



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACION**

TEMA

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CONSORCIO
EMPRESARIAL DE AGENTES DE ADUANA”**

AUTOR

ERICK JHON TRUJILLO LÓPEZ

DIRECTOR

EC. RENÉ VÁSCONEZ

NOVIEMBRE, 2014

QUITO – ECUADOR

DEDICATORIA

Con todo mi cariño y mi amor a mi amada esposa por tu paciencia y comprensión, preferiste sacrificar tu tiempo para que yo pudiera cumplir con el mío. Me inspiraste a ser mejor cada día, ahora puedo decir que esta tesis lleva mucho de ti, gracias por estar siempre a mi lado, Gaby.

A mis preciosos hijos por ser esa fuente de alegría y amor que ilumina cada uno de mis días y por quienes lucho incesantemente cada día, para poder brindarles un mundo mejor en el que puedan disfrutar de la vida, gracias mis pequeño por todo su apoyo, los amo Ian, Camila y Martin.

A mis padres que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

Y por último quiero agradecer a cada uno de los que forman parte de mi familia quienes en su momento pusieron su granito de arena para que pueda salir adelante en especial, a mi segunda madre mamita Bachita, mi tercera madre y no menos importante, mi querida tía Katya; a mis hermanos; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por infinito amor, favor y gracia; que me ha dado guía y sustento para seguir adelante cada día.

Un agradecimiento eterno a mi querida Universidad Tecnológica Equinoccial lugar donde transcurrió gran parte de mi vida, a todos sus catedráticos quienes en su momento supieron guiarme y formarme siendo no solo instructores sino amigos a los que recordare siempre, por sus consejos y apoyo. A todos y cada una de las autoridades y su personal administrativo quienes siempre estuvieron dispuestos a brindarlos lo mejor.

Por último un agradecimiento especial a mi Director de Tesis Eco René Vásquez, quien supo guiarme y darme todo el soporte para que este trabajo pueda llegar a feliz término, gracias René por su valioso aporte, ayuda y sobre todo amistad.

RESPONSABILIDAD

Yo, Erick Jhon Trujillo López, me responsabilizo de todo lo escrito en este documento.

.....

Erick Jhon Trujillo López

CC. 170875624-0

CERTIFICACIÓN

Yo, Eco. René Vásconez, certifico que el señor Erick Jhon Trujillo López, desarrollo íntegramente el presente documento.

.....
Ec. René Vásconez
Director de Tesis

TABLA DE CONTENIDO	Pág.
CAPÍTULO I	1
PROBELMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Tema	1
1.2 Planteamiento del problema	1
1.3 Formulación del problema	1
1.4 Sistematización del problema	2
1.5 Objetivos	2
1.5.1 General	2
1.5.2 Específico	2
1.6 Justificación e importancia	3
1.7 Delimitación del tema	4
1.7.1 Teórica	4
1.7.2 Espacial	4
1.7.3 Temporal	4
1.8. Idea a defender	4
1.9. Variables	4
1.9.1 Independiente	4
1.9.1.1 Indicadores	5
1.9.2 Dependiente	5
1.9.2.1 Indicadores	5
1.10 Metodología de la investigación	5
1.10.1 Métodos	5
1.10.2 Técnicas	6
1.10.2.1 Técnica primaria o de campo	6
1.10.2.2 Técnica secundaria o de documentos	6
CAPÍTULO II	7
ESTUDIO DE MERCADO	7
2.1 Objetivos del estudio de mercado	7
2.1.1 General	7
2.1.2 Específicos	7
2.2 Segmentación del mercado	8
2.3 Cálculo de la muestra	8

2.4	Análisis y procesamiento de la encuesta	9
2.5	Análisis de la oferta	14
2.5.1	Método geométrico	15
2.6.	Análisis de la demanda	16
2.6.1	Determinación de la demanda potencial	18
2.6.3	Demanda insatisfecha	19
2.6.4	Demanda real a cubrir	20
2.7	Marketing mix	21
2.7.1	Precio	21
2.7.2	Plaza	21
2.7.3	Producto servicio	22
2.7.4	Promoción – publicidad	22
2.7.4.1	Publicidad	22
2.8	Analisis FODA	24
2.8.1	Análisis del entorno interno	24
2.8.2	Análisis del entorno externo	25
2.8.3	Matriz Foda	26
2.9	Análisis de las cinco fuerzas de Porter	27
2.9.1	Poder de negociación de compradores o clientes	27
2.9.2	Poder de negociación de proveedores	28
2.9.3	Poder entre competidores existentes	30
2.9.4	Barreras de entrada y amenazas de nuevos competidores	31
2.9.5	Amenza de servicios sustitutos	32
2.9.5.1	Las empresas de curier	32
2.9.5.2	La informalidad a las empresa no calificadas	33
	CAPÍTULO III	35
	ESTUDIO TÉCNICO	35
3.1	Tamaño del proyecto	35
3.1.1	Factores que determinan el tamaño del proyecto	36
3.1.1.1	El mercado	36
3.1.1.2	Recursos financieros	36
3.1.1.3	Recurso humano	36
3.1.1.4	Tecnología	36

3.2 Localización del proyecto	37
3.2.1 Macrolocalización	37
3.2.2 Microlocalización	38
3.2.2.1 Criterios de selección de alternativas	39
3.2.2.1.1 Acceso	39
3.2.2.1.2 Seguridad	40
3.2.2.1.3 Servicios básicos	40
3.2.2.1.4 Infraestructura	40
3.2.2.1.5 Cercanía al mercado	40
3.2.2.2 Matriz locacional	40
3.3 Ingeniería del proyecto	41
3.3.1 Procesos del servicio	42
3.3.2 Diagrama de flujo	43
3.4 Requerimiento de recursos	45
3.4.1 Requerimiento de materiales	45
3.4.2 Requerimiento de recurso humano	45
3.4.3 Muebles y enseres	46
3.4.3 Equipo de cómputo	46
3.5 Diseño y distribución de la planta	47
CAPATULO IV	48
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	48
4.1 Constitución del consorcio	48
4.1.1 Tipo de empresa	49
4.2 Filosofía empresarial	50
4.2.1 Definición de la visión	50
4.2.1.1 Formulación de la visión	51
4.2.2 Definición de la misión	51
4.2.2.1 Formulación de la misión	52
4.2.3 Definición de principios	52
4.2.4 Definición valores	52
4.2.5 Políticas	53
4.2.5.1 Política de servicio	53
4.2.5.2 Políticas de comercialización	53

4.2.5.3 Políticas ambientales	54
4.2.5.4 Políticas administrativas	54
4.2.5.5 Políticas financieras	54
4.2.5.6 Políticas de recursos humanos	55
4.3 Estructura organizacional	55
4.3.1 Funciones y responsabilidades	57
4.4 Justificación de aplicabilidad del Consorcio	66
CAPÍTULO V	68
INVERSIONES DEL PROYECTO	68
5.1 Inversión del consorcio	68
5.1.1 Inversión en activos fijos tangibles	69
5.1.1.1 Maquinaria y equipo	69
5.1.1.2 Muebles y enseres	69
5.1.1.3 Equipo de computación	70
5.1.1.4 Equipo de oficina	71
5.1.2 Inversión en activos diferidos	71
5.1.2.1 Gastos de constitución	72
5.1.2.2 Estudio del proyecto	73
5.1.2.3 Decoración y adecuación	73
5.1.3 Capital de trabajo	73
5.1.3.1 Gastos administrativos	75
5.1.3.2 Gastos de ventas	79
5.1.3.3 Gastos diferidos	80
5.1.4 Financiamiento del proyecto	81
5.1.5 Ingresos del proyecto	82
5.1.5.1 Presupuesto de Ingresos	82
CAPÍTULO VI	83
EVALUACIÓN FINANCIERA	83
6.1 Estado de situación inicial	83
6.2 Estado de resultados proyectados	84
6.3 Flujo de caja	85
6.4 Indicadores de evaluación	85
6.5 Costo de oportunidad	86

6.6 Valor Actual Neto	87
6.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)	88
6.8 Período de recuperación	90
6.9 Relación costo beneficio	90
6.10 Punto de equilibrio	91
CAPÍTULO VII	93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
7.1 Conclusiones	93
7.2 Recomendaciones	95
Bibliografía	97
Netgrafía	98
Instituciones	99
Anexos	100

ÍNDICE DE TABLAS	Pág.
Tabla 2.1 Segmentación de mercado	8
Tabla 2.2 Población de Agentes Afianzados de Aduana 2014	9
Tabla No.: 2.3 Pregunta de batería 1	9
Tabla No.: 2.4 Pertenece algún gremio o asociación?	10
Tabla No.: 2.5 ¿Considera importante que se deba crear un Consorcio para ser más eficientes en el mercado?	10
Tabla No.: 2.6 ¿Estaría dispuesto a formar parte de un Consorcio que le ayude a obtener procesos rápidos al momento de ofrecer sus servicios?	11
Tabla No.: 2.7 ¿De acuerdo a la importancia, califique los siguientes servicios que le ofrecería el Consorcio? (1-5) donde 5 muy importante y 1 menos importante.	11
Tabla No.: 2.8 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por este servicio al mes?	12
Tabla No.: 2.9 ¿Si tomaría la decisión de formar parte del presente consorcio, cuál de los siguientes atributos es importante para usted?	12
Tabla No.: 2.10 ¿Conoce lugares que ofrezcan este tipo de servicio?	13
Tabla No.: 2.11 ¿Le gustaría pertenecer a un consorcio que cumpla con sus requerimientos?	13
Tabla No.: 2.12 ¿Considera usted que pertenecer a un gremio o consorcio es más eficaz en su trabajo?	14
Tabla 2.13 Agentes Afianzados de Aduana	14
Tabla 2.14 Calculo con tasa de crecimiento	15
Tabla 2.15 Cantidad de la oferta	16
Tabla 2.16 Empresas importadoras y exportadoras del Distrito Metropolitano de Quito	17
Tabla 2.17 Demanda potencial (importadores/exportadores)	18
Tabla 2.18 Demanda potencia (operaciones)	18
Tabla 2.19 Demanda efectiva (operaciones)	19
Tabla 2.20 Demanda insatisfecha	20
Tabla 2.21 Demanda real a cubrir	20
Tabla 2.22 Determinación del precio	21
Tabla 2.23 Matriz del entorno interno	24
Tabla 2.24 Matriz del entorno externo	25

Tabla 2.25 Matriz (FODA)	26
Tabla 3.1 Matriz locacional	41
Tabla 3.2 Maquinaria y equipo	45
Tabla 3.3 Personal requerido	45
Tabla 3.4 Requerimiento muebles y enseres	46
Tabla 3.5 Requerimiento equipo de cómputo	46
Tabla 4.1 Visión	50
Tabla 4.2 Misión	51
Tabla 4.3 Funciones y responsabilidades	57-66
Tabla 4.4 Analisis comparativo consorcio	67
Tabla 5.1 Inversión inicial	68
Tabla 5.2 Maquinaria y equipo	69
Tabla 5.3 Requerimiento muebles y enseres	70
Tabla 5.4 Requerimiento equipo de cómputo	70
Tabla 5.5 Equipo de oficina	71
Tabla 5.6Gastos de Constitución	73
Tabla 5.7 Capital de trabajo	74
Tabla 5.8 Servicios básicos	75
Tabla 5.9 Gasto arriendos	76
Tabla 5.10 Gasto mantenimiento y reparación	77
Tabla 5.11 Gastos seguros	77
Tabla 5.12 Gatos suministros de oficina	78
Tabla 5.13 Gastos sueldos	79
Tabla 5.14 Gastos de publicidad	80
Tabla 5.15 Gastos depreciación	80
Tabla 5.16 Gastos amortización	81
Tabla 5.17 Financiamiento del proyecto	81
Tabla 5.18 Precio del servicio	82
Tabla 5.19 Proyección del presupuesto de ingresos	82
Tabla 6.1 Situación inicial	83
Tabla 6.2 Estado de resultados proyectados	84
Tabla 6.3 Flujo de efectivo proyectado	85
Tabla 6.4 Fórmula de VAN	87

Tabla 6.5 Valor actual neto	88
Tabla 6.6 Tasa interna de retorno	89
Tabla 6.7 Periodo de recuperación de la Inversión	90
Tabla 6.8 Relación costo beneficio	91
Tabla 6.9 Costos fijos	91
Tabla 6.10 Costos variables	92

INDICE DE GRÁFICOS	Pág.
Gráfico No.: 2.1 Pregunta de batería 1	9
Gráfico No.: 2.2 Pertenece algún gremio o asociación?	10
Gráfico No.: 2.3 ¿Considera importante que se deba crear un Consorcio para ser más eficientes en el mercado?	10
Gráfico No.: 2.4 ¿Estaría dispuesto a formar parte de un Consorcio que le ayude a obtener procesos rápidos al momento de ofrecer sus servicios?	11
Gráfico No.: 2.5 ¿De acuerdo a la importancia, califique los siguientes servicios que le ofrecería el Consorcio? (1-5) donde 5 muy importante y 1 menos importante.	11
Gráfico No.: 2.6 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por este servicio al mes?	12
Gráfico No.: 2.7 ¿Si tomaría la decisión de formar parte del presente consorcio, cuál de los siguientes atributos es importante para usted?	12
Gráfico No.: 2.8 ¿Conoce lugares que ofrezcan este tipo de servicio?	13
Gráfico No.: 2.9 ¿Le gustaría pertenecer a un consorcio que cumpla con sus requerimientos?	13
Gráfico No.: 2.10 ¿Considera usted que pertenecer a un gremio o consorcio es más eficaz en su trabajo?	14
Gráfico 3.1 Etapas de implementación del servicio	43
Gráfico 3.2 Etapas de implementación del proceso del servicio	44
Gráfico 4.1 Organigrama Funcional	56

INDICE DE FIGURAS	Pág.
Figura 2.1 Cinco Fuerzas de Porter	27
Figura 2.2 Poder de negociación de los compradores	28
Figura 2.3 Poder de negociación de los proveedores	29
Figura 2.4 Poder entre competidores existentes	30
Figura 2.5 Barreras de entrada y amenaza de nuevos competidores	32
Figura 2.6 Amenaza de servicios sustitutos	34
Figura 3.1 Macrolocalización	38
Figura 3.2 Microlocalización	39
Figura 3.3 Diseño de la planta	47

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto está encaminado a la creación de un consorcio para Agentes Afianzados de Aduana en el Distrito Metropolitano de Quito, donde proveerá servicios de Comercio Exterior; para el desarrollo del presente proyecto se analizará el entorno económico, político, social y cultural.

Se utilizaron técnicas de investigación como la encuesta formal además de datos históricos; donde se pudo determinar la oferta y demanda del servicio, estableciendo los recursos necesarios para el consorcio, y de ésta manera dar inicio a las actividades; así como saber la localización de la oficina y la capacidad instalada.

También se definió la estructura organizacional a fin de controlar el desarrollo eficiente de las actividades; también se pudo determinar el tipo de empresa para constituir la legalmente.

Por último su cuantía en cifras, la situación financiera para el proyecto además se analizó la rentabilidad del mismo con indicadores de evaluación como es el caso de: Valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo beneficio, costo de oportunidad.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana.

1.2 Planteamiento del problema

En el Distrito Metropolitano de Quito actualmente existen 79 “Agentes Afianzados de Aduana”, registrados ante la Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), de los cuales no han logrado satisfacer al mercado, teniendo siempre dificultades en la presentación del servicio, con poca calidad y eficiencia. Esto genera que el proceso de trámite de los despachos aduaneros se burocratice, pese a la actual mejorada gestión aduanera. En algunos casos regresando a la generación de actos de corrupción; justificándose en una incorrecta “Agilización en Despacho” que ocasiona que la cadena de corrupción no se termine de erradicar por completo, en todo el circulo de interacción de los organismos que se involucran en el despacho..

Por tal razón se busca implementar un Consorcio Empresarial de Agentes Afianzados de Aduana, permitiendo que el proceso aduanero no genere desgaste de tiempo y papel, ayudándoles a los Agentes de Aduana a realizar sus trámites de manera ágil y efectiva.

A través de la presente investigación se busca analizar y estudiar todo lo referente a la implementación de un nuevo servicio, optimizando recursos importantes como es el caso del tiempo y dinero.

1.3 Formulación del problema

¿Es posible que con el presente “Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana”, se estandarizará y/o se normalizará el proceso de Servicio de Comercio Exterior en el Distrito Metropolitano de Quito?

1.4 Sistematización del problema

El desarrollo del presente tema estará orientado a encontrar la respuesta a las siguientes preguntas:

- a. ¿El marco teórico – conceptual es necesario para la elaboración del Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana?
- b. ¿La investigación de campo es necesaria para determinar las necesidades y las expectativas de los clientes internos y externos?
- c. ¿El diagnóstico de la situación actual de los consorcios nos permitirá conocer las potencialidades y las debilidades de la empresa?
- d. ¿El Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana servirá para conseguir la optimización de los recursos al momento de ofrecer al servicio?

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Realizar un Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana

1.5.2 Específico

OE1. Elaborar el marco teórico – conceptual necesario para el Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana.

OE2. Realizar la investigación de campo para determinar las necesidades y las expectativas de los clientes internos y externos.

OE3. Analizar la aplicación de Normativa Vigente para la calificación de los Agentes afianzados de Aduna.

OE4. Determinar cuál es la rentabilidad del negocio por medio de los indicadores financieros y de gestión, para saber la viabilidad del presente proyecto y en qué año es la recuperación de la inversión.

OE5. Determinar cuáles son los impactos en el aspecto social y humano que generará el presente proyecto.

1.6 Justificación e importancia

El pilar fundamental dentro de la economía del Ecuador es la actividad relacionada al comercio exterior, de ahí la iniciativa de creación del “Consortio” con la finalidad de agrupar a profesionales que se encuentran en situaciones críticas de operatividad, brindándoles la oportunidad de reposicionar su servicio.

En el presente estudio se considera importante conocer los procedimientos que se han venido manejando los Agentes Afianzados de Aduanas para la obtención de trámites y documentos de las operaciones del comercio exterior que en la actualidad existen en el país, actividades que han sido tomadas como indispensables y a la vez las más complicadas al momento de su obtención, debido que implicaban pérdida de tiempo.

De ahí nace la idea de crear un Consortio para agrupar Agentes Afianzados de Aduanas optimizando los recursos de una manera rápida en el manejo de los trámites, determinando su funcionalidad y aporte al mejor desempeño del sistema aduanero, ya que actualmente el comercio exterior se ha constituido una de las herramientas más importantes para desarrollo del país, por ende requiere de la presencia del Consortio que permitan que su trabajo sea ágil y no genere retrasos innecesarios que constituyen en ocasiones multas y problemas económicos.

1.7 Delimitación del tema

1.7.1 Teórica

El presente proyecto será elaborado desde un punto de vista legal, donde los principales participantes serán los Agentes Afianzados de Aduanas y los importadores, exportadores de Aduanas.

1.7.2 Espacial

Este proyecto se lo realizará en la ciudad de Quito, para importadores, exportadores Agentes Afianzados de Aduanas.

1.7.3 Temporal

El proyecto se ejecutará durante el segundo semestre del año 2014.

1.8.Idea a defender

Es posible desarrollar un “Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana”, de tal manera que se logre satisfacer la potencial demanda que existe en la actualidad, por lo tanto el proyecto de factibilidad es viable desde el punto de vista económico, social, financiero.

1.9.Variables

1.9.1 Independiente

Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana.

1.9.1.1 Indicadores

Dentro de los indicadores se puede enumerar los siguientes:

- ✓ Conocimiento del servicio;
- ✓ Evaluación de importaciones y exportaciones del país;
- ✓ Proyección de la demanda;
- ✓ Mecanismos de control.

1.9.2 Dependiente

Proyecto de factibilidad para la creación del Consorcio.

1.9.2.1 Indicadores

- ✓ Disponibilidad de mecanismos de autogestión;
- ✓ Organización y participación de Agentes Afianzados de Aduana;
- ✓ Facilidad para alcanzar todo el mercado de Quito;
- ✓ Empresas que se encuentran en el Distrito Metropolitano de Quito Importadores y exportadores.

1.10 Metodología de la investigación

1.10.1 Métodos

Para este proyecto se utilizan los siguientes métodos:

- ✓ **Método Histórico– Lógico:** Para estudiar los antecedentes, la situación actual y la prospectiva del proyecto a futuro.
- ✓ **Método Analítico – Sintético.-** Se utiliza este método porque permitirá establecer un diagnóstico y determinar la disposición del sector, ante la posible creación de un consorcio.

- ✓ **Método Inductivo.-** Partir de las experiencias individuales de los Agentes Afianzados de Aduana, para obtener conclusiones generales que puedan aplicarse en el proyecto.

1.10.2 Técnicas

Las técnicas de investigación utilizados en el presente plan del proyecto son:

1.10.2.1 Técnica primaria o de campo

- ✓ La observación de campo;
- ✓ La encuesta.

1.10.2.2 Técnicas secundaria o de documentales

- ✓ Libros;
- ✓ Revistas;
- ✓ Folletos;
- ✓ Páginas Web;
- ✓ Periódicos, entre otros.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

Según Vaca (2001:60) “*se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.*”

La razón de un estudio de mercado es probar que dadas ciertas condiciones económicas, se justifica la puesta en marcha o el aumento de un determinado programa de producción de servicios en un período establecido.

Este debe considerar e incluir las formas que se serán utilizadas para llegar con el servicio hasta los clientes. En base a estos antecedentes y en el caso particular del consorcio se debe analizar aspectos como: **1) Oferta, 2) Demanda, 3) Precio y 4) Comercialización.**

2.1 Objetivos del estudio de mercado

2.1.1 General

Comprobar la viabilidad del “*Proyecto de factibilidad para la creación de un Consorcio Empresarial de Agentes de Aduana*”, a través del estudio y análisis del mercado, al cual se pretende ofrecer este servicio.

2.1.2 Específicos

- ✓ Determinar la demanda actual consorcio;
- ✓ Identificar gustos, preferencias, expectativas, necesidades del cliente;
- ✓ Conocer la existencia de la demanda insatisfecha;
- ✓ Determinar la demanda proyectada.

2.2 Segmentación del mercado

Según Mantilla (2006 pág. 78) “proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.”

Tabla 2.1 Segmentación de mercado

Variable	Indicadores
<u>Geográficas</u>	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Ciudad	Quito
Sector	Norte del Cantón Quito
<u>Demográficas</u>	
Edad	Entre 20 y 65 años
Género	Masculino y Femenino
Orientación sexual	Indistinta
Nivel de Ingreso	Alto
	Medio
	Bajo
Profesión	Ing. En Comercio Exterior
Religión	Indistinta
Nacionalidad	Indistinta

Elaborado por: Erick Trujillo

2.3 Cálculo de la muestra

Los datos necesarios para el cálculo de la muestra se basan en datos estadísticos obtenidos en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), entre los cuales se detallaran a continuación:

Tabla 2.2; Población de Agentes Afianzados de Aduana 2014

Agentes Afianzados de Aduana en Quito	
Autorizados	79
Total	79

Fuente: SENA E

Elaborado por: Erick Trujillo

Para establecer la investigación de mercados, se debe definir el tamaño de la muestra, el mismo se ha determinado por el número de importadores y exportadores que existen en la provincia de Pichincha, Según el Banco Central del Ecuador, como la muestra es pequeña no es necesario aplicar fórmula.

