | | 1.460,76 | 2.492,44 |
| IMPREVISTOS 2% | | | 29,22 | 49,85 |
| TOTAL | | | 1.489,98 | 2.542,29 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.5
INVERSIÓN EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

| DETALLE | UNIDAD | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|----------------------------|--------|----------|----------------|-----------------|
| COMPUTADOR MSI BLANCO ATOM | U | 6 | 600,00 | 3.600,00 |
| LAPTOP | U | 1 | 1.000,00 | 1.100,00 |
| SOFTWARE Y LICENCIAS | U | 1 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| EQUIPO DE RED | U | 1 | 400,00 | 400,00 |
| SUBTOTAL | | | 3.000,00 | 6.100,00 |
| IMPREVISTOS 2% | | | 60,00 | 122,00 |
| TOTAL | | | 3.060,00 | 6.222,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.6
INVERSIÓN TOTAL EN ACTIVOS FIJOS

| DETALLE | VALOR TOTAL |
|-----------------------|-------------------|
| EDIFICIO | 102.000,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | 3.197,70 |
| EQUIPO DE OFICINA | 2.542,29 |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 6.222,00 |
| TOTAL | 113.961,99 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

7.2.3.2. Activos diferidos o intangibles

Los activos intangibles son básicamente todos los gastos de constitución y estudios previos que se realizan antes de poner en marcha el presente proyecto.

En el siguiente cuadro muestra la inversión por este concepto.

CUADRO 7.7
INVERSIÓN TOTAL EN ACTIVOS DIFERIDOS

| DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|------------------------|----------------|-------------|
| DISEÑO DEL PROYECTO | 600,00 | 600,00 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 900,00 | 900,00 |
| TOTAL | 1.500,00 | 1.500,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

7.2.3.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo.

El siguiente cuadro muestra la inversión en capital de trabajo para cada una de los costos y gastos de la empresa.

CUADRO 7.8
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

| DETALLE | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|---------------------------|-----------------|------------------|
| MANO DE OBRA DIRECTA | 2.262,06 | 27.144,75 |
| OTROS GASTOS DIRECTOS | 1.142,40 | 13.708,80 |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | 3.208,38 | 38.500,60 |
| SERVICIOS BÁSICOS | 183,60 | 2.203,20 |
| MANTENIMIENTO | 154,63 | 1.855,58 |
| ÚTILES DE LIMPIEZA | 11,22 | 134,64 |
| SUMINISTROS DE OFICINA | 44,88 | 538,56 |
| GASTOS DE PUBLICIDAD | 91,80 | 1.101,60 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 7.098,98 | 85.187,74 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Este capital de trabajo, se lo utilizará para cubrir los gastos de la empresa en el primer mes, debido a que esta no tendrá utilidad para lograr cubrirlos.

En conclusión la inversión inicial asciende a \$ 122.560,97.

7.2.4. Estructura del Financiamiento

Dentro del estudio del proyecto, un elemento importante es la asignación de recursos previos a la inversión, para determinar si es factible la ejecución del presente proyecto, con lo cual se tendrá una base para obtener recursos económicos y materiales para su implementación.

El siguiente cuadro nos muestra la estructura de financiamiento:

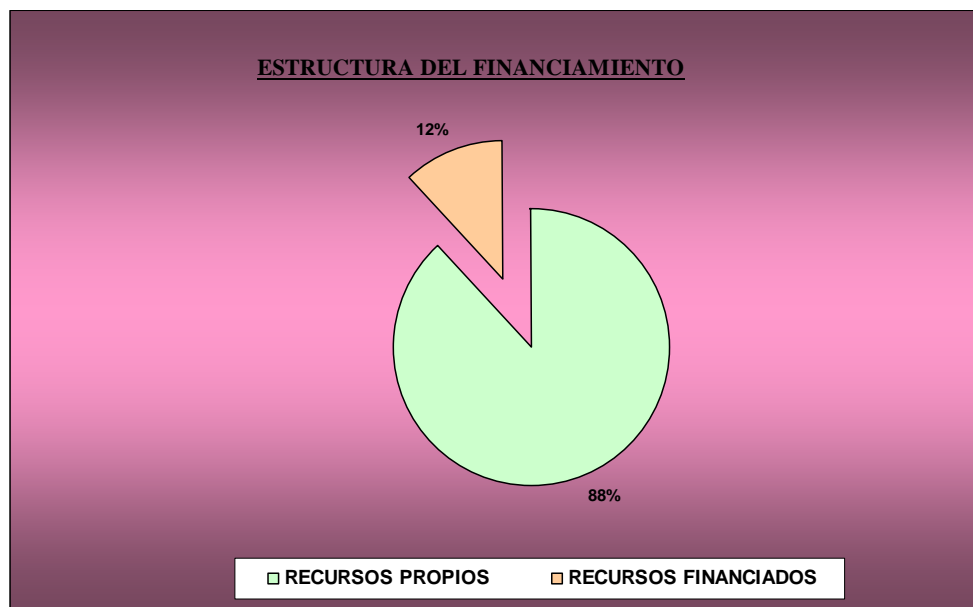
**CUADRO 7.9
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**

| DETALLE | VALOR | RECURSOS PROPIOS | % FINANCIAMIENTO PROPIO | RECURSOS FINANCIADOS | % FINANCIAMIENTO BANCARIO |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|----------------------|---------------------------|
| ACTIVOS FIJOS | 113.961,99 | 102.000,00 | 88,00 | 15.000 | 12,00 |
| ACTIVOS DIFERIDOS | 1.500,00 | 1.500,00 | 100 | ----- | ----- |
| CAPITAL DE TRABAJO | 7.098,98 | 7.098,98 | 100 | ----- | ----- |
| TOTAL | 122.560,97 | 110.598,98 | 88,00 | 15.000 | 12,0 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

En el siguiente gráfico, muestra la decisión de financiamiento.

**GRÁFICO 7.1
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**



Elaborado por la autora

La idea de financiar el proyecto de esta manera es que la socia mayoritaria dispone de esa cantidad de recursos propios para poner en marcha la nueva empresa.

El financiamiento se lo realizará a través del Banco del Pichincha a 5 años plazo cuya tasa de interés es de 11.2%, los costos financieros de este banco se pueden ver en el (ANEXO No IX).

7.2.4.1. Amortización del Capital

Para efectos de cálculo de gastos financieros y de amortización de capital, se presenta la siguiente tabla de la forma de pago del crédito a través del método de dividendo fijo:

❖ EL DIVIDENDO SERÁ FIJO (ANUALIDADES)

$$A = \text{CAPITAL} \left[\frac{\text{INTERÉS} * (1 + \text{INTERÉS})^n}{(1 + \text{INTERÉS})^n - 1} \right]$$

$$A = 15.000,00 \left[\frac{0,1120 * (1 + 0,1120)^5}{(1 + 0,1120)^5 - 1} \right]$$

$$A = 15.000,00 \left[\frac{0,19043289}{0,700293663} \right]$$

$$A = 15.000 (0,271932904)$$

$$A = 4.078,99$$

CALCULO DEL INTERÉS

$$i = (k * \% * t) / t$$

$$(1.5000 * 0,1120 * 5) / 5$$

$$i = 1680$$

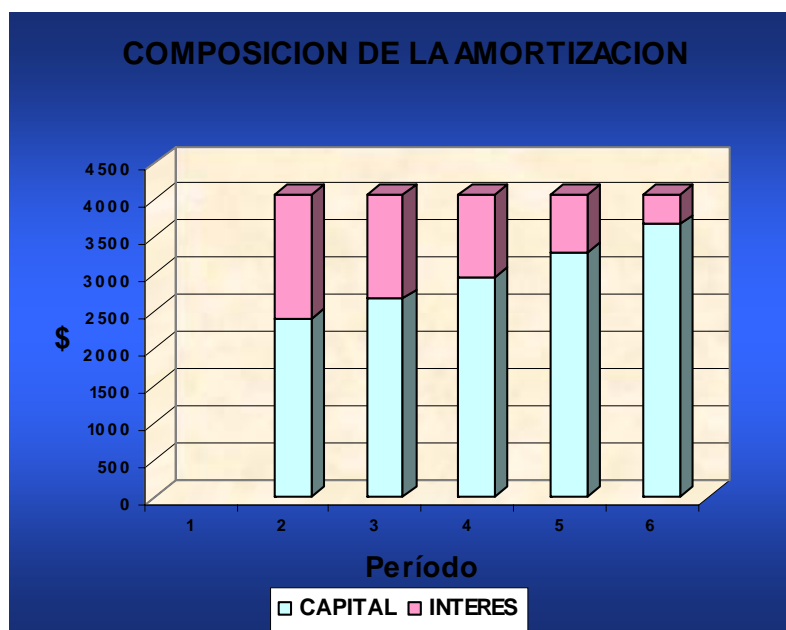
CUADRO 7.10
AMORTIZACIÓN DE CAPITAL

| PERIODO | CAPITAL | INTERÉS | DIVIDENDO FIJO | SALDO CAPITAL ADEUDADO |
|--------------|----------|----------|----------------|------------------------|
| 0 | | | | 15.000,00 |
| 1 | 2.398,99 | 1.680,00 | 4.078,99 | 12.601,01 |
| 2 | 2.667,68 | 1.411,31 | 4.078,99 | 9.933,33 |
| 3 | 2.966,46 | 1.112,53 | 4.078,99 | 6.966,88 |
| 4 | 3.298,70 | 780,29 | 4.078,99 | 3.668,18 |
| 5 | 3.668,15 | 410,84 | 4.078,99 | 0,0 |
| TOTAL | 15.000,0 | 5.394,97 | 20.394,95 | 33.169,42 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

En el siguiente gráfico muestra la composición de la amortización de capital e interés.

GRÁFICO 7.2
ESTRUCTURA DE AMORTIZACIÓN



Elaborado por la autora

7.2.5. Mano de Obra Directa

La mano de obra directa es la consumida en las áreas que tienen una relación directa con la prestación del servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa:

- JEFE DE OPERACIONES
- ASISTENTES DE OPERACIONES
- AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS

A partir del quinto año, se incrementara un asistente de operaciones, con el fin de dar un mejor servicio a nuestros clientes y con la rapidez que sea posible.

Los sueldos de cada empleado fueron fijados en base al estudio realizado a otras empresas similares dentro de la provincia del Carchi, estos se incrementaran en un 5% cada año, dependiendo de la situación económica en la que se encuentre la empresa.

Los siguientes cuadros muestran los presupuestos de egresos.

**CUADRO 7.11
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 1**

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO SUELDO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL 12.15% | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| JEFE DE OPERACIONES | 1 | 750,00 | 750,00 | 18,17 | 62,50 | 0,00 | 31,25 | 91,13 | 953,04 | 11.436,50 |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 2 | 500,00 | 1.000,00 | 18,17 | 83,33 | 0,00 | 41,67 | 121,50 | 1.264,67 | 15.176,00 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 2.217,71 | 26.612,50 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | | | | | | 44,35 | 532,25 |
| TOTAL | 3 | 1.250,00 | 1.750,00 | 36,33 | 145,83 | 0,00 | 72,92 | 212,63 | 2.262,06 | 27.144,75 |
| SUELDO BÁSICO USD 218,00 | | | | | | | | | | |

Elaborado: por la Autora

**CUADRO 7.12
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 2**

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO SUELDO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL 12.15% | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| JEFE DE OPERACIONES | 1 | 787,50 | 787,50 | 19,17 | 65,63 | 65,63 | 32,81 | 95,68 | 1.066,41 | 12.796,93 |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 2 | 525,00 | 1.050,00 | 19,17 | 87,50 | 87,50 | 43,75 | 127,58 | 1.415,49 | 16.985,90 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 2.481,90 | 29.782,83 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | | | | | | 49,64 | 595,66 |
| TOTAL | 3 | 1.312,50 | 1.837,50 | 38,33 | 153,13 | 153,13 | 76,56 | 223,26 | 2.531,54 | 30.378,48 |
| SUELDO BÁSICO USD 230,00 | | | | | | | | | | |

Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.13
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 3

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO SUELDO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL AL 12.15% | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| JEFE DE OPERACIONES | 1 | 826,88 | 826,88 | 20,17 | 68,91 | 68,91 | 34,45 | 100,47 | 1.119,77 | 13.437,27 |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 2 | 551,25 | 1.102,50 | 20,17 | 91,88 | 91,88 | 45,94 | 133,95 | 1.486,31 | 17.835,70 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 2.606,08 | 31.272,97 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | | | | | | 52,12 | 625,46 |
| TOTAL | 3 | 1.378,13 | 1.929,38 | 40,33 | 160,78 | 160,78 | 80,39 | 234,42 | 2.658,20 | 31.898,43 |
| SUELDO BÁSICO USD 242,00 | | | | | | | | | | |

Elaborado: por la Autora

**CUADRO 7.14
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 4**

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO SUELDO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL 12.15% | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| JEFE DE OPERACIONES | 1 | 868,22 | 868,22 | 20,83 | 72,35 | 72,35 | 36,18 | 105,49 | 1.175,42 | 14.105,03 |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 2 | 578,81 | 1.157,63 | 20,83 | 96,47 | 96,47 | 48,23 | 140,65 | 1.560,28 | 18.723,38 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 2.735,70 | 32.828,41 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | | | | | | 54,71 | 656,57 |
| TOTAL | 3 | 1.447,03 | 2.025,84 | 41,67 | 168,82 | 168,82 | 84,41 | 246,14 | 2.790,42 | 33.484,98 |
| SUELDO BÁSICO USD 250,00 | | | | | | | | | | |

Elaborado: por la Autora

**CUADRO 7.15
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
AÑO 5**

| CARGO | Nª PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO SUELDO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL 12.15% | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| JEFE DE OPERACIONES | 1 | 911,63 | 911,63 | 21,67 | 75,97 | 75,97 | 37,98 | 110,76 | 1.233,98 | 14.807,79 |
| ASISTENTES DE OPERACIONES | 3 | 607,75 | 1.823,26 | 21,67 | 151,94 | 151,94 | 75,97 | 221,53 | 2.446,30 | 29.355,57 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 3.680,28 | 44.163,36 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | | | | | | 73,61 | 883,27 |
| TOTAL | 4 | 1.519,38 | 2.734,89 | 43,33 | 227,91 | 227,91 | 113,95 | 332,29 | 3.753,89 | 45.046,63 |
| SUELDO BÁSICO USD 260,00 | | | | | | | | | | |

Elaborado: por la Autora

Los cuadros anteriormente presentados muestran los sueldos mensuales más los beneficios de ley establecidos en el Código de Trabajo.

El incremento de los sueldos y de números de empleados esta en función del crecimiento de la empresa y de la demanda respectivamente.

7.2.6. Otros costos directos

Estos costos se refieren a los honorarios que se le pagara al Agente de Aduanas por la prestación de sus servicios, la cantidad será de USD 100,00 más IVA, cada año este valor subirá un 6%, puesto que el precio que se cobrará por el servicio también subirá.

Se ha fijado que los clientes utilizan este servicio dos veces al mes, esta información fue obtenida en la encuesta telefónica a las empresas ya existentes (VER ANEXO N° X).

Como se puede observar en el cuadro el valor de este costo variará cada año puesto que la captación de clientes también varía.

**CUADRO 7.16
OTROS GASTOS DIRECTOS**

| CONCEPTO | VALOR MENSUAL AÑO 1 | VALOR ANUAL AÑO 1 | VALOR ANUAL AÑO 2 | VALOR ANUAL AÑO 3 | VALOR ANUAL AÑO 4 | VALOR ANUAL AÑO 5 |
|-----------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS | 1.120,00 | 13.440,00 | 42.840,00 | 45.360,00 | 64.320,00 | 85.200,00 |
| SUBTOTAL | 1.120,00 | 13.440,00 | 42.840,00 | 45.360,00 | 64.320,00 | 85.200,00 |
| IMPREVISTOS 2% | 22,40 | 268,80 | 856,80 | 907,20 | 1.286,40 | 1.704,00 |
| TOTAL | 1.142,40 | 13.708,80 | 43.696,80 | 46.267,20 | 65.606,40 | 86.904,00 |

7.2.7 Gastos administrativos

Es un conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas; no incluye la deducción de los ingresos.

Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios, los materiales y suministros de oficina, la renta y demás servicios generales de oficina. Gastos normales de carácter corriente para el funcionamiento del Sector Central.³⁸

Los gastos administrativos son:

- Mano de obra indirecta (Gerente General, Administrativo Financiero, Marketing, Secretaria, Mensajero, Limpieza)
- Servicios Básicos
- Mantenimiento
- Útiles de limpieza
- Materiales e insumos

a) Mano de obra indirecta

La mano de obra indirecta es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio.

Los siguientes cuadros muestran los presupuestos de cada uno de los ítems antes mencionado

³⁸ <http://www.definicion.org/gastos-de-administracion>

CUADRO 7.17
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 1

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|-------------|-----------------|-----------------|---------------|----------------|-------------------|---------------|-----------------|----------------------------|------------------|
| GERENTE | 1 | 900,00 | 900,00 | 18,17 | 75,00 | 0,00 | 37,50 | 109,35 | 1140,02 | 13.680,20 |
| ADMINISTRATIVO FINANCIERO | 1 | 400,00 | 400,00 | 18,17 | 33,33 | 0,00 | 16,67 | 48,60 | 516,77 | 6.201,20 |
| MARKETING | 1 | 400,00 | 400,00 | 18,17 | 33,33 | 0,00 | 16,67 | 48,60 | 516,77 | 6.201,20 |
| SECRETARIA | 1 | 300,00 | 300,00 | 18,17 | 25,00 | 0,00 | 12,50 | 36,45 | 392,12 | 4.705,40 |
| MENSAJERO | 1 | 218,00 | 218,00 | 18,17 | 18,17 | 0,00 | 9,08 | 26,49 | 289,90 | 3.478,84 |
| PERSONA DE LIMPIEZA | 1 | 218,00 | 218,00 | 18,17 | 18,17 | 0,00 | 9,08 | 26,49 | 289,90 | 3.478,84 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 3145,47 | 3.7745,69 |
| Imprevistos 2% | | | | | | | | | 62,91 | 754,91 |
| TOTAL | | 2.436,00 | 2.436,00 | 109,00 | 203,00 | 0,00 | 101,50 | 295,97 | 3.208,38 | 38.500,60 |
| SUELDO BÁSICO USD 219,00 | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.18
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 2

| CARGO | N^o PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| GERENTE | 1 | 945,00 | 945,00 | 19,17 | 78,75 | 78,75 | 39,38 | 114,82 | 1.275,86 | 15.310,31 |
| ADMINISTRATIVO FINANCIERO | 1 | 420,00 | 420,00 | 19,17 | 35,00 | 35,00 | 17,50 | 51,03 | 577,70 | 6.932,36 |
| MARKETING | 1 | 420,00 | 420,00 | 19,17 | 35,00 | 35,00 | 17,50 | 51,03 | 577,70 | 6.932,36 |
| SECRETARIA | 1 | 315,00 | 315,00 | 19,17 | 26,25 | 26,25 | 13,13 | 38,27 | 438,06 | 5.256,77 |
| MENSAJERO | 1 | 228,90 | 228,90 | 19,17 | 19,08 | 19,08 | 9,54 | 27,81 | 323,57 | 3.882,79 |
| PERSONA DE LIMPIEZA | 1 | 228,90 | 228,90 | 19,17 | 19,08 | 19,08 | 9,54 | 27,81 | 323,57 | 3.882,79 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 3.516,45 | 42.197,37 |
| Imprevistos 2% | | | | | | | | | 70,33 | 843,95 |
| TOTAL | | 2.557,80 | 2.557,80 | 115,00 | 213,15 | 213,15 | 106,58 | 310,77 | 3.586,78 | 43.041,32 |
| SUELDO BÁSICO USD 230,00 | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.19
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 3