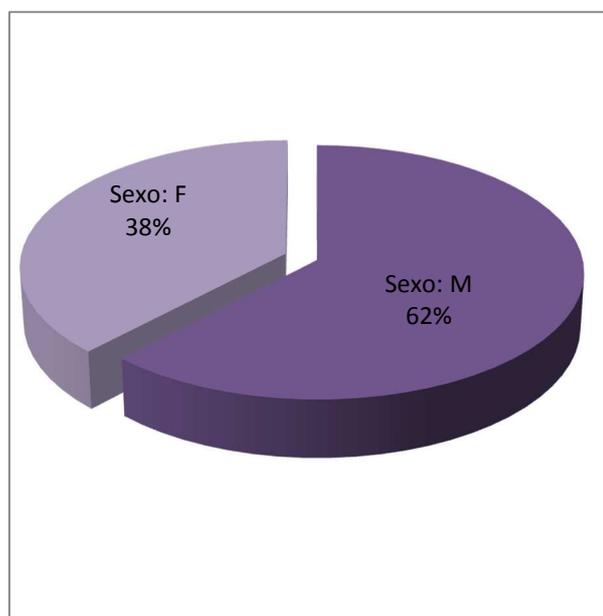
2.4 Análisis y procesamiento de la encuesta

Pregunta de batería

Tabla No.: 2.3;Pregunta de batería 1

Descripción	Encuesta	%
Sexo: M	49	62%
Sexo: F	30	38%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.1Pregunta de batería 1



Elaborado: Erick Trujillo

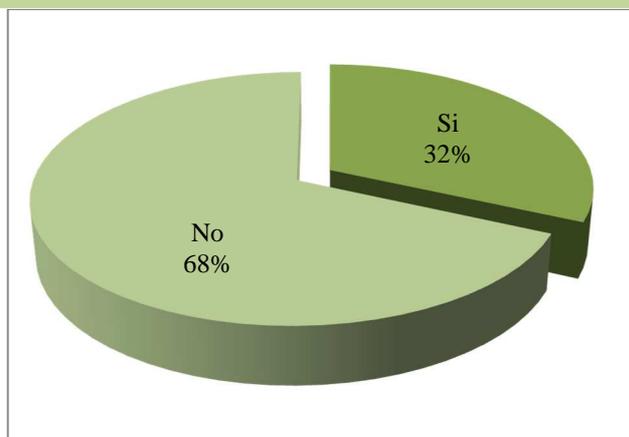
Según los datos recolectados, el 38% de los encuestados son de género femenino mientras que el 62% restante pertenecen al género masculino.

1 ¿Pertenece algún gremio o asociación?

Tabla No.: 2.4 Gremio

Descripción	Encuesta	%
Si	25	32%
No	54	68%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.: 2.2 Gremio



Elaborado: Erick Trujillo

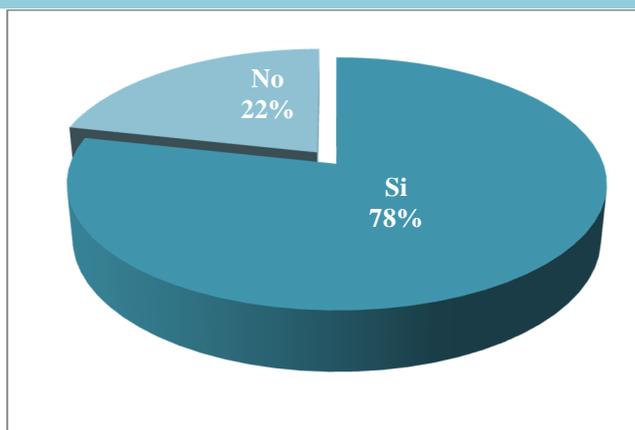
Según los datos recolectados, el 32% pertenece a algún gremio o asociación, y el 68% dice que no es miembro

2. ¿Considera importante que se deba crear un Consorcio para ser más eficientes en el mercado?

Tabla No.: 2.5

Descripción	Encuesta	%
Si	62	78%
No	17	22%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.: 2.3



Elaborado: Erick Trujillo

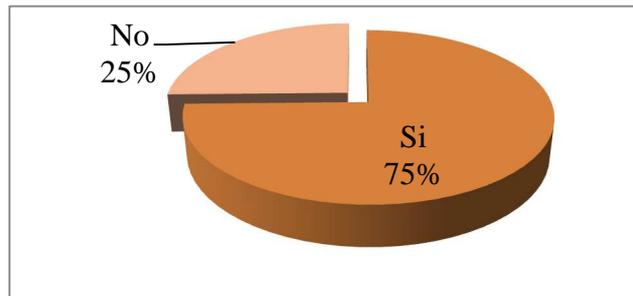
Según los datos recolectados, el 78% considera que sería importante tener un Consorcio donde puedan mejorar su rendimiento y acceso, mientras que el 22% no le da importancia.

3. ¿Estaría dispuesto a formar parte de un Consorcio que le ayude a obtener procesos rápidos al momento de ofrecer sus servicios?

Tabla No.: 2.6

Descripción	Encuesta	%
Si	59	75%
No	20	25%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.4



Elaborado: Erick Trujillo

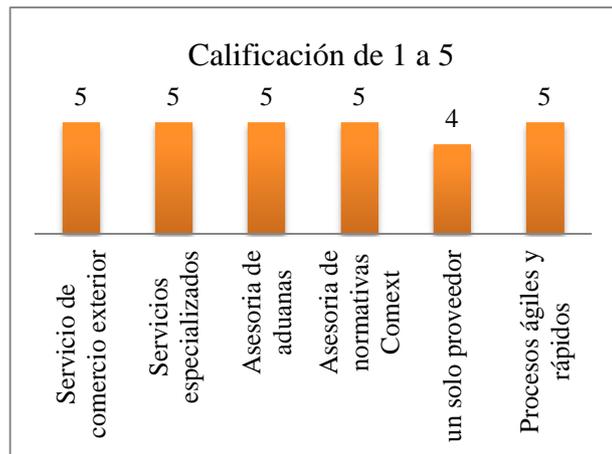
Según los datos recolectados, el 75% de los encuestados manifiesta que le gustaría pertenecer a un Consorcio y 25% restante manifiesta que no le interesa.

4. ¿De acuerdo a la importancia, califique los siguientes servicios que le ofrecería el Consorcio? (1-5) donde 5 muy importante y 1 menos importante.

Tabla No.: 2.7

Descripción	Encuesta	Calificación
Servicio de comercio exterior	79	5
Servicios especializados	79	5
Asesoría de aduanas	79	5
Asesoría de normativas Comext	79	5
un solo proveedor	79	4
Procesos ágiles y rápidos	79	5

Gráfico No.: 2.5



Elaborado: Erick Trujillo

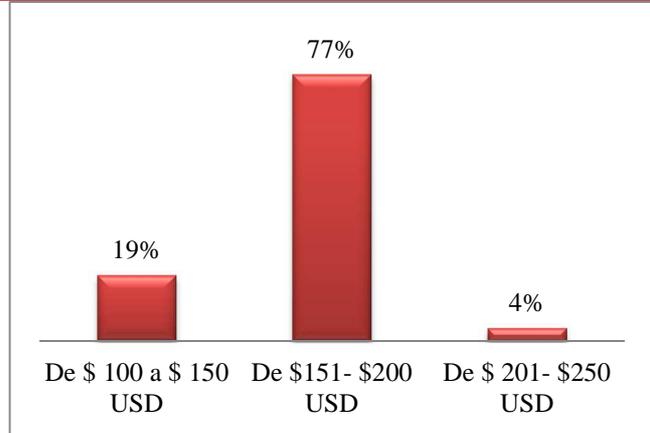
Según los datos recolectados, el 99.9% manifiesta que todos los servicios expuestos en la gráfica son de real importancia

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por este servicio al mes?

Tabla No.: 2.8

Descripción	Encuesta	%
De \$ 100 a \$ 150 USD	15	19%
De \$151- \$200 USD	61	77%
De \$ 201- \$250 USD	3	4%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.6



Elaborado: Erick Trujillo

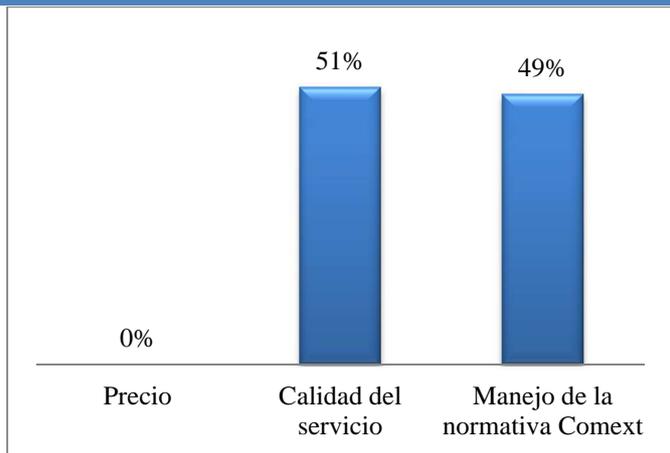
Según los datos recolectados, el 19% manifiesta que invertiría hasta 150USD, el 77% invertiría hasta 200USD y, un 4% invertiría hasta 250USD.

6. ¿Si tomaría la decisión de formar parte del presente consorcio, cuál de los siguientes atributos es importante para usted?

Tabla No.: 2.9

Descripción	Encuesta	%
Precio	0	0%
Calidad del servicio	40	51%
Manejo de la normativa Comext	39	49%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.7



Elaborado: Erick Trujillo

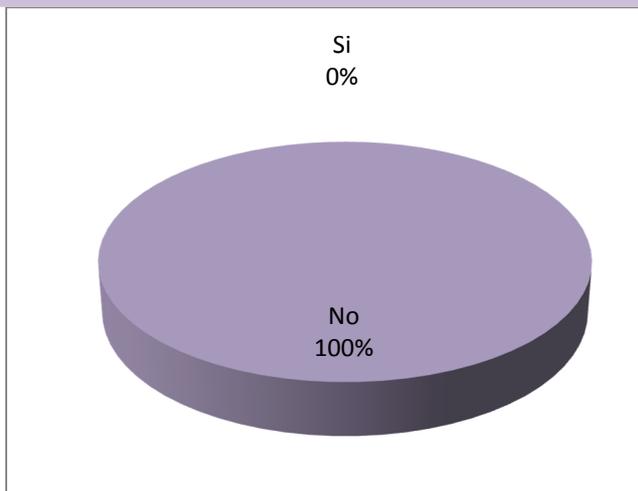
Según los datos recolectados, el 51% de los encuestados manifiesta que la calidad del servicio es lo más importante frente a un 49% que dice que el manejo de la normativa Comercio Exterior es lo más importante.

7. ¿Conoce lugares que ofrezcan este tipo de servicio?

Tabla No.: 2.10

Descripción	Encuesta	%
Si	0	0%
No	79	100%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.8



Elaborado Erick Trujillo

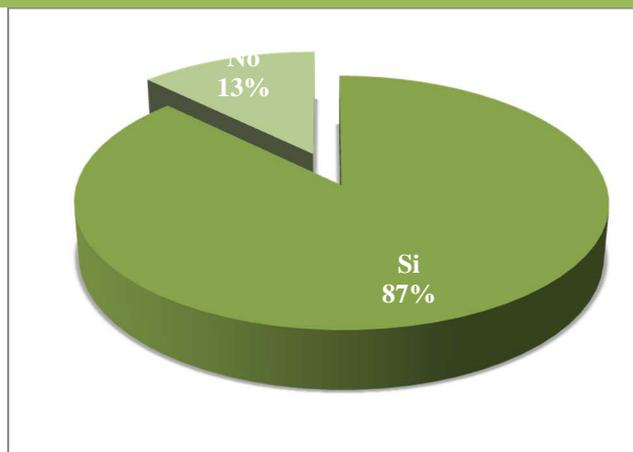
Según los datos recolectados, el 100% de los encuestados manifiesta que no conocen lugares que ofrezcan este servicio como un Consorcio de Agentes de Aduana.

8. ¿Le gustaría pertenecer a un consorcio que cumpla con sus requerimientos?

Tabla No.: 2.11

Descripción	Encuesta	%
Si	69	87%
No	10	13%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.9



Elaborado Erick Trujillo

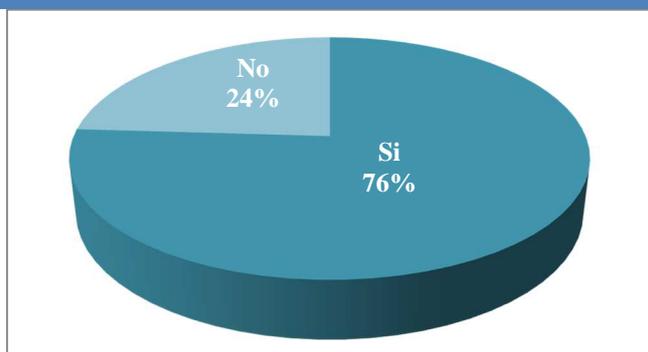
Según los datos recolectados, el 87% le gustaría pertenecer a un consorcio mientras que el 13% manifiesta que no interesa pertenecer a ningún grupo o consorcio.

9. ¿Considera usted que pertenecer a un Consorcio es más eficaz en su trabajo?

Tabla No.: 2.12

Descripción	Encuesta	%
Si	60	76%
No	19	24%
TOTAL	79	100%

Gráfico No.:2.10



Elaborado Erick Trujillo

Según los datos recolectados, el 76% piensa que si tiene ventajas al pertenecer a un Consorcio, mientras que el 24% manifiesta que no es necesario.

2.5 Análisis de la oferta

Los Agentes Afianzados de Aduana que se encuentran en el Distrito Metropolitano de Quito son los que se ha tomado en cuenta para el cálculo de la oferta:

Tabla 2.13 Agentes Afianzados de Aduana

Empresa	Ubicación	Porcentaje	Total (2014)
Agentes Afianzados de Aduana	Distrito Metropolitano de Quito	100%	79
TOTAL		100%	79

Fuente: SENA E

Elaborado: Erick Trujillo

“Para determinar la oferta del servicio se considera importante la implementación del método geométrico, ya que se lo considera como el más acertado para la obtención de información veraz, tomando en cuenta que la tasa de crecimiento del Distrito Metropolitano de Quito es de 2,18%”, según <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-crecimiento-poblacional-es-2-18-al-ano-en-quito-198855.html> [Consultado el 12 de julio del 2014] la cual nos permitirá tener las proyecciones de la oferta, demanda y la demanda insatisfecha.

2.5.1 Método geométrico

El método geométrico se utiliza para poblaciones de actividad económica importante, el crecimiento es geométrico si el aumento de población es proporcional al tamaño utilizando tasas de crecimiento poblacional para su cálculo. Según Disponible en URL: <http://tustop.galeon.com/metgeome.htm> [consulta 11 de mayo del 2014].

Tabla 2.14 Cálculo con tasa de crecimiento

Período	Cantidad con tasa de crecimiento anual
2014	79
2015	80,72

Fuente: Estudio

Elaborado: Erick Trujillo

Determinación de la tasa de crecimiento con los datos obtenidos, mediante la siguiente fórmula:

Fórmula:	Método utilizado: Método Geométrico para cálculo de tasa de crecimiento
$i = \left[\frac{DF}{Db} \right]^{1/n} - 1$	i = tasa de crecimiento = 2,18
$i = \left[\frac{80,72}{79} \right]^{1/1} - 1$	n = número de observaciones. = 1
$i = (1,02177)^1 - 1$	DF = valor final de serie = 80,72
$i = 1,02177 - 1$	Db = valor inicial de serie = 79
$i = 0.02177 \times 100\%$	
$i = 2,17\%$	

Proyección de los datos obtenidos, para los siguientes 5 años, con la siguiente fórmula.

Fórmula:	Método utilizado: Método Geométrico para cálculo de la oferta
$OX1 = Ob (1+i)^n$	
$OX1 = 80,72 (1+2,17\%)^1$	OX1 = Oferta
$OX1 = 80,72 (1+0,0217)^1$	i = Tasa de crecimiento
$OX1 = 80,72 (1,0217)$	n = Número de observaciones
$OX1 = 82,47$ agentes	

Con este procedimiento se pudo determinar la cantidad e que se atenderá para los siguientes 5 años cuyos resultados se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 2.15 Cantidad de la oferta

Nº	Años	Cantidad oferta
1	2014	79,00
2	2015	80,72
3	2016	82,47
4	2017	84,26
5	2018	86,08

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

2.6. Análisis de la demanda

Para la determinación de la demanda del Consorcio se consideran 2 variables fundamentales para la ejecución del mismo, en primera instancia están las empresas importadoras y exportadoras como tal. En segunda instancia están la cantidad de Operaciones de Comercio Exterior que estas entidades generan; para esto fue necesario realizar el siguiente procedimiento:

Proyección de los importadores y exportadores en el año 2014 en el Distrito Metropolitano de Quito es aplicando la siguiente fórmula:

Tabla 2.16 Empresas importadoras y exportadoras domiciliadas en el Distrito Metropolitano de Quito, que durante el año 2013 gestionaron Operaciones reales de Importación o exportación.

Sector Norte de Quito	
Años	Empresas
2013	610

Fuente: EMP. Manifiestos Ecuador
Elaborado por: Erick Trujillo

Proyección casos año (2014) se utilizó la siguiente fórmula:

Fórmula:	Método utilizado: Método geométrico para cálculo de la demanda
$Dx = Db (1+i)^n$	
$Dx = 610 (1+2,17\%)^1$	$Dx =$ Demanda
$Dx = 610 (1+0.02,17)^1$	$Db =$ valor inicial de serie
$Dx = 610 (1.0217)^1$	$i =$ Tasa de crecimiento
$Dx = 610 (1.0217)$	$n =$ Número de observaciones = 1
$Dx = 623.24$ empresas	

Como segundo elemento se determino la cantidad de operaciones que estas empresas generaron durante el año 2013, teniendo la siguiente información:

Cantidad de Operaciones (M-X)	
Años	Operaciones
2013	26344

Fuente: EMP. Manifiestos Ecuador
Elaborado por: Erick Trujillo

2.6.1 Determinación de la demanda potencial

Para la determinación de la demanda potencial fue necesario aplicar la siguiente fórmula:

$$Dp = N^{\circ} \text{ importadores y exportadores} \times \text{porcentaje}$$

$$Dp = 623.24 \times 50\% = 311.62 \text{ año } 2014$$

Por lo tanto con este procedimiento se pudo elaborar la tabla que a continuación se pone a consideración en la que se evidencia la demanda potencial proyectada de las empresas importadoras y exportadoras hasta el año 2018, considerando un 50% de acceso a la misma

Tabla 2.17 Demanda potencial (importadores/exportadores)

N°	Años	Empresas	Porcentaje	Demanda Potencial
1	2014	623,24	50%	311,62
2	2015	636,76	50%	318,38
3	2016	650,58	50%	325,29
4	2017	664,70	50%	332,35
5	2018	679,12	50%	339,56

Fuente: Estudio

Elaborado: Erick Trujillo

Para efectos de nuestro estudio se considero como variable de mayor influencia la cantidad de operaciones realizadas por las empresas en actividades de importación y exportación, con lo que se elabora la tabla que a continuación se pone a consideración en la que se evidencia la demanda potencial proyectada hasta el año 2018. Se aplica el mismo porcentaje usado en la cantidad de Empresas considerando la misma capacidad de acceso a esta demanda.

Tabla 2.18 Demanda potencial (cantidad de operaciones)

Nº	Años	Operaciones	Porcentaje	Demanda Potencial
1	2014	26915,66	50%	13457,83
2	2015	27499,73	50%	13749,87
1	2016	28096,48	50%	14048,24
2	2017	28706,17	50%	14353,09
3	2018	29329,10	50%	14664,55

Fuente: Estudio

Elaborado: Erick Trujillo

2.6.2 Demanda insatisfecha

Constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

Tomando en cuenta que la demanda insatisfecha es aquella que no ha sido cubierta en el mercado, se dice que existe esta variable cuando la demanda es mayor que la oferta, para el presente estudio fue necesario extraer los datos obtenidos de la cantidad de oferta proyecta y la demanda potencial, posteriormente aplicar la siguiente fórmula para su cálculo:

Demanda insatisfecha = Cantidad de oferta – Demanda efectiva

Demanda Insatisfecha = 623,24 – 79

Demanda Insatisfecha = **544.24**

En tanto con este procedimiento se pudo elaborar la tabla que a continuación se pone a consideración en la que se evidencia la demanda insatisfecha proyectada hasta el año 2018.

Tabla 2.19 Demanda insatisfecha (importadores/exportadores)

Nº	Años	Cantidad demanda	Demanda oferta	Demanda insatisfecha
1	2014	623,24	79,00	544,24
2	2015	636,76	80,72	556,04
3	2016	650,58	82,47	568,11
4	2017	664,70	84,26	580,43
5	2018	679,12	86,08	593,03
TOTAL				2841,85

Fuente: Estudio

Elaborado: Erick Trujillo

2.6.2 Demanda real a cubrir

Para la determinación de la demanda Real que vamos a cubrir con el presente Consorcio se considerara la variable de mayor relevancia que se determino como la cantidad de operaciones de importación y exportación que las empresas realizan efectivamente dentro del ámbito del comercio exterior.

Dentro de este realizaremos el cálculo aplicando un 3% de captación que será el objetivo de mercado en cantidad de operaciones que el consorcio quiere captar inicialmente, con el firme objetivo de ir incrementando su participación en el mercado, reflejándose esto en la cantidad de operaciones que anualmente gestione el Consorcio.

Tabla 2.20 Demanda a cubrir 3% demanda potencial

Año	Demanda Objetiva 3%	Demanda anual
2014	807,47	807,47
2015	824,99	824,99
2016	842,89	842,89
2017	861,19	861,19
2018	879,87	879,87

Fuente: Estudio

Elaborado: Erick Trujillo

2.7 Marketing mix

Se refiere al conjunto de herramientas de marketing estratégico y controlable, como son producto, precio, lugar, promoción, y otros más que la empresa debe combinar para generar la respuesta deseada en el mercado objetivo.

2.7.1 Precio

De acuerdo a las encuestas realizadas los Agentes Afianzados aceptan precios bajos, siempre y cuando exista variedad y calidad en el servicio que el consorcio les permita brindar sea optimo. El consorcio cobrará una tarifa de inscripción a los Agentes que se adscriban como miembros participativos de **\$ 250 USD**. Valor registrado en la encuesta, en la pregunta 5 se menciona cuál sería el valor que está dispuesta a pagar.

Tabla 2.21 Determinación Valor de Inscripción

Detalle	Cantidad
Total	250 USD

Fuente: ENCUESTA

Elaborado: Erick Trujillo

Para la determinación del precio del servicio que brindara el consorcio a los importadores y exportadores , acorde a la normativa emitida por el SENA E se cobrara acorde a lo establecido en el Registro Oficial según la Resolución SENA E – DGN-2012-0140-RE, que es un valor de \$ 170 correspondiente al 50% de un SBU

Tabla 2.22 Determinación del Precio

Detalle	Cantidad
Total	170 USD

Fuente: SENA E

Elaborado: Erick Trujillo

2.7.2 Plaza

El alcance del consorcio es a nivel nacional, sin embargo la localización del presente proyecto se desarrollará al Norte de ciudad de Quito en las calles “*Luis Tufiño y Río Putumayo esquina*”, en la actualidad cuenta con la capacidad para su buen funcionamiento.

2.7.3 Producto servicio

Los servicios ofrecidos se deben establecer en base a las necesidades y beneficios buscados por consumidores y usuarios.

Los servicios que ofrecerá el consorcio será:

- ❖ Servicio de comercio exterior;
- ❖ Asesoría de aduanas;
- ❖ Asesoría de Normativa en Comercio Exterior;
- ❖ Servicio especializado;
- ❖ Gestión de servicios de calidad;
- ❖ Un solo proveedor;
- ❖ Socio estratégico.

2.7.4 Promoción – publicidad

La publicidad del consorcio se lo realizará mediante estrategias publicitarias para dar a conocer los servicios que se brindan, lo cual se detalla a continuación:

- ✓ Volantes, para informar los servicios del consorcio;
- ✓ Afiches los cuales se colocarán en lugares estratégicos para que las personas se enteren de la existencia del consorcio;
- ✓ Trípticos con información del consorcio;
- ✓ Desarrollo de publicidad mediante redes sociales;
- ✓ Difusión del consorcio mediante radio y medios escritos.

2.7.4.1 Publicidad

Para el funcionamiento del presente consorcio utilizaremos la siguiente publicidad.

Logotipo



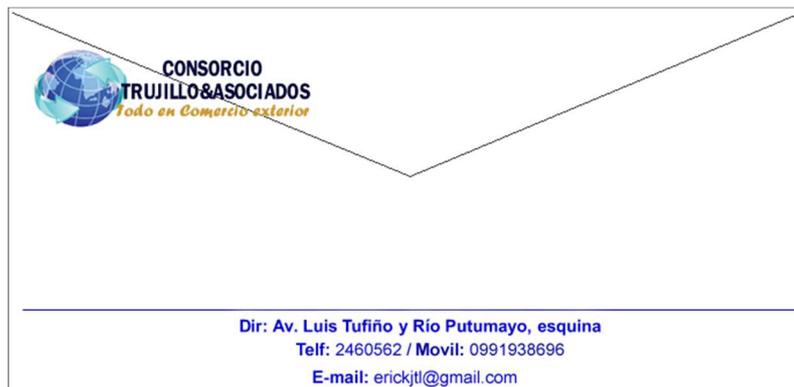
Slogan

“todo en Comercio exterior”

Tarjetas de presentación



Sobres



Hoja membretada



2.8 Análisis FODA

2.8.1 Análisis del entorno interno

Tabla 2.23 Matriz del entorno interno

FACTOR CLAVE DEL ÉXITO	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO
FORTALEZAS			
Existencia de la necesidad	0,10	4	0,40
Capacidad de resolver conflictos	0,14	3	0,42
Experiencia en el área	0,11	2	0,22
Tecnología de punta	0,11	2	0,22
Servicio de calidad	0,10	3	0,30
DEBILIDADES			
Relación informal con los profesionales	0,08	2	0,16
Ausencia de información	0,10	3	0,30
Dificultad para concentrar los profesionales	0,09	3	0,27
Resistencia al cambio	0,08	2	0,16
Cambios constantes de tecnología	0,09	2	0,27
TOTAL	1		2,72

Elaborado por: Erick Trujillo

Nota: La matriz EFI dió como resultado una ponderación total de 2,81 está dentro de los parámetros establecidos.

2.8.2 Análisis del entorno externo

Tabla 2.24 Matriz del entorno externo

FACTOR CLAVE DEL ÉXITO	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO
OPORTUNIDADES			
Crecimiento a nivel nacional	0,10	4	0,40
Interés por el servicio	0,12	2	0,24
Atención calificada	0,09	3	0,27
Ser primero a nivel nacional	0,09	3	0,27
Alianzas estratégicas	0,11	2	0,22
AMENAZAS			
Servicios sustitutos	0,11	2	0,22
Situación económica del país	0,10	2	0,20
Trámites burocráticos	0,10	2	0,20
Empresas grandes	0,10	2	0,20
Leyes gubernamentales	0,08	3	0,24
TOTAL	1		2,73

Elaborado por: Erick Trujillo

Nota: La matriz EFE dió como resultado una ponderación total de 2,73 lo cual indica una posición muy fuerte en la estructura interna del consorcio, en otras palabras que se capitalizan mejor las fortalezas internas y se neutralizan las debilidades.

2.8.3 Matriz Foda

Tabla 2.25 Matriz (FODA)

	<p><u>FORTALEZAS (F)</u> 1.- Existencia de la necesidad; 2.- Resolver conflictos; 3.- Experiencia en el área; 4.- Tecnología de punta; 5.- Insumos de calidad.</p>	<p><u>DEBILIDADES (D)</u> 1.- Relación informal con los profesionales; 2.- Ausencia de información; 3.- Dificultad para concentrar los profesionales; 4.- Resistencia al cambio; 5.- Cambios constantes de tecnología.</p>
<p><u>OPORTUNIDADES (O)</u> 1.- Crecimiento a nivel Nacional; 2.- Interés por el servicio; 3.- Atención calificada; 4.- Ser primeros nacional; 5.- Alianzas estratégicas.</p>	<p><u>ESTRATEGIAS FO</u> 1.- Catálogos para la inscripción. (F5, O3)</p>	<p><u>ESTRATEGIAS DO</u> 1.- Capacitación (O1,D2)</p>
<p><u>AMENAZAS (A)</u> 1.- Servicios sustitutos; 2.- Situación económica; 3.- Trámites burocráticos; 4.- Empresas grandes; 5.- Leyes gubernamentales.</p>	<p><u>ESTRATEGIAS FA</u> 1.- Diseño de manual de gestión de servicios. (A4, F3)</p>	<p><u>ESTRATEGIAS DA</u> 1.- Campaña publicitaria (D1,A3)</p>

Elaborado por: Erick Trujillo

2.9 Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Figura 2.1 Cinco fuerzas de Porter
Fuente: Estudio

2.9.1 Poder de negociación de los compradores o clientes

El poder de negociación de los clientes es relativamente bajo, debido a que el servicio actualmente se encuentra regulado en sus tarifas directamente por una normativa del ente regulador acorde a la “Resolución SENAE-DGN-2012-0140-RE”, por lo que las tarifas de servicios no podrían sufrir alteraciones, en primera instancia.

Un aspecto importante que sí puede afectar y determinar un mayor poder de negociación de un cliente será directamente sus operaciones de Comercio Exterior a gran escala con un volumen que represente significativamente ingresos para el consorcio; en cuyo caso si podría determinarse que el cliente negocie mejores tarifas para su beneficio, obligando al consorcio a realizar concesiones con la finalidad de mantener este volumen de ingreso importantes.

Finalmente un aspecto que generaría un cambio radical en el poder de negociación de los clientes sería un cambio en la política del ente regulador (SENAE) con relación a los costos establecidos actualmente; realizando una reducción o eliminando la regulación de precios existente. También los cambios que pueda dar el ente regulador con relación a la exigibilidad del uso de un Agente de Aduana, dando el control a los Importadores para gestionar directamente sus declaraciones, tal como lo establecieron con el manejo de las Exportaciones.



Figura 2.2 Poder de negociación de los compradores
Fuente: Estudio

2.9.2 Poder de negociación de los proveedores

A continuación se detallan los principales proveedores del consorcio.

- ❖ **Empresas de transporte terrestre.**-Existe una amplia cantidad de proveedores de transportes con los que trabaja el consorcio.
- ❖ **Compañías de carga marítimas.**- En función del requerimiento del cliente con relación al puerto de embarque de la carga, se seleccionará la carguera o naviera a utilizar.
- ❖ **Líneas aéreas o consolidadoras.**- Si bien a nivel general la modalidad Aérea no es el medio de transporte más usado, para el caso de la ciudad de Quito en relación al manejo de las importaciones, se convierte en la principal vía de

acceso directo. Si bien esta vía suele ser más costosa en relación al valor del flete, brinda la alternativa para aquellos Importadores / Exportadores que requieren optimizar el tiempo de tránsito de sus productos o cuando tiene contingencias de emergencias por cubrir de manera inmediata.

- ❖ **Seguros.-** Principalmente se trabaja con una empresa de seguros a través de un bróker local. Debido a que el consorcio brinda un servicio integral, se incluye también el manejo y la asesoría para la cobertura de sus productos a importar con Póliza de Seguro que brinden el soporte correcto en casos de cualquier tipo de siniestro o pérdida.

- ❖ **Tecnología (Información y comunicación).-** Finalmente se define como estratégico el proveedor que brinde el soporte tecnológico e informático al consorcio. Considerando que la mayor parte de las operaciones con Aduana se encuentran gestionadas de manera electrónica por medio del sistema aduanero Ecuapass, se torna relevante contar con un soporte tanto en la parte tecnológica como de comunicaciones que nos permita cubrir eficientemente dicha necesidad y que brinde la confianza para ofertar a los clientes del consorcio un servicio vinculado a tecnología de punta con comunicación efectiva.

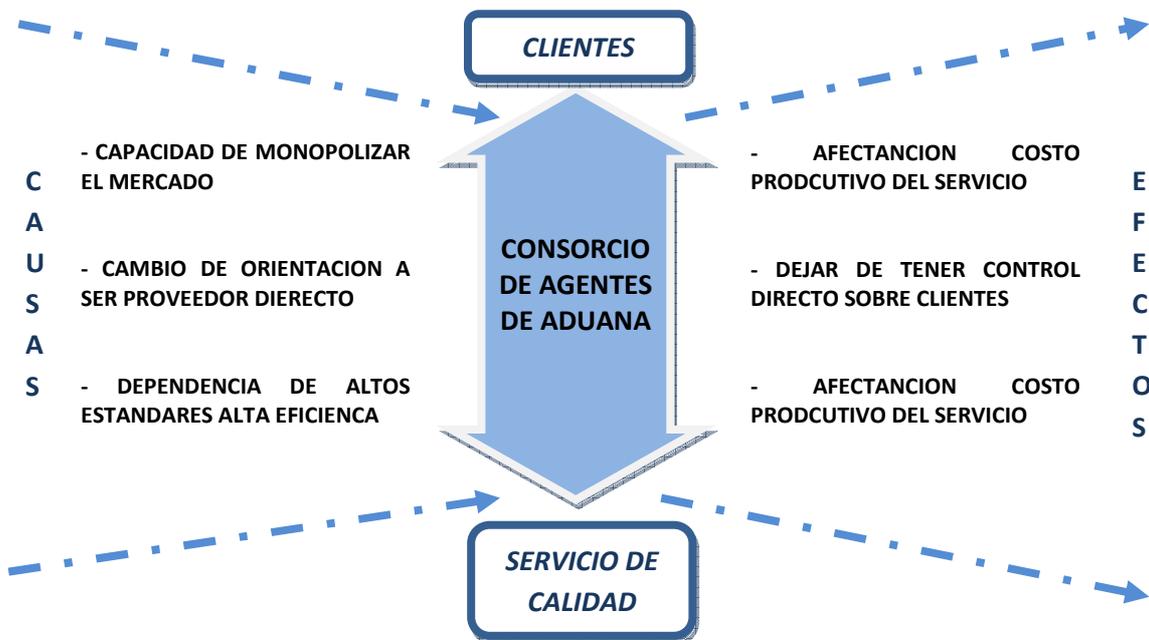


Figura 2.3 Poder de negociación de los proveedores
Fuente: Estudio

2.9.3 Poder entre competidores existentes

Entre los principales agentes que ocupan gran participación en el mercado, los cuales con sus diferentes estrategias buscan abarcar todo el mercado de importadores y exportadores, incluso aplicando políticas desleales, estos son:

- ❖ **Grupo Torres & Torres.**- Que además del servicio que prestan como agentes de aduana, poseen empresas vinculadas en mercados de Transporte Nacional, empresa consolidadora de Carga Aérea y Marítima.
- ❖ **Grupo Coka Barriga.**- Que además del servicio que prestan como agentes de aduana, poseen empresas vinculadas en mercados de Seguros y empresa de Courier.
- ❖ **Rocalvi.**- Que además del servicio que prestan como agentes de aduana, poseen empresas vinculadas en mercados de empresa consolidadora de Carga Aérea y Marítima. Al igual de poseer un depósito comercial propio.
- ❖ **Valero & Ochoa.**- Que además del servicio que prestan como agentes de aduana, poseen empresas vinculadas en mercados de Transporte Nacional con tracto camiones propios.

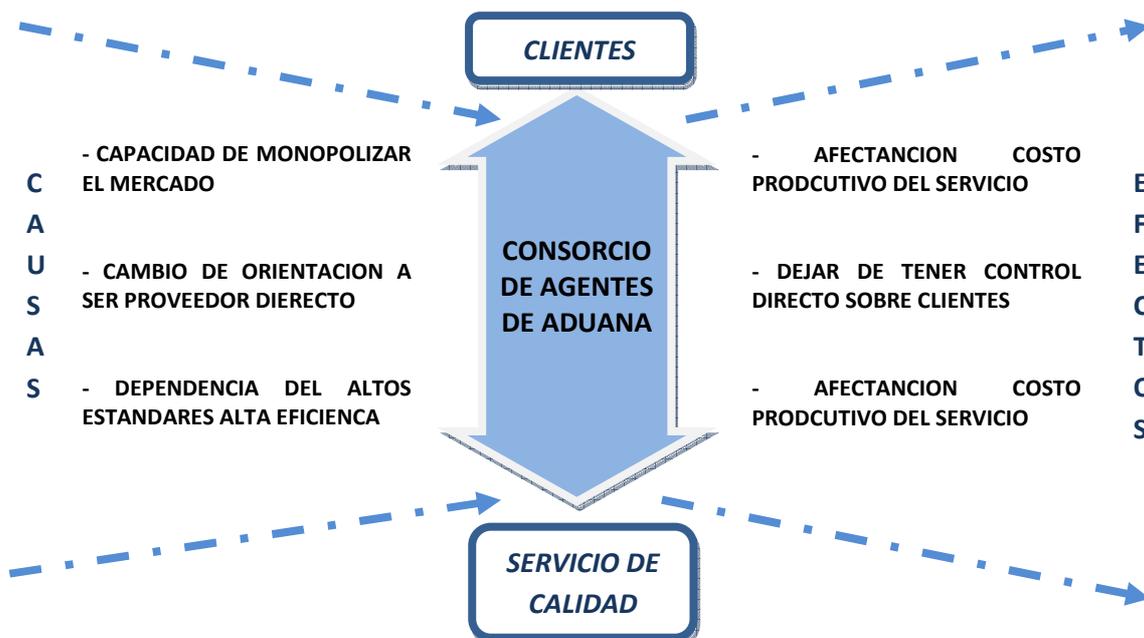


Figura 2.4 Poder entre competidores existentes
Fuente: Estudio

2.9.4 Barreras de entrada y amenaza de nuevos competidores

Las barreras de entrada para el Consorcio son mínimas, considerando que partiremos del hecho que asociaremos Agentes de Aduana que ya se encuentran operando actualmente y que pasan a formar parte del consorcio, teniendo como posibles barreras las que citamos a continuación:

- ❖ **Gastos de inversión.**- La principal inversión que se deberá realizar es el Talento Humano y en la infraestructura tecnológica que son aquellos insumos productivos en los que se enfocará la mejora continua para tener la capacidad de ofertar u servicio óptimo de calidad
- ❖ **Regulación del SENA.**- Actualmente el SENA es quien regula y califica los Agentes de Aduana en el último periodo ha realizado una única apertura para postulación de nuevos Agentes de Aduana, en cuyo proceso solo se calificaron a un grupo muy reducido de postulantes.

Sin embargo para el Consorcio no se convierte en una barrera de accesos ya que al asociar a Agentes que están en plena operación, el proceso de calificación deberá manejarse como una recalificación o renovación de licencia de Agente de Aduana, de esta manera no deberemos esperar a que se presente la apertura de nuevos procesos de postulación por parte del SENA.

- ❖ **Economías de escala.**- Las empresas de gran trayectoria y experimentadas, tales como las citadas anteriormente, son empresas de gran tamaño que producen a un menor costo productivo del servicio que las empresas pequeñas y de creación reciente, por lo que obtienen un mayor margen de utilidad. Es aquí donde esta barrera puede llegar a afectar al Consorcio al momento de equiparar los costos productivos en función de la capacidad instalada y la cantidad de operaciones que se generen dentro de la gestión.

- ❖ **Lealtad de los consumidores o potenciales clientes.**- Los consumidores pueden mostrarse reticentes a cambiar su Proveedor actual por el servicio al que están acostumbrados a recibir o manejar, sin embargo al lograr tener un acceso y comprobar la calidad y diferenciación que el consorcio puede brindar, los consumidores podrán cambiar de proveedor sin ningún impedimento.

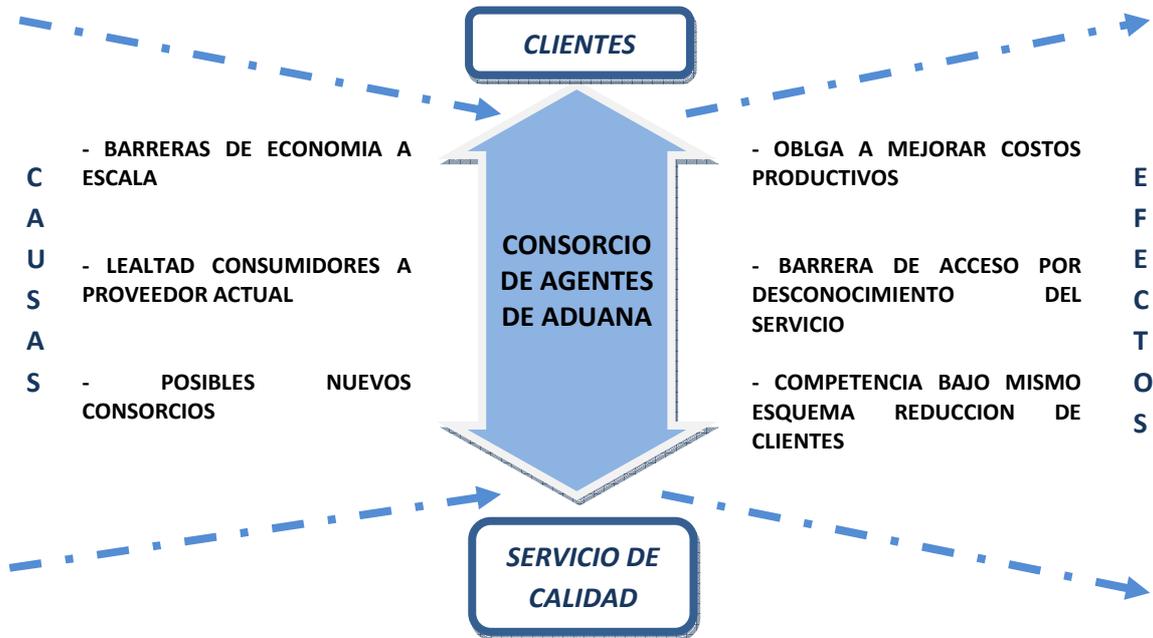


Figura 2.5 Barreras de entrada y amenaza nuevos competidores
Fuente: Estudio

2.9.5 Amenaza de servicios sustitutos

Dentro de las amenazas se ha considerado a:

2.9.5.1 Las empresas de courier

Este tipo de empresas si bien no brindan un servicio como Agentes de Aduana, el tipo de servicio de transporte y entrega a domicilio puede llegar a convertirse en una amenaza en el sentido que estas empresas logren captar mercado con una oferta que les permita a los Importadores o Exportadores gestionar sus cargas considerada pequeña, de menor volumen y menor valor de importación. Este tipo de mercadería podría ser liberada de Aduana por las empresas de Courier en cuyos casos no se requiere la intervención de un agente de Aduana, realizando estas empresas el proceso de liberación y entrega a los clientes, de manera directa.

Pese a estas condiciones también puede darse el caso que operen con carga de importaciones de mayor valor ya que actualmente estas empresas han contratado los servicios de Agentes de Aduana para la liberación de sus cargas de importación, ofertando dentro de su propuesta de gestión de carga, la inclusión de la liberación de aduanas, sin que esto se registre como un costo adicional; más bien por el contrario ofertan como un solo costo de manejo de carga incluida la liberación y entrega a domicilio.

2.9.5.2 La informalidad o las empresas no calificadas

Actualmente existen varias personas que en la mayoría de los casos son ex-funcionarios de Aduana o de las empresas vinculadas con las que se operaba anteriormente como las empresas Verificadoras, que a título personal y de manera informal se encuentran ofertando y gestionando la liberación de cargas de Aduana comprando las firmas y transmisiones de Agentes de Aduana. Generando ellos la vinculación comercial sin que necesariamente sea controlada por el Agente de Aduana. Sin ser este un mecanismo totalmente legal estas personas por sus contactos o su capacidad de acceso en las empresas Importadoras/Exportadoras son quienes también pueden sustituir la oferta de Servicios del Consorcio, llegando a afectar su rentabilidad.

Por otra parte también existen empresas que se dedican a dar servicios de Comercio Exterior, empresas que sin la necesidad de estar calificadas como Agentes de Aduana tienen varios niveles de alcance en los servicios que ofertan como asesorías, manejo de licencias previas, soporte legal Aduanero, manejo de inventarios con bodegas autorizadas por aduana y también ofertan la liberación de mercaderías de Aduana como gestión propia.

En este caso no están calificados ante el SENA para operar como tal sin embargo subcontratan los servicios de Agentes de Aduana, quienes con el motivo del volumen de operaciones o por mantener un ingreso fijo, tienden a reducir los costos de sus servicios con la finalidad de que estas empresas no calificadas, tengan penetración en el Mercado. Este tipo de organizaciones también pueden, en su momento, llegar a representar un sustituto del consorcio limitando su participación en el mercado.

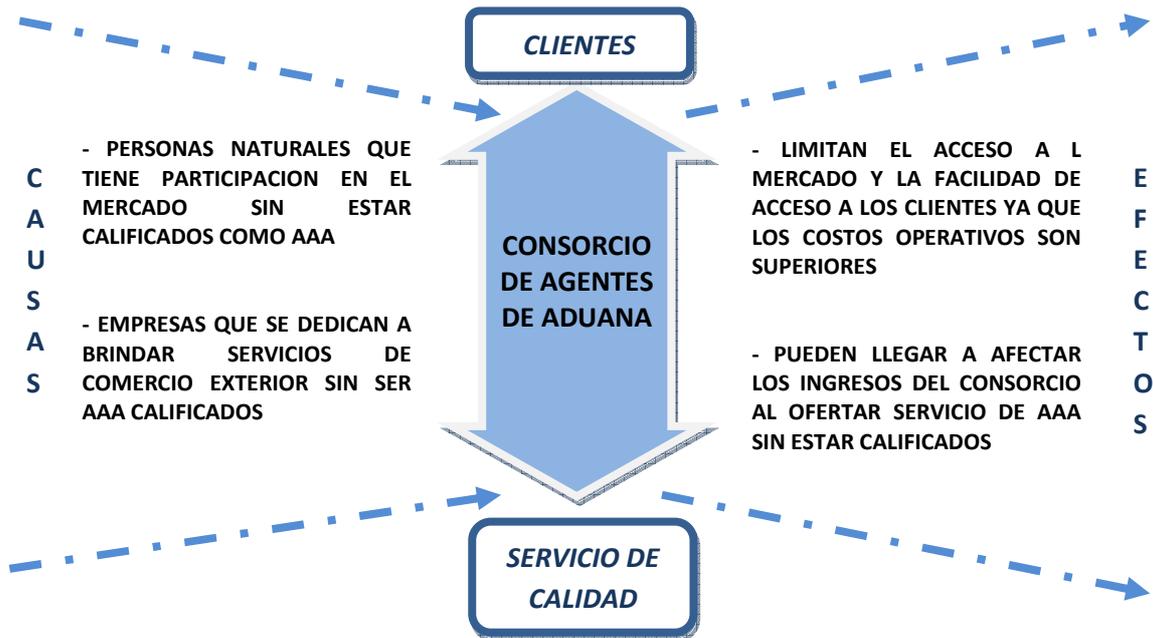


Figura 2.6 Amenaza de servicios sustitutos
Fuente: Estudio

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

Según Nassir Ch. (2007 pág. 25) dice, *“el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto prever información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”*.

3.1 Tamaño del proyecto

Para la determinación del tamaño del mercado hay que considerar que implica una gran importancia puesto que permite establecer los niveles de inversión y su financiamiento.

El tamaño del proyecto debe manifestar la necesidad de satisfacer la demanda de un determinado bien o servicio en condiciones de obtener los mejores resultados para consorcio, se encuentra íntimamente vinculado a la oferta y demanda del producto/servicio.