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| GERENTE | 1 | 992,25 | 992,25 | 20,17 | 82,69 | 82,69 | 41,34 | 120,56 | 1.339,69 | 16.076,33 |
| ADMINISTRATIVO FINANCIERO | 1 | 441,00 | 441,00 | 20,17 | 36,75 | 36,75 | 18,38 | 53,58 | 606,62 | 7.279,48 |
| MARKETING | 1 | 441,00 | 441,00 | 20,17 | 36,75 | 36,75 | 18,38 | 53,58 | 606,62 | 7.279,48 |
| SECRETARIA | 1 | 330,75 | 330,75 | 20,17 | 27,56 | 27,56 | 13,78 | 40,19 | 460,01 | 5.520,11 |
| MENSAJERO | 1 | 240,35 | 240,35 | 20,17 | 20,03 | 20,03 | 10,01 | 29,20 | 339,79 | 4.077,43 |
| PERSONA DE LIMPIEZA | 1 | 240,35 | 240,35 | 20,17 | 20,03 | 20,03 | 10,01 | 29,20 | 339,79 | 4.077,43 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 3.692,52 | 44.310,24 |
| Imprevistos 2% | | | | | | | | | 73,85 | 886,20 |
| TOTAL | | 2.685,69 | 2.685,69 | 121,00 | 223,81 | 223,81 | 111,90 | 326,31 | 3.766,37 | 45.196,45 |
| SUELDO BÁSICO USD 242,00 | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.20
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 4

| CARGO | Nº PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| GERENTE | 1 | 1.041,86 | 1041,86 | 20,83 | 86,82 | 86,82 | 43,41 | 126,59 | 1.406,34 | 16.876,04 |
| ADMINISTRATIVO FINANCIERO | 1 | 463,05 | 463,05 | 20,83 | 38,59 | 38,59 | 19,29 | 56,26 | 636,61 | 7.639,35 |
| MARKETING | 1 | 463,05 | 463,05 | 20,83 | 38,59 | 38,59 | 19,29 | 56,26 | 636,61 | 7.639,35 |
| SECRETARIA | 1 | 347,29 | 347,29 | 20,83 | 28,94 | 28,94 | 14,47 | 42,20 | 482,67 | 5.792,01 |
| MENSAJERO | 1 | 252,36 | 252,36 | 20,83 | 21,03 | 21,03 | 10,52 | 30,66 | 356,43 | 4.277,20 |
| PERSONA DE LIMPIEZA | 1 | 252,36 | 252,36 | 20,83 | 21,03 | 21,03 | 10,52 | 30,66 | 356,43 | 4.277,20 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 3.875,10 | 46.501,15 |
| Imprevistos 2% | | | | | | | | | 77,50 | 930,02 |
| TOTAL | | 2.819,97 | 2.819,97 | 125,00 | 235,00 | 235,00 | 117,50 | 342,63 | 3.952,60 | 47.431,18 |
| SUELDO BÁSICO USD 250,00 | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 7.21
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
AÑO 5

| CARGO | N^a PERSONAL | SUELDO MENSUAL | TOTAL SUELDOS | DECIMO CUARTO | DECIMO TERCERO | FONDOS DE RESERVA | VACACIONES | APORTE PATRONAL | COSTO MANO DE OBRA DIRECTA | TOTAL ANUAL |
|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| GERENTE | 1 | 1.093,96 | 1.093,96 | 21,67 | 91,16 | 91,16 | 45,58 | 132,92 | 1.476,45 | 17.717,34 |
| ADMINISTRATIVO FINANCIERO | 1 | 486,20 | 486,20 | 21,67 | 40,52 | 40,52 | 20,26 | 59,07 | 668,23 | 8.018,82 |
| MARKETING | 1 | 486,20 | 486,20 | 21,67 | 40,52 | 40,52 | 20,26 | 59,07 | 668,23 | 8.018,82 |
| SECRETARIA | 1 | 364,65 | 364,65 | 21,67 | 30,39 | 30,39 | 15,19 | 44,31 | 506,59 | 6.079,11 |
| MENSAJERO | 1 | 264,98 | 264,98 | 21,67 | 22,08 | 22,08 | 11,04 | 32,20 | 374,05 | 4.488,56 |
| PERSONA DE LIMPIEZA | 1 | 264,98 | 264,98 | 21,67 | 22,08 | 22,08 | 11,04 | 32,20 | 374,05 | 4.488,56 |
| SUBTOTAL | | | | | | | | | 4.067,60 | 48.811,21 |
| Imprevistos 2% | | | | | | | | | 81,35 | 976,22 |
| TOTAL | | 2.960,97 | 2.960,97 | 130,00 | 246,75 | 246,75 | 123,37 | 359,76 | 4.148,95 | 49.787,43 |
| SUELDO BÁSICO USD 260,00 | | | | | | | | | | |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

Al igual que la mano de obra directa, existirá un incremento de los sueldos de un 5%, en función del crecimiento y rentabilidad de la empresa.

A partir del año 5 se incrementara un administrador financiero, par brindar una mejor atención al cliente.

b) Servicios básicos

El presupuesto de servicios básicos se lo calculó mediante un análisis de oficinas similares que se encuentran en Tulcán, para lo cual se presenta el siguiente cuadro.

**CUADRO 7.22
PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS**

| SERVICIO BÁSICA | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|-----------------|---------------|----------------|
| AGUA | 20,00 | 240,00 |
| LUZ | 40,00 | 480,00 |
| TELÉFONO | 70,00 | 840,00 |
| INTERNET | 50,00 | 600,00 |
| SUBTOTAL | 1.80,00 | 2.160,00 |
| IMPREVISTOS 2% | 3,60 | 43,20 |
| TOTAL | 183,6 | 2.203,2 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

c) Mantenimiento

El mantenimiento de la infraestructura es un presupuesto destinado para mantener en buenas condiciones los activos fijos. En el siguiente cuadro observamos el presupuesto por concepto de mantenimiento.

**CUADRO 7.23
PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTO**

| CONCEPTO | VALOR DEL ACTIVO | % | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|-----------------------|------------------|----|----------------|-----------------|
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 7580,00 | 2% | 151,6 | 1.819,2 |
| SUBTOTAL | | | 151,6 | 1.819,2 |
| IMPREVISTOS 2% | | | 3,03 | 36,384 |
| TOTAL | | | 154,632 | 1.855,58 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

d) Útiles de limpieza

El presupuesto de útiles de limpieza facilitará los insumos para realizar el mantenimiento de las oficinas, el siguiente cuadro muestra el presupuesto por este concepto.

**CUADRO 7.24
PRESUPUESTO DE ÚTILES DE LIMPIEZA**

| CONCEPTO | MEDIDA | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|------------------|---------|----------|----------------|---------------|---------------|
| DESINFECTANTE | GALÓN | 1 | 3,00 | 3,00 | 36,00 |
| JABÓN DE TOCADOR | CAJA | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| LIMPIONES | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| ESCOBAS | UNIDAD | 1 | 1,00 | 1,00 | 12,00 |
| PAPEL HIGIÉNICO | PAQUETE | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| TRAPEADORES | UNIDAD | 1 | 1,00 | 1,00 | 12,00 |
| SUBTOTAL | | | | 11,00 | 132,00 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | 0,22 | 2,64 |
| TOTAL | | | | 11,22 | 134,64 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

e) Materiales e insumos

El presupuesto de suministros de oficina, es aquel que permitirá que la empresa opere normalmente en lo referente a manejo de información. El siguiente cuadro muestra el presupuesto por este concepto.

**CUADRO 7.25
PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA**

| MATERIALES | MEDIDA | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|-------------------|---------------|-----------------|-----------------------|----------------------|--------------------|
| PAPEL | UNIDAD | 2 | 2,50 | 5,00 | 60,00 |
| ESFEROS | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| BORRADORES | UNIDAD | 1 | 1,50 | 1,5 | 18,00 |
| SACAPUNTAS | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| CLIPS | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| CARPETAS | UNIDAD | 50 | 0,20 | 10,00 | 120,00 |
| GRAMPAS | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| ENGRAMPADORAS | UNIDAD | 1 | 2,50 | 2,5 | 30,00 |
| CALCULADORAS | UNIDAD | 1 | 10,00 | 10,00 | 120,00 |
| PERFORADORAS | UNIDAD | 1 | 2,00 | 2,00 | 24,00 |
| BASUREROS | UNIDAD | 1 | 5,00 | 5,00 | 60,00 |
| SUBTOTAL | | | | 44,00 | 528,00 |
| IMPREVISTOS 2% | | | | 0,88 | 10,56 |
| TOTAL | | | | 44,88 | 538,56 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

El monto destinado para cada uno de estos egresos se calculó en base a un análisis de empresas similares, por lo que no existirá ninguna razón para variar el monto destinado a estos rubros.

Finalmente, el presupuesto de depreciaciones y amortizaciones, permitirá calcular el estado de resultados proyectado. Este concepto no es un desembolso de dinero pero afecta el pago de impuestos por lo que se lo considera un escudo fiscal.

La depreciación, al no ser desembolso de dinero, no se la debe considerar en la elaboración de flujos de fondos.

Los siguientes cuadros muestran los cálculos de la depreciación y amortización considerando los porcentajes establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

f) Depreciación de activos fijos

Con excepción de los terrenos, la mayoría de los activos fijos tienen una vida útil limitada ya sea por el desgaste resultante del uso, el deterioro físico causado por terremotos, incendios y otros siniestros, la pérdida de utilidad comparativa respecto de nuevos equipos y procesos o el agotamiento de su contenido. La disminución de su valor, causada por los factores antes mencionados, se carga a un gasto llamado depreciación.

La depreciación indica el monto del costo o gasto, que corresponde a cada periodo fiscal. Se distribuye el costo total del activo a lo largo de su vida útil al asignar una parte del costo del activo a cada periodo fiscal.

Los siguientes cuadros muestran los cálculos de la depreciación y amortización considerando los porcentajes establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

CUADRO 7.26
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

| ACTIVO FIJO | VALOR | TIEMPO DE VIDA ÚTIL | % DE DEPRECIACIÓN ANUAL | VALOR DEPRECIACIÓN |
|-----------------------|--------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| EDIFICIO | 102.000,00 | 20 AÑOS | 5 | 5.100,00 |
| MUEBLES Y ENSERES | 3.197,70 | 10 AÑOS | 10 | 319,77 |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 6.222,00 | 3 AÑOS | 33,33 | 2.074,00 |
| EQUIPO DE OFICINA | 2.542,29 | 10 AÑOS | 10 | 254,23 |
| TOTAL | | | | 7.748,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Para el cálculo de la depreciación de los Activos Fijos se utilizó el método lineal, o en línea recta. (Valor del Activo Fijo para el tiempo de vida útil).

**CUADRO 7.28
PROYECCIÓN AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS**

| ACTIVOS | VALOR | PERIODO AMORTIZACIÓN | AMORTIZACIÓN ANUAL |
|------------------------|-----------------|----------------------|--------------------|
| DISEÑO DEL PROYECTO | 700,00 | 5 AÑOS | 140,00 |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 900,00 | 5 AÑOS | 180,00 |
| TOTAL | 1.600,00 | | 320,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

7.2.8. Gastos publicidad

La publicidad es una técnica destinada a difundir o informar al público sobre un servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo, esto a más de ser un gasto es una inversión debido a que gracias a esta actividad los consumidores nos reconocen como empresa.

**CUADRO 7.29
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD**

| MEDIO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|-----------------|---------------|-----------------|
| RADIO | 20,00 | 240,00 |
| TELEVISIÓN | 25,00 | 300,00 |
| PRENSA | 20,00 | 240,00 |
| BTL | 25,00 | 300,00 |
| SUBTOTAL | 90,00 | 1.080,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

CAPÍTULO VIII

COSTOS E INGRESOS

8.1. Costos del servicio

8.1.1 Costos directos

CUADRO 8.1
COSTOS DIRECTOS

| COSTOS DIRECTOS DEL SERVICIO | | |
|------------------------------|-----------------|------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Mano de obra directa | 2.262,06 | 27.144,75 |
| Otros Costos Directos | 1.142,40 | 13.708,80 |
| TOTAL | 3.404,46 | 40.853,55 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

8.1.2. Costos Fijos

CUADRO 8.2
COSTOS FIJOS

| COSTOS FIJOS | | |
|--------------------------------|-----------------|------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Mano de Obra Indirecta | 3.208,38 | 38.500,60 |
| Servicios Básicos | 183,60 | 2.203,20 |
| Mantenimiento | 154,63 | 1.855,58 |
| Útiles de limpieza | 11,22 | 134,64 |
| Suministros de Oficina | 44,88 | 538,56 |
| Gastos Publicidad | 91,80 | 1.101,60 |
| Depreciación Activos Fijos | 645,66 | 7.748,00 |
| Amortización Activos Diferidos | 26,26 | 320,00 |
| Gasto Financiero | 140,00 | 1.680,00 |
| TOTAL | 4.506,44 | 54.082,19 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

8.1.3. Costos variables

**CUADRO 8.3
COSTOS VARIABLES**

| COSTOS VARIABLES | | |
|-------------------------|----------------------|--------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Mano de obra directa | 2.262,06 | 27.144,75 |
| Otros Costos Directos | 1.142,40 | 13.708,80 |
| TOTAL | 3.404,46 | 40.853,55 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Costo Total = Costo Fijo + Costo Variable

Costo Total = 54082,19 + 40.853,55

Costo Total = 94.935,74

8.2. Gastos

8.2.1. Gastos administrativos

**CUADRO 8.4
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
|--------------------------------|----------------------|--------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Mano de obra indirecta | 3.208,38 | 38.500,60 |
| Servicios Básicos | 183,60 | 2.203,20 |
| Mantenimiento | 154,63 | 1.855,58 |
| Útiles de limpieza | 11,22 | 134,64 |
| Suministros de Oficina | 44,88 | 538,56 |
| Depreciación Activos Fijos | 645,66 | 7.748,00 |
| Amortización Activos Diferidos | 26,26 | 320,00 |
| TOTAL | 4.642,27 | 55.707,17 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

8.2.2. Gastos de publicidad

**CUADRO 8.5
GASTOS DE PUBLICIDAD**

| GASTOS PUBLICIDAD | | |
|--------------------------|----------------------|--------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Gastos Publicidad | 91,8 | 1.101,6 |
| TOTAL | 91,80 | 1.101,60 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

8.2.3. Gastos financieros

**CUADRO 8.6
GASTOS FINANCIEROS**

| GASTO FINANCIERO | | |
|-------------------------|----------------------|--------------------|
| CONCEPTO | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
| Gasto Financiero | 140,00 | 1.680,00 |
| TOTAL | 140,00 | 1.680,00 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

8.3. Presupuesto de ingresos

El cálculo de este presupuesto consiste en multiplicar la frecuencia de cada servicio por el precio establecido en cada uno de ellos, que fue fijado en base a los competidores y lo que el cliente esta dispuesto a pagar. (VER ANEXO No VI)

Cada año se incrementarán los precios según la inflación, en nuestro caso es el 6%.

CUADRO 8.7
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS Y COMISIONES
AÑO 1

| SERVICIO | DEMANDA CLIENTES | PRECIO PROMEDIO | INGRESO TOTAL |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Transporte | 45 | 330,00 | 14.850,00 |
| Seguros en comercio exterior | 40 | 300,00 | 12.000,00 |
| Aduaneros | 56 | 330,00 | 18.480,00 |
| Financieros | 40 | 350,00 | 14.000,00 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 35 | 650,00 | 22.750,00 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 120 | 250,00 | 30.000,00 |
| TOTAL | 336 | 2.210,00 | 112.080,00 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 8.8
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS Y COMISIONES
AÑO 2

| SERVICIO | DEMANDA CLIENTES | PRECIO PROMEDIO | INGRESO TOTAL |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Transporte | 60 | 349,80 | 20988,00 |
| Seguros en comercio exterior | 65 | 318,00 | 20670,00 |
| Aduaneros | 70 | 349,80 | 24.486,00 |
| Financieros | 55 | 371,00 | 20.405,00 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 48 | 689,00 | 33.072,00 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 216 | 265,00 | 57.240,00 |
| TOTAL | 514 | 2342,6 | 176.861,00 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 8.9
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS Y COMISIONES
AÑO 3

| SERVICIO | DEMANDA CLIENTES | PRECIO PROMEDIO | INGRESO TOTAL |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Transporte | 90 | 370,79 | 33.370,92 |
| Seguros en comercio exterior | 85 | 337,08 | 28.651,80 |
| Aduaneros | 85 | 370,79 | 31.516,98 |
| Financieros | 75 | 393,26 | 29.494,50 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 67 | 730,34 | 48.932,78 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 360 | 280,90 | 101.124,00 |
| TOTAL | 762 | 2.483,16 | 273.090,98 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 8.10
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS Y COMISIONES
AÑO 4

| SERVICIO | DEMANDA CLIENTES | PRECIO PROMEDIO | INGRESO TOTAL |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Transporte | 100 | 393,04 | 39.303,53 |
| Seguros en comercio exterior | 100 | 357,30 | 35.730,48 |
| Aduaneros | 110 | 393,04 | 43.233,88 |
| Financieros | 100 | 416,86 | 41.685,56 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 95 | 774,16 | 73.545,24 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 480 | 297,75 | 142.921,92 |
| TOTAL | 985 | 2.632,15 | 376.420,61 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CUADRO 8.11
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR SERVICIOS Y COMISIONES
AÑO 5

| SERVICIO | DEMANDA CLIENTES | PRECIO PROMEDIO | INGRESO TOTAL |
|--------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| Transporte | 130 | 416,62 | 54.160,26 |
| Seguros en comercio exterior | 140 | 378,74 | 53.024,03 |
| Aduaneros | 140 | 416,62 | 58.326,44 |
| Financieros | 130 | 441,87 | 57.442,70 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 115 | 820,61 | 94.370,15 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 600 | 315,62 | 189.371,54 |
| TOTAL | 1255 | 2.790,07 | 506.695,13 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

En el presente proyecto existen otros ingresos que se detallan a continuación:

CUADRO 8.12
OTROS INGRESOS

| AÑOS | Detalle | Número de Bodegas | Costo mensual | Ingreso Anual |
|------|---------------------|-------------------|---------------|---------------|
| 1 | Arriendo de bodegas | 2 | 550,00 | 13.200,00 |
| 2 | Arriendo de bodegas | 2 | 583,00 | 13.992,00 |
| 3 | Arriendo de bodegas | 2 | 618,00 | 14.832,00 |
| 4 | Arriendo de bodegas | 2 | 655,00 | 15.720,00 |
| 5 | Arriendo de bodegas | 2 | 694,00 | 16.656,00 |

Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: por la Autora

CAPÍTULO IX

EVALUACIÓN FINANCIERA

El estudio de evaluación económica - financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

En la evaluación económica - financiera se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo mediante métodos que son básicamente el VAN y TIR que veremos mas adelante

9.1. ESTADOS FINANCIEROS

9.1.1. Balance de situación inicial

El balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que la empresa posee), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).³⁹

³⁹ <http://definicion.de/balance-general/>

CUADRO 9.1
“SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.”
BALANCE DE SITUACIÓN PROYECTADO
2010-2014

| RUBRO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ACTIVOS | | | | | | |
| Activos Corrientes | 10.136,99 | 35.221,07 | 68.209,17 | 147.542,59 | 235.677,52 | 326.952,51 |
| Caja - Bancos | 3.038,01 | 35.221,07 | 68.209,17 | 147.542,59 | 235.677,52 | 326.952,51 |
| Capital de Trabajo | 7.098,98 | | | | | |
| Activos Fijos | 113.961,99 | 106.213,99 | 106.213,99 | 106.213,99 | 108.287,99 | 108.287,99 |
| Edificio | 102.000,00 | 102.000,00 | 102.000,00 | 102.000,00 | 102.000,00 | 102.000,00 |
| (-) Dep. Acum. Edificio | 0,00 | 5.100,00 | 5.100,00 | 5.100,00 | 5.100,00 | 5.100,00 |
| Muebles y enseres | 3.197,70 | 3.197,70 | 3.197,70 | 3.197,70 | 3.197,70 | 3.197,70 |
| (-) Dep. Acum. Mueb Y En. | 0,00 | 319,77 | 319,77 | 319,77 | 319,77 | 319,77 |
| Equipos de Oficina | 2.542,29 | 2.542,29 | 2.542,29 | 2.542,29 | 2.542,29 | 2.542,29 |
| (-) Dep. Acum. Equipo de Oficina | 0,00 | 254,23 | 254,23 | 254,23 | 254,23 | 254,23 |
| Equipo de computación | 6.222,00 | 6.222,00 | 6.222,00 | 6.222,00 | 6.222,00 | 6.222,00 |
| (-) Dep. Acum. Equipo de Computación | 0,00 | 2.074,00 | 2.074,00 | 2.074,00 | 0,00 | 0,00 |
| Activos Diferidos | 1.500,00 | 1.180,00 | 1.180,00 | 1.180,00 | 1.180,00 | 1.180,00 |
| Diseño del Proyecto | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 |
| Gastos de Constitución | 900,00 | 900,00 | 900,00 | 900,00 | 900,00 | 900,00 |
| (-) Amortización Activos Diferidos | 0,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 |

| | | | | | | |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| TOTAL ACTIVO | 125.598,98 | 142.615,06 | 175.603,16 | 254.936,58 | 345.145,51 | 436.420,51 |
| | | | | | | |
| PASIVOS | | | | | | |
| Pasivo de corto plazo | 0,00 | 10.272,62 | 25.091,52 | 46.035,06 | 82.703,85 | 112.177,04 |
| Impuestos por pagar | 0,00 | 6.021,88 | 14.708,82 | 26.986,07 | 48.481,57 | 65.758,96 |
| Beneficios sociales por pagar | 0,00 | 4.250,74 | 10.382,70 | 19.048,99 | 34.222,28 | 46.418,09 |
| Pasivo de largo plazo | 15.000,00 | 2.398,99 | 2.667,68 | 2.966,46 | 3.298,70 | 3.668,15 |
| Prestamo Bancario | 15.000,00 | 2.398,99 | 2.667,68 | 2.966,46 | 3.298,70 | 3.668,15 |
| TOTAL PASIVOS | 15.000,00 | 12.671,61 | 27.759,20 | 49.001,52 | 86.002,55 | 115.845,19 |
| | | | | | | |
| PATRIMONIO | 110.598,98 | 129.943,45 | 147.843,96 | 205.935,06 | 259.142,96 | 320.575,31 |
| Capital Social | 110.598,98 | 110.598,98 | 110.598,98 | 110.598,98 | 110.598,98 | 110.598,98 |
| Utilidad del ejercicio (Pérdida) | 0,00 | 19.344,47 | 37.244,98 | 95.336,08 | 148.543,99 | 209.976,33 |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | 125.598,98 | 142.615,06 | 175603,16 | 254936,58 | 345.145,51 | 436.420,51 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

9.1.2. Estado de resultados

En contabilidad el Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El Estado Financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Los elementos que integran el Estado de Resultados son:

- ingresos
- costos y;
- gastos.