El Consorcio contará con la siguiente estructura organizacional:

- ✓ 1 Gerente general;
- ✓ 1 Secretaria;
- ✓ 1 Director Administrativo Financiero;
- ✓ 1 Director Operativo;
- ✓ 2 Ejecutivo de Cuenta Operativa;
- ✓ 2 Auxiliares de Aduana;
- ✓ 1 Mensajero chofer;

3.1.1 Factores que determinan el tamaño del proyecto

3.1.1.1 El mercado

Según el estudio de mercado realizado para el presente proyecto, de acuerdo a la Tabla No 2.21 que establece la existencia de una demanda insatisfecha, a la cual se pretende atender en un porcentaje considerable. Este antecedente demuestra la aceptabilidad del servicio.

3.1.1.2 Recursos financieros

El presente financiamiento en su totalidad es con fondos propios del investigador, ya que cuenta con los recursos financieros por el momento, que para el presente proyecto es indispensable de \$ 23.875,40USD.

3.1.1.3 Recurso humano

El recurso humano que empleará el consorcio es en su gran mayoría serán especialistas en Comercio Exterior y abogacía, pero sin dejar a un lado el área operativa, administrativa y financiera.

3.1.1.4 Tecnología

Hoy en día, el comercio exterior se ha visto fortalecido por los avances tecnológicos mundiales que han permitido que ésta actividad crezca y se integre de una manera vertiginosa al mundo globalizado cambiante en donde cada vez las brechas de la tecnología determinan el éxito o no de un país en cualquiera de sus actividades económicas.

Gracias a las políticas gubernamentales del Ecuador, la brecha tecnológica se ha venido cerrando en comparación a los países de la región. Lo que ha permitido poder integrarse poco a poco a la competitividad que el ámbito del comercio exterior demanda.

3.2 Localización del proyecto

Según Sapag. N, (2003 pág. 171), “*la localización adecuada de una institución determina el éxito o fracaso de la misma*”, [la decisión acerca de ubicación del proyecto no sólo mira criterios económicos], (...) sino también criterios estratégicos, colectivos e incluso de preferencias emocionales, además se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

El lugar donde se localice el consorcio, es de fundamental importancia para así optimizar los recursos con los que se dispone. La localización juega un rol muy importante ya que es un factor que puede determinar el fracaso o éxito del proyecto.

3.2.1 Macrolocalización

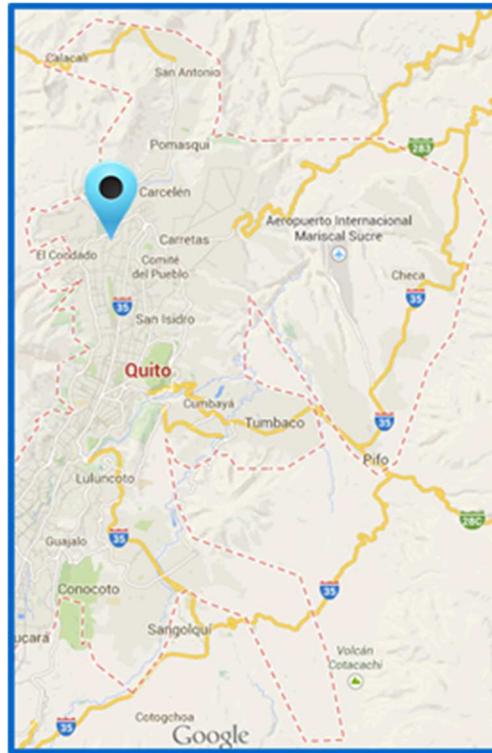
La importancia que tiene la macrolocalización es fundamental para la determinación del sector geográfico donde funcionará el consorcio. Para lo cual se ubicará en la provincia de Pichincha, cantón Quito.

Cuenta con los siguientes factores tales como:

- ❖ Servicios básicos;
- ❖ Disponibilidad de profesionales;
- ❖ Vías de acceso;
- ❖ Disponibilidad de tecnología de punta;

Esta es la zona donde se encuentra ubicado nuestro mercado objetivo.

Figura 3.1 Macrolocalización



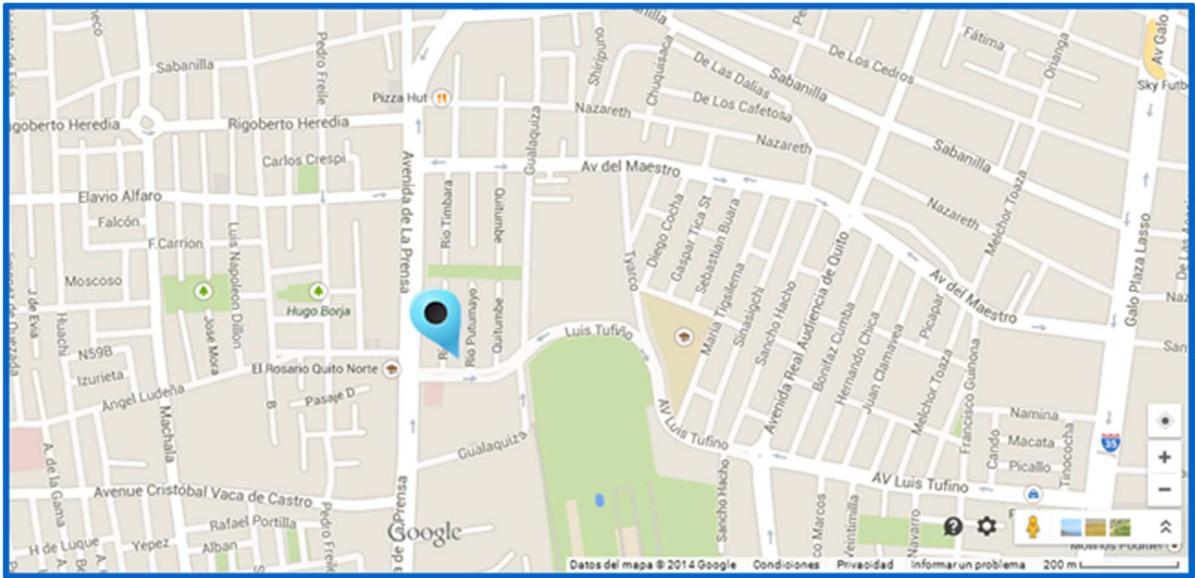
Fuente: In-Quito
Elaborado por: Erick Trujillo

3.2.2 Microlocalización

La Microlocalización define la ubicación adecuada para el nuevo el consorcio, se ubicará al norte del Distrito Metropolitano de Quito.

Se evaluará ciertos aspectos que ayuden a cumplir los objetivos empresariales.

Figura 3.2 Microlocalización



Fuente: www.Fao.org

Elaborado por: Erick Trujillo

Como se mencionó, se ha considerado tres alternativas de ubicación, como es el caso de 1) Norte de Quito, 2) Centro de Quito, 3) Sur de la ciudad, se tomó estos lugares debido a que son algunos de los más poblados de la ciudad. El análisis de los criterios de selección permitirá puntualizar la zona de ubicación.

3.2.2.1 Criterios de selección de alternativas

Detalle de criterios empleados para elaborar la matriz de locación, la que permitirá a elegir la ubicación apropiada para el desarrollo de las actividades del consorcio.

3.2.2.1.1 Acceso

Es muy importante la facilidad de acceso para determinar el sitio para el normal funcionamiento del presente proyecto, ya que este factor incidirá en la decisión de asistir o no al consorcio.

3.2.2.1.2 Seguridad

Para el consorcio la seguridad del sector donde se situó el presente proyecto es fundamental debido que las personas se fijan en los riesgos que correrían al visitar un lugar determinado. Un sector peligroso significaría la inasistencia de los posibles clientes.

3.2.2.1.3 Servicios básicos

El sector elegido debe contar con todos los servicios básicos tales como: Agua potable, alcantarillado, energía eléctrica teléfono e internet.

3.2.2.1.4 Infraestructura

Para seleccionar el lugar, éste debe tener las condiciones de infraestructura como accesibilidad, seguridad, comodidad necesarias para poder instalar el consorcio; el local puede ser propio o arrendado.

3.2.2.1.5 Cercanía al mercado

Al estar el consorcio en una zona estratégicamente concentrada tiene más posibilidades de captar muchos más clientes, otro aspecto es el que se optimizan los recursos financieros y de logística.

3.2.2.2 Matriz locacional

La presente matriz constituye una herramienta para ayudar a definir cuál será la mejor opción para ubicar el nuevo consorcio, el mecanismo consiste en otorgar valores de importancia según una escala de valoración de importancia, este método es conocido como “asignación óptima por puntos”. El puntaje que se dará es de 10 al factor más importante mientras 1 al de menos importancia.

Para la ubicación del consorcio, se ha establecido tres alternativas:

- ✓ Avda. Luis Tufiño y Río Putumayo esquina;
- ✓ 9 de octubre y 18 de septiembre;
- ✓ Avda. Rodrigo de Chávez s/n y Chasquis;

El resultado de la matriz locacional se presenta a continuación:

Tabla 3.1 Matriz locacional

No	Factor de incidencia	Porcentaje	Norte		Centro		Sur	
			Valor califica	Total	Valor califica	Total	Valor califica	Total
1	Acceso	0,25	8	2,00	6	1,50	6	1,5
2	Seguridad	0,20	8	1,6	5	1,00	8	1,6
3	Servicios básicos	0,15	9	1,35	5	0,75	7	1,05
4	Cercanía al mercado	0,25	7	1,75	6	1,50	5	1,25
5	Infraestructura	0,15	8	1,20	8	1,20	7	1,05
Total		1,00		7,91		5,95		6,45

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

Como resultado se obtuvo que el sector más apropiado para colocar el Consorcio de Agentes Afianzados según los factores de éxito es el sector de la “Avda. Luis Tufiño y Río Putumayo, esta ubicación cuenta con todo lo necesario para funcionar sin ningún inconveniente.

3.3 Ingeniería del proyecto

“Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio”, Según <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto> [Consultado el 21 de diciembre del 2013], al brindar el servicio con esto se pretende optimizar el uso de ellos y sacarle el mayor provecho posible para brindar un servicio de calidad.

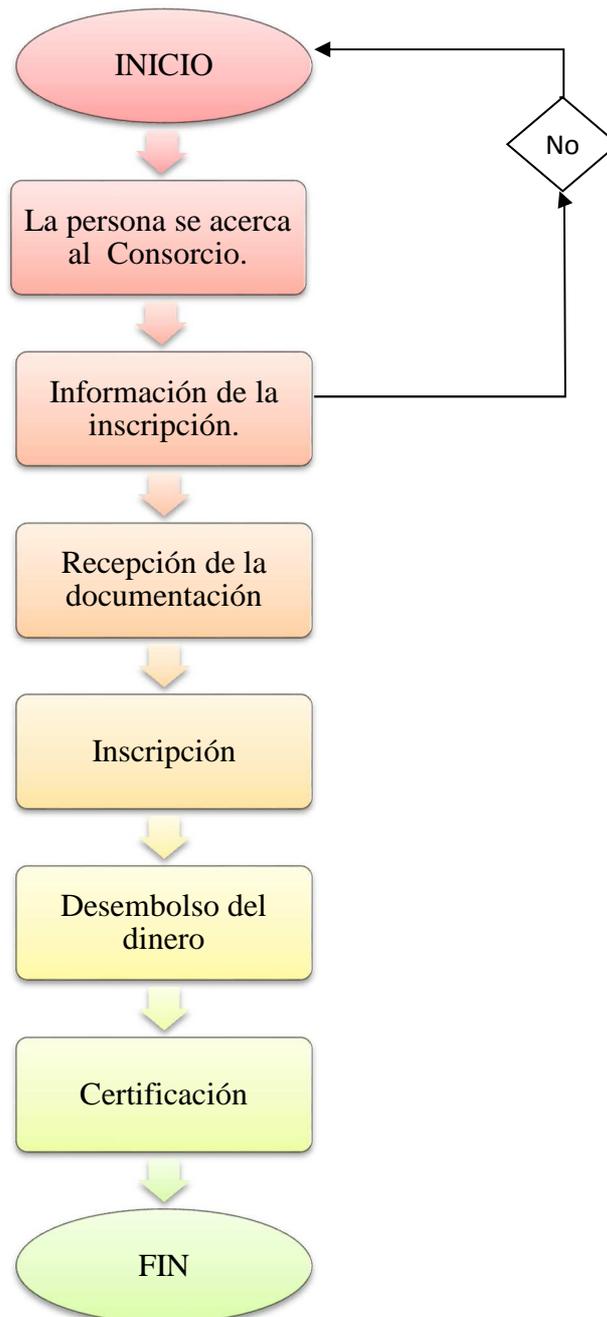
3.3.1 Procesos de inscripción de Agentes

Se ejecutarán las siguientes fases:

- ✓ **Información.-** La persona encargada de brindar información será quien reciba y preste atención de la manera más cordial a la persona que necesite informarse sobre los servicios del Consorcio.
- ✓ **Recepción de documentación.-** Después de que la persona haya recibido la información necesaria, presentará la documentación requerida por el consorcio.
- ✓ **Inscripción.-** Después de que la persona haya adquirido la información necesaria y presentado los requisitos estará en capacidad de decidir su participación activa como miembro del consorcio.
- ✓ **Emisión de inscripción.-** Los Agentes Afianzados de Aduana inscritos, procederá a realizar el desembolso del dinero y recibirán el certificado de inscripción.
- ✓ **Desembolso del dinero.-** Los Agentes Afianzados de Aduana realizará el pago del dinero en cualquiera de los medios establecidos de pago o con depósito en la cuenta corriente del consorcio.
- ✓ **Certificación.-** Se entregará a los Agentes Afianzados de Aduana un certificado que avala el pertenecer al consorcio.

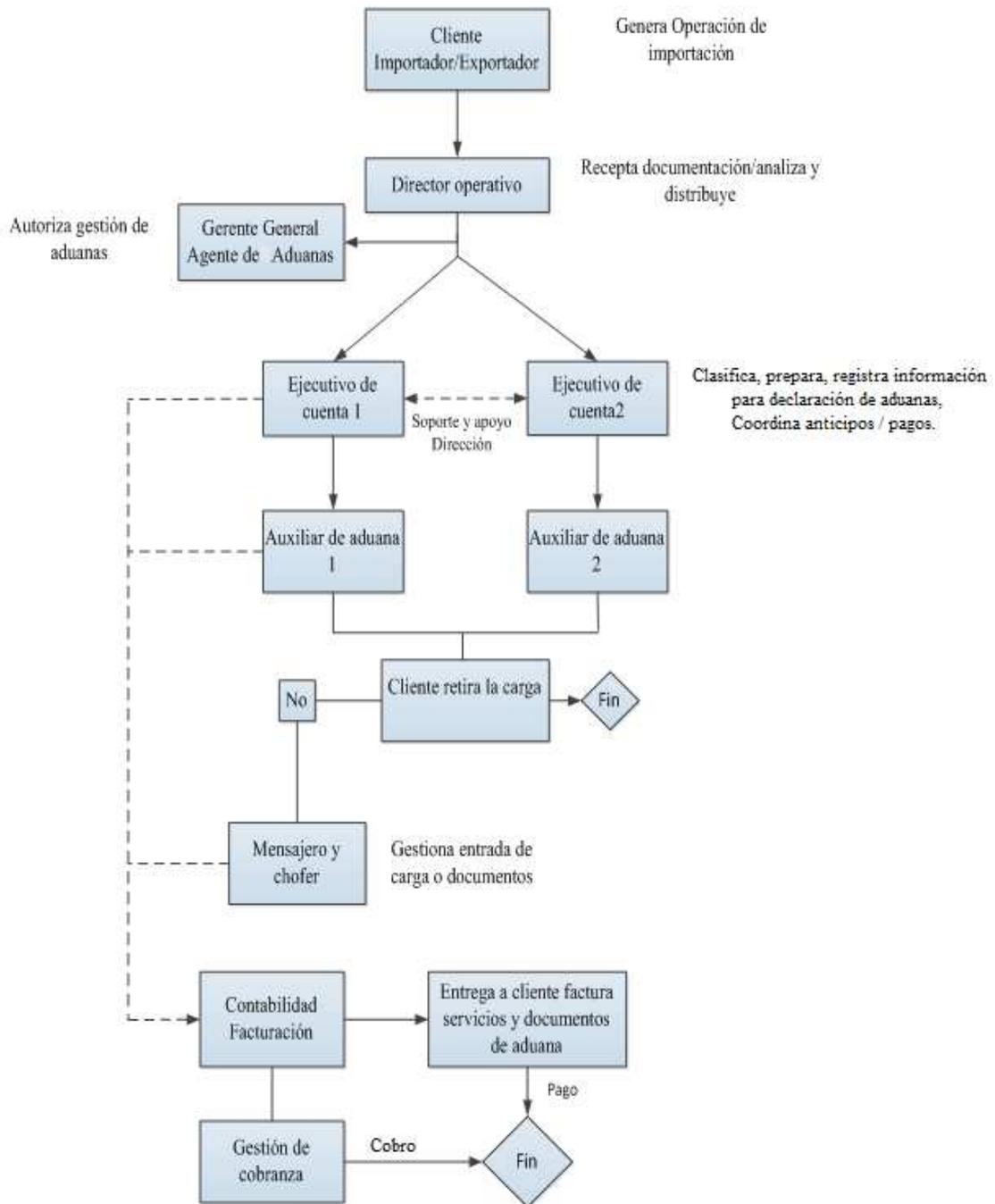
3.3.2 Diagrama de flujo

Gráfico 3.1 Etapas de inscripción de agentes de aduana



Fuente: Investigación

Gráfico 3.2 Etapas de implementación del proceso del servicio



Fuente: Investigación
Elaborado por: Erick Trujillo

3.4 Requerimiento de recursos

3.4.1 Requerimiento de materiales

Tabla 3.2 Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	V.U	V. Total
Tv de pantalla plana 50 p	1	979, 00	979,00
SUBTOTAL			979,00
IVA			117,48
TOTAL			1.096,48

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

3.4.2 Requerimiento de recurso humano

Tabla 3.3 Personal requerido

Cargo	No. Empleados	Sueldo Base
Gerente general	1	1500,00
D. administrativo	1	500,00
Auxiliar de AAA	2	340,00
Secretaria	1	340,00
Mensajero/Chofer	1	340,00
Director Operativo	1	500,00
Ejecutivo de cuenta	2	400,00
TOTAL	9	3560.00

Fuente: Investigación

Elaborado por: Erick Trujillo

3.4.3 Muebles y enseres

Tabla 3.4 Requerimiento muebles y enseres

Detalle	Cantidad	V.U	V. Total
Escritorios	5	180,00	900,00
Archivadores aéreos	5	90,00	450,00
Sala de espera (sofá)	6	25,00	150,00
Sillas giratorias	10	25,00	250,00
Archivador	5	120,00	600,00
Silla (gerencia)	1	140,00	140,00
Mesa reuniones directorio	1	179,00	179,00

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

3.4.4 Equipo de cómputo

Tabla 3.5 Requerimiento equipo de cómputo

Detalle	Cantidad	VU	V. Total
Computadora de escritorio	5	500,00	2.500,00
Laptops	1	1.000,00	1.000,00
Proyector	1	950,00	950,00
Impresora	2	200,00	400,00

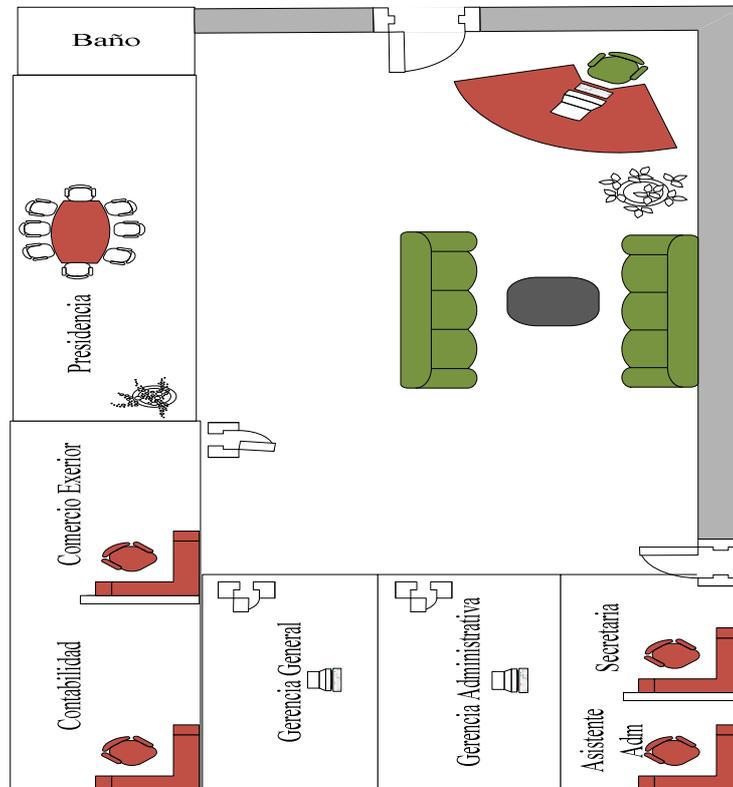
Fuente: Investigación

Elaborado por: Erick Trujillo

3.5 Diseño y distribución de la planta

Es un gráfico donde se detalla cómo estará distribuida la planta, con sus respectivos espacios.

Figura 3.3; Diseño de la planta



Fuente: Investigación
Elaborado por: Erick Trujillo

CAPATULO IV

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Según Lupe Espejo (2012:5), *“La empresa es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos y satisfacer las necesidades del mercado a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias por la inversión realizada.”*

4.1 Constitución del consorcio

La empresa debe constituirse legalmente, mediante escritura pública con todas las formalidades que la ley establece, para lo cual la “Superintendencia de Compañías” establece los siguientes pasos para su constitución:

Elaboración y presentación ante la Superintendencia para formulación de observaciones, de la minuta de escritura pública, que contenga el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración de capital.

- ✓ Aprobación en la Superintendencia de Compañías;
- ✓ Depósito de un monto de dinero en una cuenta Bancaria;
- ✓ Publicación en un diario de la localidad del extracto de la escritura y de la razón de la aprobación.
- ✓ Sacar una certificación municipal.
- ✓ Se debe realizar la inscripción a la cámara o gremio que corresponda al objeto social y autorizaciones que se requieran en los casos que determine la ley.

- ✓ Solicitud de aprobación de la constitución de la Compañía, dirigida a la Superintendencia de Compañías, adjuntado tres copias certificadas de la escritura respectiva.
- ✓ Aprobación mediante resolución expedida por la Superintendencia de Compañía.
- ✓ Protocolización de la resolución aprobatoria.
- ✓ Inscripción en el registro Mercantil, en el registro de sociedades de la Superintendencia y en el Registro Único de Contribuyentes.
- ✓ Inscripción en el Registro Mercantil del nombramiento de los administradores con la razón de la aceptación del cargo.
- ✓ Autorización de la Superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados.
- ✓ De igual forma la empresa deberá obtener en el SRI el número de RUC. Además papeles como la Patente, y Afiliación a la Cámara de Comercio.
- ✓ Hacer trámites para obtener la historia laboral en el IESS

4.1.1 Tipo de empresa

Existen varias clases de empresas. Según su actividad, tamaño, sector por la función económica. Para el presente proyecto se considera las empresas de “servicios”, donde la actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional, es decir productos intangibles.

4.2 Filosofía empresarial

La filosofía de una empresa es la base para confeccionar objetivos y estrategias para el futuro. Conociéndola se puede evaluar el grado de adaptación de la empresa, las necesidades de la misma y/o a las necesidades y deseos de sus consumidores.



Fuente: <http://opciongrado.blogspot.com/>
Elaborado por: Erick Trujillo

4.2.1 Definición de la visión

Tabla 4.1 Visión

Preguntas	Respuestas
¿Cuáles son los productos y/o servicios futuros?	Servicios de Comercio Exterior.
¿Si todo marchara como se planeó, cuál será la situación de la empresa después de tres años?	Que la empresa cumpla los estándares de calidad.
¿Qué avances tecnológicos podrían incorporarse?	Sistemas que faciliten la comunicación con clientes internos y externos.
¿Qué recursos humanos necesitaría?	Talento humano calificado para las diferentes áreas del Centro.

Fuente: Estudio
Elaborado por: Erick Trujillo

4.2.1.1 Formulación de la visión

Llegar a convertirse en un socio estratégico irremplazable de los clientes de Consorcio. Logrando la satisfacción de las necesidades de todos los clientes, con objetivos claros y precisos, con presencia competitiva manteniendo estándares de calidad y productividad en todos nuestros procesos, recursos humanos idóneos, y sistemas informáticos con tecnología de punta.

4.2.2 Definición de la misión

Tabla No. 4.2 Misión

Preguntas	Respuestas
¿Cuál es la empresa?	Servicio de Comercio Exterior
¿Qué la diferencia de sus competidores?	Innovación y variedad en el servicio.
¿Quiénes son sus clientes?	Agentes Afianzados de Aduana y los importadores y exportadores
¿Cuáles son sus productos o servicios?	Servicios de Comercio Exterior
¿Cuál es su mercado?	Distrito Metropolitano de Quito
¿Cuál es su posición competitiva?	Tecnología de punta, servicio
¿Cuáles son sus objetivos de rentabilidad?	Retorno de la inversión.
¿Cuáles son sus valores organizacionales?	Ética, respeto, responsabilidad, comunicación, medio ambiente

Fuente: Estudio

Elaborado por: Erick Trujillo

4.2.2.1 Formulación de la misión

Satisfacer las necesidades de la problemática del comercio exterior y del agenciamiento aduanero de nuestros actuales y futuros clientes, brindando de manera competitiva excelencia en la calidad de nuestros servicios.

4.2.3 Definición de principios

- ✓ **Trabajo en equipo.-** Los integrantes del Consorcio están comprometidos a cada actividad que fue asignada, teniendo el apoyo, fomentando las mejores relaciones interpersonales y el trabajo en equipo.
- ✓ **Competitividad.-** Hacer las cosas con eficiencia para dar un servicio que genere competitividad en el personal del consorcio.
- ✓ **Esfuerzo.-** Dar el 100% en todo lo que se haga y centrarse en superar las expectativas de los clientes.
- ✓ **Mejoramiento continuo.-** Todo el personal tiene como filosofía el mejoramiento continuo, buscando nuevas metodologías y técnicas de aprendizaje para evolucionar y dar un mejor servicio en base a los resultados que generen en los futuros clientes.

4.2.4 Definición valores

- ✓ **Ética.-** Actuar con un principio básico de profesionalismo, llevando un carácter de servicio y entrega para los clientes.
- ✓ **Respeto.-** Respetando siempre la normativa aduanera, todo proceso legal vinculado al entorno del consorcio y sobre todo respetando al ser humano.

- ✓ **Comunicación.-** Actuar apegados a los principios de una buena y fluida comunicación, generando siempre un dialogo asertivo y empático con todos los clientes tanto internos como externos.
- ✓ **Medio Ambiente.-** Actuar con responsabilidad en el uso y manejo de recursos requeridos para la operación del consorcio; especialmente aquellos recursos que aporten significativamente a mejorar la reducción del uso de papel, energía y residuos.

4.2.5 Políticas

Como políticas empresariales para el consorcio existen las siguientes:

4.2.5.1 Política de servicio

- ✓ Planificar el proceso del servicio de acuerdo con las necesidades del cliente.
- ✓ Elaborar procesos del servicio de forma adecuada y eficaz, economizando costos y aumentando la eficacia en la ejecución del servicio, en el tiempo de prestación y la calidad de los resultados.
- ✓ Garantizar que el servicio se realizará en el tiempo y las condiciones acordadas.

4.2.5.2 Políticas de comercialización

- ✓ Entregar una proforma analizada conjuntamente con los clientes.
- ✓ Pagar a proveedores a los 30 días, este pago debe adjuntar la factura respectiva, la cual debe cumplir con todos los requerimientos preimpresos que exige el SRI.
- ✓ Ventas de contado.

4.2.5.3 Políticas ambientales

- ✓ Incorporar las mejores técnicas y productos de limpieza y distribución de los tachos de basura para su respectiva clasificación.
- ✓ Utilizar productos de limpieza biodegradables y que trabajen en armonía con la naturaleza.
- ✓ Utilizar fundas ecológicas para el cliente.
- ✓ Reciclaje de papel.

4.2.5.4 Políticas administrativas

- ✓ El horario de ingreso será a partir de las 8h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00 para el personal administrativo y operativo.
- ✓ No involucrar las actividades del negocio con situaciones personales.
- ✓ El consorcio entregará uniformes al personal, el cual debe ser usado durante las horas laborables.
- ✓ El personal operativo debe llegar con puntualidad a los lugares de trabajo acordados.

4.2.5.5 Políticas financieras

- ✓ Invertir los medios económicos necesarios en cada uno de los departamentos con el objeto de que pueden cumplir sus funciones debidamente.
- ✓ Revisar periódicamente las inversiones del consorcio y verificar que éstas sean manejadas correctamente.
- ✓ Controlar los gastos del consorcio y verificar que se cumpla con los presupuestos.

- ✓ Revisar costos o márgenes del servicio.

4.2.5.6 Políticas de recursos humanos

- ✓ Mantener un proceso de reclutamiento y selección que permita tener una fuerza laboral sólida y con competencias estructuradas
- ✓ Tener una política de pagos al día y un manejo de nómina que permita tener reciprocidad en el recurso humano, por cumplimiento y honradez
- ✓ Mantener una política de incentivos adecuada que permita a la fuerza laboral tener estas bonificaciones económicas, incentivos de descanso o de diversión; haciendo que todos participen en igualdad de condiciones de acceso.
- ✓ Mantener una estructura apropiada de formación y capacitación que nos brinde un aporte significativo a la mejora continua.

4.3 Estructura organizacional

La finalidad de una estructura organizacional es establecer la jerarquización de los miembros de una entidad, para trabajar en equipo, de forma óptima y que se alcancen las metas fijadas en la planificación, ya que por ser un consorcio de inicio es pequeño tendrá la siguiente estructura orgánica:

La estructura orgánica para el presente proyecto permitirá ubicar y establecer las unidades administrativas en relación a la filosofía organizacional. El consorcio, ha establecido una estructura de organización tal que permita a los colaboradores entender y definir el alcance de sus funciones.

Con esto se pretende minimizar las causas, que afectan la calidad del servicio. A continuación se detalla los cargos designados dentro del consorcio.

- ✓ Gerente general;

- ✓ Secretaria;
- ✓ Director Administrativo Financiero;
- ✓ Director Operativo;
- ✓ Ejecutivo de Cuenta Operativa,
- ✓ Auxiliares de Aduana;
- ✓ Mensajero chofer.

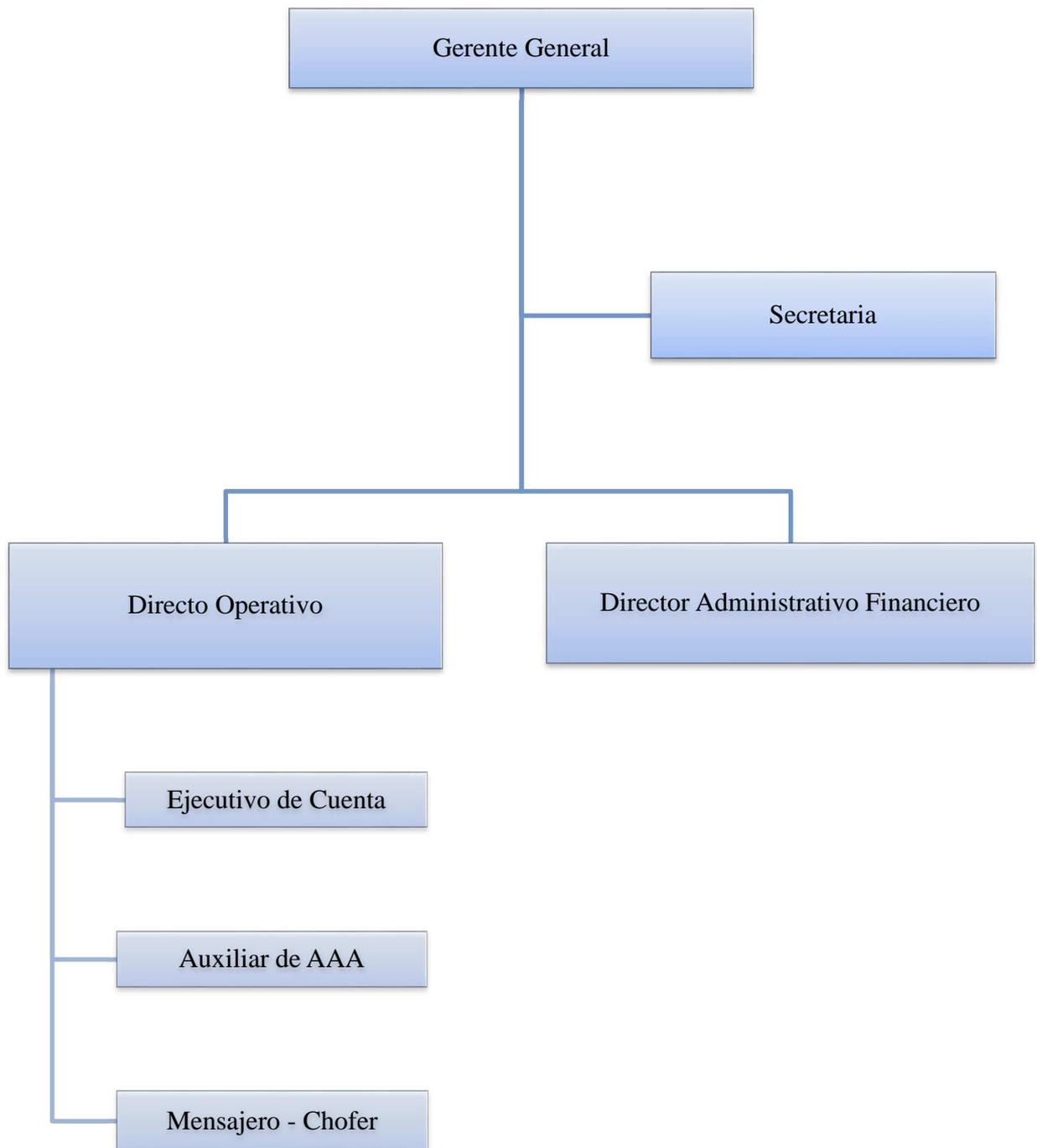


GRÁFICO 4.1 ORGANIGRAMA FUNCIONAL
FUENTE: ESTUDIO

4.3.1 Funciones y responsabilidades

Tabla 4.3 Funciones y responsabilidades

Puesto: Gerente General
Objetivo del puesto: Planificar, organizar, dirigir y supervisar íntegramente las actividades del consorcio. Proponer ejecutar y controlar el cumplimiento de políticas, objetivos, métodos y estrategias en el campo administrativo y de comercio exterior. Es el responsable del manejo integral del Consorcio. Establecer búsquedas y contactos con potenciales clientes.
Funciones básicas
<ul style="list-style-type: none">✓ Desempeñar las funciones de Secretario del Directorio;✓ Representar legal, judicial o extrajudicialmente al consorcio;✓ Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera del Consorcio e informar al menos semestralmente al Directorio de sus resultados;✓ Firmar la correspondencia oficial y más documentos de la Asociación, autorizar pagos, revisar vales e intervenir en todo cuanto se refiere con la administración de los fondos de la Organización;✓ Cumplir y hacer cumplir a los socios las disposiciones emanadas de la Asamblea General y del Consorcio;✓ Actualizar y mantener bajo su custodia los inventarios del consorcio;✓ Controlar, remover y sancionar a los empleados del consorcio, cuyo nombramiento o remoción no sea de competencia de otro organismo de la entidad, y fijar sus remuneraciones;✓ Suministrar la información que soliciten los socios, los organismos internos del Consorcio y la Superintendencia de Compañías;✓ Delegar o revocar a otros funcionarios del consorcio ciertas funciones a

él asignadas, previa autorización del Directorio para realizar tareas específicas;

- ✓ Proponer al Directorio las políticas que permitan la operatividad del Consorcio;
- ✓ Buscar contactos con potenciales clientes a través de los organismos de comercio exterior y mediante el uso de las herramientas tecnológicas existentes como el Internet.

Requisitos

Instrucción: Título de tercer nivel o superior en Comercio Exterior, Administración de Empresas, Economía, Marketing Internacional, o ciencias afines

Experiencia: 3 años en actividades similares.

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Gerente Administrativo y Financiero

Objetivo del puesto: Panificar, controlar y verificar todo el proceso contable financiero y presupuestario del fiel cumplimiento de las disposiciones legales establecidas por entidades gubernamentales y de control de la emisión de los estados financieros y sus anexos; apoyar y asesorar a la alta administración y de más áreas involucradas en el proceso contable financiero y presupuestario. Hará las veces de comisario en términos establecidos en la Ley de Compañías

Funciones básicas

- ✓ Controlar y verificar todo el proceso contable financiero y presupuestario del consorcio;
- ✓ Dar cumplimiento de las disposiciones legales establecidas por entidades gubernamentales y de control;
- ✓ Apoyar y asesorar a la administración;
- ✓ Ejercer representación legal, judicial y extrajudicial;
- ✓ Evaluación de procesos administrativos;

- ✓ Gestiona administración de recursos;
- ✓ Control de desempeño;
- ✓ Planificar y controlar las actividades a desarrollarse del consorcio;
- ✓ Responsable directo del cumplimiento de estrategias;
- ✓ Desarrollar planes a corto, mediano y largo plazo;
- ✓ Velar por la correcta recaudación e inversión de los recursos del consorcio;
- ✓ Delegar funciones que considere necesarias.

Requisitos

Instrucción: Titulo de tercer nivel o superior

Experiencia: 3 años en actividades similares.

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Auxiliar de AAA

Objetivo del puesto: Proporcionar, opinar, pronunciarse y efectuar revisiones a las operaciones, procedimientos del consorcio

Funciones básicas

- ✓ Es responsable de mantener informado diariamente al director operativo y los oficiales de cuenta; sobre todo lo referente a políticas de despacho, facturación, emisión de documentos o de toda operación que requiera nuestra intervención. Tanto en Aduana como en los diferentes organismos con los que se interactúa;
- ✓ Cuando el caso lo requiera, es responsable de trasladarse a los diferentes Distritos de Aduana para realizar todas las operaciones vinculadas a la gestión;
- ✓ Es el responsable de revisar y verificar toda documentación relacionada a Declaraciones de Aduana, comunicaciones o cualquier documento que se genere para nuestra gestión propia ante el SENAE o entidades vinculadas;
- ✓ Cuando lo requiera es responsable de descargar del sistema Ecuapass

liquidaciones de cualquier tipo o documentación de soporte y sustento;

- ✓ Es responsable de descargar del sistema de gestión interna todos los informes de aforo vinculados a su gestión;
- ✓ Es responsable de mantener al día el sistema de gestión interna en lo relacionado sus operaciones y actividades;
- ✓ Es el encargado de la coordinación de los procesos en los departamentos de nacionalización, regímenes especiales, exportaciones y zona primaria;
- ✓ Coordinar de manera oportuna con el SENA E o los organismos vinculados a la gestión; todo tipo de inspecciones, verificaciones o aforos que se requieran según los diferentes casos;
- ✓ Llenar y mantener al día el respectivo registro de aforos/inspecciones/verificaciones de las operaciones que se generen diariamente;
- ✓ Solicita a las bodegas los valores de almacenaje y transmitirlo inmediatamente a los involucrados en el proceso;
- ✓ Se encarga de realizar los diferentes pagos, certificación de cheques, depósitos y toda transacción que vincule a la gestión, en las diferentes instituciones financieras habilitadas para dicho efecto;
- ✓ Se encarga de facturar, coordinar y notificar los despachos de carga de las diferentes bodegas/almacenes /depósitos con los que interactuamos;
- ✓ Es responsable de notificar a su supervisor y oficiales de cuenta los valores pagados o generados en los diferentes almacenes o bodegas con los que interactuamos;
- ✓ Es responsable de informar correctamente los turnos de despacho o salida que se obtienen para las cargas en las diferentes bodegas o almacenes donde se gestiona dicho proceso;
- ✓ Es el responsable del correcto llenado de las guías de remisión, antes de realizar el transporte de las mercancías;
- ✓ Llevar y ejecutar un correcto archivo con control de las guías de remisión;
- ✓ Cuando el caso lo requiera, se encarga acompañar/custodiar el transporte de las mercancías dentro y fuera de la ciudad y de receptar la copia de la

guía de remisión debidamente firmada por el Cliente, constancia de la entrega;

- ✓ Cuando se requiera. Realizara cargue y descargue de mercancía, observando siempre las normas de seguridad y salud ocupacional.

Requisitos

Instrucción: Titulo de tercer nivel o superior en Comercio Exterior

Experiencia: 3 años en actividades similares.

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Director Operativo

Objetivo del puesto: Mantener organizado, controlado y planificado el área de operaciones.

Funciones básicas

- ✓ Es responsable de revisar, verificar y validar la documentación, antes de gestionar datos en el sistema informático (Sofi-Ecuapass);
- ✓ Seguimiento con control en tiempo real de las actividades y operaciones de su toda el área operativa a nivel nacional;
- ✓ Coordina y Planifica con las unidades operativas las actividades diarias.
- ✓ Se encarga de brindar asesoría a los clientes de manera efectiva, eficaz y eficiente;
- ✓ Es responsable de recibir y atender a los clientes, cuando acudan a nuestras instalaciones acompañándolos en reuniones o asesorías que demanden de la organización;
- ✓ Dirigir, controlar, supervisar y evaluar todo el proceso vinculado a documentación previa y permisos de Importación/Exportación que se generen dentro de la gestión de la organización;

- ✓ Mantener un contacto continuo y comunicación efectiva con los clientes, informando de todos los pormenores de la gestión operativa a su cargo;
- ✓ Coordina con el director operativo, las actividades diarias de esta unidad, para informar a los clientes tanto internos como externos;
- ✓ Instruir y capacitar a los funcionarios a su cargo o compañeros de operaciones a nivel nacional sobre todo tema vinculante a la gestión operativa;
- ✓ Reporta con informe gerencial las novedades y labores realizadas en el en las diferentes unidades operativas;
- ✓ De manera conjunta con los supervisores o jefes de las unidades operativas deben supervisar y controlar los status de los funcionarios que salen de vacaciones o están con permiso para ausentarse de la empresa;
- ✓ Mantiene al día el archivo físico y digital propio de su gestión operativa;
- ✓ Velar por el cumplimiento de las disposiciones de la Organización en cuanto al manejo de documentación y archivo físico como electrónico, documentación de respaldo exigido por el SENA E;
- ✓ Remitir de manera oportuna toda la documentación para el proceso de facturación;
- ✓ Llenado correcto del sistema de control de trámites mantenerse actualizado en los procesos, boletines y toda información vinculante a la gestión, que emite el SENA E o los organismos de control;
- ✓ Emitir y velar por el cumplimiento de normas o disposiciones, que propicien la mejora continua en todo el esquema operativo;
- ✓ Como representante de la dirección debe velar por el correcto uso, aplicación y funcionamiento del SGC;
- ✓ Llevar y mantener a su cargo toda gestión de administración del SGC;

- ✓ Mantener informada a toda la Organización sobre los cambios o mejoras que se produzcan dentro del SGC.

Requisitos

Instrucción: Título en Comercio Exterior.

Experiencia: Mínimo 5 años en labores similares.

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Ejecutivo de cuenta operativa

Objetivo del puesto: Llevar toda la documentación referente a los trámites y requisitos de exportación.

Funciones básicas

- ✓ Es responsable de revisar, verificar y validar la documentación, antes de gestionar datos en el sistema informático Sofi-Ecuapass;
- ✓ Digitar y transmitir la información electrónica de las importaciones en el Sofi-Ecuapass;
- ✓ Informar al cliente cualquier novedad que se presente en sus trámites o una vez que han sido aprobados y coordinar los pagos que se relacionen con el mismo;
- ✓ Realizar seguimiento con control en tiempo real de las actividades/operaciones que están a su cargo;
- ✓ Coordinar y Planificar las actividades diarias;
- ✓ Brindar asesoría a los clientes de manera efectiva, eficaz y eficiente;

- ✓ Recibir y atender a los clientes, cuando acudan a nuestras instalaciones acompañándolos en reuniones o asesorías que demanden de nuestra Organización;
- ✓ Realizar la documentación previa y permisos de Importación o Exportación que se generen dentro de la gestión de la Organización;
- ✓ Mantener un contacto continuo y comunicación efectiva con los clientes informando de todos los pormenores de la gestión operativa a su cargo;
- ✓ Coordina con el personal de aduanas el status de los pedidos, para informar a los clientes tanto internos como externos;
- ✓ Informar inmediatamente al jefe inmediato de los problemas que se puedan presentar en los procesos internos de la organización, con el SENA o cualquier organismo de control;
- ✓ Mantener un estatus completo de sus procesos a cargo;
- ✓ Mantener el sistema de control de trámites al día, llenándolo en tiempo real;
- ✓ Mantener al día el archivo físico y digital propio de su gestión operativa;
- ✓ Remitir de manera oportuna toda la documentación para el proceso de Facturación;
- ✓ Remitir de manera oportuna toda la documentación original bajo el proceso establecido al área de control de archivo y documentación.

Requisitos

Instrucción: Título Universitario. Tener conocimiento sobre el manejo de las Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación, Comercio Exterior. Tener capacidad negociadora.

Experiencia: Acreditar experiencia mínima de dos años en el área de Importaciones y exportaciones

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Secretaría

Objetivo del puesto: Apoyar en el manejo administrativo, así como en las actividades delegadas por el Director, la Presidencia.

Funciones básicas

- ✓ Redactar y firmar junto con el Gerente General la correspondencia oficial;
- ✓ Tramitar la correspondencia relacionada con el movimiento interno del Consorcio;
- ✓ Convocar a las sesiones de la Asamblea;
- ✓ Expedir, los certificados que se soliciten;
- ✓ Llevar con diligencia el libro de Actas de Sesiones de la Asamblea;
- ✓ Conservar ordenadamente el archivo de la organización;
- ✓ Desempeñar todos los demás deberes que le asigne la Gerencia General, siempre que no violen las disposiciones estatutarias;
- ✓ Las demás inherentes a su cargo.

Requisitos

Instrucción: Título de bachiller

Experiencia: 2 años

Disponibilidad: Tiempo Completo.

Elaborado por: Erick Trujillo

Puesto: Mensajero / chofer

Objetivo del puesto: Cumplir con las disposiciones emitidas por la Gerencia Administrativa Financiera para llevar y traer la correspondencia y demás requerimientos del consorcio y cumplir las funciones de chofer.

Funciones básicas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Verificar la documentación recibida a su cargo y el destino de las mismas; ✓ Informar sobre documentación entregada y recibida para el mejor control de las mismas; ✓ Retirar documentos y chequeras de los bancos; ✓ Atender las necesidades de las diferentes áreas del consorcio.
Requisitos
<p>Instrucción: Título de bachiller</p> <p>Experiencia: Haberse desempeñado un año en labores de mensajería, conocer la ciudad y tener licencia de conducir.</p> <p>Disponibilidad: Tiempo Completo.</p>

Elaborado por: Erick Trujillo

4.4 Justificación de aplicabilidad del Consorcio

Para la justificación de uso o aplicabilidad se tomó conceptos legales y estructuras acopladas a la normativa Legal y tributaria que actualmente rige en Ecuador.

El consorcio es una forma de contrato utilizado por dos o más entes organizacionales, ya sean personas naturales o jurídicas, que ejecutan actividades económicas similares o que se complementan entre sí, que tiene como objeto estructurar una organización común, que les permita mejorar las capacidades organizacionales de los miembros del consorcio, para llevar a cabo determinadas proyectos que resultarían muy difíciles de alcanzar de manera aislada.