CUADRO 9.2
EMPRESA: “SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.”
BALANCE DE RESULTADOS
DÓLARES AMERICANOS

| CONCEPTO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos recibidos del servicio | 125.280,00 | 190.853,00 | 287.922,98 | 392.140,61 | 523.351,13 |
| Transporte | 14.850,00 | 20.988,00 | 33.370,92 | 39.303,53 | 54.160,26 |
| Seguros en comercio exterior | 12.000,00 | 20.670,00 | 28.651,80 | 35.730,48 | 53.024,03 |
| Aduaneros | 18.480,00 | 24.486,00 | 31.516,98 | 43.233,88 | 58.326,44 |
| Financieros | 14.000,00 | 20.405,00 | 29.494,50 | 41.685,56 | 57.442,70 |
| Asesoría en Trámites Aduaneros | 22.750,00 | 33.072,00 | 48.932,78 | 73.545,24 | 94.370,15 |
| Agente Afianzado de Aduanas | 30.000,00 | 57.240,00 | 101.124,00 | 142.921,92 | 189.371,54 |
| Otros ingresos | 13.200,00 | 13.992,00 | 14.832,00 | 15.720,00 | 16.656,00 |
| (-) Costos Variables | 40.853,55 | 74.075,28 | 78.165,63 | 99.091,38 | 131.950,63 |
| Mano de Obra Directa | 27.144,75 | 30.378,48 | 31.898,43 | 33.484,98 | 45.046,63 |
| Otros costos directos | 13.708,80 | 43.696,80 | 46.267,20 | 65.606,40 | 86.904,00 |
| (=) Utilidad Bruta | 84.426,45 | 116.777,72 | 209.757,35 | 293.049,22 | 391.400,50 |
| (-) Gastos Administrativos y Publicidad | 52.402,19 | 56.942,90 | 59.098,03 | 59.258,76 | 61.615,02 |
| Mano de obra indirecta | 38.500,60 | 43.041,32 | 45.196,45 | 47.431,18 | 49.787,43 |
| Servicios básicos | 2.203,20 | 2.203,20 | 2.203,20 | 2.203,20 | 2.203,20 |
| Mantenimiento | 1.855,58 | 1.855,58 | 1.855,58 | 1.855,58 | 1.855,58 |
| Útiles de limpieza | 134,64 | 134,64 | 134,64 | 134,64 | 134,64 |
| Suministros de oficina | 538,56 | 538,56 | 538,56 | 538,56 | 538,56 |
| Publicidad | 1.101,60 | 1.101,60 | 1.101,60 | 1.101,60 | 1.101,60 |

| | | | | | |
|---|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Depreciaciones Act. Fijos | 7.748,00 | 7.748,00 | 7.748,00 | 5.674,00 | 5.674,00 |
| Amortización de Act. Diferidos | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 |
| (=) Utilidad Operacional | 32.024,26 | 59.834,81 | 150.659,32 | 233.790,46 | 329.785,48 |
| (-) Gasto Financiero | 1.680,00 | 1.411,31 | 1.112,53 | 780,29 | 410,84 |
| Pago de intereses | 1.680,00 | 1.411,31 | 1.112,53 | 780,29 | 410,84 |
| (=) Utilidad Antes del reparto | 30.344,26 | 58.423,50 | 149.546,79 | 233.010,17 | 329.374,64 |
| (-) 15% Participación a empleados | 4.551,64 | 8.763,53 | 22.432,02 | 34.951,53 | 49.406,20 |
| (=) Utilidad antes del Impuesto a la Renta | 25.792,62 | 49.659,98 | 127.114,78 | 198.058,65 | 279.968,45 |
| (-) 25% Impuesto a la Renta | 6.448,16 | 12.414,99 | 31.778,69 | 49.514,66 | 69.992,11 |
| (=) Utilidad Neta del Ejercicio | 19.344,47 | 37.244,98 | 95.336,08 | 148.543,99 | 209.976,33 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

9.1.3. Flujo de Caja

El flujo de caja reporta los flujos de entrada y salida de efectivo de una empresa durante un periodo; además estima los fondos que se necesitan para cubrir las obligaciones operacionales y financieras.

Se trata de una matriz con columnas y filas. En las columnas se disponen los períodos (años); y en las filas los ingresos y las salidas de dinero.

ENTRADAS: es todo el dinero que ingresa la empresa por su actividad productiva o de servicios.

SALIDAS: es todo dinero que sale de la empresa y que es necesario para llevar a cabo su actividad productiva. Incluye los costes variables y fijos.

Para su elaboración es útil usar una plantilla de cálculo.

La fórmula que se uso para sacar el flujo de caja proyectado es:

Ingresos - Gastos afectos a Impuestos - Gastos no desembolsados = Utilidad Antes de Impuestos - Impuestos = Utilidad después de Impuestos + Ajustes por gastos no desembolsados (Amortizaciones y provisiones) - Egresos no afectos a Impuestos + Beneficios no afectos a Impuestos = Flujo de Caja.

El objetivo principal de un flujo es analizar la capacidad que tiene una empresa para generar efectivo. La omisión de este estado financiero no permitiría establecer el saldo de caja en el balance general.

**CUADRO 9.3
FLUJO DE CAJA PROYECTADA**

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|-----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO | | 19.344,47 | 37.244,98 | 95.336,08 | 148.543,99 | 209.976,33 |
| (-) Inversiones | 122.560,97 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (+) Préstamo Bancario | 15.000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| (+) Depreciación Activos Fijos | 0,00 | 7.748,00 | 7.748,00 | 7.748,00 | 5.674,00 | 5.674,00 |
| (+) Amortización Activos Diferidos | 0,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 | 320,00 |
| (-) Amortización del Préstamo Bancario | 0,00 | 2.398,99 | 2.667,68 | 2.966,46 | 3.298,70 | 3.668,15 |
| (+) Valor residual | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 79.369,99 |
| (+) Capital de Trabajo | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 7.098,98 |
| (=) FLUJO NETO DE CAJA | - 107.560,97 | 25.013,48 | 42.645,30 | 100.437,62 | 151.239,29 | 298.771,15 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

9.2. Punto de equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la prestación del servicio. Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas para determinar la posible rentabilidad de la empresa. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

El punto de equilibrio es una relación entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos, e indica el nivel de producción en el que los costos totales son iguales a los ingresos, por lo cual no existe pérdida ni ganancias.

En nuestro proyecto el punto de equilibrio se lo calculara tomando los datos de los costos fijos y variables e ingresos que se encuentran en el capítulo anterior.

Punto de Equilibrio (Volumen de Ventas)

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Volumen de Ventas}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{54.082,19}{1 - \frac{40.853,55}{125.280,00}}$$

$$54.082,19$$

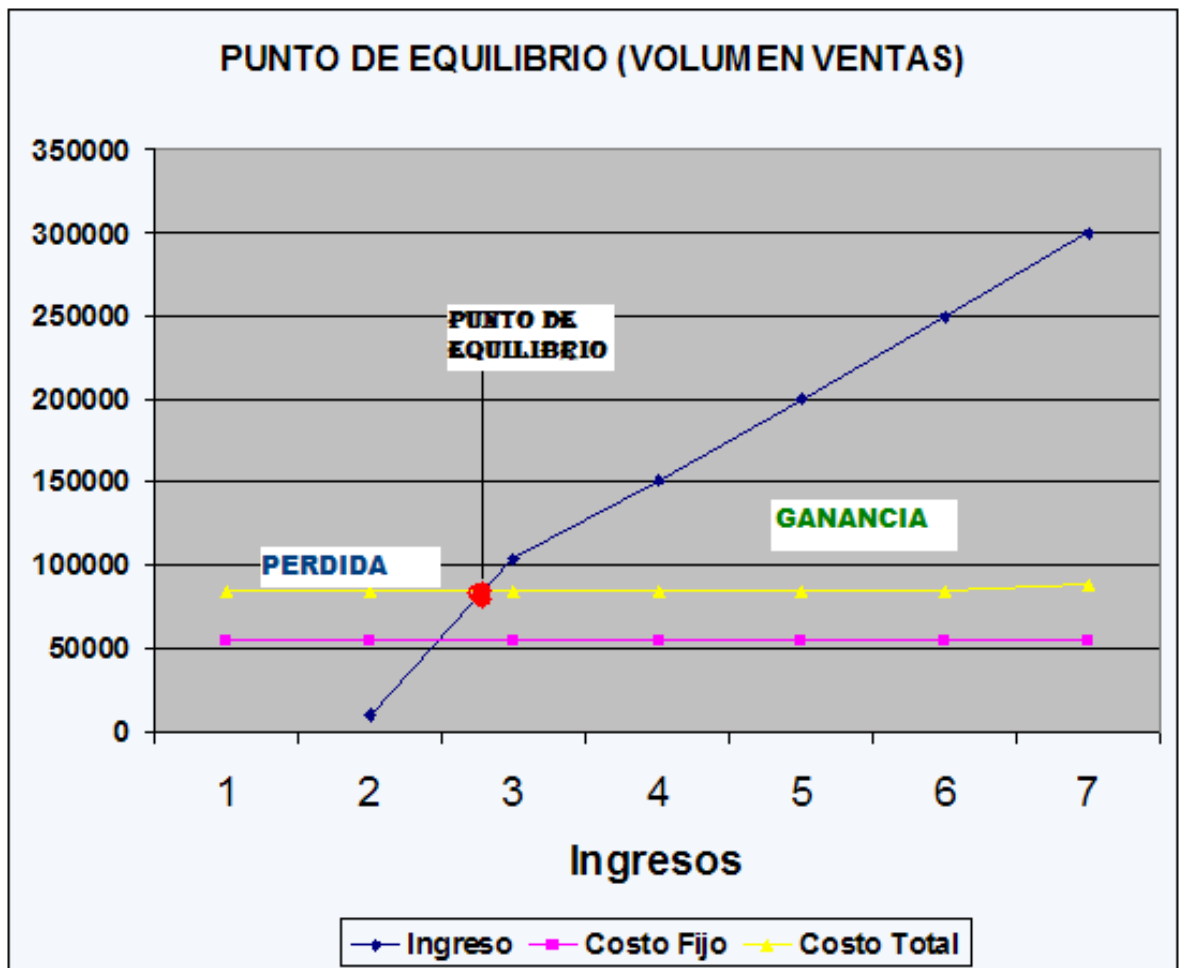
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{54.082,19}{1 - 0.3260}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{54.082,19}{0,674}$$

Punto de Equilibrio = USD 80.240,64

Para que la empresa no tenga pérdidas ni ganancias debe lograr un ingreso anualmente de USD 80.240,64.

**GRÁFICO 9.1
PUNTO DE EQUILIBRIO**



Elaborado por la autora

9.3. Tasa de descuento

La tasa de descuento o tipo de descuento es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro.

Tasa de Descuento = (% capital propio x % tasa de interés pasiva) + (% capital ajeno x % tasa de interés activa) (1 - % tasa impositiva) + (% riesgo país + % inflación)

Tasa de Descuento = (88,00% x 5,24%) + (12,00% x 9,19%) (1- 36,25%) + (2% + 8%)

Tasa de Descuento = (0,88 x 0,0524) + (0,12 x 0,0919) (1-0,3625) + (0,02 + 0,06)

Tasa de Descuento = (0,046112) + (0,011028) (0,6375) + (0,08)

Tasa de Descuento = (0,046112) + (0,00703035) + (0,08)

Tasa de Descuento = 0,13314235

Tasa de Descuento = 13,31%

9.4. Tasa mínima aceptable de rendimiento

Tasa Mínima de Aceptable Rendimiento = Interés Bancario + Inflación + Premio al Riesgo

Tasa Mínima de Aceptable Rendimiento = 9,19% + 6.00% + 2%

Tasa Mínima de Aceptable Rendimiento = 17.19%

9.5. Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente, con el fin de determinar el proyecto sería rentable en los próximos años.

Se debe analizar la siguiente información:

- Si $VAN < 0$ no se aumenta el patrimonio de la empresa durante el período de análisis, si el costo de capital o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento es igual o menor al promedio de la inflación del período.
- Si $VAN = 0$ habrá un aumento en el patrimonio de la empresa, si el costo de capital o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento es mayor que la inflación.
- Si $VAN > 0$ sin importar cuanto supere a cero, esto implica una ganancia extra después de ganar la o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.

$$VAN = \frac{\text{Suma Flujos Netos Efectivo} - \text{Inversión Inicial}}{(1 - r)}$$

$$VAN = - \text{Inversión Inicial} + \frac{FNC1}{(1+r)} + \frac{FNC2}{(1+r)} + \frac{FNC3}{(1+r)} + \dots + \frac{FNCn}{(1+r)^n}$$

CUADRO No. 9.4
CALCULO VALOR ACTUAL NETO (VAN)

| AÑOS | TASA DE DESCUENTO | $(1 + r)^n$ | FLUJO NETO DE CAJA | FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADA |
|------------------------------|-------------------|-------------|--------------------|--------------------------------|
| | $(1 + r)$ | | | |
| | $r = 0.1349$ | | | |
| 0 | $(1 + r)^0$ | 1 | -107.560,97 | -107.560,97 |
| 1 | $(1 + r)^1$ | 1,1331 | 25.013,48 | 22.075,26 |
| 2 | $(1 + r)^2$ | 1,28391561 | 42.645,30 | 33.215,04 |
| 3 | $(1 + r)^3$ | 1,454804778 | 100.437,62 | 69.038,56 |
| 4 | $(1 + r)^4$ | 1,648439294 | 151.239,29 | 91.746,96 |
| 5 | $(1 + r)^5$ | 1,867846564 | 298.771,15 | 159.954,87 |
| TOTAL | | | | 268.469,71 |
| (-) INVERSIÓN INICIAL | | | | 122.560,97 |
| (=) VAN | | | | 145.908,74 |

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: por la Autora

$$VAN = 268.469,71 - 145.908,74$$

$$VAN = 122.560,97$$

$$\text{Flujo Neto de Caja Actualizada} = \frac{\text{Flujo Neto de caja}}{(1 + r)^n}$$

La empresa tendrá un incremento en su patrimonio en los próximos años, producto de un incremento en sus ganancias, concluyendo que el proyecto es rentable, debido a que el VAN es mayor a cero y por lo tanto es mayor a la tasa de descuento.

9.6. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja

anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

La tasa interna de retorno debe ser superior a la tasa de descuento para que el proyecto sea rentable y se acepta como mínimo una diferencia entre 5 a 10 % entre estas dos tasas.

Se debe seguir las siguientes reglas para el análisis:

- Si $TIR < Tasa\ de\ Descuento$ el proyecto no es rentable
- Si $TIR = Tasa\ de\ Descuento$ el proyecto no es rentable (es indiferente).
- Si $TIR > Tasa\ de\ Descuento$ el proyecto es rentable.

CUADRO No. 9.5
CALCULO TASA INTERNA DE RETORNO

| AÑOS | FLUJO NETO DE CAJA | VAN TASA MENOR 15% | | VAN TASA MAYOR 25% | |
|------|------------------------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|------------------|
| | | (1+r) (1.15) | VALOR FNCA | (1+r) (1.25) | VALOR FNCA |
| 0 | -106.608,97 | (1 + r) ⁰ | -107.560,97 | (1 + r) ⁰ | -107.560,97 |
| 1 | 23.734,65 | (1 + r) ¹ | 21.750,85 | (1 + r) ¹ | 20.010,78 |
| 2 | 49.526,79 | (1 + r) ² | 32.245,98 | (1 + r) ² | 27.292,99 |
| 3 | 86.059,75 | (1 + r) ³ | 66.039,37 | (1 + r) ³ | 51.424,06 |
| 4 | 148.139,99 | (1 + r) ⁴ | 86.471,55 | (1 + r) ⁴ | 61.947,61 |
| 5 | 282.249,70 | (1 + r) ⁵ | 148.542,07 | (1 + r) ⁵ | 97.901,33 |
| | SUMAS | | 247.488,84 | | 151.015,81 |
| | (-) INVERSIÓN INICIAL | | 122.560,97 | | 122.560,97 |
| | VAN | | 124.927,88 | | 28.454,85 |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

Tm = Tasa Menor

TM = Tasa Mayor

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{Tm} + \left[(\mathbf{TM} - \mathbf{Tm}) \left[\frac{\mathbf{VAN Tm}}{\mathbf{VAN Tm} - \mathbf{VAN TM}} \right] \right]$$

$$\mathbf{TIR} = 0,15 + \left[(0,25 - 0,15) \left[\frac{124.927,88}{124.927,88 - 28.454,85} \right] \right]$$

$$\mathbf{TIR} = 0,15 + \left[(0,25 - 0,15) \left[\frac{124.927,88}{96.473,03} \right] \right]$$

$$\mathbf{TIR} = 0,15 + \left[(0,10) (1,294951345) \right]$$

$$\mathbf{TIR} = 0,15 + 0,129495134$$

$$\mathbf{TIR} = 0,279495134$$

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{27,95\%}$$

El presente proyecto es rentable y se lo puede demostrar al analizar la tasa interna de retorno debido a que es mayor a la tasa de descuento, mientras la TIR es del 27,95% la tasa de descuento o de oportunidad es del 13.31%.

9.7. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El período de recuperación de la inversión permite a la empresa conocer el tiempo en el cual podrá recuperar el dinero invertido en el proyecto.

Para conocer en que año se recupera la inversión se debe observar cuando la columna del flujo neto de caja actualizada acumulada sobrepasa a la inversión inicial, es decir se resta a la columna del flujo neto de caja actualizada acumulada la inversión inicial y cuando la diferencia sea positiva y superior a la inversión ese es el año en que se recupera el dinero invertido

**CUADRO No. 9.6
CALCULO DEL PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

| AÑOS | TASA DE DESCUENTO | FLUJO NETO DE CAJA | FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADA | FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADA ACUMULADA (PRI) |
|------------------------------|----------------------|--------------------|--------------------------------|--|
| | (1 + r) | | | |
| | r = 0.1364 | | | |
| 0 | (1 + r) ⁰ | -107.560,97 | -107.560,97 | -107.560,97 |
| 1 | (1 + r) ¹ | 25.013,48 | 22.075,26 | -85.485,71 |
| 2 | (1 + r) ² | 42.645,30 | 33.215,04 | -52.270,67 |
| 3 | (1 + r) ³ | 100.437,62 | 69.038,56 | 16.767,89 |
| 4 | (1 + r) ⁴ | 151.239,29 | 91.746,96 | 108.514,84 |
| 5 | (1 + r) ⁵ | 298.771,15 | 159.954,87 | 268.469,71 |
| TOTAL | | | 268.469,71 | 148.435,09 |
| (-) INVERSIÓN INICIAL | | | 122.560,97 | |
| VAN | | | 145.908,74 | |

Fuente: Investigación Propia
Elaborado: por la Autora

La empresa recuperará la inversión inicial en el quinto año, debido a que el flujo neto de caja actualizada acumulada es de USD 268.469,71 y la inversión inicial es de USD 122.560,97 por lo que la diferencia es de USD 145.908,74.

9.8. Índices financieros

9.8.1. Razones de Liquidez

Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

9.8.1.1. Razón Corriente

Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en la fecha de emisión de los estados financieros que se están analizando. Por sí sólo no refleja, pues, la capacidad que se tiene para atender obligaciones futuras, ya que ello depende también de la calidad y naturaleza de los activos y pasivos corrientes, así como de su tasa de rotación.

Entre más alto sea este índice mejor, debe ser mayor a 1.

$$\begin{array}{r} \text{Activo Corriente} \\ \hline \text{Tasa de Circulante} = \\ \text{Pasivo Corriente} \\ \hline 35.221,07 \\ \text{Tasa de Circulante} = \quad 10.272,62 \end{array}$$

Tasa de Circulante = 3,43

La empresa tiene una gran capacidad de solvencia, debido a que por cada unidad monetaria de deuda a corto plazo (un dólar), se tiene 3,43 dólares para cubrirla, concluyendo que la empresa es capaz de cubrir su deuda a corto plazo con los activos corrientes que tiene.