Este es un contrato atípico en la legislación ecuatoriana, pues no se cobija bajo norma legal que lo defina de manera clara y unívoca, salvo una pocar normas en preceptos de ley tributaria y de contratación pública.

Para efectos de la aplicabilidad del presente consorcio en materia societaria se acogerá a la estructura y regulación actual que existe para el manejo de sociedades anónimas con todo el control legal y tributario que esto conlleva. Para complementar, se acudió a fuentes bibliográficas externas, considerando que este tipo de contrato como consorcio si ha sido regulado en otros países como Argentina y Uruguay.

Considerando este antecedente se detalla el siguiente cuadro con las diferenciaciones según el campo de acción del consorcio:

Tabla 4.4 Personal requerido

Variable	Nivel de acceso / dificultad / oportunidad	
	Consorcio	Cia. Ltda.
Legal - Tributario		
Obtención de RUC	Si	Si
Limite de Socios	No	Si
Estructura Directorio, Presidente, Rep. Legal	Si	Si
Libre cesión de acciones	Si	No
Impuestos de Ley –Iva, Renta, anexos	Si	Si
Registro de Actas de Informe Societario	No	Si
Requiere comisario en su estructura	No	Si
En materia Aduanera	Consorcio	Cia. Ltda.
Agentes consorciados deben cerrar sus actividades actuales	No	Si
Mayor capacidad de acceso a organismo de control SENA	Alto	Medio
Capacidad de negociación con socios estratégicos	Alto	Medio
Capacidad de generar nuevos negocios vinculados	Alto	Bajo
Capacidad de atraer inversión extranjera con representaciones o sucursales	Alto	Bajo
Mejora la capacidad de acceso al mercado	Alto	Medio

Elaborado por: Erick Trujillo

CAPÍTULO V

INVERSIONES DEL PROYECTO

Permite conocer si el proyecto es factible en su ejecución desde el punto de vista financiero, determinando el monto total de la inversión a realizar tanto en activos fijos como en el capital de trabajo; adicionalmente establece los flujos futuros a generar por medio de los indicadores financieros, el estado de pérdidas y ganancias y el balance de resultados, que sirve de base para el análisis y evaluación del proyecto.

El objetivo que tiene este capítulo es el de elaborar los presupuestos y estados financieros aportando con información necesaria para la estimación de la rentabilidad de los recursos, insumos que son objeto de comparación con alternativas de inversión.

5.1 Inversión del consorcio

Para definir la inversión del proyecto es necesario tomar en cuenta la siguiente clasificación: 1) Inversión en activos fijos tangibles, 2) Inversión en activos intangibles e 3) Inversión en capital de trabajo.

Tabla 5.1 Inversión inicial

Concepto	Valor
Activos Fijos	10.402,56
Gastos Diferidos	7.460,00
Capital Trabajo	10.640,89
Inversión Total	28.503,45

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

La inversión del presente proyecto es de \$ 28.503,45 USD, para el año 2014

5.1.1 Inversión en activos fijos tangibles

Los “*activos fijos tienen una larga vida debido a que los servicios que prestan en la empresa son superiores a un año; por ejemplo: el terreno en donde se ha edificado las oficinas para el funcionamiento de la empresa*”, según Vascones, J. (2004, Pág. 374).

5.1.1.1 Maquinaria y equipo

Todas las “*máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materia primas y artículos terminados dentro del edificio (no incluye herramientas)*”. Según Zapata P. (2011, Pág. 397).

De acuerdo al estudio técnico se procede a detallar todos y cada uno de los rubros que forman parte de la maquinaria y equipo, lo que el consorcio necesita para la puesta en marcha.

Tabla 5.2Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	V.U	V. Total
Tv de pantalla plana 50 p	1	979, 00	979,00
SUBTOTAL			979,00
IVA			117,48
TOTAL			1.096,48

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.1.2 Muebles y enseres

La cuenta muebles y enseres, “*también denominada mobiliario, se empleará para adquirir las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa*”. Según Zapata P. (2011, Pág. 397).

Tabla 5.3 Requerimiento muebles y enseres

Detalle	Cantidad	V.U	V. Total
Escritorios	5	180,00	900,00
Archivadores aéreos	5	90,00	450,00
Sala de espera (sofá)	6	25,00	150,00
Sillas giratorias	10	25,00	250,00
Archivador	5	120,00	600,00
Silla (gerencia)	1	140,00	140,00
Mesa reuniones directorio	1	179,00	179,00
SUBTOTAL			2.669,00
IVA			320,28
TOTAL			2.989,28

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.1.3 Equipo de computación

Según Según Zapata P. (2011, Pág. 397), “Debido, primero a la mecanización y actualmente a la computarización de los sistemas administrativos y como consecuencia del elevado costos de estos equipos”, los cuales en algunos casos como los equipos de computación, tienen una vida muy limitada a consecuencia de los cambios rápidos en su tecnología.

Tabla 5.4 Requerimiento equipo de cómputo

Equipo de computación			
Detalle	Cantidad	VU	V. Total
Computadora de escritorio	5	500,00	2.500,00
Laptops	1	1.000,00	1.000,00
Proyector	1	950,00	950,00
Impresora	2	200,00	400,00
Subtotal			4.850,00
12 % IVA			582,00
TOTAL			5.432,00

Fuente: Investigación Elaborado: Erick Trujillo

5.1.1.4 Equipo de oficina

“Se ha hecho necesario abrir la cuenta Equipos de Oficina que controlará la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras, máquinas de escribir, fotocopiadoras, etc.”, Según <http://sistemasc.blogspot.com/2008/08/finanzas-es-una-rama-de-la-economia-que.html>[Consultado el 21 de mayo del 2014].

Tabla 5.5 Equipo de oficina

Equipos de oficina			
Detalle	Cantidad	Valor	Valor total
Teléfonos	6	70,00	420,00
Teléfonos inalámbrico	1	220,00	220,00
Software	1	150,00	150,00
Subtotal			790,00
12 % IVA			94,80
TOTAL			884,80

Fuente: Investigación

Elaborado por: Erick Trujillo

5.1.2 Inversión en activos diferidos

Los Activos diferidos “son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años”, Según Espejo, L. (2012, Pág. 71).

Los activos diferidos del consorcio están constituidos por:

- ✓ Los costos y gastos en que incurre, durante las etapas de organización; exploración, construcción, instalación, montaje y puesta en marcha;

- ✓ Los costos y gastos ocasionados en la investigación, desarrollo de estudios y proyectos;
- ✓ Las mejoras a propiedades tomadas en arrendamiento;
- ✓ Los útiles y papelería,
- ✓ Contribuciones y afiliaciones, diferentes a suscripciones en publicaciones periódicas, clasificándose gastos pagados por anticipado,
- ✓ Por concepto de organización, pre operativos y programas para computador (software) en periodo mayor a tres y cinco años;
- ✓ Publicidad y propaganda, durante un periodo de tiempo igual al establecido para el ejercicio contable;

5.1.2.1 Gastos de constitución

Son los gastos necesarios para la constitución, inicio de actividad o ampliación de la actividad de la empresa. Se incluyen gastos de notaría, coste de permisos, proyectos, etc.

Los gastos originados por la constitución y primer establecimiento de la empresa, junto con los derivados de posteriores ampliaciones de capital, quedaban contabilizados en el balance de situación como parte del inmovilizado. Sin embargo, el nuevo Plan General Contable otorga un trato bien distinto a este tipo de partidas.

Tabla 5.6 Gastos de constitución

Gastos de constitución	
Concepto	Valor
Honorarios legales	1.500,00
Deposito constitución	1.500,00
Notaría	150,00
Registro mercantil	150,00
Municipio	100,00
Afiliación cámara	400,00
Permiso bomberos	60,00
Varios (copias, móvil)	100,00
TOTAL	3.960,00

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.2.2 Estudio del proyecto

El estudio del presente proyecto tiene un valor de \$ **1.500,00** USD para la puesta en marcha del consorcio.

5.1.2.3 Decoración y adecuación

En la decoración y adecuación del presente proyecto es de \$ **2.000,00** USD, para la puesta en marcha del consorcio.

5.1.3 Capital de trabajo

Constituye el conjunto de “egresos que se requiere para conseguir el funcionamiento normal de la empresa, en general con aquellos fondos diferentes a aquellos realizados para la adquisición de activos fijos diferidos; incluyen las inversiones para mantener inventarios de materia prima así como de productos terminados”. Según Sirve [antioquia.gov.co/antioquia-v1/.../banco.../8_estructura_financiera.pdf Consultado el 20

de mayo del 2014], para cubrir las necesidades de los créditos a clientes y para tener algunas cuentas de efectivos en bancos, o cubrir otras cuentas por pagar de corto plazo.

Tabla 5.7 Capital de trabajo

Concepto	Valor mensual	Valor anual
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Servicios básicos (agua, luz, teléfono)	198,75	2.385,00
Gasto arriendo	560,00	6.720,00
Gasto mantenimiento y reparación	32,36	388,32
Gasto Seguros	619,31	7.431,72
Gasto Suministros	116,42	1.397,04
Gasto sueldos	8226,05	98.712,60
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.752,89	117.034,68
GASTOS DE VENTAS		
Publicidad y Marketing	888,00	10.656,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	888,00	10.656,00
DIFERIDOS		
Depreciación	192,32	2.307,84
Amortización	114,61	1.375,32
TOTAL DIFERIDOS	306,93	3.683,16
COSTO TOTAL (incluye Dep. y Amort)	10.947,82	131.373,84
CAPITAL DE TRABAJO	886,74	10.640,89

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{costos totales} - (\text{depreciaciones} + \text{amortizaciones}) * 30}{360}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \left(\frac{131.373,84 - (2.307,84 + 1.375,32) * 30}{360} \right)$$

$$\text{Capital de trabajo} = 10.640,89$$

El capital de trabajo de la presente investigación será de unvalor de \$6.149,31 mensual.

5.1.3.1 Gastos administrativos

Son [*desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión*], por ejemplo, los gastos laborales (...) sueldos, gratificaciones, seguros(...) de los gerentes, administradores y auxiliares de la empresa, los alquileres, los materiales y útiles de oficina, los seguros, la depreciación (de edificios administrativos, equipos de oficina, máquinas, muebles), los impuestos, la electricidad, el agua, etc.

Tabla 5.8 Servicios básicos

Servicios básicos	Costo mensual	Costo anual
Agua potable	20,00	240,00
Energía eléctrica	50,00	600,00
Servicio telefónico	75,00	900,00
Internet	45,00	540,00
Subtotal		2.280,00
12 % IVA (teléf., inter.)		105,00
TOTAL		2.385,00

Fuente: Investigación
Elaborado: Erick Trujillo

a) Gasto arriendo

Son gastos por concepto de arriendos de servicios y bienes muebles e inmuebles, aquí tenemos edificios locales, pago de arriendo de inmuebles para oficinas, escuelas, habitaciones.

Tabla 5.9 Gasto arriendos

Arriendo	Costo mensual	Costo anual
Pago de arriendo	500,00	6.000,00
Subtotal	500,00	6.000,00
12 % IVA		720,00
TOTAL		6.720,00

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

b) Mantenimiento y reparación

Es importante considerar un rubro de mantenimiento y reparación para los activos fijos de la empresa, el cual se establece en un valor anual equivalente a un porcentaje que varía entre el 3% y el 5% del valor de compra de los bienes.

El mantenimiento y reparación es una actividad programada de inspecciones, tanto de funcionamiento como de seguridad, ajustes, reparaciones, análisis, limpieza, lubricación, calibración, que deben llevarse a cabo en forma periódica en base a un plan establecido. El propósito es prever averías o desperfectos en su estado inicial y corregirlas para mantener la instalación en completa operación a los niveles y eficiencia óptimos.

El mantenimiento permite detectar fallos repetitivos, disminuir los puntos muertos por paradas, aumentar la vida útil de equipos, disminuir costes de reparaciones, detectar puntos débiles en la instalación entre una larga lista de ventajas. Según Espejo, L. (2012, Pág. 71).

Tabla 5.10 Gasto mantenimiento y reparación

Mantenimiento			
Activos fijos	Valor total	% Mant.	Valor anual
Maquinaria y equipo	1.096,48	5%	54,82
Muebles y enseres	2.989,28	3%	89,68
Equipos oficina	884,80	3%	26,54
Equipos computación	5.432,00	4%	217,28
SUBTOTAL:	10.402,56		388,32

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

c) Gastos seguros

Corresponde al valor anual de la prima de contratación de un seguro para todos los bienes del mobiliario del consorcio. El valor de la prima varía dependiendo del tipo de bien, pero de igual manera se establece en porcentajes hasta un 5% del valor de reposición de los bienes. Aquí también se cargara el valor de la Póliza de Seguro por Garantía Aduanera para el ejercicio de las actividades de Agente de aduana cuyo valor anual es de 7000.00. Garantizando los USD 200.000 que requiere el SENAE.

Tabla 5.11Gastos seguros

Seguros			
Activos fijos	Valor total	% Prima	Valor anual
Maquinaria y equipo	1.096,48	4%	43,90
Muebles y enseres	2.989,28	3%	89,68
Equipos oficina	884,80	3%	26,54
Equipos computación	5.432,00	5%	271,60
SUBTOTAL:	10.402,56		431,72
Póliza - Garantía Adu			7000,00
TOTAL			7431,72

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

d) Gastos suministros

Los suministros que utilizará el personal de oficina se compone de una serie de útiles requeridos como papel, tintas de impresión, esferográficos, etc.:

Tabla 5.12 Gatos suministros de oficina

Suministro	Cantidad	Unidad	Valor	Total mensual	Valor Anual
Papel bond	2	Cajas	25,00	50,00	600,00
Bolígrafos	20	Cajas	3,00	60,00	60,00
Tintas correctoras	6	Cajas	9,00	54,00	54,00
Sellos	3		50,00	150,00	150,00
Cinta adhesiva	6	Caja	3,60	21,60	21,60
Resaltadores	6	Caja	6,00	36,00	36,00
Goma	2		6,00	12,00	24,00
Caja de Clips	2	Caja	3,20	6,40	6,40
Caja de grapas	2	Caja	6,00	12,00	24,00
Carpetas con bincha	30		1,20	36,00	72,00
Caja de lápices	10		1,50	15,00	15,00
Tinta impresoras	8		7	56,00	56,00
Tijeras	2		6,00	12,00	12,00
Cinta embalaje	6		15,00	30,00	30,00
Marcadores permanentes	6		7,20		86,40
Subtotal					1.247,40
IVA 12%					149,68
TOTAL					1.397,08

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

e) Gastos sueldos

Para el cálculo del rubro de personal, se tomó en cuenta todos los beneficios de ley, según se muestra en el siguiente cuadro para el primer año del proyecto:

Tabla 5.13 Gastos sueldos

Cargo	Num. Emple.	Total Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte IESS (patronal-personal)	Fondos Reserva	Mensual	Año 1
Gerente General	1	1500,00	125,00	28,33	62,50	302,25	0,00	2019,08	24229,00
Director Adm. Financiero	1	900,00	75,00	28,33	37,50	184,50	0,00	1226,33	14716,00
Director Operativo	1	900,00	75,00	28,33	37,50	102,50	0,00	1144,33	13732,00
Ejecutivo de Cuenta 1	1	600,00	50,00	28,33	25,00	82,00	0,00	786,33	9436,00
Ejecutivo de Cuenta 2	1	600,00	50,00	28,33	25,00	82,00	0,00	786,33	9436,00
Auxiliar de aduana 1	1	450,00	37,50	28,33	18,75	69,70	0,00	605,28	7263,40
Auxiliar de aduana 2	1	450,00	37,50	28,33	18,75	69,70	0,00	605,28	7263,40
Secretaria	1	380,00	31,67	28,33	15,83	69,70	0,00	526,53	6318,40
Mensajero/Chofer	1	380,00	31,67	28,33	15,83	69,70	0,00	526,53	6318,40
TOTAL	9	6160,00	513,33	255,00	256,67	1032,05	0,00	8226,05	98712,60

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.3.2 Gastos de ventas

El proyecto presentado no requiere de una estructura grande de ventas, sin embargo se requiere algunos rubros importantes. Para nuestro estudio la Publicidad será quien impulse la gestión de venta, por medio de campañas de E-mail marketing que nos permita llegar y acceder a una gran cantidad de posibles clientes, al igual que anuncios on-line que los podamos colocar en sitios Web especializados.

Si bien el rubro de publicidad no requerirá una gran inversión, se propone el siguiente detalle:

Tabla 5.14 Gastos de publicidad y Marketing

Publicidad	Unidades	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Tarjetas de presentación 100	5 PAQ	18,00	90,00	450,00
Hojas volantes 10000	1 PAQ	100,00	100,00	100,00
Medios escritos	2 PUB	432,14	432,15	864,29
Rótulo valla publicitaria	1 KIT	900,00	900,00	900,00
Campaña Marketing E-Comerce	1 CAMP	600,00	600,00	7200,00
Subtotal				9514,29
IVA 12%				1141,71
TOTAL				10656,00

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.3.3 Gastos diferidosa) **Gatos de depreciación**

Según Díaz H., “La depreciación es la reducción sistemática o pérdida de valor de un activo por su uso o caída en desuso o por su obsolescencia ocasionada por los avances tecnológicos.”

Tabla 5.15 Gastos depreciación

Activos fijos	Valor total	Vida útil	% depre. Anual	Valor deprec.
Maquinaria y equipo	1.096,48	10	10%	109,65
Muebles y enseres	2.989,28	10	10%	298,93
Equipos oficina	884,80	10	10%	88,48
Equipos computación	5.432,00	3	33,30%	1.810,67
TOTAL:	10.402,56			2.307,73

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Erick Trujillo

b) Gastos amortización

Es el gastos de constitución requerido al inicio del proyecto, valores que han sido amortizados a cinco años tal como lo muestra la siguiente tabla de cálculo de los tres elementos que componen el activo diferido del proyecto.

Tabla 5.16 Gastos amortización

Detalle	Valor	2014	2015	2016	2017	2018
Gastos Constitución	3.960,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00
Estudios del Proyecto	1.500,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Decoración y adecuación	2.000,00	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33
TOTAL	7.460,00	1.375,33	1.375,33	1.375,33	1.375,33	1.375,33

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.4 Financiamiento del proyecto

Es un estado contable que se utiliza para analizar de donde provienen o cual es el origen de tales recursos, si es de carácter comercial, financiero, etc., y en que se aplicó como es el caso de pago de sueldos, deudas comerciales, intereses y préstamos de un banco.

La inversión del presente proyecto es de \$ 28.503,45; de los cuales el 100% será financiado por cuenta propia, para la cual no se financiará con crédito bancario. A continuación se presenta el cuadro de fuentes y usos del proyecto:

Tabla 5.17 Financiamiento del proyecto

Detalle de inversiones	Valor	Recursos propios		Crédito	
		Valor	%	Valor	%
Maquinaria y equipo	1.096,48	1.096,48	100	0	0
Muebles y enseres	2.989,28	2.989,28	100	0	0
Equipos oficina	884,80	884,80	100	0	0
Equipos computación	5.432,00	5.432,00	100	0	0
Activos diferidos	7.460,00	7.460,00	100	0	0
Capital de trabajo (mes)	10.640,89	10.640,89	100	0	0
Total de inversiones	28.503.45	28.503.45	100	0	0

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Erick Trujillo

5.1.5 Ingresos del proyecto

Estimados que en forma directa tiene que ver con la parte principal de la empresa, desde la gestión hasta los gastos que conlleve ofertar el servicio.

5.1.5.1 Presupuesto de ingresos

Es el presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. [Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender], el precio de los productos y la política de ventas implementadas, para la presente proyección se utilizó el método geométrico con la tasa de crecimiento del 2,18%. Según Espejo, L. (2012, Pág. 71).

En el presupuesto de ingresos que percibirá el negocio, se sustenta principalmente en la venta de los servicios de acuerdo a la demanda establecida en el estudio de mercado, este presupuesto se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 5.18 Precio del servicio

50% SBU	2014	2015	2016	2017	2018
Valor de los Servicios autorizados por SENA E	170,00	173,69	177,46	181,31	185,24

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

Tabla 5.19 Proyección del presupuesto de ingresos

De acuerdo a la demanda a cubrir y el precio establecido en la tabla 5.19

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017
Valor de los Servicios autorizados por SENA E	170,00	173,69	177,46	181,31	185,24
Cantidad de operaciones de importación y exportación	807,47	824,99	842,89	861,19	879,87
TOTAL INGRESOS	137.269,89	143.302,16	149.599,52	156.173,61	163.036,60

Elaborado: Erick Trujillo

CAPÍTULO VI

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permitirá comprobar a través del cálculo de ciertos indicadores la rentabilidad del proyecto propuesto que es la creación del consorcio, además del tiempo en que se recuperaría dicha inversión.

6.1 Estado de situación inicial

Para iniciar la evaluación financiera, se presenta a continuación el balance de situación inicial de la empresa.

Tabla 6.1 Situación inicial

**CONSORCIO TRUJILLO Y ASOCIADOS
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
AL 1 DE ENERO DEL 2014**

ACTIVOS		PASIVO	
Corrientes	10.640,89	A corto Plazo	
Efectivo	10.640,89	Proveedores	
Inventarios	00		
		A largo plazo	
Fijos Depreciables	10.402,56	Préstamo Bancario	
Maquinaria y Equipo	1.096,48		
Muebles y Enseres	2.989,28		
Equipos de Oficina	5.432,00	PATRIMONIO	24.011,87
Equipos de Computación	884,80	Capital Social	24.011,87
Diferidos	7.460,00		
Estudios de factibilidad	1,500.00		
Gastos de Constitución	3.960,00		
Decoración y adecuación	2.000,00		
TOTAL ACTIVOS	28.503,45	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	28.503,45

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

6.2 Estado de resultados proyectados

Según Zapata P, (211, Pág. 62), *El Estado de resultados “muestra los efectos de las operaciones de un empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida; resumen de*

los significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado”.

Tabla 6.2 Estado de resultados proyectados

**CONSORCIO TRUJILLO Y ASOCIADOS
ESTADO DE RESULTADOS
AL 1 DE ENERO DEL 2014**

Ingresos	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	137.269,89	143.302,16	149.599,52	156.173,61	163.036,60
(-) Gastos directos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD BRUTA	137.269,89	143.302,16	149.599,52	156.173,61	163.036,60
(-) Total Gastos Operativos	119.626,67	122.231,28	124.892,59	127.611,84	130.390,30
<u>Gastos Administrativos</u>					
Servicios básicos	2.385,00	2.436,93	2.489,98	2.544,20	2.599,59
Arriendos	6.720,00	6.866,31	7.015,80	7.168,55	7.324,63
Mantenimiento	388,2	396,65	405,29	414,11	423,13
Seguros	7431,72	7.593,52	7.758,85	7.927,78	8.100,38
Suministros	1.397,08	1.427,50	1.458,58	1.490,33	1.522,78
Sueldos	98.712,60	100.861,79	103.057,76	105.301,55	107.594,19
Total Gastos Administrativos	117.034,60	119.582,70	122.186,27	124.846,53	127.564,70
<u>Gasto de Ventas</u>					
Publicidad	10.656,00	10.888,00	11.125,06	11.367,28	11.614,77
Total Gasto de Ventas	2.592,07	2.648,58	2.706,32	2.765,31	2.825,60
UTILIDAD OPERACIONAL	17.643,22	21.070,89	24.706,93	28.561,78	32.646,30
(-) 15% Participación Trabajadores	2.646,48	3.160,63	3.706,04	4.284,27	4.896,94
(=) Utilidad antes de impuestos	14.996,74	17.910,25	21.000,89	24.277,51	27.749,35
(-) 22% Impuesto a la Renta	3.299,28	3.940,26	4.620,20	5.341,05	6.104,86
(=) UTILIDAD NETA	11.697,46	13.970,00	16.380,70	18.936,46	21.644,49

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

6.3 Flujo de caja

Según Lupe Espejo (2012:411), dice “tiene como propósito principal proveer información fundamental, condensada y comprensible, sobre el manejo de los ingresos y egresos de efectivo.