9.8.2. Razones o Tasa de Apalancamiento

Mide el grado en que la empresa se ha financiado por medio de la deuda.

9.8.2.1. Razón de Deuda Total o Endeudamiento

Este índice mide los porcentajes totales de crédito otorgado por las instituciones financieras. La deuda incluye pasivos corrientes.

Este índice indica que porcentaje de los activos totales pertenecen a la empresa ya que la diferencia fue adquirida con endeudamiento.

Por deuda total se entiende al endeudamiento a corto y largo plazo.

Un porcentaje aceptable de éste índice es el 33%, ya que los acreedores difícilmente prestan a una empresa muy endeudada por el riesgo que representa no poder recuperar su dinero. Entre más bajo sea este índice mejor.

$$\text{Tasa de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$$

12.671,61

$$\text{Tasa de Endeudamiento} = \frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$$

142.615,06

$$\text{Tasa de Endeudamiento} = 0,088$$

$$\text{Tasa de Endeudamiento} = 8,88\%$$

La empresa tiene una tasa de endeudamiento dentro de lo aceptable, debido a que las instituciones financieras consideran un porcentaje aceptable hasta del 33%, por lo que estaría en posición de adquirir nuevos préstamos en las instituciones financieras con facilidad.

Este índice quiere decir que el 8,88% de los activos son financiados con deuda (por acreedores), mientras que el 91,12% restante se financió con capital propio de la empresa.

9.8.3 Razones o Tasa de Rentabilidad

La rentabilidad es el resultado de muchos factores y políticas que se presentan en la empresa, pero básicamente es el resultado de la gestión administrativa.

Mide la eficacia global de la gerencia, mostrada por los rendimientos generados sobre las ventas y la inversión.

9.8.3.1 Tasa de Margen de Beneficio

Este índice mide la relación que existe entre la utilidad neta y las utilidades totales, para explicar cual es la proporción de rentabilidad que tiene la empresa comparadas con las ventas.

Este índice indica el porcentaje de ganancia neta que las ventas totales dejan a la empresa y mientras más alto sea este índice mejor.

Un promedio aceptado se ubica sobre el 10 por ciento.

$$\text{Tasa de Margen de Beneficio} = \frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Ventas Totales Anuales}}$$

$$\text{Tasa de Margen de Beneficio} = \frac{19.344,47}{125.280,00}$$

$$\text{Tasa de Margen de Beneficio} = 0,15$$

$$\text{Tasa de Margen de Beneficio} = 15,44\%$$

Las ventas totales dejan una gran utilidad neta a la empresa, demostrando el correcto manejo y funcionamiento de la gerencia de la empresa, lo que le permitirá mantenerse en el mercado de manera rentable.

9.8.3.2 Rendimiento Sobre Activo Total

Este índice indica cuanta utilidad neta generan los activos, y mientras más alto sea este índice mejor.

$$\text{Rendimiento Sobre Activo Total} = \frac{\text{Utilidad después de Impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rendimiento Sobre Activo Total} = \frac{19.344,47}{125.280,00}$$

$$\text{Rendimiento Sobre Activo Total} = 0,1544$$

$$\text{Rendimiento Sobre Activo Total} = 15,44\%$$

Este índice quiere decir que cada unidad monetaria invertida en los activos, produce un rendimiento del 15,44% sobre la inversión.

9.8.3.3 Rendimiento Sobre Patrimonio

Entre más alto sea este índice mejor.

$$\text{Rendimiento Sobre Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad después de Impuestos}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rendimiento Sobre Patrimonio} = \frac{19.344,47}{142.615,06}$$

$$\text{Rendimiento Sobre Patrimonio} = 0,1356$$

$$\text{Rendimiento Sobre Patrimonio} = 13,56\%$$

Este índice quiere decir que cada unidad monetaria invertida por los socios como patrimonio genera un rendimiento del 13,56% sobre la inversión.

CAPÍTULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. Conclusiones

En base a los resultados de los estudios de: mercado, técnico y financiero se infiere lo siguiente:

- El mercado seleccionado en el proceso de segmentación son empresas y personas de Tulcán exportadoras e importadoras, las cuales fueron las más atractivas para enfocar todo el esfuerzo de mercadotecnia, ya que la actividad más importante dentro de la provincia del Carchi es el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia.
- Los estudios que se realizaron en el presente proyecto, nos confirman que en la ciudad de Tulcán, si existe mercado para implementar una empresa de comercio exterior.
- La factibilidad del proyecto demuestra que emprendedores profesionales pueden ser generadores de riqueza creando su propia empresa en lugar de buscar una relación de dependencia laboral.
- Una vez realizados los pronósticos de oferta y demanda, se logro determinar que existen empresas y personas que no han sido atendidas por ninguna otra organización de comercio exterior, lo que demuestra que existe mercado para implementar la nueva empresa.
- La estrategia a utilizar en las operaciones de la empresa, estará enfocada en un servicio totalmente diferenciado, es decir, que pueda ser distinguido claramente por la rapidez del servicio que se brindará conjuntamente con la calidad del mismo.

- Las estrategias que se van a tomar en cuenta para comercializar la empresa será por medio de radio, televisión y prensa escrita ya que son las mas utilizadas en la ciudad de Tulcán.
- Los servicios que la empresa brindara, son los más utilizados por los importadores y exportadores, a esto se le suma una atención de calidad y rapidez en el momento de ejecutar cada servicio. La infraestructura de la empresa es la más adecuada para atender al cliente y que éste se sienta cómodo y seguro de elegirnos como sus asesores en la actividad de comercio exterior.
- En cuanto se refiere a los precios de los servicios, se los ha determinado en base a lo que el cliente esta dispuesto a pagar, estos precios variaran dependiendo de la cantidad, volumen, y clase de mercancía.
- La tasa de margen de beneficio es de 15,44%, siendo así una gran utilidad neta a la empresa, demostrando el correcto manejo y funcionamiento de la gerencia de la empresa, lo que le permitirá mantenerse en el mercado de manera rentable.
- El presente proyecto es rentable y se lo puede demostrar al analizar la tasa interna de retorno debido a que es mayor a la tasa de descuento, mientras la TIR es del 27.95% la tasa de descuento o de oportunidad es del 13.31%.
- A partir del año 5 se aumenta un auxiliar de operaciones debido a que la empresa proyecta un crecimiento notable por lo cual se necesitará de un apoyo más.
- En el diseño del proyecto se incluye lo que se refiere a la adquisición del software necesario para la empresa, en cuanto a licencias.
- Para los ingresos se consideró que cada cliente utilice una sola vez el servicio al año, por lo cual los ingresos podrían variar dependiendo de las veces que cada servicio sea prestado en el transcurso del año, por lo que la rentabilidad podría ser mayor.

10.2 Recomendaciones

Después de la realización del estudio y el diseño del proyecto se pueden hacer las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a los dueños del proyecto, capacitarse en lo que respecta al marco jurídico regulatorio del comercio internacional.
- La empresa que comenzará a funcionar deberá ser un ejemplo de productividad a través de la correcta aplicación de las estrategias de marketing y del adecuado cumplimiento del presupuesto.
- Plantear un esquema de visitas a las empresas y personas que requieran los servicios de comercio exterior a fin de obtener mayor número de clientes
- Ofrecer un servicio entendido que la calidad la define el cliente, pues es éste quien evalúa la calidad del servicio comparando sus expectativas con sus percepciones de cómo se efectúa el mismo.
- Establecer y mantener buenas relaciones con los clientes para consolidar nexos laborales duraderos.
- Diversificar la oferta de servicios identificando que busca el cliente, y satisfaciendo una necesidad del consumidor no reconocida ni satisfecha anteriormente.
- Al servicio se le debe añadir características que no se puedan copiar fácilmente los competidores, como mejorar las habilidades de interacción con los clientes para lograr una diferenciación más duradera.
- Adquirir y utilizar un software aduanero dinámico, eficiente y fácil de entender y usar que permita detectar posibles errores así como también la realización oportuna de los trámites.

- Realizar un seguimiento de cada cliente, con el fin de saber si la empresa esta cumpliendo con sus necesidades y si no como se las puede mejorar.
- Se recomienda utilizar el marketing directo para mejorar el posicionamiento en el mercado de las empresas que utilizan el Puente de Rumichaca.
- Se recomienda que la estrategia de diferenciación se base en generar un servicio de alta calidad a través de los procedimientos descritos en el estudio técnico
- Se debería hacer un mantenimiento apropiado de la tecnología para cumplir con el rendimiento las expectativas de los clientes en el proceso de prestación del servicio.
- Los empleados deben recibir capacitaciones continuas sobre las reformas y leyes del comercio exterior en el Ecuador.
- Se deberá aprovechar la oportunidad de implementar la nueva empresa ya que los indicadores de evaluación financiera reflejaron un adecuado nivel de rentabilidad.
- Ayudar a que las personas que se dedican al comercio ilícito, conozcan de los procedimientos a seguir dentro de una importación y exportación de esta manera se reducirán los delitos aduaneros.
- Realizar continuamente capacitaciones a los empleados de atención al cliente, con el fin de mejorar la calidad del servicio dentro de la empresa.
- Dar incentivos a los empleados que realizan su trabajo de la mejor manera, de esta manera se mantendrá la calidad del servicio.
- En cuanto al precio se lo mantendrá durante los primeros cinco años hasta establecer una relación duradera con el cliente, y luego revisar la cuestión del costo del servicio a fin de determinar una posible elevación del mismo en un porcentaje aceptable de acuerdo al mercado y las necesidades de la empresa.

- Se recomienda estudiar adecuadamente las necesidades de la empresa en cuanto a personal a partir del año cuatro y el año 5 a fin de determinar el crecimiento exacto del negocio, con el fin de utilizar al máximo la capacidad instalada.

Emprender un negocio requiere no solo de una inversión en cuanto a dinero, sino también en lo que se refiere a una inversión de tiempo, esfuerzo, dedicación y aprendizaje constante.

Un negocio no surge de la noche a la mañana ni en sus inicios logra grandes ganancias, ni rentas, por lo cual se requiere de paciencia y trabajo diario y continuo, y una visión emprendedora que permita que tanto la empresa como quienes forman parte de ella, ya sean clientes internos o externos crezcan a la par con el negocio y realmente logren empoderarse de esta actividad

BIBLIOGRAFÍA

- CARVAJAL, Lizardo. Metodología de la Investigación Científica. Curso general y Aplicado. 12º- Ed. Cali: F.A.I.D., 1998. 139
- Álvarez, Juan Luis, Jurgenson Gayou (2003) Como hacer investigación cualitativa. Fundamentos y Métodos. Editorial Paidós. México
- COBO Bejarano, Héctor. Glosario de Metodología. 8ª. Ed. Cali: Impretec, 1998. 50 p.
- METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. El proceso y sus técnicas. Ed. Limusa, S.A de C.V Grupo Noriega Editores. 2002
- VALENCIA, Mario Humberto. LONDOÑO, Felipe César. Diseño Digital, Metodologías, aplicación y evaluación de proyectos interactivos. 2006
- Sapag Chain, Nassir, Dirección de proyectos de comercio internacional
- Andrade Carmen, Villacís José, "Globalización, Convergencia O Polarizacion"
- Homgren, Charles T. Contabilidad de Costos. Un enfoque Gerencial / Charles T. Homgren y Geroge Foster. Editorial Prentice Hill Hispanoamericana

- **Internet**

- <http://www.aduana.gov.ec>
- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.comunidadandina.org>
- <http://www.definicion.org>
- <http://www.monografias.com>
- www.todocomercio.com
- www.wikipedia.org
- <http://www.agrocali>
- [http://www. bancomundial.org/banco.html](http://www.bancomundial.org/banco.html)

ANEXOS

ANEXO I

ESTATUTO DE LA EMPRESA “SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.”

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura La Sra. Mariana de Jesús Fuentes Montenegro de estado civil casada, con cédula de ciudadanía: 040063265-9, domiciliada en la ciudad de Tulcán, calle Sucre y Chile. Y la Srta. Viviana Nataly Chulde Fuentes, de estado civil soltera, con cédula de ciudadanía: 040101534-2, domiciliada en la ciudad de Quito, California Alta calles Wandember y Urbina.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

Título I

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1°.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es “**SERVICIOS INTEGRADOS DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBOECUATORIANO CIA. LTDA.**”.

Artículo 2°.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi.

Artículo 3°.- Objeto.- El objeto de la compañía consiste en: Una empresa de servicios integrados de comercio exterior dedicada a toda a las actividades que se deben realizar en una importación y exportación, donde estará sometida al control de la Superintendencia de Compañías”. Para el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Artículo 4°.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de 10 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

Título II

Del Capital

Artículo 5°.- Capital y participaciones.- El capital social es de USD 110.598,98 de los Estados Unidos de América

Título III

Del gobierno y de la administración

Artículo 6°.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la Junta General de Socios, y su administración al Gerente y al Presidente.

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a Junta General efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta (En vez de la forma de convocatoria anterior, si se prefiriere, podría adoptarse esta otra: La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella. El tiempo de intervalo entre la convocatoria y la junta, así como las demás precisiones son iguales a las ya indicadas).

Artículo 8°.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Artículo 9°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.

Artículo 10°.- Facultades de la junta.- Corresponde a la Junta General el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11°.- Junta Universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12°.- Presidente de la Compañía.- El presidente será nombrado por la Junta General para un período de un año, a cuyo término podrá ser reelegido. El Presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al Presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas.
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio.
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13°.- Gerente de la compañía.- El Gerente será nombrado por la Junta General para un período dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al Gerente:

- a) Convocar a las reuniones de Junta General.
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente, las actas respectivas.
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio.
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías.
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV

Disolución y liquidación

Artículo 14°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7° , 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

Nombres Socios

Viviana Nathaly Chulde Fuentes
Mariana de Jesús Fuentes Montenegro

Capital suscrito

USD 400.00

Capital pagado

Debe cubrir al menos el 25% de cada acción

Capital por pagar

El saldo deberá pagarse en 2 años máximo

TOTALES:

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en los artículos 12° y 13° del estatuto, se designa como Presidente (a) de la compañía a la Sra. Mariana de Jesús Fuentes Montenegro y como Gerente de la misma a la Srta. Viviana Nataly Chulde Fuetes respectivamente.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al doctor Raúl Montenegro para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted, señor notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

ANEXO N° II

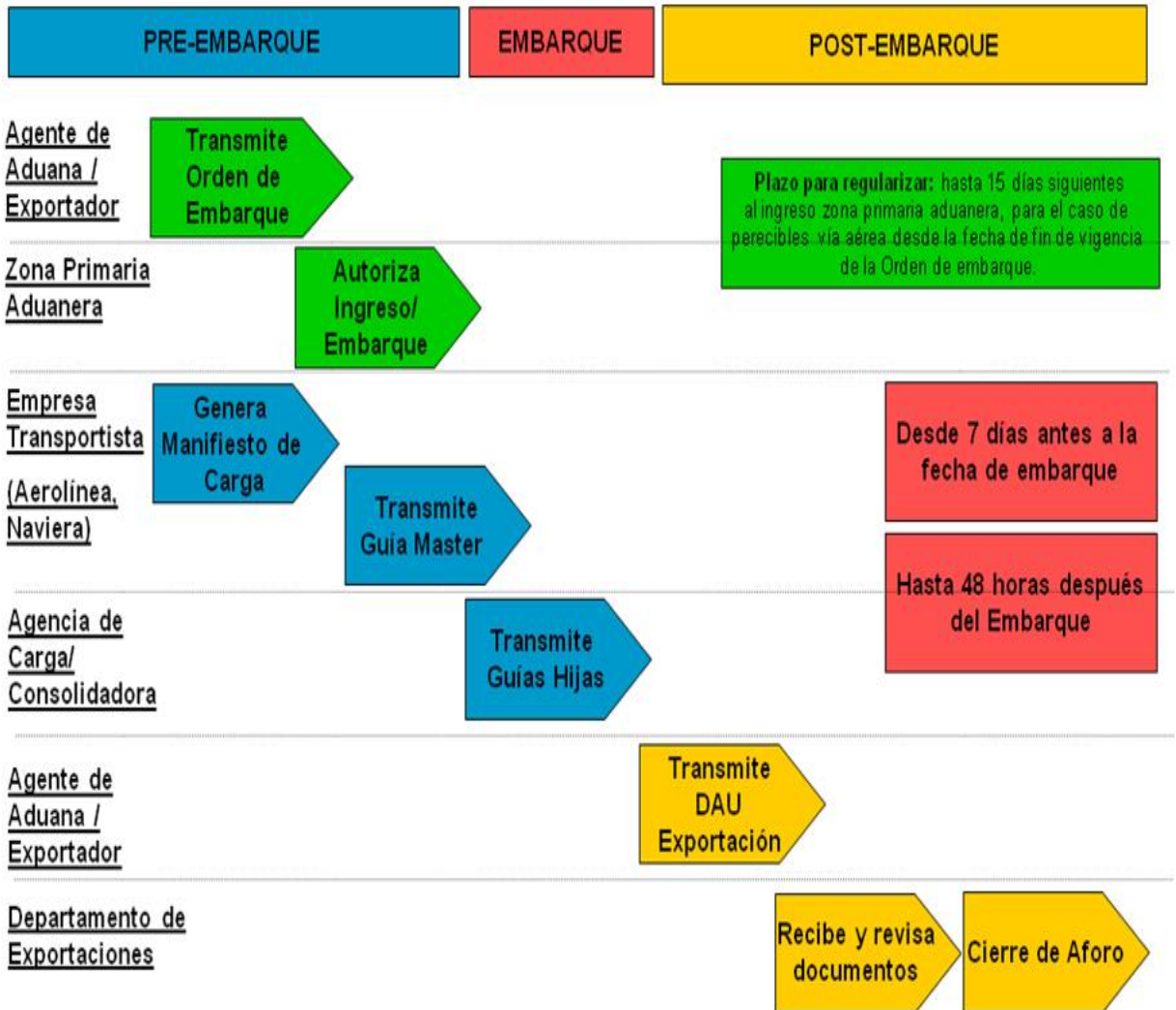
PROCEDIMIENTO IMPORTACIONES



ANEXO N° III

PROCEDIMIENTO EXPORTACIONES

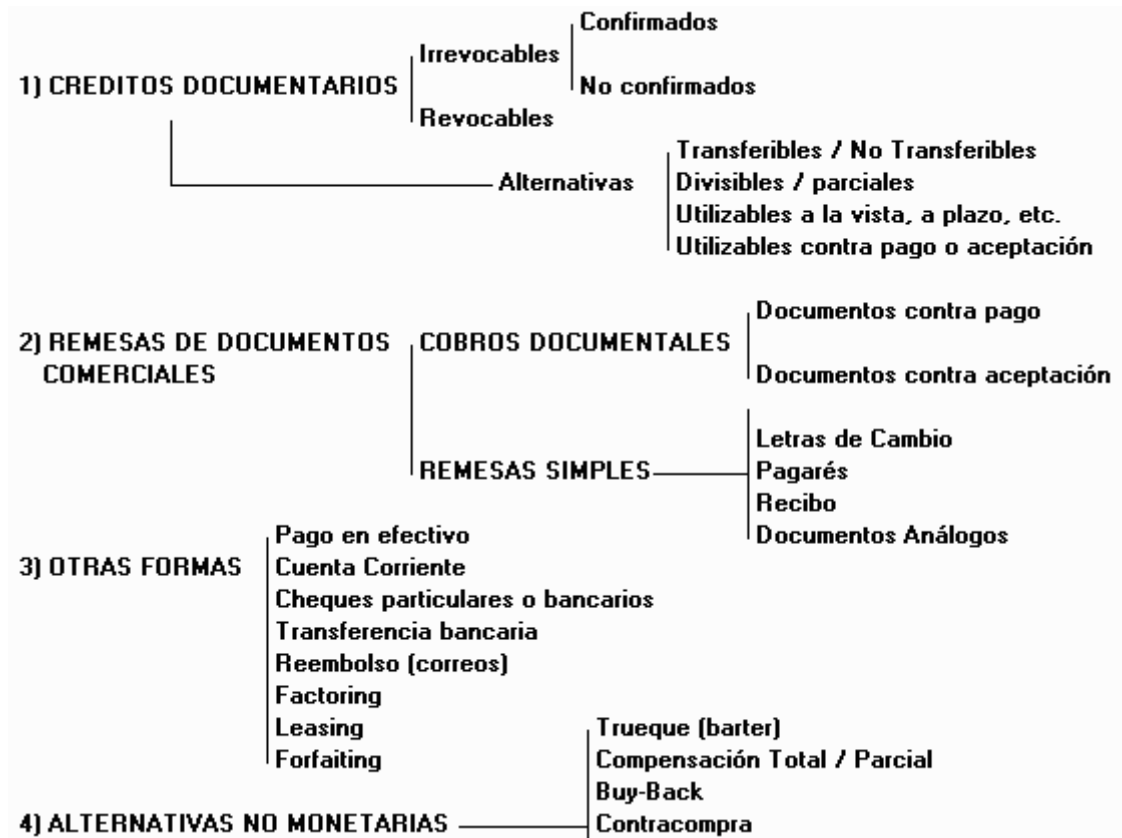
Procedimiento Exportaciones



ANEXO N° IV

FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES

Clasificación de los medios de pagos internacionales.



ANEXO N° V



ENCUESTA

Mucho agradeceré a usted se sirva contestar el siguiente cuestionario, el cual tiene como finalidad conocer las preferencias de los clientes.

1 ¿Ha realizado actividades de comercio exterior como importaciones o exportaciones en el último año?

a) SI b) NO

Si su respuesta es a) Si, pase a la pregunta 2, caso contrario fin de la encuesta.

2 ¿Conoce usted los requisitos necesarios para realizar una importación o exportación?

a) SI b) NO
c) POCO

3 ¿Cuál es el o los países con el que usted realiza más frecuentemente actividades de comercio exterior?

| Nº | IMPORTACIONES | EXPORTACIONES |
|----|---------------|---------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |

4 ¿Qué tipo de servicios contrata usualmente en las empresas existentes de comercio exterior?

- a. Servicios de Transporte ()
- b. Servicios de Seguros en Comercio Exterior ()
- c. Servicios Aduaneros ()
- d. Servicios Financieros ()
- e. Asesoramiento en tramites ()
- f. Servicios de Agente Afianzado ()
- g. Otros ()

Especifique.....

5 ¿Cuáles son las principales razones para contratar estos servicios?

- a. Rapidez ()
- b. Confidencialidad ()
- c. Costos ()
- d. Experiencia ()
- e. Empresa reconocida ()
- f. Otra ()

Especifique.....

6 ¿Señale el precio promedio que usted paga por cada uno de estos servicios en las empresas de comercio exterior existentes y con qué frecuencia los utiliza?

Frecuencia

- a. Semanal
- b. Mensual
- c. Trimestral
- d. Semestral
- e. Anual

| CONCEPTOS | VALORES EN USD | | | | | | | FRECUENCIA |
|---|----------------|--------|---------|---------|---------|---------|----------|------------|
| | 0-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 | 301-500 | 501-750 | 751-1000 | |
| Servicios de Transporte | | | | | | | | |
| Servicios de Seguros en Comercio Exterior | | | | | | | | |
| Servicios Aduaneros | | | | | | | | |
| Servicios Financieros | | | | | | | | |
| Asesoramiento en tramites | | | | | | | | |
| Servicios de Agente Afianzado | | | | | | | | |
| Otros (especifique) | | | | | | | | |

7 ¿Para contratar estos servicios cuales de estos aspectos toma en cuenta?

- a. Precio ()
- b. Calidad ()
- c. Rapidez ()
- d. Confianza ()
- e. Buen servicio ()

8 ¿Cómo se informa Ud. Para tomar la decisión de contratar una empresa de comercio exterior?

- a. Internet ()
- b. Periódico ()
- c. Radio ()
- d. Otros ()

Especifique.....

ANEXO N° VI

RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA

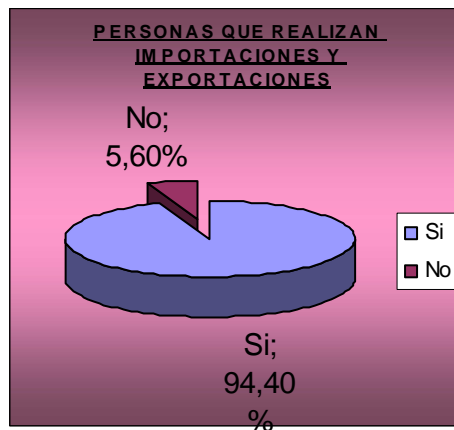
ENCUESTA



Mucho agradeceré a usted se sirva contestar el siguiente cuestionario, el cual tiene como finalidad conocer las preferencias de los clientes.

1. ¿Ha realizado actividades de comercio exterior como importaciones o exportaciones?

| a | b |
|--------|-------|
| Si | No |
| 94,40% | 5,60% |



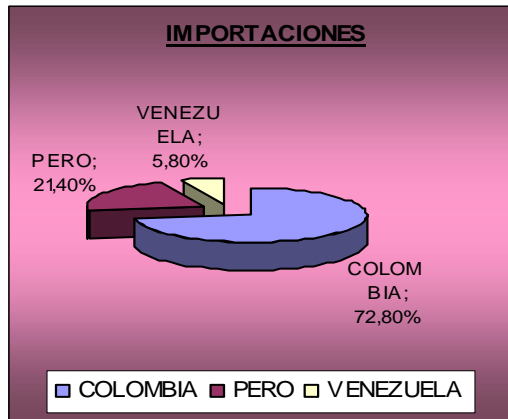
2 . ¿Conoce usted los requisitos necesarios para realizar una importación o exportación?

| a | b | c |
|--------|-------|--------|
| SI | NO | POCO |
| 78.00% | 0.40% | 21.60% |



3. ¿Cuál es el o los países con el que usted realiza más frecuentemente actividades de comercio exterior?

| IMPORTACIONES | | |
|---------------|--------|-----------|
| COLOMBIA | PERO | VENEZUELA |
| 72,80% | 21,40% | 5,80% |



| EXPORTACIONES | | |
|---------------|--------|-----------|
| COLOMBIA | PERU | VENEZUELA |
| 79,40% | 17,80% | 2,80% |

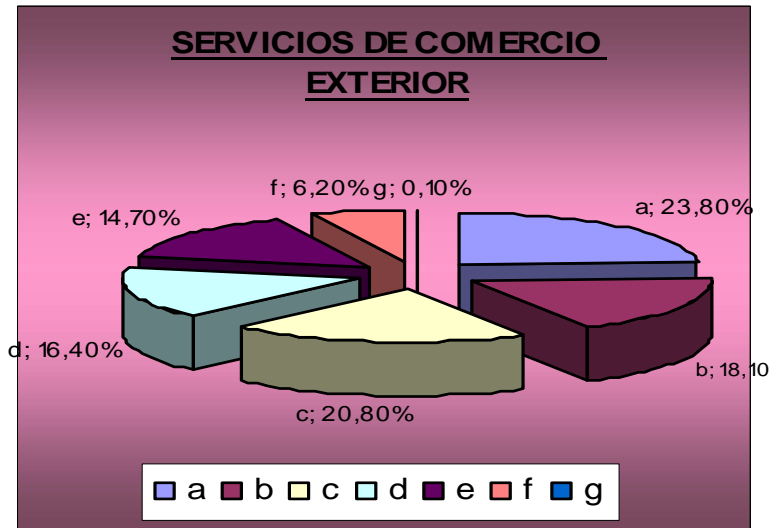


4. ¿Qué tipo de servicios contrata usualmente en una empresa de comercio exterior?

1. Servicios de Transporte
2. Servicios de Seguros en Comercio Exterior
3. Servicios Aduaneros
4. Servicios Financieros
5. Asesoramiento en tramites
6. Servicios de Agente Afianzado
7. Otros

Especifique:

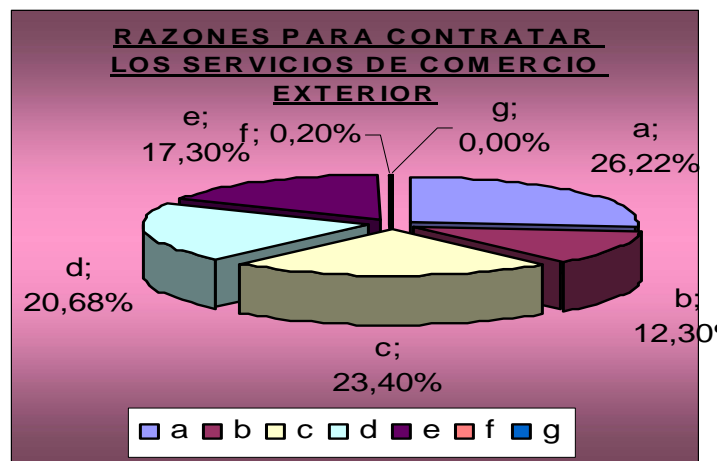
| SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | | |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| a | b | c | d | E | f | g |
| 23,80% | 18,10% | 20,80% | 16,40% | 14,70% | 6,20% | 0,10% |



5. ¿Cuáles serían las principales razones para contratar estos servicios?

1. Rapidez
2. Confidencialidad
3. Costos
4. Experiencia
5. Empresa reconocida

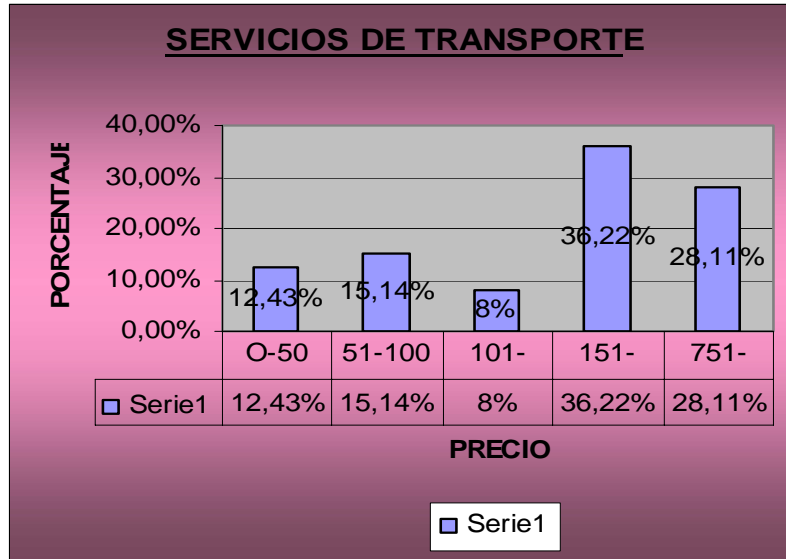
| RAZONES PARA CONTRATAR LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| a | b | c | d | E | f | g |
| 26,22% | 12,30% | 23,40% | 20,68% | 17,30% | 0,20% | 0,00% |



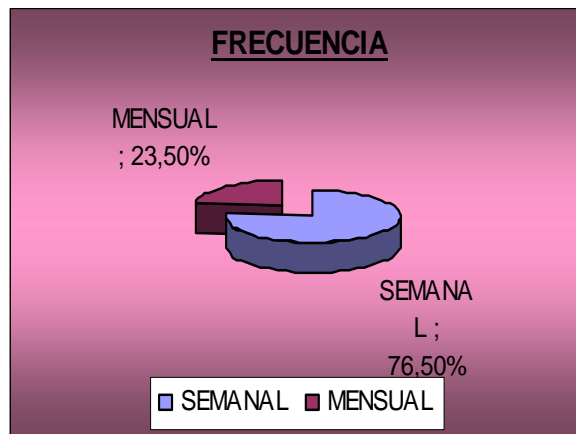
6. ¿Señale el precio promedio que usted pagaría por cada uno de estos servicios y con qué frecuencia los utiliza?

PRECIO Y FRECUENCIA

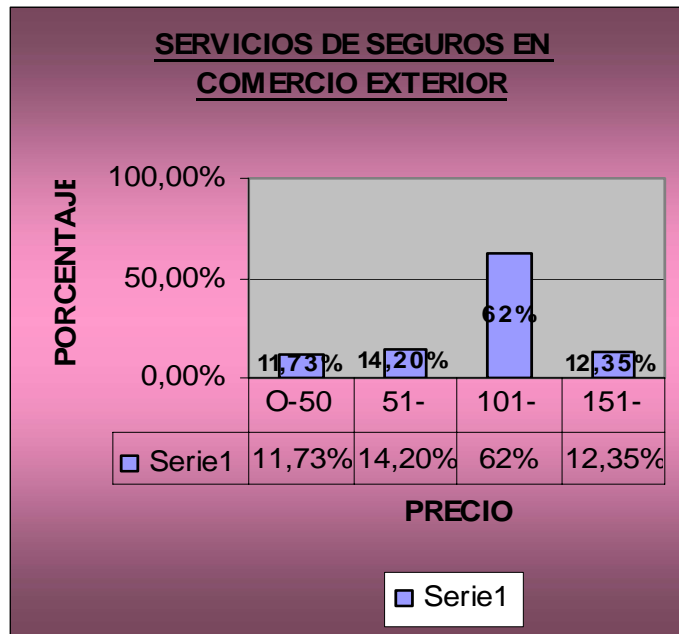
| SERVICIOS DE TRANSPORTE | | | | |
|-------------------------|--------|---------|---------|----------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 | 751-1000 |
| 12,43% | 15,14% | 8% | 36,22% | 28,11% |



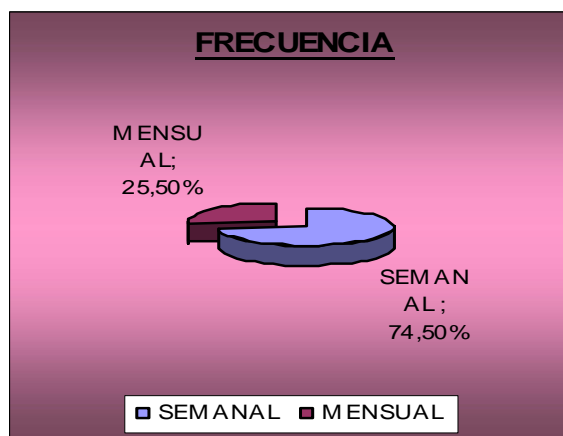
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEMANAL | MENSUAL |
| 76,50% | 23,50% |



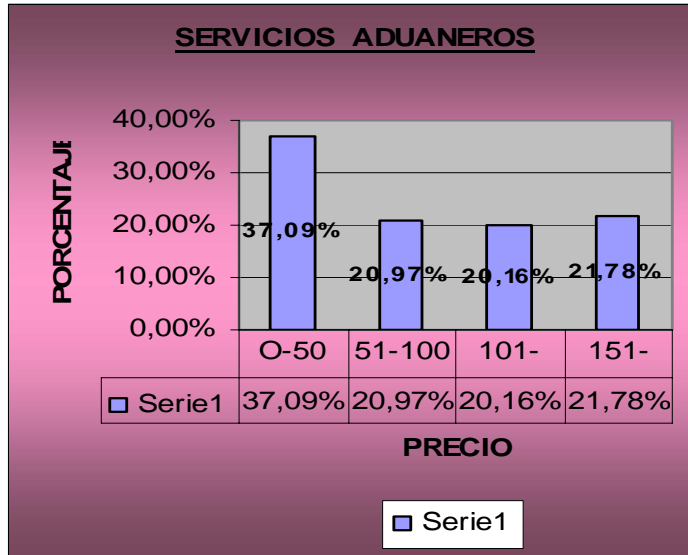
| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | | | |
|---|--------|---------|---------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 |
| 11,73% | 14,20% | 62% | 12,35% |



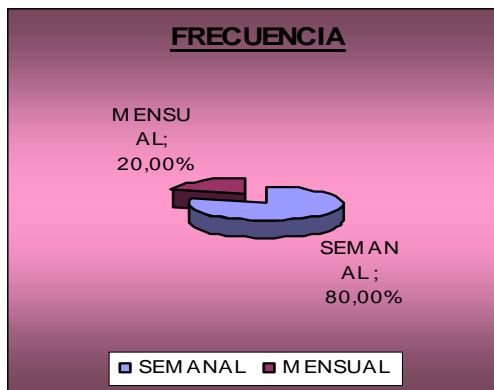
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEM ANAL | MENSUAL |
| 74,50% | 25,50% |



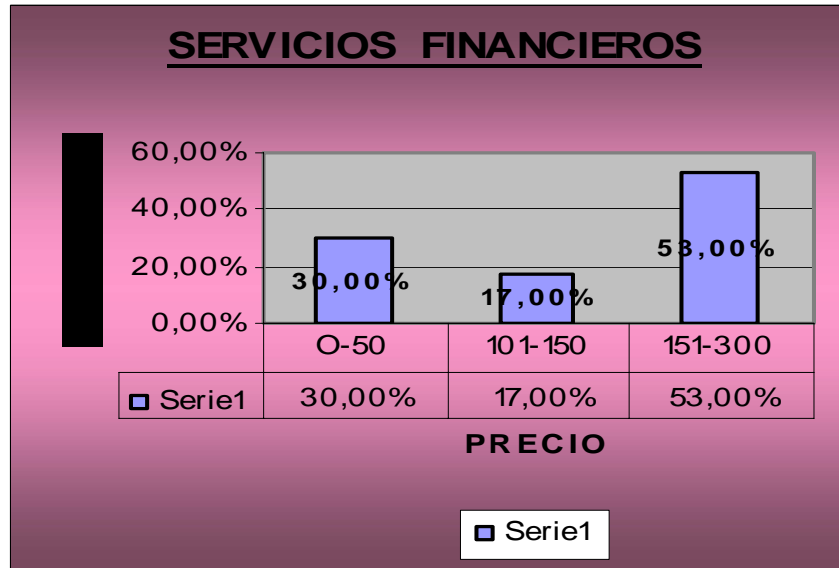
| SERVICIOS ADUANEROS | | | |
|---------------------|--------|---------|---------|
| O-50 | 51-100 | 101-150 | 151-300 |
| 37,09% | 20,97% | 20,16% | 21,78% |



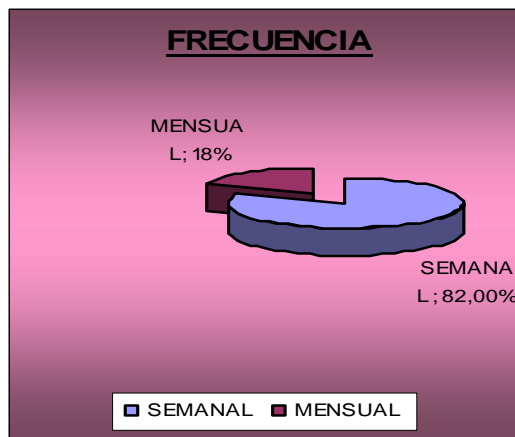
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEMANAL | MENSUAL |
| 80,00% | 20,00% |



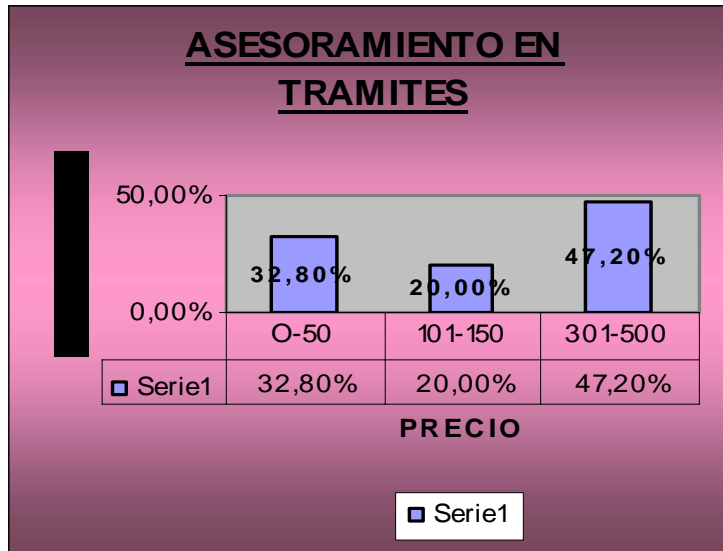
| SERVICIOS FINANCIEROS | | |
|-----------------------|---------|---------|
| O-50 | 101-150 | 151-300 |
| 30,00% | 17,00% | 53,00% |



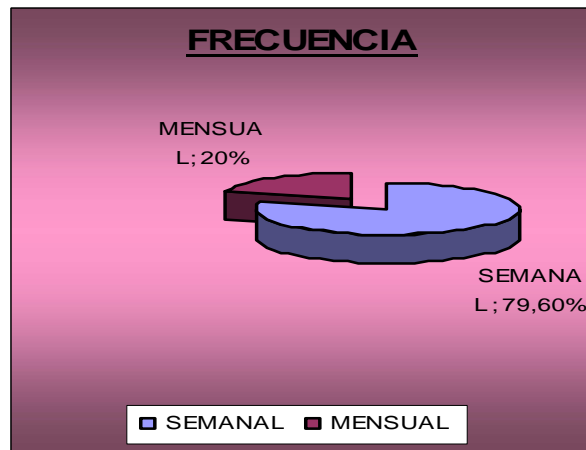
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEMANAL | MENSUAL |
| 82,00% | 18% |