Tabla 6.3 Flujo de efectivo proyectado

CUENTAS	Año 0	2014	2015	2016	2017	2018
UTILIDAD NETA		11.697,46	13.970,00	16.380,70	18.936,46	21.644,49
Depreciaciones		2.307,73	2.307,73	2.307,73	2.307,73	2.307,73
Amortizaciones		1.375,33	1.375,33	1.375,33	1.375,33	1.375,33
Valor residual						8.094,83
Recuperación capital de trabajo		1.229,86	1.229,86	1.229,86	1.229,86	1.229,86
Inversiones	-28.503,45					
Amortización deuda						
FLUJO NETO DE CAJA	-28.503,45	17.508,69	19.781,24	19.884,20	24.747,70	35.550,56

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

6.4 Indicadores de evaluación

Es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto; se habrá determinado un lugar óptimo y el tamaño más adecuado para el proyecto, de acuerdo con las restricciones del medio; se conocerá y dominará el proceso de producción, así como todos los costos que se incurrirán en la etapa productiva; además conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros cinco años del operación, aún no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable.

6.5 Costo de oportunidad

El costo alternativo o coste de oportunidad es un concepto económico que permite nombrar al valor de la mejor opción que no se concreta o al costo de una inversión que se realiza con recursos propios y que hace que no se materialicen otras inversiones posibles.

Para calcular la tasa se procederá a utilizar la siguiente fórmula:

$$i = (TP * \%RP) + TA * (1 - t) * \%P + Riesgo + Inflación$$

Dónde:

Tasa pasiva	T.P =	4,98%
Recursos Propios	R.P =	100%
Tasa activa	T.A =	8,21%
Tasa impuestos	t =	38%
Préstamo	P =	00%
Riesgo =		3%
Inflación =		3,67%

Reemplazando se obtendrá:

$$i = (0.0498 * 0.100) + 0.0821 * (1 - 0.38) * 0.00 + 0.03 + 0.0367$$
$$i = 12,15\%$$

Como resultado se obtiene una tasa del 12,15%, que sería la rentabilidad mínima que el inversionista estaría dispuesto a recibir por este proyecto.

6.6 Valor Actual Neto

Verifica la factibilidad financiera del proyecto comparando la inversión inicial versus los flujos netos a recibir a descontados a valor actual, utilizando para esto la tasa de descuento calculada.

El Valor Actual Neto (VAN) es la sumatoria de todos los flujos de efectivo actualizados a una tasa de descuento, que es la TMAR, y restada la inversión inicial, la fórmula empleada para obtener el VAN del proyecto es:

Tabla 6.4; Fórmula de VAN

$$\text{VAN} = \sum \frac{\text{FNC}}{(1+i)^n} - \text{I}_0$$

Dónde:

FNC = Flujos netos de caja

i = tasa de interés calculada

I₀ = Inversión inicial

n = tiempo (período en años)

La siguiente tabla muestra el cálculo del VAN:

$$\text{VAN} = \left(\frac{FE_1}{(1+r)^1} + \frac{FE_2}{(1+r)^2} + \frac{FE_3}{(1+r)^3} + \frac{FE_4}{(1+r)^4} + \frac{FE_5}{(1+r)^5} \right) - \text{INVERSION INICIAL}$$

$$\text{VAN}_{12,15\%} = -24.011,87 + \left[\frac{17508,69}{(1+0,1225)} + \frac{19781,24}{(1+0,1225)^2} + \frac{19884,20}{(1+0,1225)^3} + \frac{24747,70}{(1+0,1225)^4} + \frac{35550,56}{(1+0,1225)^5} \right]$$

$$\text{VAN}_{12,15\%} = -24.011,87 + (15.611,85 + 15.727,33 + 14.096,47 + 15.643,63 + 20.037,80)$$

$$\text{VAN}_{12,15\%} = 52.613,63$$

Tabla 6.5 Valor actual neto

AÑOS	FNE	(1+i)^n	FNC
			(1+i)^n
0	-28.503,45	1,00	-28.503,45
1	17.508,69	1,12	15.611,85
2	19.781,24	1,26	15.727,33
3	19.884,20	1,41	14.096,47
4	24.747,70	1,58	15.643,63
5	35.550,56	1,77	20.037,80
TOTAL			52.613,63
V A N :			52.613,63

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

El presente proyecto se lo considera viable, siempre y cuando el valor calculado del VAN sea mayor a 1, porque se entiende que se obtendrá beneficios adicionales a la inversión realizada, el Valor actual neto (VAN), es igual a \$52.613,63 USD.

6.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según Nassir Sapag (2010 Pág. 272), dice El criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR), “*evalúa al proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, es decir es la tasa que permite al VAN*” tener un valor de cero.

La tasa interna de retorno (TIR), es aquella tasa de interés que obtiene un valor actual neto (VAN) igual a cero, es decir que es la tasa de descuento que iguala la inversión con los flujos de efectivo traídos a valor actual.

La tasa interna de retorno del proyecto se calculó en base a la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) * \frac{VAN_m}{(VAN_m - VAN_M)}$$

Dónde:

T_m = Tasa menor al azar con la cual se obtenga un VAN positivo

T_M = Tasa mayor al azar con la cual se obtenga un VAN negativo

VAN_m = VAN con tasa menor

VAN_M = VAN con tasa mayor

Tabla 6.6 Tasa interna de retorno

TASA DE DESCUENTO	VAN (CON TASA DESCUENTO)
40%	14.393,76
45%	10647,02
50%	7.422,28
55%	4626,91
60%	2.187,63
65%	45,92
70%	-1.845,37
75%	-3524,49
80%	-5.022,70

Tasa Ajustada	
	0,651144

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

Reemplazando los datos de la tabla en la fórmula se obtiene:

$$TIR = r_1 + \left((r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{(VAN_1 - VAN_2)} \right)$$

$$TIR = 0,65 + (0,70 - 0,65) * \frac{45,92}{(45,92 - (-1845,37))}$$

$$TIR = 68,56\%$$

La tasa interna de retorno (TIR) del presente proyecto para el Consocio Trujillo y Asociados es de 68.56%, por lo que se verifica la viabilidad del proyecto según este indicador.

6.8 Período de recuperación

El período de recuperación “*es el tiempo en el cual las utilidades futuras del centro de capacitación cubren el monto de la inversión, permite obtener en cifras reales el tiempo de recuperación de la inversión*”, Según Bowlin (1982: 25).

Tabla 6.7 Período de recuperación de la Inversión

Años		Flujo		Valor Acumulado	
0	b	28.503,45			
1		15.611,85		15.611,85	
2	a	15.727,33		31.339,18	c
3		14.096,47	d	45.435,65	
4		15.643,63		61.079,28	
5		20.037,80		81117,0845	

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

$$TR = a + \frac{(b - c)}{d}$$

$$TR = 2 + \frac{(28.503,45 - 31.339,18)}{14.096,47}$$

$$TR = 1,79$$

Según el cálculo la inversión se recuperará en el primer año séptimo mes.

6.9 Relación costo beneficio

El cálculo de este indicador se realiza actualizando el flujo de beneficios por un lado, y el flujo de costos, por otro lado y dividiendo estos dos valores.

$$B/C = \text{Flujo actualizado de beneficios} / \text{Flujo actualizado de costos}$$

Tabla 6.8 Relación costo beneficio

FLUJOS DE FONDOS ACTUALIZADO
17.508,69
19.781,24
19.884,20
24.747,70
35.550,56
117.472,39

Fuente: Investigación
Elaborado: Erick Trujillo

$$B/C = \frac{117.472,39}{28.503,45}$$

$$B/C = 4.12$$

El resultado obtenido es de 4,12; de las cuales se puede concluir que el proyecto se lo debe aceptar ya que es mayor a 1.

6.10 Punto de equilibrio

Es el punto donde el importe de las ventas netas absorbe los costos variable y los costos fijos, es decir, es el momento económico donde se produce un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, en ese punto se han dejado de tener pérdida y no se ha empezado a tener beneficio.

Según <http://www.abcdatos.com/tutoriales/tutorial/z8633.html> [consultado el 15 de mayo del 2014].

Tabla 6.9 Costos fijos

Costos fijos	
Rubro	Valor
Sueldo y salario administrativos	8226,05
Depreciaciones	2.307,73
Amortizaciones	1.375,38
Total	11.909,16

Fuente: Investigación
Elaborado: Erick Trujillo

Tabla 6.10 Costos variables

Costos variables	
Rubro	Valor
Publicidad y marketing	10.656,00
TOTAL	10.656,00

Fuente: Investigación

Elaborado: Erick Trujillo

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Total de Ventas}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{11.909,16}{1 - \frac{10.656,00}{137.269,89}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 12.911,45\text{USD}$$

Para el primer año, se debería tener ventas de \$ 12.911,45 USD para que la empresa cubra sus costos totales, es decir que no incurra en déficit. Esto traducido en cantidad de operaciones será de 75 al mes o al menos 4 operaciones diarias.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

De acuerdo al objetivo general se llega a las siguientes conclusiones:

- ✓ De acuerdo al marco teórico se detectó que para desarrollar el presente proyecto hay que fundamentarse en la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento, puesto que se encuentra regulado y existe normas que impiden realizar ciertos procesos en el consorcio, tal es el caso de Resolución Nro. SENAE-DGN-2014-RE.
- ✓ En la presente investigación de campo que se realizó se detectó que los Agentes Afianzados tienen un interés por la creación de dicho consorcio, además pudieron determinar el precio para poder inscribirse.
- ✓ Se concluye que existe la necesidad y posibilidad de crear este consorcio, ya que los Agentes Afianzados de Aduana no tienen un respaldo en el mercado que avale su gestión.
- ✓ Los impactos que presenta el desarrollo del presente tema es de orden local ya que el gremio tiene su representación en el Distrito Metropolitano de Quito y de orden económico ya que genera plazas de empleo y se lo puede ampliar a nivel nacional.
- ✓ Se concluye que la aplicabilidad del Consorcio tendrá efectos positivos en el Gremio de Agentes de Aduana, siempre que éstos brinden la apertura para que la estructura del Consorcio pueda funcionar. Operando de manera directa con captación de clientes o la cartera de clientes que los agentes de Aduana deriven al Consorcio. Una correcta aplicabilidad brindará el soporte necesario para que cada cliente sienta el respaldo y solidez en los servicios que presta el consorcio, logrando mejorar la relación con el Cliente.

- ✓ Se puede concluir también que el crecimiento del consorcio acompañado de políticas apropiadas será un punto vital para lograr captar nuevos mercados que pueden estar ya tomados, será en donde una difusión correcta y un servicio de calidad sean el mejor aliado para que a parte de las estrategias publicitarias, las recomendaciones y el poder del boca a boca se conviertan en una herramienta inmejorable de captación de nuevos mercados de Comercio Exterior.

- ✓ Finalmente se concluye que el proyecto es viable considerando el análisis financiero realizado donde se determina que hay un alto índice de rentabilidad y la relación Consto/Beneficio incide positivamente en el proyecto.

7.2 Recomendaciones

- ✓ Para la implementación del presente proyecto es indispensable desde un inicio que tenga la normativa legal en todos los aspectos tal es el caso del Código de Trabajo, Ley del Instituto de Seguridad Social, El Código Tributario, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación, La Ley de Equidad Tributaria, Resolución Nro. SENAE-DGN-2014-RE, Ley de Compañías.
- ✓ Implementar el presente proyecto de forma inmediata, tomando en cuenta los análisis de precio, cálculos de oferta y demandas; se lo debería hacer en un plazo estimado de 6 meses ya que existen cambios constantes y hace que altere la presente investigación.
- ✓ Realizar periódicamente investigaciones de mercado, puesto que la información es volátil, cambios en el gobierno y por medio de esta herramienta se puede estar informado de todos los acontecimientos.
- ✓ Desarrollar estrategias de publicidad para acceder al mercado y en el lapso de 12 meses el presente consorcio esté posicionado, con la finalidad de abrir a nivel nacional.
- ✓ Se recomienda que junto a la estructura sólida del Consorcio planteada en el presente estudio se determine en un corto o mediano plazo la incorporación de Sistemas de Gestión de Calidad considerando que en la actualidad, se vuelve un requisito indispensable tener la calificación de Normas ISO 9001 en Gestión de Calidad con altos estándares, esto para poder ofertar servicios a grandes Corporaciones o en su defecto a Empresas Públicas que operan en el ámbito del Comercio Exterior, logrando tener de esta manera una mejor captación del Mercado y un crecimiento sostenido en el tiempo.

- ✓ Finalmente se recomienda también como estrategia de idealización, establecer un mecanismo de capacitación a clientes de manera periódica, donde se puedan actualizar conocimientos y difundir nuevas políticas gubernamentales o restricciones de acceso de diferentes mercancías, para que de esta manera el cliente sienta el interés del Consorcio en suplir sus necesidades y a su vez sienta todo el respaldo de conocimientos y soporte técnico que el Consorcio le puede brindar al momento del manejar sus operaciones de comercio exterior.

Bibliografía

- ✓ **AGUEDA** Esteban (2008), *“Principios de Marketing”*, ESIC Editorial.
- ✓ **AROSEMENA**, Guillermo (1992), *“El Comercio Exterior del Ecuador”*, Periodo Colonial, Volumen I.
- ✓ **BACA** Gabriel Urbina (2010), *“Evaluación de Proyectos”* 4ª Edición.
- ✓ **BERNAL** A. (2006), *“Metodología de la investigación”*, Tercera Edición, Editorial Prentice hall.
- ✓ **BARRENO**, *“Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”*.
- ✓ **FARID**. A. Mantilla (2006), *“Técnicas De Muestreo”*, Imprenta Y Offset.
- ✓ **NASSIR** Sapang Chain (2000) *“Preparación y evaluación de proyectos”*, Segunda Edición.
- ✓ **VÁZQUEZ** Víctor Hugo, (2002) *“Organización Aplicada”*, Segunda Edición, Impreso en Gráficas Vásquez.
- ✓ **VASCÓNEZ**, José, (2004), *“Contabilidad General para el siglo XXI”*, Tercera Edición, Ecuador, 2004.
- ✓ **ZAPATA** P, (2011), *“Contabilidad general con base en las Normas Internacionales de Información Financiera”*, Séptima edición, Mc Graw Hill, Colombia.

Net grafía

- ✓ <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html> [Consultado el 14 de mayo del 2013].
- ✓ www.eumed.net > Observatorio de la Economía Latinoamericana[Consultado 20 de noviembre del 2013].
- ✓ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-crecimiento-poblacional-es-2-18-al-ano-en-quito-198855.html> [Consultado el 12 de julio del 2014]
- ✓ <http://tustop.galeon.com/metgeome.htm> [consulta 11 de mayo del 2014].
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto> [Consultado el 21 de diciembre del 2013]
- ✓ : <http://opciongrado.blogspot.com/>
- ✓ www.aduana.gob.ec con todo el aporte e normativa información y entorno vinculados al manejo de Aduanas

Instituciones

- ✓ INEC
- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ SENA
- ✓ Seguro Social
- ✓ Superintendencia de Compañía
- ✓ Cuerpo de bomberos
- ✓ Ministerio de Relaciones Laborales
- ✓ Bancos Privados

ANEXOS

ANEXO 1

REQUISITO AGENTE

AFIANZADO DE

ADUANA

AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

REQUISITOS DOCUMENTALES

(Los que deberán ser analizados por la Coordinación General de Asesoría Jurídica)

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA
Persona Natural:
Ser ecuatoriano o extranjero residente.
Cédula de ciudadanía y certificado de votación, según corresponda.
Título Profesional Universitario o de nivel tecnológico conferido por una universidad o escuela superior politécnica u otras instituciones reconocidas legalmente, refrendado por el CONESUP.
Acreditar como mínimo cinco años de experiencia en actividades de comercio exterior y operaciones aduaneras en el sector público o privado, mediante hoja de vida con respaldo documentario y certificados originales extendidos por la respectiva entidad.
Declaración Juramentada que certifique: <ul style="list-style-type: none"> a) Estar en plena capacidad de contratar b) No haber sido destituido de la función pública; y c) No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimento contempladas en el Reglamento General o la Ley Orgánica de Aduanas y este reglamento.
Certificación de antecedentes penales expedida por autoridad competente de la Policía Nacional en original.
Declaración juramentada otorgada ante notario público por la que se deje constancia de no haber sido sentenciado en materia penal aduanera. Esta declaración deberá actualizarse anualmente y será presentada al momento de la renovación de la garantía que afianza las actividades del agente de aduana, caso contrario la garantía no será aceptada por la administración aduanera.
Certificación o reporte original emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que el solicitante no es deudor en mora de entidades u organismos del sistema financiero público y, declaración juramentada elevada a escritura pública en la que declare no ser deudor en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.
Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país; o en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
Señalar domicilio tributario, teléfono-fax de la oficina matriz.
Cuenta de correo electrónico
Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado
Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.

Adicional: Presentar el comprobante de pago de la tasa de postulación

AGENTE AFIANZADO DE ADUANA
REQUERIMIENTOS DOCUMENTALES

(Los que deberán ser analizados por la Coordinación General de Asesoría Jurídica)

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA
<u>Persona Jurídica:</u>
Escritura de Constitución de la compañía o empresa, así como sus estatutos sociales vigentes, debidamente inscritos en el Registro Mercantil respectivo. En el caso de compañías, deberán ser del tipo de las sujetas al control de la Superintendencia de Compañías y, contemplar en su objeto social la prestación de servicios como Agente de Aduanas. La compañía deberá acreditar un capital suscrito y pagado de acuerdo a lo que determine la Ley de Compañías del cual, por lo menos, el 51% deberá ser propiedad de uno o más Agentes de Aduana de manera permanente, mientras la persona jurídica ejerza dicha actividad.
Nombramiento vigente de (los) representante(s) legal(es) debidamente inscrito(s) en el Registro Mercantil.
Cédulas de ciudadanía y certificado de votación de los socios y representantes legales.
Certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
Certificado de socios emitido por la Superintendencia de Compañías en original, si la persona jurídica está sujeta a control y vigilancia de esta entidad.
Prueba documental de que el(los) representante(s) legal(es) de la compañía tenga(n) la calidad de Agente de Aduana.
Certificado o reporte original, emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que los representantes legales y socios no son deudores en mora de las entidades u organismos del sistema financiero público; y, declaración juramentada elevada a escritura pública de cada uno de los representantes legales y socios en la que declaren no ser deudores en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.
Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país, de la persona jurídica; o, en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
Registro Único de Contribuyentes RUC de la compañía actualizado
De cada uno de los socios y representantes legales los documentos estipulados en los numerales 5,6,7,8 y 11 de los requisitos para personas naturales.
Lista del personal que labora en la compañía con número de cédula y número de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en caso de haberlo.
Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.

Adicional: Presentar el comprobante de pago de la tasa de postulación

AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

REQUISITOS TÉCNICOS DE INSPECCIÓN

INFRAESTRUCTURA FÍSICA
Contar con la infraestructura física adecuada para su funcionamiento, de acuerdo con la actividad de Agente de Aduana.
Letrero de identificación visible
Área de archivo, donde se almacenará los documentos de los trámites en que se haya intervenido, o se vaya a intervenir, con su respectivo respaldo en formato digital, el cual contará con medidas de seguridad suficientes, mismo que se manejará de acuerdo con el Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas y las disposiciones administrativas emitidas por el Gerente General.
Contar con los equipos indispensables de Oficina, equipos de computación necesarios para interactuar con el sistema informático de la Aduana y una línea telefónica.
Software de interconexión con la Aduana.
Acceso permanente a Internet y Correo Electrónico (no gratuito).
Correo Seguro.

REQUISITOS TECNICOS DE INSPECCION

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA
Documentos que puedan determinar la propiedad o forma de uso de los bienes que utilizan en el ejercicio de la actividad económica.
Copia de la escritura de propiedad de las instalaciones (oficinas) o Contrato de Arrendamiento, con el reconocimiento de firma realizado ante un notario o juez e inscrito en un juzgado de inquilinato.
Los aspirantes a obtener la licencia de Agente de Aduana como persona jurídica, deberá contar adicionalmente con el organigrama funcional y de desempeño de cargos de la Oficina de Aduanas.

ANEXO 2

REGLAMENTO QUE

REGULA LAS

ACTIVIDADES DE LOS

AGENTE DE ADUANAS

Resolución Nro. SENAE-DGN-2014-0403-RE

Guayaquil, 27 de junio de 2014

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR

DIRECTOR GENERAL

Considerando:

Que el artículo 226 de la Constitución de la República del Ecuador consagra el principio jurídico de legalidad como límite sobre todas las actuaciones de quienes forman parte del sector público ecuatoriano, señalando que las instituciones del Estado, sus organismos, dependencias, las servidoras o servidores públicos y las personas que actúen en virtud de una potestad estatal ejercerán solamente las competencias y facultades que les sean atribuidas en la Constitución y la ley.

Que el artículo 212 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones establece las potestades aduaneras como un conjunto de derechos y atribuciones que la Ley y el Reglamento otorgan de manera privativa a la aduana para el cumplimiento de sus fines; entre las cuales se encuentra la facultad reglamentaria.

Que mediante resolución DNG-0409 la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana expidió el “Reglamento que Regula la Actividad de los Agentes de Aduana”, misma que fue publicada en el Registro Oficial N° 525 del 01 de septiembre del 2011.

Que la falta de unificación de plazos para los procesos de autorización de personas jurídicas calificadas como agentes de aduana y de los agentes de aduana persona natural que son representantes legales de dichas personas jurídicas, dificulta el cumplimiento del principio constitucional de eficiencia que debe regir a la administración pública.

Por lo señalado anteriormente y en ejercicio de la atribución contenida en el literal l) del artículo 216 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, **RESUELVE** expedir la siguiente:

**REFORMA A LA RESOLUCIÓN NO. DNG-0409 DEL REGLAMENTO QUE
REGULA LA ACTIVIDAD DE LOS AGENTES DE ADUANA**

Artículo 1: Agréguese al final del artículo 24, los siguientes párrafos:

“Las nuevas autorizaciones que se emitan para agentes de aduana personas jurídicas culminarán en la misma fecha en que fenezcan las autorizaciones previamente otorgadas a sus representantes legales agentes de aduana personas naturales.

Resolución Nro. SENA-E-DGN-2014-0403-RE

Guayaquil, 27 de junio de 2014

Los procesos de renovación de licencias para agentes de aduana persona jurídica cuyo representante legal debe ser agente de aduana persona natural, y para los agentes de aduana persona natural que figuran como representantes legales de dichos agentes de aduana persona jurídica, se realizarán de forma unificada y los plazos de autorización tendrán la misma vigencia.”

Artículo 2: Posterior al artículo 36 agréguese el artículo 36.1, que expresará:

“**Art. 36.1.-** En caso de verificarse el cambio de representante legal de un agente de aduana persona jurídica sin que se haya comunicado en el plazo establecido en el artículo 19 a la autoridad aduanera o si se realiza la designación de un nuevo representante legal de un agente de aduana persona jurídica a un ciudadano o ciudadana que no cuente con la autorización como agente de aduana persona natural, se procederá a sancionar a dicho agente de aduana persona jurídica con una multa por falta reglamentaria por cada declaración aduanera transmitida mientras se haya encontrado en funciones el representante legal cuyo cambio no haya sido comunicado a la autoridad aduanera o el representante legal no autorizado como agente de aduana persona natural.

Para el caso de designación de un representante legal que no sea agente de aduana persona natural además de lo señalado anteriormente se procederá con el bloqueo del código hasta la designación de un representante legal que sea agente de aduana persona natural.