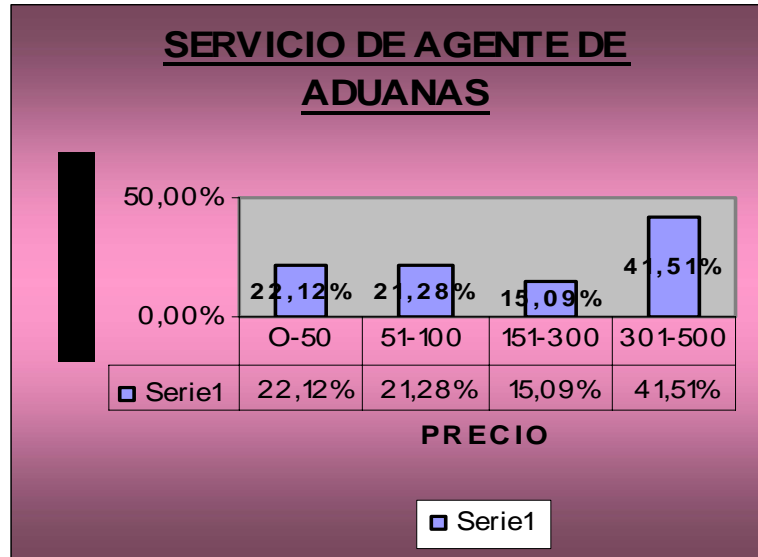
| ASESORAMIENTO EN TRAMITES | | |
|---------------------------|---------|---------|
| O-50 | 101-150 | 301-500 |
| 32,80% | 20,00% | 47,20% |



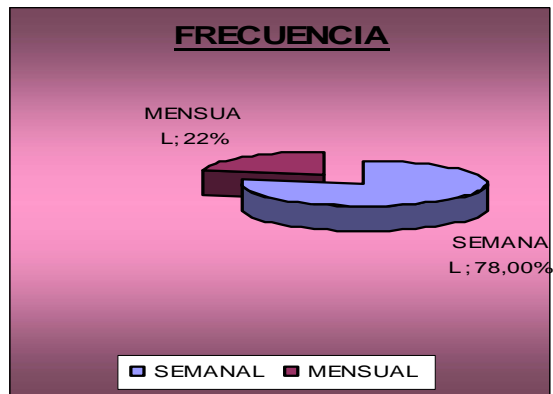
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEMANAL | MENSUAL |
| 79,60% | 20% |



| SERVICIOS DE AGENTE DE ADUANAS | | | |
|--------------------------------|--------|---------|---------|
| O-50 | 51-100 | 151-300 | 301-500 |
| 22,12% | 21,28% | 15,09% | 41,51% |



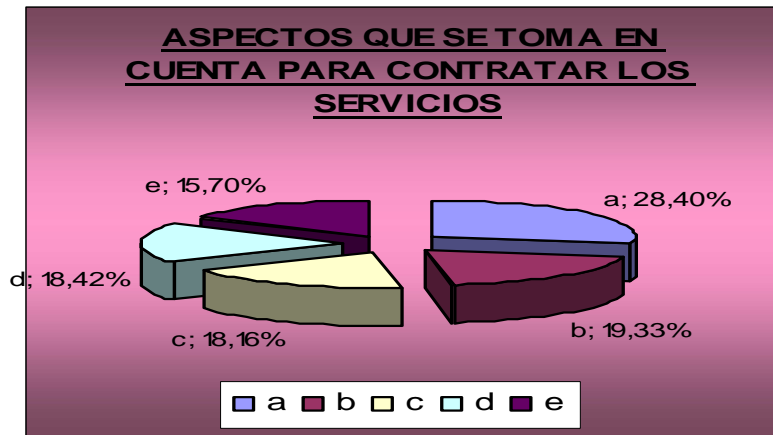
| FRECUENCIA | |
|------------|---------|
| SEMANAL | MENSUAL |
| 78,00% | 22% |



7. ¿Para contratar estos servicios cuales de estos aspectos toma en cuenta?

1. Precio ()
2. Calidad ()
3. Rapidez ()
4. Confianza ()
5. Buen servicio ()

| ASPECTOS QUE SE TOMA EN CUENTA PARA CONTRATAR LOS SERVICIOS | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|
| a | b | c | d | e |
| 28,40% | 19,33% | 18,16% | 18,42% | 15,70% |

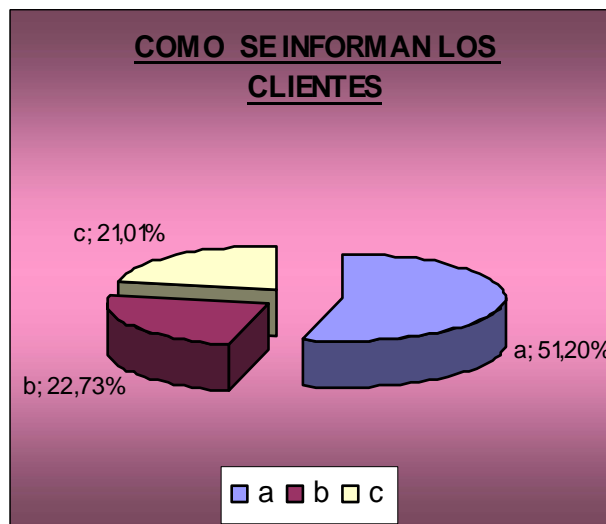


8. ¿Cómo se informa Ud. Para tomar la decisión de contratar una empresa de comercio exterior?

1. Internet ()
2. Periódico ()
3. Radio ()
4. Otros ()

Especifique.....

| COMO SE INFORMAN | | |
|------------------|--------|--------|
| a | b | c |
| 51,20% | 22,73% | 21,01% |



ANEXO N° VII*

TASA DE IMPORTACIÓN A CONSUMO PROVINCIA DEL CARCHI

| AÑO | NUMERO DE DECLARACIONES | VALOR CIF | CRECIMIENTO |
|-------------|--------------------------------|------------------|--------------------|
| 2004 | 19076 | 432640132,2 | |
| 2005 | 21419 | 542980817,7 | 25,50 |
| 2006 | 22712 | 680191061,97 | 25,27 |
| 2007 | 24698 | 792062776,9 | 16,45 |
| 2008 | 4671 | 869411722,1 | 9,77 |
| | | | 51,48 |
| | | | 25,74 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

*Para sacar el crecimiento utilizamos la formula: $((\text{Año } 2 / \text{Año } 1) - 1) * 100$

**ANEXO N° VIII
PIB SECTORIAL DE SERVICIOS A EMPRESAS**

PIB SECTORIAL SERVICIOS A EMPRESAS

| CIU REV. 3 | | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 (sd) | 2007 (sd) | 2008 (p) |
|-----------------------|--|------------------|------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------------|
| K | ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER INDUSTRIAS | 1.169.053 | 1.207.328 | 1.280.943 | 1.367.476 | 1.418.223 | 1.480.781 |
| 41 | Alquiler de vivienda | 571.879 | 578.155 | 632.396 | 664.571 | 673.361 | 682.990 |
| 42 | Otras actividades empresariales | 597.174 | 629.173 | 648.547 | 702.905 | 744.862 | 797.791 |
| | TASA DE CRECIMIENTO | | 3 | 6 | 7 | 4 | 4 |

Fuente: Banco Central del Ecuador año 2007

Mínima: 4%

ANEXO N° IX

TARIFA BANCO DEL PICHINCHA

| 1.1 TASAS DE INTERÉS | | COMERCIAL | | CONSUMO | | VIVIENDA | | MICROEMPRESA | | Tasa Máxima |
|----------------------|---|--|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| DE LA ENTIDAD | | TASA FIJA | TASA VARIABLE | TASA FIJA | TASA VARIABLE | TASA FIJA | TASA VARIABLE | TASA FIJA | TASA VARIABLE | |
| | | Crédito Dinámico (2) | | | 17.40% | | | | | |
| | Crédito Preciso (1)(2) (A) | | | 17.40% | | | | | | 18.92% |
| | Crédito Autoseguro 1 (A) | | | 16.00% | | | | | | 18.92% |
| | Préstamo Preferencial Dineros PPD (A) (2) | | | 15.12% | | | | | | 18.92% |
| | Crédito Productivo (2)(4) (A) | | | | | | | | | 11.83% |
| | De \$15.000 a \$200.000 | 11.20% | | | | | | | | |
| | De \$200.001 a \$1'000.000 | 9.74% | | | | | | | | |
| | De \$1'000.000 en adelante | 8.92% | | | | | | | | |
| | Crédito Línea Abierta (garantía hipotecaria) (A) (2) | | | | 16.50% | | | | | 18.92% |
| | Crédito Habitar (1) (A) (2) | | | | | 10.75% | | | | 11.33% |
| | Crédito para adquisición de terrenos (hasta 5 años) (2) | | | | 16.50% | | | | | 18.92% |
| | Crédito Multihiloteca (2) (A) | | 11.20% | | | | | | | |
| | Crédito Compatriota(2) | | | | | 10.75% | | | | 11.33% |
| | Credifé en base a monto por rangos (A) (2) | | | | | | | | | 35.27% |
| | De \$300 a \$1'000 | | | | | | | | | 29.50% |
| | De \$1'001 a \$3.000 | | | | | | | | | 29.25% |
| | De \$3.001 a \$5.000 | | | | | | | | | 28.50% |
| | De \$5.001 a \$10.000 | | | | | | | | | 27.50% |
| | De \$10.001 a \$20.000 | | | | | | | | | 22.50% |
| | PLAN DE PAGOS | | | | | | | | | |
| | Tablas de Amortización | | X | | X | | X | | X | |
| | Operación a término | | X | | | | | | | |
| SOBREGIROS (3) | Ocasional | 17.30% | 18.86% | 17.30% | 18.86% | | | 17.30% | 18.86% | 18.92% |
| | Contratado | 17.30% | 18.86% | 17.30% | 18.86% | | | 17.30% | 18.86% | 18.92% |
| TASA EN MORA | Fecha de aplicación | N/A | | | | | | | | |
| | % ADICIONAL DE INTERÉS | 1.1 veces la tasa vigente de cada crédito al momento del vencimiento | | | | | | | | |
| | GASTOS DE COBRANZAS | Se aplica en función de la tabla de gestión de cobranza a extrajudicial. Tabla consultar en www.pichincha.com | | | | | | | | |
| | Base de aplicación | | | | | | | | | |

| TIPO DE CRÉDITO | PLAZO | MONTO FINANCIADO | TASA EFECTIVA | | VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERÉS | CUOTA MENSUAL | MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD |
|--------------------------|---------|------------------|---------------|------------|---------------------------------|---------------|----------------------------------|
| | | | DE LA ENTIDAD | MÁXIMA BCE | | | |
| COMERCIAL | (meses) | | | | | | |
| Mediana empresa | 36 | 50,000 | 11.79% | 11.83% | 9,186 | 1,644 | 59,186 |
| Pequeña empresa | 36 | 20,000 | 11.79% | 11.83% | 3,674 | 658 | 23,674 |
| CONSUMO | | | | | | | |
| | 6 | 500 | 18.86% | 18.92% | 23 | 87 | 526 |
| | 12 | 1,500 | 18.86% | 18.92% | 127 | 136 | 1,646 |
| | 18 | 3,000 | 18.86% | 18.92% | 376 | 188 | 3,433 |
| CONSUMO VEHICULOS | | | | | | | |
| | 36 | 10,000 | 17.23% | 18.92% | 2,527 | 348 | 12,674 |
| | 36 | 20,000 | 17.23% | 18.92% | 5,054 | 696 | 25,349 |
| MICROCRÉDITO | | | | | | | |
| | 6 | 500 | 33.15% | 35.27% | 44 | 91 | 545 |
| | 12 | 1,500 | 33.18% | 33.30% | 246 | 145 | 1,746 |
| | 18 | 3,000 | 33.18% | 33.30% | 735 | 208 | 3,735 |
| VIVIENDA | | | | | | | |
| 50% valor vivienda | 3 AÑOS | 5,000 | 11.30% | 11.33% | 880 | 163 | 5,88 |
| 70% valor vivienda | 5 AÑOS | 10,000 | 11.30% | 11.33% | 3,001 | 217 | 13,001 |

Fuente: Banco del Pichincha

ANEXO N° X

ENCUESTA TELEFÓNICA A EMPRESAS COMPETIDORAS EN TULCÁN

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

ENCUESTA TELEFÓNICA

Objetivo: Conocer el número de clientes atendidos por las empresas competidoras en Tulcán, así como determinar el número de veces promedio que los clientes contratan el servicio anualmente.

Fecha: _____

Empresa de Servicio:

Transporte _____
Seguros _____
Aduaneros _____
Financieros _____
Trámites Aduaneros _____
Agente de Aduanas _____

1. ¿Cuántos clientes fijos promedio atiende la empresa?

5 _____
10 _____
15 _____
20 _____
Otro _____

2. ¿Cuántos despachos promedio del servicio en el año realiza la empresa?

100 _____
200 _____
300 _____
400 _____
Otro _____

Con esta encuesta se logró obtener los siguientes resultados:

- Las empresas competidoras tienen un promedio de 10 clientes fijos en el año.
- En el caso del Agente Afianzado, el promedio entre las 5 empresas competidoras es de 120 despachos al año, por tanto al dividir esta cantidad para los 50 clientes atendidos por dichas empresas se obtuvo como resultado que dichos clientes en promedio contratan 2 veces por mes este tipo de servicio.
- En el caso de los demás servicios, el resultado fue de 1 despacho promedio por cliente en el año.

Con dichos resultados se consideró que en el servicio de Agente de Aduanas, al ser dos despachos mensuales se duplique el número de clientes captados, es decir 5 (demanda insatisfecha) por dos despachos al mes, y ello por los doce meses del año; y se lo aplique para el período proyectado.

ANEXO N^o XI AFORO AUTOMÁTICO

16-2009-R1

Corporación Aduanera Ecuatoriana
Av. 25 de Julio Km. 2,5
Vía Puerto Marítimo
P.B.X.: (593 - 4) 2480640
Guayaquil - Ecuador
www.aduana.gov.ec



EL DIRECTORIO DE LA CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA

CONSIDERANDO

El nivel de competencia en los diversos mercados locales e internacionales; y la consecuente reducción natural en los márgenes de ganancias de las empresas.

Que la relevancia de los costos de transacción en los márgenes de ganancias de las empresas; y que la agilidad y rapidez en el despacho de las mercancías importadas propende a reducir dichos costos.

Que ante la situación descrita y amparados en lo establecido en la Decisión 574 de la Comunidad Andina, el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en sesión extraordinaria del 27 de octubre de 2008, expidió el Reglamento Específico para la Aplicación del Canal de Aforo Automático mediante resolución No. 24-2008-R2, dando inicio a la aplicación de un nuevo canal de aforo.

Que en la Resolución No. 24-2008-R2 emitida por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana se estableció un mecanismo tendiente a disminuir los tiempos de despacho a un segmento de importadores; resultando éste, actualmente insuficiente, dado el nivel de importaciones que se realizan en el Ecuador; siendo necesario optimizar el rendimiento del canal de Aforo Automático existente.

Que de conformidad con el Art. 177 y la Disposición Transitoria Segunda del mismo Reglamento, el Directorio se encuentra facultado para expedir reglamentos específicos para los procedimientos que los requieran;

Que la Gerencia General mediante oficio No. GGN-OF-4770 de fecha 17 de Diciembre del 2009 remite al Directorio de la institución para su revisión y aprobación, un proyecto de Reforma al artículo 2 del Reglamento para la aplicación del Aforo Automático mismo que es recibido por este cuerpo colegiado atendiendo a la atribución de la Gerencia General determinada en la letra r) de la I. Disposición Administrativa del artículo 111 de la Ley Orgánica de Aduanas; y

En uso de la atribución contemplada en el número 7) del artículo 109 de la Ley Orgánica de Aduanas,

RESUELVE

Reformar la Resolución No. 24-2008-R2 del 27 de Octubre del 2008 por la cual se expidió el REGLAMENTO ESPECÍFICO PARA LA APLICACIÓN DEL AFORO AUTOMÁTICO.

Artículo 1.- Sustitúyase el Artículo 2 por el siguiente:

Artículo 2.- Aplicación y Marco Regulatorio.- A efecto de la aplicación del procedimiento de Aforo Automático en la Nacionalización de mercancías se establecen las siguientes reglas:



- a) *Se aplicará a los Operadores de Comercio Exterior (OCEs) que participan en el proceso de Nacionalización de mercancías que hayan realizado importaciones durante los últimos cinco años fiscales.*
- b) *Se aplicará a los importadores calificados como contribuyentes especiales por el Servicio de Rentas Internas;*
- c) *Se aplicará a los importadores cuya participación porcentual con respecto al promedio anual del total de declaraciones efectuadas los últimos 5 años sea mayor o igual al 0,043%;*
- d) *Se aplicará a aquellos importadores cuyas importaciones registran un valor anual en promedio superior a \$ 2.697.000,00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica;*
- e) *Se excluye las importaciones que requieran licencias de importación emitidas manualmente, esto es que no sean otorgadas y transmitidas por vía electrónica.*
- f) *Igualmente se excluye a las importaciones cuyos productos por su uso y manejo delicado requieren la intervención de otras entidades del Estado.*

MARCO REGULATORIO:

1. *Se establece un plazo de 5 días hábiles, contados desde el siguiente día hábil del pago de los tributos al comercio exterior, para presentar la Declaración Aduanera Única en formato impreso con todos sus documentos de acompañamiento. De no presentar físicamente la Declaración Aduanera Única y sus documentos de acompañamiento, en el plazo establecido, el importador gozará de 5 días adicionales para su presentación; sin embargo por esta omisión, ni éste ni su agente de aduana podrá acogerse al beneficio del despacho mediante el aforo automático por el lapso de tres meses, causal que será inmediatamente aplicada por el sistema, sin perjuicio de las sanciones legales a las que hubiere lugar.*
2. *Si transcurrido el plazo adicional determinado en el numeral anterior, se mantuviera el incumplimiento en la presentación de la Declaración Aduanera Única impresa y los documentos de acompañamiento, esto será causal de suspensión por 60 días del Agente de Aduana que haya participado en el proceso, para lo que deberá seguirse el procedimiento legalmente establecido para el efecto.*
3. *Vencidos los plazos establecidos en el numeral 1, el importador que se encuentre omiso de presentar documentos correspondientes a un trámite despachado bajo la modalidad de aforo automático, estará conminado a hacerlo en el siguiente trámite de importación que presente ante cualquier Distrito Aduanero del país. Exigencia que se reflejará en el sistema y cuyo incumplimiento, acarreará la imposibilidad de liquidar el nuevo proceso de importación.*
4. *Independientemente de la presentación o no de la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento, una vez transcurridos los plazos estipulados en los numerales anteriores, el Agente de Aduana que haya participado en el proceso no podrá acogerse al beneficio del despacho mediante aforo automático por el lapso de seis (6) meses contados desde la fecha del pago de los tributos al comercio exterior. Para el caso del importador, éste no podrá acogerse al beneficio del despacho mediante aforo automático por el lapso de un (1) año contado desde la fecha del pago de los tributos al comercio exterior.*

[Firma]

16-2009-R1

Corporación Aduanera Ecuatoriana
Av. 25 de Julio Km. 2,5
Via Puerto Marítimo
P.B.X.: (593 - 0) 2480640
Guayaquil - Ecuador
www.aduana.gov.ec



5. Para efectos legales, se determinan como documentos de acompañamiento a la subsiguiente Declaración Aduanera Única del importador omiso, los documentos que no se hayan presentado en los plazos estipulados para los despachos previos asignados al canal de Aforo Automático.

6. En el caso de pérdida o robo de los documentos de acompañamiento correspondientes a un trámite despachado bajo la modalidad de aforo automático la Administración Aduanera otorgará un término de 30 días para que el importador gestione la restitución de los mismos siempre que esta situación sea legalmente denunciada ante las autoridades competentes.

En estos casos no se sancionará ni al agente de aduanas ni al importador siempre que la Aduana sea notificada del particular con copia de la denuncia presentada, hasta el sexto día hábil siguiente al pago de los tributos al Comercio Exterior.

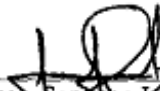
Sin perjuicio de lo estipulado en el inciso anterior, en caso de vencerse los plazos mencionados en este artículo, tanto el importador como el agente de aduanas se acogerá a las sanciones y otras medidas administrativas determinadas en esta norma de acuerdo al tiempo de demora en la presentación.

7. Quiénes se encuentren omisos en la presentación de documentos correspondientes a trámites que hayan sido asignados con la modalidad de aforo automático, deberán acogerse a lo previsto en el numeral precedente.

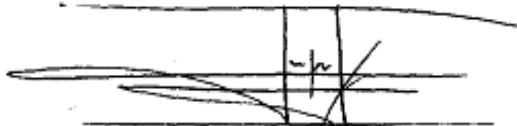
Cúmplase y notifíquese.


La presente resolución entrará en vigencia a partir de su expedición, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en la ciudad de Guayaquil, a 23 de Diciembre del 2009.


Econ. Santiago León Abad
Presidente del Directorio
Corporación Aduanera Ecuatoriana


Ab. María José Castelblanco Zamora
Delegada de la Ministra de Finanzas


Ab. Juan Antonio López Cordero
Vocal por las Cámaras de la
Producción


Ab. Juan Carlos Jairala Reyes
Secretario Ad hoc

Aforo Automático - Procedimiento

El procedimiento tendrá los siguientes pasos que se detallan a continuación:

1. El agente de aduanas prepara los archivos con la información correspondiente a la Declaración Aduanera Única DAU-e, y la información de los documentos de acompañamiento, en los formatos establecidos por la CAE, de acuerdo con lo indicado en la Guía para la Transmisión Electrónica de la Declaración Aduanera Única DAU-e.

2. El agente de aduanas transmite los archivos a la CAE utilizando un proveedor local de servicios de Internet que esté categorizado y calificado como “correo seguro”.

3. El Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) de la CAE, recibe el mensaje de datos transmitido y realiza las validaciones correspondientes:

3.1 Si los datos o los archivos tuvieren errores, el sistema no acepta la declaración y genera un mensaje de error para el agente o importador, el cual es transmitido vía correo electrónico.

Una vez recibido el mensaje y dependiendo del tipo de error, rechazo o alerta (advertencias), el agente deberá hacer las correcciones necesarias a los datos y transmitir nuevamente el mensaje (Punto 1).

3.2 Si los datos o archivos no tienen errores, el sistema acepta la declaración, genera el número de refrendo, ejecuta el análisis de perfil de riesgo para asignar el canal de **aforo automático** en los casos correspondientes, registra la información en la base de datos de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE); y, transmite automáticamente la información al sistema **WORKFLOW**.

4 El sistema verifica la exactitud de la información de la Declaración Aduanera Única (DAU-e) mediante la comparación con la información registrada en el sistema de los documentos de acompañamiento; y, los que previamente fueron enviados por los diferentes Operadores de Comercio Exterior que intervienen en el proceso, tales como: Agentes de Carga, Líneas Navieras, Consolidadoras y otros.

5 Una vez concluido el proceso de aceptación de la DAU, a través del **Aforo Automático**, el sistema realiza automáticamente la liquidación / reliquidación de tributos y envía al Agente de Aduanas o Importador un mensaje informándole de la aceptación de la declaración aduanera y el estado de “Pago Autorizado” de tributos.

6 El agente de aduana recibe el mensaje de aceptación de la declaración aduanera y de “Pago Autorizado”, de los trámites que fueron aceptados a través del **Aforo Automático**.

7 El Agente de Aduanas concluye el trámite pagando los tributos y retirando las mercancías.

8 Retira la mercancía en los recintos de almacenamiento temporal.

9 Entrega la Declaración Aduanera Única en la ventanilla de Rectificación de Tributos

de la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, en un plazo máximo de 15 días calendario posteriores al pago de los tributos:


10 El delegado de la recepción de documentos en el departamento de Rectificación de Tributos, recibe del Agente de Aduanas o del Importador, la Declaración Aduanera Única y los documentos de acompañamiento sellados firmados y refrendados, de los trámites que fueron asignados a **Aforo Automático**.

11 El funcionario realiza la revisión de la documentación conforme corresponda y realiza las observaciones y ajustes necesarios.

Leer más: <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2009/01/aforo-automatico-procedimiento.html#ixzz0d9fh04Dz>

ANEXO N° XII

DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO AL DAU

|  ADUANA DEL ECUADOR | | | | REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA | | | | 16259357 | | A | | | |
|---|-------------|-------------|---------------------|---|---------|--------------------------|------------------------------|----------------------------|---------------|---------------------------|------------------|------------------|----------------------|
| A. ADUANA / BANCO | | | | | | | | B. REFERENDO | | | | | |
| 01 | No ORDEN | ANO | 02 | ADUANA | CODIG | 03 | REGIMEN IMPORTACION A CONSUM | CODIG | 10 | 04 | FECHA / HORA TX. | 06 | NUMERO |
| 05 | # VTO BUENO | 08 | BANCO | CIUDAD | OFICINA | 07 | FECHA EMISION | 08 | TIPO DESPACHO | 09 | | | 055-2010-10-002139-9 |
| C. CONTRIBUYENTE / AGENTE | | | | | | | | 15/01/2010 | | | | | |
| 10 | | | | | | | | 11 | | 12 | | 14:54 | |
| 13 | | | | | | | | 14 | | 15 | | AFORO AUTOMATICO | |
| 16 | | | | | | | | 17 | | 18 | | 19 | |
| D. REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO | | | | | | | | T. DECLARADO USD (IMP-CIF) | | | | | |
| 20 | | ANO | | 21 | | 22 | | 23 | | 24 | | 25 | |
| E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION | | | | | | | | CODIGO | | | | 28 | |
| 27 | | | | | | | | 28 | | 29 | | 30 | |
| 31 | | | | | | | | 32 | | 33 | | 34 | |
| 35 | | | | | | | | 36 | | 37 | | CODIGO | |
| 38 | | | | | | | | 39 | | 40 | | 41 | |
| F. TRANSPORTE | | | | | | | | 00 | | | | | |
| 42 | | CODIGO | | 43 | | 44 | | 45 | | 46 | | 47 | |
| 48 | | | | | | | | 49 | | 50 | | 51 | |
| 52 | | | | | | | | 53 | | 54 | | 55 | |
| 56 | | | | | | | | 57 | | 58 | | 59 | |
| G. DETERMINACION BASE IMPONIBLE | | | | | | | | | | | | | |
| CONCEPTO | | MONEDA | | T. CAMB. USD | | TOTAL MONEDA TRANSACCION | | TOTAL EN DOLARES USD | | TOTAL EN MONEDA NACIONAL | | | |
| 59 | | USD | | 1.0000000 | | | | | | | | | |
| 60 | | USD | | 1.0000000 | | | | | | | | | |
| 61 | | USD | | 1.0000000 | | | | | | | | | |
| 62 | | USD | | 1.0000000 | | | | | | | | | |
| 63 | | 64 | | 65 | | 66 | | 67 | | 68 | | | |
| H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO | | | | | | | | | | | | | |
| 70 | CLASE | NUMERO | TIPO | EMISION | | | VIGENCIA | | # SR | PARTIDA NANDINA | MONEDA | MONTO USD | |
| | | | | EMISOR | PAIS | FECHA | DESDE | HASTA | | | | | |
| 71 | | | | | | | | | | | | | |
| 72 | | | | | | | | | | | | | |
| 73 | | | | | | | | | | | | | |
| 74 | | | | | | | | | | | | | |
| 75 | | | | | | | | | | | | | |
| 76 | | | | | | | | | | | | | |
| 77 | | | | | | | | | | | | | |
| 78 | | | | | | | | | | | | | |
| I. DECLARACION DE LA MERCANCIA | | | | | | | | | | | | | |
| 80 | No. SERIE | TIPO BUFLUJ | SUBPARTIDA NACIONAL | BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANC | S | BULTOS | U. FISICAS | U. COM. | PESO (KGS) | | MARCAS Y NUMEROS | T | |
| | | | | | T | CL. | TP. | TP. | NETO | BRUTO | | M | |
| | TPCI | TPNG | TPNE | PAIS DE ORIGEN | CODIGO | FOB USD | FLETE USD | SEGURO USD | CIF USD | | | | |
| J. OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | | |
| 81 | | | | 82 | | | | 83 | | | | | |
| K. FIRMAS Y SELLOS | | | | | | | | | | | | | |
| FIRMA CONTRIBUYENTE | | | | FIRMA DECLARANTE | | | | OBSERVACIONES | | COD. Y FIRMA DE APRODADOR | | | |



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA UNICA

16259357 C

| | | | | | | | |
|---------------------------------|------------------------|-----------------------|--------|----------------------|--------|--------------------|------------------------|
| A ADUANA / BANCO | | | | | | | |
| 01 No ORDEN | AÑO | 02 ADUANA | CÓDIGO | 03 REGIMEN | CÓDIGO | 04 FECHA / HORATX. | 05 NUMERO |
| | 2010 | | | IMPORTACION A CONSUM | 10 | | 055-2010-10-002139-9 |
| C CONTRIBUYENTE / AGENTE | | | | | | | FECHA RECEP |
| 06 IMPORTADOR/EXPORTADOR | 07 TIPO y No. DOC. ID. | | | 08 CIUDAD | | | 15/01/2010 |
| 09 DIRECCION | 10 TELEFONO | | | 11 NIVEL COMERCIAL | | | HORA 14:54 |
| 12 DECLARANTE/AGENTE | CODIGO | 13 ALMACEN / DEPÓSITO | | CÓDIGO | | | AFORO AFORO AUTOMATICO |

| | | | | | |
|----------------------------|--------------|---------------|---------------|------------|---------------------|
| D VALORES EN ADUANA | | | | | |
| 14 FOB USD | 15 FLETE USD | 16 SEGURO USD | 17 AJUSTE USD | 18 CIF USD | 19 VALOR ADUANA USD |

| E AUTOLIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS | | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------------|
| | CONCEPTO | LIQUIDACIÓN \$ (1) | LIQUIDACIÓN \$ (2) | CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2) |
| 20 | AD / VALOREM | | | |
| 21 | DERECHO ESPECÍFICO | | | |
| 22 | IMP. CONSUMOS ESPECIAL | | | |
| 23 | IMP. VALOR AGREGADO | | | |
| 24 | DERECHO ANTIDUMPING | | | |
| 25 | DERECHOS CONSULARES | | | |
| 26 | SOBRETIEPO PETROLERO | | | |
| 27 | ADICIONAL X BARRIL DE CRUDO | | | |
| 28 | TASA MODERNIZACIÓN | | | |
| 29 | TASA DE CONTROL | | | |
| 30 | TASA DE ALMACENAJE | | | |
| 31 | MULTAS (ART. 89 Y 91) | | | |
| 32 | INTERESES | | | |
| 33 | IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS | | | |
| 34 | FODINFA | | | |
| 35 | CORPEI | | | |
| 36 | OTROS | | | |
| 37 | SALVAGUARDA | | | |
| 38 | | | TOTAL AUTOLIQUIDACIÓN | |

| |
|-------------------------|
| F BANCO Y ADUANA |
|-------------------------|

| | |
|----------------------|--------------|
| G DECLARANTE | FECHA |
| | |
| FIRMA DEL DECLARANTE | |

FACTURA COMERCIAL

CUSTOMS INVOICE

| | | | | | |
|--|--|---|--|--|--|
| EXPORTER/SHIPPER ARROW INTERNATIONAL 9 PLYMOUTH STREET EVERETT MA 02149 USA (617) 389-6400 | | INVOICE NUMBER EX | | INVOICE DATE 01/07/2010 | |
| SHIP TO AVE. REPUBLICA # 740 Y ELOY ALFARO, JUNTO AL EDIFICIO DIN Edif. Consorcio QUITO ECUADOR | | INTERMEDIARY | | CUSTOMER PURCHASE ORDER NO. 00001617 | |
| FORWARDER/CARRIER CRANE WW 11014 NW 33TH STREET STE 100 DORAL FL 33172 United States of America MARISOL RODRIGUEZ 305.392.4731 | | BILL TO AVE. REPUBLICA # 740 Y ELOY ALFARO, JUNTO AL EDIFICIO DIN Edif. Consorcio QUITO ECUADOR Angel King 305-603-4358 | | B/L OR AWB NUMBER DATE OF EXPORT | |
| | | TERMS OF PAYMENT NET 90 DAYS | | VAT#: | |
| | | TERMS OF SALE EXW EVERETT | | EXPORT REFERENCES INV# | |
| | | AIR/OCEAN PORT OF EMBARKATION MIAMI, FLORIDA | | PO# 16271873 00001617 | |
| | | EXPORTING CARRIER | | 055-2010-10-002846-7 20/01/2010 PORT OF ENTRY 17:06 | |

AFORO DOCUMENTAL

| NUMBER AND KINDS OF PACKAGES | QUANTITY | UNITS | WEIGHT | DESCRIPTION OF MERCHANDISE | UNIT PRICE | TOTAL VALUE |
|------------------------------|----------|-------|--------|---|------------|-------------|
| | 1.00 | EA | | AutoCAT2, Spanish IAP-0400E 9018.90.6000 Order/Line: 3519157/17 S/N 091214V EUROPEAN REPRESENTATIVE: ARROW DEUTSCHLAND GMBH, JUSTUS-VON-LIEBIG-STAUSSZE 8524 ERDING, GERMANY. CERTIFIED CORRECT INT'L SHIPREC SUPERVISOR I CERTIFY THAT THE INFORMATION ON THIS DOCUMENT IS TRUE AND CORRECT. THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DESTINATION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED. | 18,000.00 | 18,000.00 |

EN MI CALIDAD DE AGENTE DE ADUANAS Y FEDATARIO ADUANERO, CERTIFICO BAJO MI RESPONSABILIDAD LEGAL QUE EL PRESENTE DOCUMENTO, ENTREGADO POR EL IMPORTADOR, FORMA PARTE INTEGRAL DEL PROCESO DE IMPORTACION ANDARCA BAJO EL CAJON

FIRMA

| | |
|--|--------------------------------|
| PACKAGE MARKS 1 @ 27x19x44 TOTAL PIECES: 1 TOTAL WEIGHT: 70.00 KG | SUBTOTAL 18,000.00 |
| | INVOICE TOTAL USD 18,000.00 |

CERTIFICATIONS

Terms of Payment and Terms of Sale under this offer are governed by INCOTERMS 2000, ICC #500 "Uniform Customs and Practices for Documentary Credits", and by ICC #322 "Uniform Rules for the Collection of Commercial Paper".

Printed by SHIP(S) Copyright 1998
 Sepex, Inc. 877-467-3737

AUTHORIZED SIGNATURE

BILL OF LADING

| | | | |
|--|--|--|--|
| Shipper (full style and address): AV INTERCOMUNAL EL TIGRE , SAN JOSE DE GUANIPA EDF PARQUE INDUSTRIAL ESTÁNDAR II PISO PB LOCAL D ZONA 1 Anzoátegui VENEZUELA | | BBC Bill of Lading www.bbc-chartering.com | |
| Consignee (full style and address): ZONA FRANCA ESMERALDAS ESMERALDAS ECUADOR | | B/L No. GUAESM190901 (Page 1) | Reference No. BN:04282-09 EI REF: |
| Notify Party (full style and address): ZONA FRANCA ESMERALDAS ESMERALDAS ECUADOR | | Vessel: BBC Georgia | |
| | | Port of loading (Carrier's berth unless otherwise specified): Guanta, Venezuela | |
| | | Port of discharge (Carrier's berth unless otherwise specified): Esmeraldas, Ecuador | |
| PARTICULARS DECLARED BY THE SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER | | | |
| Container No./Seal No./Marks and Numbers | Number and kind of packages; description of cargo SAID TO BE: 48 BULTOS (EQUIPO DE PERFORACION) ZONA FRANCA ESMERALDAS* | Gross weight, kg SAID TO WEIGH: 236,900.00 KG | Measurement, m3 SAID TO MEASURE: |
| MASTER'S REMARKS: SECOND HAND CARGO on board BBC Georgia AT Guanta, Venezuela ON December 24, 2009 THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. ULTIMATE DESTINATION Esmeraldas, Ecuador. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED. | | | |
| <div style="border: 2px solid black; padding: 10px; display: inline-block;"> <h1 style="margin: 0;">ORIGINAL</h1> </div> | | | |
| SHIPPED on board in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number of Containers/Packages or Units indicated above and the cargo as specified above, weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to the Port of discharge or so near thereto as the vessel may safely get and lie always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the Port of discharge unto the lawful holder of the Bill of Lading, on payment of freight as indicated to the right plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant (as defined herein after, Clause 1) expressly accepts and agrees to all its stipulations on both Page 1 and Page 2, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant. One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the cargo or delivery order whereupon all other Bills of Lading to be void. IN WITNESS whereof the Carrier, Master or their Agent has signed the number of original Bills of Lading stated below right, all of this tenor and date. | | Shipper's declared value: Declared value charge: | |
| | | Freight details and charges: Freight Payable As Per BN | |
| | | Daily detention rate (Special Clause A) / Demurrage (Clause 10): | |
| | | Special terms as per Booking Note dated: | |
| Carrier's name/principal place of business (if BBC is not listed as the Carrier, BBC is acting as Agents only): BBC Chartering & Logistic GmbH & Co. KG, Hafenstrasse 12, 26789, Leer Germany | | Date shipped on board: December 24, 2009 | Place and date of issue: ESMERALDAS, ECUADOR DECEMBER 24, 2009 |
| Signature of the Carrier or for the Carrier's name and Signature of Master / Agent: | | Number of original Bills of Lading: 3 Pre-carriage by* | |
| BBCEcuador Andino C. Ltda. AS AGENTS FOR AND ON BEHALF OF THE MASTER OF "BBC Georgia" CAPTAIN PRZOSAK | | Place of receipt by pre-carrier* / Place of delivery by on-carrier* | |

*Applicable only when pre-/on-carriage is stipulated in accordance with Clause 9

GUÍA AÉREA

729 MIA - 6676 1612

MIA10001443

| | | | | | | | |
|---|--------------|---|------------|--|-------------|---|---|
| Shipper's Name and Address ARROW INTERNATIONAL, INC. 312 COMMERCE PLACE ASHEBORO, NC 27203 Tel: 3364984153 | | Shipper's Account Number | | Not Negotiable Air Waybill Crane Worldwide - Miami 11014 NW 33rd St. Suite 100 Miami, FL 33172 | | | |
| Consignee's Name and Address RUC #: AVE. REPUBLICA #740 Y ELOY ALFARO OFIC. , QUITO, ECUADOR | | Consignee's Account Number | | Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required. | | | |
| Issuing Carrier's Agent Name and City Crane Worldwide - Miami, MIA | | | | Accounting Information | | | |
| Agent's IATA Code 01-1-0000/0041 | | Account No. | | 16271873 055-2010-10-002846-7 | | | |
| Airport of Departure (Code of First Carrier) and Requested Routing Miami | | | | Reference Number 2010/2010 | | | |
| To | | By First Carrier | | Routing and Destination | | | |
| QUITO | | CT | | CT823/16 | | | |
| Requested Flight/Date | | Requested Flight/Date | | Requested Flight/Date | | | |
| QUITO | | CT823/16 | | XXX | | | |
| Amount of Insurance | | Amount of Insurance | | INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance". | | | |
| XXX | | XXX | | | | | |
| Handling Information | | | | Diversion contrary to U.S. law prohibited. | | | |
| These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination: Ecuador | | | | SCI | | | |
| No. of Pieces RCP | Gross Weight | kg lb | Rate Class | Chargeable Weight | Rate Charge | Total | Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume) |
| 2 | 71.00 | K M | | 71.0 | As Agreed | As Agreed | MEDICAL SUPPLIES 1 PLT & 1 CARTON: 1 (10*10*18) Inch 1 (27*19*44) Inch |
| Prepaid | | Weight Charge | | Collect | | Other Charges | |
| | | | | | | As Agreed | |
| Valuation Charge | | As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | |
| Tax | | Tax | | Tax | | Tax | |
| slatilogistics S.A. | | slatilogistics S.A. | | slatilogistics S.A. | | slatilogistics S.A. | |
| CERTIFICADOS | | CERTIFICADOS | | CERTIFICADOS | | CERTIFICADOS | |
| FLETE 250.00 | | FLETE 250.00 | | FLETE 250.00 | | FLETE 250.00 | |
| Total Other Charges Due Carrier | | Total Other Charges Due Carrier | | Total Other Charges Due Carrier | | Total Other Charges Due Carrier | |
| As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | |
| FIRMA AUTORIZADA | | FIRMA AUTORIZADA | | FIRMA AUTORIZADA | | FIRMA AUTORIZADA | |
| As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | |
| Total Prepaid | | Total Collect | | Total Prepaid | | Total Collect | |
| As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | | As Agreed | |
| Currency Conversion Rates | | CC Charges in Dest. Currency | | Currency Conversion Rates | | CC Charges in Dest. Currency | |
| | | | | | | | |
| For Carriers Use only at Destination | | Charges at Destination | | For Carriers Use only at Destination | | Charges at Destination | |
| | | | | | | | |
| Executed on (date) | | at (place) | | Executed on (date) | | at (place) | |
| 2010-01-07 | | Miami | | 2010-01-07 | | Miami | |
| Signature of Shipper or its Agent | | Signature of Shipper or its Agent | | Signature of Shipper or its Agent | | Signature of Shipper or its Agent | |
| ARROW INTERNATIONAL, INC. | | ARROW INTERNATIONAL, INC. | | ARROW INTERNATIONAL, INC. | | ARROW INTERNATIONAL, INC. | |
| Marsiel Rodriguez | | Marsiel Rodriguez | | Marsiel Rodriguez | | Marsiel Rodriguez | |
| Signature of Issuing Carrier or its Agent | | Signature of Issuing Carrier or its Agent | | Signature of Issuing Carrier or its Agent | | Signature of Issuing Carrier or its Agent | |
| | | | | | | | |

APPPERSON L2720 (10/09)

ORIGINAL 2 (FOR CONSIGNEE)

MIA10001443

CARTA DE PORTE

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------------------------------|---|--|----------------|-------|--------|--------|------------------------------|-----------------------------|--|--|---|--|---------------------------|--|
| COMUNIDAD ANDINA | | Nº | EC-199-08 | | | | | | | | | | | | |
| <p>1 Denominación o razón social y dirección del transportista autorizado</p> <p style="text-align: center;">GRUPO » B & B » <small>OPERADORES LOGÍSTICOS DE COMERCIO EXTERIOR</small></p> <p style="text-align: center;">BURNEO & BURNEO <small>TRANSPORTES Y SERVICIOS CIA. LTDA. SERVICIO NACIONAL E INTERNACIONAL</small></p> <p style="text-align: center;"><small>R.U.C. 0791730109001</small> Certificado de Idoneidad No. C. I. - EC - 0067 - 06 P.P.S.-PE - 0036-06</p> <p><small>- Transporte: Multimodal - Pasos de Frontera - Trámites de Aduana</small> MATRIZ: Machala, Bulívar 236 e/Napoléon Mera y 10 de Agosto. - Telefax: 2961879 / Telf.: 2931591 SUCURSAL HUAQUILLAS: 11 de Noviembre y Iro de Mayo. Telf: 2996688 e-mail: byb@diatnet.asap-tel.net</p> | | <p>5 Notificar a:</p> <p style="text-align: center;">LOS MISMOS</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>2 Nombre y dirección del remitente</p> <p style="text-align: center;">AV. NACIONES UNIDAS 1014 Y AV. AMAZONAS QUITO-ECUADOR</p> | | <p>6 Lugar, país y fecha en que el transportista recibe las mercancías</p> <p style="text-align: center;">HUAQUILLAS-ECUADOR, 30 DE JULIO DE 2008</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>3 Nombre y dirección del destinatario</p> <p style="text-align: center;">URB. BARRIO PLOMO S/N EL ALTO TALARÁ PIURA-PERU</p> | | <p>7 Lugar, país y fecha de embarque de las mercancías</p> <p style="text-align: center;">HUAQUILLAS-ECUADOR, 30 DE JULIO DE 2008</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>4 Nombre y dirección del consignatario</p> <p style="text-align: center;">URB. BARRIO PLOMO S/N EL ALTO TALARÁ PIURA-PERU</p> | | <p>8 Lugar, país y fecha convenida para la entrega de las mercancías</p> <p style="text-align: center;">TUMBES-PERU</p> | | | | | | | | | | | | | |
| <p>9 Condiciones de transporte y condiciones de pago</p> | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 Cantidad y Clase de los bultos | 11 Marcas y números de los bultos | 12 Descripción corriente de la naturaleza de las mercancías (Indicar si son peligrosas) | 13 PESO EN KILOGRAMOS | | | | | | | | | | | | |
| | | DICE CONTENER: 07 BULTOS DE HERRAMIENTAS Y AJUSTES | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Neto</td> <td style="width: 50%;">Bruto</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">263,50</td> <td style="text-align: center;">263,50</td> </tr> <tr> <td>14 Volumen en metros cúbicos</td> <td>15 Otras unidades de medida</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">VALOR FOB \$ 19.313,44</td> </tr> </table> | Neto | Bruto | 263,50 | 263,50 | 14 Volumen en metros cúbicos | 15 Otras unidades de medida | | | 16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda | | VALOR FOB \$ 19.313,44 | |
| Neto | Bruto | | | | | | | | | | | | | | |
| 263,50 | 263,50 | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 Volumen en metros cúbicos | 15 Otras unidades de medida | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 Precio de las mercancías (INCOTERMS 1990) y tipo de moneda | | | | | | | | | | | | | | | |
| VALOR FOB \$ 19.313,44 | | | | | | | | | | | | | | | |
| * GASTOS A PAGAR | | | | | | | | | | | | | | | |
| Concepto | Monto a cargo Remitente | Tipo de Moneda | Monto a cargo Destinatario | Tipo de Moneda | | | | | | | | | | | |
| Alor de Fletes | | | | | | | | | | | | | | | |
| Procesamiento de documentos complementarios | 200,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL | 200,00 | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>21 Instrucciones al transportista</p> <p style="text-align: center;">LIMPIO A BORDO POR REMITENTE SEGURO POR CUENTA DE COMITENTE</p> | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>22 Observaciones del transportista</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin-left: auto; margin-right: auto;"> <p style="text-align: center;">COMISION ADUANERA ECUATORIANA IX DISTRITO HUAQUILLAS</p> <p style="text-align: center;">SECRETARIA</p> <p style="text-align: center;">FECHA: 74 AGO 2009</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICADO: que es fiel copia de su consulta.</p> <p style="text-align: center;">María Inés Jacilla C.</p> </div> | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>8 Documentos recibidos del remitente</p> <p style="text-align: center;">FACTURA COMERCIAL No. 1</p> | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>9 Lugar, país y fecha de emisión</p> <p style="text-align: center;">HUAQUILLAS-ECUADOR 30 DE JULIO DE 2008</p> | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>23 Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante o agente.</p> <p style="text-align: center;"> BURNEO & BURNEO <small>TRANSPORTES Y SERVICIOS CIA. LTDA. SERVICIO NACIONAL E INTERNACIONAL MACHALA - ECUADOR</small> </p> | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>10 Nombre y firma del remitente o su representante o agente.</p> <p style="text-align: center;"> </p> | | | | | | | | | | | | | | | |

PÓLIZA DE SEGUROS



APLICACIÓN DE SEGURO DE TRANSPORTE

PÓLIZA N°: 11124
 APLICACIÓN N°: 115

La siguiente mercadería se declara en aplicación a la PÓLIZA de TRANSPORTE N° 11124-00115 emitida a favor de:
 para el viaje desde GUANTA - VENEZUELA hasta ESMERALDAS - ECUADOR sobre el MARITIMC V/. BBC GEORGIA
 de anunciado para el día DICIEMBRE 31-2009 consignada a ESMERALDAS Lugar y Fecha (Vapor, camión, avión) Quito, Diciembre 23-2009

| MARCA | N° | PESO BRUTO Kg. | CANTIDAD BULTOS | CONTENIDO | VALOR ASEGURADO | % | PRIMA | OBSERVACIONES |
|---|----|----------------|-----------------|--|-----------------|--------------|-----------------|--|
| ESMERALDAS SERVICIOS Y COMERCIOS CIA.L TDA | | | | PARTES Y PIEZAS DE EQUIPO PETROLERO | 695040,00 | 0,18% | 1251,07 | COBERTURA L.A.P. INCLUYE 60 DÍAS EN ADUANA DEDUCTIBLE 100% |
| | | | | ZONA FRANCA-ESMERALDAS | | | S.B. 43,79 | |
| | | | | FACTURA No. | | | S.S.C. 6,26 | |
| | | | | | | | EMI 0,50 | |
| | | | | | | | 12% IVA 1301,61 | |
| | | | | | | TOTAL 156,19 | | |
| | | | | | | | 1457,81 | |

Embarcado por:

NOTA: De conformidad con las condiciones de la póliza, los Asegurados o sus embarcadores, llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a SEGUROS ORIENTE S.A. en o a sus agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho. La compañía o el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado..

NOTA: El presente formulario ha sido aprobado por la Superintendencia de Bancos, con resolución N° 78-09-s del 17 de Enero de 1978

QUITO MATRIZ: Rep. de El Salvador 734 (N35-40) y Portugal Edf. Athos (PH) Quito, Ecuador PBX: (593-2) 2458-400 Fax: (593-2) 2458-401
 GUAYAQUIL: Cdla. Kennedy Norte, Av. Miguel H. Alcívar y Víctor Hugo Sicouret Edf. Torres del Norte B. Of. 102 PBX: (593-4) 2687-490 Fax: (593-4) 2687-022
 E-mail: oriente@segurosoriente.com Web: www.segurosoriente.com 1800 ORIENTE


EL ASEGURADO,

ESMERALDAS


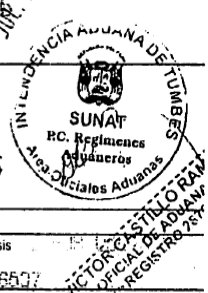

Aceptado por
SEGUROS ORIENTE S.A.

FIRMA AUTORIZADA

DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR

|  | | DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1) | | | DAV N°. 2010117-1 | | |
|--|--------------------------|---|--------------------------------|--------------------|--|--------------------|----|
| 1. ADUANA | | | | | | | |
| Hojas Adicionales 1 d 1 | Nº Formulario DAV | Régimen 10 | 1.1 Aduana | Código | 1.2 RUC / CI / Catastro / Pasap. | Código | |
| 1.3 Consignatario o Importador | | | | | 1.4 Nivel Comercial | Código | |
| 2. REGISTRO DE ADUANAS | | | | | | | |
| 3. PROVEEDOR | | | | | | | |
| 3.1 Nombre/Razón Social | | | 3.2 Condición | Código | 3.3 Dirección | | |
| 3.4 Ciudad | 3.5 País | Código | 3.6 Fax | 3.6 Teléfono | E-Mail | | |
| 4. TRANSACCIÓN | | | | | | | |
| 4.1 Naturaleza | 4.2 Incoterms | Lugar | 4.3 Nº de Resolución de Aduana | | 4.4 Fecha | 4.5 Nº de Factura | |
| 4.6 Fecha de Factura | | 4.7 Nº de Contrato u otro Doc. | | 4.8 Fecha Contrato | 4.9 Tipo de Cambio | 4.10 Fecha Cambio | |
| 4.11 Moneda | | 4.12 País Origen | | Código | 4.13 País de Procedencia | Código | |
| 4.14 Forma de Envío | | 4.15 Nº de Envíos | 4.16 Modo de Transporte | Código | 4.17 Puerto de Embarque | Código | |
| 4.18 Puerto de Descarga | | Código | 4.19 Forma de Pago | Código | | | |
| 5. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA | | | | | | | |
| Item | 5.1 Subpartida (Nandina) | 5.2 Descripción Comercial | | | 5.3 Características / Tipo | | |
| | | | | | 5.4 País de Origen | | |
| Item | 5.5 Marca Comercial | 5.6 Modelo | 5.7 Año | 5.8 Estado Mer. | 5.9 Cantidad | 5.10 U. Com. | |
| | | | | | | 5.11 FOB unit US\$ | |
| 6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR | | | | | | | |
| 6.1 Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial? | | | SI | NO | 6.2 Nombre del Intermediario: | | |
| 6.3 Dirección: | | | 6.4 Ciudad: | 6.5 País: | 6.6 Tipo de Intermediario: | | |
| 7. CONDICIONES DE LA TRANSACCIÓN | | | | | | | |
| 7.1 Existe vinculación con el proveedor? | | | | | | SI | NO |
| 7.2 He influido la vinculación en el precio de mercancías importadas? | | | | | | SI | NO |
| 7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías? | | | | | | SI | NO |
| 7.4 Existen cánones o derechos de licencias relativos a las mercaderías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta? | | | | | | SI | NO |
| 7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revertirá directa o indirectamente a su Proveedor extranjero? | | | | | | SI | NO |
| 7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Art. 1 del Acuerdo del Valor GATT? | | | | | | SI | NO |
| 7.7 Depende la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar? | | | | | | SI | NO |
| 7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones? | | | | | | SI | NO |
| 8. DETERMINACIÓN DE LA TRANSACCIÓN | | | | | | | |
| 8.1 Base del cálculo | | | US\$ | | 8.2 Adiciones e importes no incluido en 8.1 y a cargo del comprador | | |
| 8.1.1 Precio factura | | | | | 8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra | | |
| 8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros | | | | | 8.2.2 Envasas y embalajes | | |
| Total 8.1 | | | | | 8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el impo. gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producc. y venta de las mercancías importadas | | |
| 8.3 Deducciones: Importes incluidos en 8.1 | | | US\$ | | 8.2.4 Cánones y derechos de licencia | | |
| 8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación (transporte, etc) | | | | | 8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revertirá al proveedor extranjero | | |
| 8.3.2 Intereses | | | | | 8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación | | |
| 8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción | | | | | 8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque | | |
| 8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos | | | | | 8.2.8 Gastos de transporte desde lugar de embarque hasta el lugar de importación | | |
| 8.3.5 Otros gastos | | | | | 8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación | | |
| Total 8.3 | | | | | 8.2.10 Gastos de Seguro | | |
| 8.4 Valor en Aduana = 8.1+8.2-8.3 | | | | | Total 8.2 | | |
| 8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5 | | | SI | | NO | | |
| 9. DESAGREGACIÓN DEL VALOR EN ADUANA | | | | | | | |
| 9.1 FOB US\$ | | 9.2 Flete US\$ | | 9.3 Seguro US\$ | | 9.4 Otros US\$ | |
| 10. IDENTIFICACIÓN Y FIRMA DEL DECLARANTE | | | | | | | |
| 10.1 Nombre del Importador | | | 10.2 Cargo | | 10.3 Fecha: | | |
| Declaro bajo juramento que la información aquí considerada es correcta y ajustada a las disposiciones vigentes. Conozco que cualquier omisión puede dar origen a los procesos legales y acciones establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas. | | | | | | | |

MANIFIESTO DE CARGA

|  COMUNIDAD ANDINA | | Manifiesto de Carga Internacional (MCI) | |
|---|---|--|--|
| IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA AUTORIZADO | | N: EC-419-08 | |
| 1 Denominación razón social y dirección del transportista autorizado GRUPO >> B & B >> BURNEO & BURNEO TRANSPORTES Y SERVICIOS CIA. LTDA. SERVICIO NACIONAL E INTERNACIONAL R.U.C. 0791720109001 Certificado de Idoneidad No. C.I. - EC - 0067 - 06 | | 2 Certificado de Idoneidad N° C.I.-EC-0067-06 27 JUN 2008 | |
| -Transporte Multimodal -Pasos de Frontera -Trámites de Aduana MATRIZ: Machala, Bolívar 236 e/Napoleón Mera y 10 de Agosto. -Telefax: 2961879 / Tel.: 2931591 SUCURSAL HUAQUILLAS: 11 de Noviembre e Iro de Mayo. Telf: 2996688 e-mail: byb@diainet.asap-tel.net | | 3 Permisos de Prestación de Servicios N° PPSPE003606  | |
| IDENTIFICACION DEL VEHICULO HABILITADO (CAMION O TRACTO CAMION) | | | |
| 4 Marca MACK | 5 Año de Fabricación 1976 | 6 Placa y País QBL-562 | 7 Número o Serie del chasis F786ST6507 |
| 8 Certificados de Habilitación N° CH-EC-0044-06 | | | |
| IDENTIFICACION DE LA UNIDAD DE CARGA (REMOLQUE O SEMI-REMOLQUE) | | | |
| 9 Marca | 10 Año de Fabricación | 11 Placa y País | 12 Otro |
| IDENTIFICACION DE LA TRIPULACION | | | |
| 13 Conductor PRINCIPAL: Nombres y Apellidos JORGE TORRES | | 16 Conductor AUXILIAR: Nombres y Apellidos | |
| 14 Documento de Identidad N° 0701546582 | 15 Nacionalidad ECUATORIANO | 19 Documento de Identidad N° | 20 Nacionalidad |
| 16 Licencia de Conducir N° 0701546582 | 17 Libreta de Tripulación Terrestre N° 1244 | 21 Licencia de Conducir N° | 22 Libreta de Tripulación Terrestre N° |
| DATOS SOBRE LA CARGA | | | |
| 23 Lugar y país de carga HUAQUILLA, ECUADOR | | 24 Lugar y país de descarga TUMBES, PERU | |
| 25 Naturaleza de la Carga A. Peligrosa <input type="checkbox"/> B. Sustancias químicas o precursoras <input type="checkbox"/> C. Perecibles <input type="checkbox"/> D. Otras <input type="checkbox"/> (especificar) | | | |
| 26 Números de identificación de los contenedores y su capacidad (indicar si son de 20 ó 40 pies u otra) | | 27 Número(s) de los precintos aduaneros: 8002 701 3 | |
| 28 Carta de Porte N° | 29 Descripción de las mercancías EC-189-08 HERRAMIENTAS Y AJUSTES | 30 Cantidad de los bultos 7.00 | 31 Clase y Marcas de los Bultos BULTOS |
| | REMITE: DEST.: | 32 Peso en Kilogramos Bruto: 7.00 Neto: | 33 Volumen en m³ o en la unidad que se indique |
| 34 Precio de las mercaderías (INCOTERMS 1990) y tipo de Moneda | | 35 Observación de la Aduana de destino | |
| 36 Firma y sello del transportista autorizado | | 37 Aduana de Destino | |
| 35 Observación de la Aduana de destino: CALIDAD DE AGENTE DE ADUANA Y FISCALIA JANERO, CERTIFICO BAJO MI RESPONSABILIDAD LEGAL EL PRESENTE DOCUMENTO ENTREGADO POR EL APORTADOR, FORMA PARTE INTEGRAL DEL PROCESO DE IMPORTACION AMPARADO BAJO EL DAI No. 001-2008 | | 37 Aduana de Destino: SERVICIO DE VIGILANCIA ADUANERA C.A.E. IX DISTRITO HUAQUILLAS 31 JUL 2008 CANCELADO  | |
| 40 Fecha de emisión | | 39 Nombre, firma y sello del transportista autorizado o su representante | |

ANEXO N° XXII

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

ENCUESTA TELEFÓNICA PARA CONOCER LA SATISFACCIÓN DEL
CLIENTE

Objetivo: Conocer la satisfacción de los clientes atendidos por las empresas competidoras en Tulcán.

Fecha: _____

1. ¿Usted esta satisfecho con las características de los servicios que recibe en cuanto a?

| | SI | NO |
|------------------------|-------|-------|
| Precio | _____ | _____ |
| Calidad | _____ | _____ |
| Rapidez | _____ | _____ |
| Confianza | _____ | _____ |
| Atención al Cliente | _____ | _____ |

2. ¿Usted esta satisfecho con los servicios que recibe?

| | SI | NO |
|--------------------|-------|-------|
| Transporte | _____ | _____ |
| Seguros | _____ | _____ |
| Aduaneros | _____ | _____ |
| Financieros | _____ | _____ |
| Trámites Aduaneros | _____ | _____ |
| Agente de Aduanas | _____ | _____ |

Con esta encuesta se logró obtener los siguientes resultados:

1. ¿Usted esta satisfecho con las características de los servicios que recibe en cuanto a?

| CARACTERÍSTICAS | % SATISFECHOS | % INSATISFECHOS |
|---------------------|---------------|-----------------|
| PRECIO | 40,00% | 60,00% |
| CALIDAD | 35,70 | 64,30% |
| RAPIDEZ | 27,30% | 72,70% |
| CONFIANZA | 38,20% | 61,80% |
| ATENCIÓN AL CLIENTE | 29,50% | 70,50% |

Como se puede observar en los resultados, hay muchos clientes insatisfechos, por la forma en la que reciben los servicios, esto nos ayuda a conocer lo que el cliente busca en una empresa y de esta manera satisfacer sus necesidades.

1. ¿Usted esta satisfecho con los servicios que recibe?

| SERVICIOS | | | | | |
|---|---------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| SERVICIO | DEMANDA | No. CLIENTES SATISFECHOS | % DE CLIENTES SATISFECHOS | No. CLIENTES INSATISFECHOS | % DE CLIENTES INSATISFECHOS |
| SERVICIO DE TRANSPORTE | 214 | 75 | 35,00 | 139 | 65,00 |
| SERVICIOS DE SEGUROS EN COMERCIO EXTERIOR | 163 | 52 | 32,00 | 111 | 68,00 |
| SERVICIOS ADUANEROS | 187 | 52 | 28,00 | 135 | 72,00 |
| SERVICIOS FINANCIEROS | 147 | 66 | 45,00 | 81 | 55,00 |
| ASESORAMIENTO EN TRAMITES ADUANEROS | 132 | 49 | 37,00 | 83 | 63,00 |
| SERVICIOS DE AGENTE AFIANZADO | 56 | 24 | 42,00 | 32 | 58,00 |

Como se puede observar en los resultados obtenidos los clientes insatisfechos son muchos, lo que nos muestra que si hay un mercado potencial en la ciudad de Tulcán, para implementar una empresa de comercio exterior.