Lo indicado anteriormente sin perjuicio de que se realice el respectivo proceso de control posterior a las declaraciones aduaneras transmitidas por el agente de aduana persona jurídica en los casos señalados en el primer párrafo, los cuales deberán ser seleccionados mediante el sistema de perfiles de riesgo.”

Artículo 2: Agréguese la disposición transitoria cuarta, misma que señalará:

“**CUARTA:** A los agentes de aduana personas naturales que posteriormente hayan sido autorizados como representantes legales de agentes de aduana personas jurídicas, se les extenderá el plazo de vigencia como agentes de aduana personas naturales hasta la culminación de la autorización otorgada a las personas jurídicas agentes de aduana a las que ellos representan.

Así también los agentes de aduana personas jurídicas que hayan sido autorizados o que hayan renovado su autorización antes de la renovación realizada por sus representantes legales agentes de aduana persona naturales, se les extenderá su plazo de vigencia hasta la culminación de la autorización otorgada a sus representantes legales como agentes de aduana personas naturales, siempre que se siga renovando y se encuentre vigente la garantía general del agente de aduana persona jurídica en los términos del artículo 19 de la presente resolución.

Si en el caso señalado en el párrafo anterior se verificara la falta de renovación de la garantía



Resolución Nro. SENAE-DGN-2014-0403-RE

Guayaquil, 27 de junio de 2014

por parte del agente de aduana persona jurídica, la prórroga de la autorización otorgada quedará insubsistente hasta que se renueve dicha garantía.”.

DISPOSICIÓN FINAL

La presente resolución entrará en vigencia a partir de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial. Remítase a la Dirección de Secretaría General para su difusión interna y envío al Registro Oficial.

Dado y firmado en el despacho principal del Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en la ciudad de Santiago de Guayaquil.

Documento firmado electrónicamente

Econ. Fabián Arturo Soriano Idrovo
DIRECTOR GENERAL, SUBROGANTE

Copia:

Economista
Fabián Arturo Soriano Idrovo
Subdirector General de Operaciones

Señor Ingeniero
Jose Francisco Rodríguez Pesantes
Subdirector General De Normativa Aduanera

Señor Abogado
Jimmy Gabriel Ruiz Engracia
Director de la Dirección de Política Aduanera

Señor Economista
Max Eduardo Aguirre Narváez
Director Nacional de Intervención

Ingeniero
Luis Antonio Villavicencio Franco
Subdirector General De Normativa Aduanera, Subrogante

Ingeniero
Luis Antonio Villavicencio Franco
Director Nacional de Mejora Continua y Tecnología de la Información

jgre/lavf

ANEXO 3
ENCUESTA

ENCUESTA

Objetivo: Determinar el nivel de aceptación del Consorcio “Trujillo y Asociados S.A”, para Agentes de Aduana en el DistritoMetropolitano de Quito.

Datos Informativos

Edad.....

Género: F.....

M.....

1. ¿Pertenece algún gremio o asociación?

Si:.....

No:.....

2. ¿Considera importante que se deba crear un Consorcio para ser más eficientes en el mercado?

Si:.....

No:.....

3. ¿Estaría dispuesto a formar parte de un Consorcio que le ayude a obtener procesos rápidos al momento de ofrecer sus servicios?

Si:.....

No:.....

4. ¿De acuerdo a la importancia, califique los siguientes servicios que le ofrecería el Consorcio? (1-5) donde 5 muy importante y 1 menos importante.

- Servicio de comercio exterior
- Servicios especializados
- Asesoría de Aduanas
- Asesoría de Normativa Comext
- Un sólo proveedor
- Procesos ágiles y rápidos

5. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por este servicio al mes?

De \$ 100 a \$ 150 USD.....

De \$151- \$200 USD.....

De \$ 201- \$250 USD

6. ¿Si tomaría la decisión de formar parte del presente consorcio, cuál de los siguientes atributos es importante para usted?

- Precio
- Calidad del servicio
- Manejo de la Normativa Comext

7. ¿Conoce lugares que ofrezcan este tipo de servicio?

Si:.....

No:.....

8. ¿Puede mencionarcuáles son estos gremios?

.....

9. ¿Le gustaría pertenecera un consorcio que cumpla con sus requerimientos?

Si:.....

No:.....

10. ¿Considera usted que pertenecer a un gremio o consorcio es más eficaz en su trabajo?

Si:.....

No:.....

ANEXO 4

CANTIDAD DE

IMPORTADORES,

EXPORTADORES Y

OPERACIONES

POS	IMPORTACION EMBARCADOR	POS	EXPORTADOR EMBARCADOR
1	Cuenta ACERCONS CIA.LTD	1	Cuenta ACERIAS DEL ECUADOR C.A.(ADELCA)
2	Cuenta AGIP ECUADOR SA (ECUADOR)	2	Cuenta ASOCIACION ECUATORIANA DE EXTRACTORAS DE ACEITE DE
3	Cuenta AMERICAN PETROLEUM AND INDUSTRIAL SUPPLY PETROINSU	3	Cuenta CONFITES ECUATORIANOS C.A. CONFITECA
4	Cuenta AMERICAN PIPES AND INSTRUMENTS AMEPIPECIA (ECU)	4	Cuenta CUERPO DE INGENIEROS DE LA FUERZA TERRESTRE
5	Cuenta ANDAMIOS ANDERSON DEL ECUADOR ANDERAISLAM CIA. LTD	5	Cuenta ECUATORIANA DE ARTEFACTOS S.A."ECASA"
6	Cuenta ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.	6	Cuenta EMPERADOR POVEDA MIGUEL ANGEL
7	Cuenta ARBEQUADOR CIA. LTDA. (ECUADOR)	7	Cuenta HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A.(ECUADOR)
8	Cuenta ASTAP CIA.LTD	8	Cuenta KUEHNE & NAGEL ECUADOR S.A. (ECUADOR)
9	Cuenta AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A.(AYASA)	9	Cuenta NOVOPAN DEL ECUADOR S.A.
10	Cuenta CALZADO DEPORTIVO LUZCAS PORT CIA.LTDA.	10	Cuenta TRANSPORTES NOROCCIDENTAL CIA.LTDA.
11	Cuenta CHINA PETROLEUM ENGINEERING & CONSTRUCTION CORP	11	Cuenta TUSCANY INTERNATIONAL DRILLING INC.
12	Cuenta CIA.COML REINA VICTORIA S.A.(COMREIVIC)	12	Cuenta ABAD GUERRA BORRIS PATRICIO (ECUADOR)
13	Cuenta CONFECCIONES SPORT COMPETENC CIA LTD	13	Cuenta ABDON YAMIL AHUILE GORAYEB (ECUADOR)
14	Cuenta ECUAJUGOS S.A. (ECUADOR)	14	Cuenta ADIMORT ALTERNATIVA INSUMOS MEDICOS Y ORTOPEDICOS
15	Cuenta ESCALANTE BAQUERO NERY GUILLERMO	15	Cuenta AEROMASTER AIRWAYS S.A. (ECUADOR)
16	Cuenta EXTERRANENERGY SOLUTIONS ECUADOR CIA. LTDA.	16	Cuenta AGENCIAS Y REPRES. CORDOVEZ SA.
17	Cuenta FERNANDO REYES	17	Cuenta AGROEFECTO SUMINISTROS AGRICOLAS CIA LTDA.(ECUADOR)
18	Cuenta FLEMING WILLIAM	18	Cuenta ALPHACHEMICAL S.A.
19	Cuenta GALILEOENERGY S.A.	19	Cuenta ANDES PETROLEUM ECUADOR LTD.
20	Cuenta GRUAS ATLAS CIA. LTDA.	20	Cuenta ANGELA SUSANA GARCIA HERRERA (ECUADOR)
21	Cuenta HAVELLS SYLVANIA N.V.(ECUADOR)	21	Cuenta ANGLOSTAR ECUADOR CIA LTDA.
22	Cuenta IND.DE MATERIALES DE FRICCION S.A.(IMFRISA)	22	Cuenta ANTJE EBERT (ECUADOR)
23	Cuenta INDUFERRO B & B S.A	23	Cuenta ARAUJO MARTINS GUILHERME (ECUADOR)
24	Cuenta INDUSTRIA CLAVEC CIA. LTDA.	24	Cuenta ARCA ECUADOR S.A.
25	Cuenta INGEYECTOS S.A.	25	Cuenta ARTESANIA AGRICOLA ARTEAGRICOLA CIA.LTDA.(ECUADOR)
26	Cuenta LAFARGE CEMENTOS S.A.	26	Cuenta ASOC.DE GANAD.DE LA SIERRA Y ORIENTE"AGSO"
27	Cuenta LUBOIL S.A.	27	Cuenta AUTOS Y MAQUINAS DEL ECUADOR S.A.(AYMESA)
28	Cuenta M-I OVERSEAS LTD.(ECUADOR)	28	Cuenta BAKER HUGHES SERVICE (ECUADOR)
29	Cuenta MAXDRIVE S.A.	29	Cuenta BAKER PETROLITE DEL ECUADOR
30	Cuenta METALTRONIC S.A.(ECUADOR)	30	Cuenta BALSAPREMIUM PROCESADORA DE BALSA CIA. LTDA.
31	Cuenta MILEMPRO S.A.(ECUADOR)	31	Cuenta BARBARA GABRIELA MAGAÑA MARTINEZ
32	Cuenta OVERNIGHT SOLUTIONS (ECUADOR)	32	Cuenta BARRY DAVID GILLIES (ECUADOR)
33	Cuenta PETROLEOS SUMMA-PET CA CIA.LTDA (ECUADOR)	33	Cuenta BASF ECUATORIANA S.A.
34	Cuenta PHOTOPRINT S.A.	34	Cuenta BEIERSDORF S.A (BDF ECUADOR)
35	Cuenta PLANTRADING S.A.	35	Cuenta BESTSELLER ECUADOR S.A. IMPORTACION COMERCIO SERVI
36	Cuenta REPRESENTAC.AUTOCONFIANZA SA	36	Cuenta BIOQUIMICOS DE AMERICA BIOAMECSA S.A.
37	Cuenta SAVREH S.A.	37	Cuenta BOOKS & BITS ECUADOR S.A.(ECUADOR)
38	Cuenta SERVICIOS PETROLEROS Y TRANSPORTE SEPEITRA S.A.	38	Cuenta BOTRIS CIA.LTDA. (ECUADOR)
39	Cuenta SMITH INTERNATIONAL INC. (ECUADOR)	39	Cuenta CACAO INALNAPO COMPAÑIA LIMITADA (ECUADOR)
40	Cuenta TECHNOLOGISTICS S.A.	40	Cuenta CAJA CENTRAL FUERZA AEREA ECUATORIANA
41	Cuenta TEOJAMA COMERCIAL S.A.	41	Cuenta CARLOS ALBERTO BRAVO AULADELL (ECUADOR)
42	Cuenta TIW DE VENEZUELA SUC.ECUADOR	42	Cuenta CARLOS RODRIGO HEREDIA GRANDES (ECUADOR)
43	Cuenta TREFILADOS DEL ECUADOR TREFILEC C.LTDA.	43	Cuenta CENTRO GRAFICO S.A. CEGRAFICO (ECUADOR)
44	Cuenta TRIPOINT S.A (ECUADOR)	44	Cuenta CHOCONO S.A.
45	Cuenta UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR SUBSEDE QUITO	45	Cuenta CHOI DU YEON
46	Cuenta VALVULAS Y PROVISIONES DEL ECUADOR "VALPRO"	46	Cuenta CNLC ECUADOR CORPORACION S.A. (ECUADOR)
47	Cuenta A.W.T. SA	47	Cuenta COMERCIAL KYWI SA
48	Cuenta ABCALSA S.A.	48	Cuenta CONSORCIO AGROARTESANAL DULCE ORGANICO CADO (ECUAD
49	Cuenta ACADEMIA COTOPAXI	49	Cuenta CONSORCIO GLP ECUADOR
50	Cuenta ACCYEM PROYECTOS CIA.LTDA (ECUADOR)	50	Cuenta CONTRACHAPADOS DE ESMERALDAS S.A."CODESA"
51	Cuenta AEROMASTER AIRWAYS S.A. (ECUADOR)	51	Cuenta COOPERATIVA DE PRODUCCION DE PANELA EL PARAISO
52	Cuenta AEROVIAS DEL CONTINENTE AMERICANO SA AVIANCA	52	Cuenta COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL ABACA-ECUADOR
53	Cuenta AGROPLANTAS CIA. LTDA. (ECUADOR)	53	Cuenta CORNU MEDINA CAROL (ECUADOR)
54	Cuenta AGUAYO GUACAPINA ADELA MARIA	54	Cuenta CORP.ECUATORIANA DE ALUMINIO S.A. "CEDAL"
55	Cuenta ALEJANDRO MELO	55	Cuenta CORPORACION QUIPORT S.A.
56	Cuenta ALL SECURITY ELECTRONICA SECURYALL CIA LTD	56	Cuenta CRAIG LYLE POHL (ECUADOR)
57	Cuenta AMERICAN PETROLEUM AND INDUSTRIAL SUPPLY PETROINSU	57	Cuenta CRISOL COMERCIAL S.A.
58	Cuenta AMERICAN TRANSFER	58	Cuenta CRISTALES LAMINADOS Y TEMPLADOS CRILAMYT C.LTD.
59	Cuenta AMILCAR ASCAZUBI LEONCIO	59	Cuenta CRISTIAN ALFONSO ANDRADE PEREZ
60	Cuenta ANDESCHÉMIE CIA.LTDA.	60	Cuenta CUBIERTAS DEL ECUADOR KUBIEC S.A.
61	Cuenta ANDRADE MARCO (ECUADOR)	61	Cuenta CULTURA ECUATORIANA SA "CULTURESA "
62	Cuenta ANDRES SEVILLA ABAD (ECUADOR)	62	Cuenta DAREUS CIA.LTD
63	Cuenta ANGEL ENRIQUE JANNE ALVAREZ (ECUADOR)	63	Cuenta DARIO OMAR BAQUEZEA RODRIGUEZ (ECUADOR)
64	Cuenta ANITA CECILIA ALBAN MORA (ECUADOR)	64	Cuenta DIMABRU CIA.LTDA.(ECUADOR)
65	Cuenta ANTONOIL SERVICE COMPANY S.A.(ECUADOR)	65	Cuenta DIPAC MANTA CIA.LTDA
66	Cuenta AQUACOBRE CIA LTDA.	66	Cuenta DYGOIL CONSULT.SERVICIOS PETROLEROS C.LTD
67	Cuenta ARELLANO CALDERON PABLO MARTIN (ECUADOR)	67	Cuenta ECOPUMICE INDUSTRIES INTL CO.LTDA (ECUADOR)
68	Cuenta ARTESANIA AGRICOLA ARTEAGRICOLA CIA.LTDA.(ECUADOR)	68	Cuenta ECUAJUGOS S.A. (ECUADOR)
69	Cuenta AUTOQUIM CIA.LTDA. COMERCIO E INDUSTRIA DE QUIMICO	69	Cuenta ECUATORIANA DE ARTEFACTOS S.A."ECASA"
70	Cuenta AUTOSERVICIOS DIESEL ECUATORIANOS C.LTD. "ADECO"	70	Cuenta ECUATORIANA DE MATRICERIA ECUAMATRIZ CIA.LTD
71	Cuenta AVANTEC CIA. LTDA.	71	Cuenta EDITORA MEDICO-CIENTIFICA ANDES EDIMECIEN C.L.
72	Cuenta AVES EL ORIENTE S.A. (ECUADOR)	72	Cuenta EDWIN ALBERTO ESPINOZA REVELO (ECUADOR)
73	Cuenta BAO YANG JIO SHI	73	Cuenta ELEVASIA S.A.
74	Cuenta BENTONITA BARITINA DEL ECUADOR BENBAREC	74	Cuenta EMP. PUBLICA DE HIDROCARBUROS EC. EP PETROECUADOR
75	Cuenta BIOS CENTER CIA. ASES.INTEG.EQUIP.ELECTRONIC.C.LTD	75	Cuenta EMSAAIRPORT SERVICES CEM
76	Cuenta BIOTOSCANA ECUADOR S.A.	76	Cuenta ENERMETALES DEL ECUADOR S.A.
77	Cuenta BOTOPERLA S.A.	77	Cuenta ENRIQUE HERNAN ROMAN GONZALEZ
78	Cuenta BRITISH EMBASSY	78	Cuenta EQUINOX BUSINESS LIMITED (ECUADOR)

79 Cuenta BTICINO ECUADOR CIA LTDA
80 Cuenta BUGLIANI PEARD FERNANDO
81 Cuenta BURNEO CARRION DISEÑO CIA.LTDA.
82 Cuenta BUSTOS ANGELITA DE LAS MERCEDES (ECUADOR)
83 Cuenta C.E.N.Y.C.A. SCC
84 Cuenta CAJAS SEGURA OSCAR POLIVIO (ECUADOR)
85 Cuenta CALDERON MENA ROBERTO FABIAN
86 Cuenta CALZUR C.A. IMP & EXP INDL.S.
87 Cuenta CAR SHOPPING S.A.
88 Cuenta CARDENAS PENA MARITZA (ECUADOR)
89 Cuenta CARLOS CORTAZAR (ECUADOR)
90 Cuenta CARRILLO DARQUEA GILBERTO ALFREDO
91 Cuenta CARRILLO NARVAEZ TERESA ERNESTINA
92 Cuenta CARVAJAL Y AGUILAR PROY.INMOBILIARIOS ASO.CUE(ECU)
93 Cuenta CASTILLO HERMANOS S.A
94 Cuenta CAVERO ROMERO ADRIANA MARGARITA (ECUADOR)
95 Cuenta CEDILLO FEIJOO TEODORO EDUARDO (ECUADOR)
96 Cuenta CELI CASTILLO HECTOR DANIEL
97 Cuenta CERAMIC CENTER CIA.LTDA.
98 Cuenta CERVANTES Y SANCHEZ CERSA CIA. LTD.
99 Cuenta CEVALLOS MEJIA MONICA DEL ROCIO
100 Cuenta CHA MYUNG EON
101 Cuenta CHAN CHONG YUN MING
102 Cuenta CHAVEZ VALLEJO LUIS ARTURO
103 Cuenta CHECA NICOLALDE MARIO RICARDO (ECUADOR)
104 Cuenta CHENG, CHENG-YUNG (ECUADOR)
105 Cuenta CHILA CHILA ZOILA VERONICA
106 Cuenta CHINA PETROLEUM ENGINEERING & CONSTRUCTION CORP
107 Cuenta CHOCONO S.A.
108 Cuenta CIRCULO DE LECTORES S.A.(ECUADOR)
109 Cuenta CLAUDIA GABRIELA MAYER (ECUADOR)
110 Cuenta CLOROSA CIA.LTD.
111 Cuenta CLOROX DEL ECUADOR S.A.ECUACLOROX (ECUADOR)
112 Cuenta COBAX DE COMERCIO CIA. LTDA.
113 Cuenta COGESTION
114 Cuenta COMERCIAL ELECTROCORP S.A.
115 Cuenta COMERCIALIZADORA CONSTRUCTORA SANCHEZ VILLEGAS S.A
116 Cuenta COML.IMPORTBELEN CIA.LTD
117 Cuenta COML.INDUSTRIAL TECNICA CIA.LTD "COINTEC"
118 Cuenta COMOHOOGAR S.A.
119 Cuenta COMPANIA COMREPSA
120 Cuenta COMPUMILENIUM EQUIPOS Y SUMINISTROS DE COMPUTACION
121 Cuenta CONFECCIONES FOXHOUND S.C.C. (ECUADOR)
122 Cuenta CONSORCIO GREEN DC POWER
123 Cuenta CONSTANTE SANTAMARIA PIEDAD ELENA (ECUADOR)
124 Cuenta CORNU MEDINA CAROL (ECUADOR)
125 Cuenta CORONADO CEVALLOS ROMULO EDUARDO
126 Cuenta CORP.D.ESTUDIOS Y PUBLICACIONES
127 Cuenta CORPORACION ECUATORIANA EDUCATIVA NUEVA ACROPOLIS
128 Cuenta CORPORACION ELECTRICA DEL ECUADOR CELEC S.A
129 Cuenta CORPORACION ZIPPER DEL ECUADOR S.A - CORZISA
130 Cuenta CORREA GUERRA CARLOS ALBERTO
131 Cuenta CREACIONES ROSE CIA. LTDA.
132 Cuenta CUERPO DE BOMBEROS DE GUALACEO
133 Cuenta CUESTA LEON MARCO VINICIO
134 Cuenta CULTURA ECUATORIANA SA "CULTURESA "
135 Cuenta DANIEL FELLING (ECUADOR)
136 Cuenta DAPSA CIA. LTDA. DISTRIBUIDORA ARTICULOS PLASTICOS
137 Cuenta DARRELL LEE DULLNIG (ECUADOR)
138 Cuenta DAVCE CIA. LTDA.
139 Cuenta DAZA ANTONIO FERNANDO (ECUADOR)
140 Cuenta DE ORTIZ ROSA G.
141 Cuenta DIEGO FERNANDO YEPEZ LASSO (ECUADOR)
142 Cuenta DIGIPOWER CIA LTD
143 Cuenta DISMACOMPU S.A (ECUADOR)
144 Cuenta DISMODAS CIA.LTDA.
145 Cuenta DIST.NACIONAL DE AUTOMOTORES S.A."DINA"
146 Cuenta DISTRIB.PANAMERICANA DE LICORES S.A.DIPANLIC
147 Cuenta DISTRIBUIDORA ARGUELLO CAZAR
148 Cuenta DISUPAC CIA. LTDA.
149 Cuenta DR.MALDONADO LEON FRANKLYN
150 Cuenta DTAGUA
151 Cuenta ECOPUMICE INDUSTRIES INTL.CO.LTDA (ECUADOR)
152 Cuenta ECUAPETQUIM CIA. LTDA.(ECUADOR)
153 Cuenta ECUAT.DE AMPOLLETAS Y FRASCOS CIA.LTD."EDAFA"
154 Cuenta EDIFICAR S.A. (ECUADOR)
155 Cuenta EDUARDO FIGUEROA GARCIA
156 Cuenta EL TROJE PASTOS & FORRAJE ETROPAS C.LTD.
157 Cuenta ELABORADOS PLASTICOS C.A. "ELAPLAST" (ECUADOR)
158 Cuenta ELIPE S.A. (ECUADOR)
79 Cuenta EURONEW S.A. (ECUADOR)
80 Cuenta EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR S.A. (ECUADOR)
81 Cuenta EXTRACTOS ANDINOS C.A.
82 Cuenta FABRICA DE BATERIAS FABRIBAT CIA. LTDA.
83 Cuenta FEELFLOWERS CIA.LTDA.(ECUADOR)
84 Cuenta FERNANDEZ MONCADA MARIA ANGELES (ECUADOR)
85 Cuenta FLORALPACK CIA.LTDA. (ECUADOR)
86 Cuenta FLOWERVILLAGE CIA.LTDA. (ECUADOR)
87 Cuenta FOSFORERA ECUATORIANA S.A.FESA
88 Cuenta FRANCOIS ALAIN MICHAUD (ECUADOR)
89 Cuenta FUNDACION JESUS DE LA DIVINA MISERICORDIA (ECUADOR)
90 Cuenta FUNDACION MUJER Y FAMILIA ANDINA (ECUADOR)
91 Cuenta GALO PATRICIO BARRIGA LOPEZ (ECUADOR)
92 Cuenta GAMAPARTES CIA. LTDA.
93 Cuenta GASES SOLDADURAS EQUIPOS GASEQUIP S.C.C.
94 Cuenta GENERICOS NACIONALES GENA S.A.
95 Cuenta GLOBAL TELEMATIC SOLUTIONS GTSECUADOR S.A.
96 Cuenta GRAFINAL S.A. (ECUADOR)
97 Cuenta GRUPO EMPRESARIAL IBERPAN GLOBAL S.A.
98 Cuenta GUERRA BRAVO GINO BOANERGES
99 Cuenta GUSTAVO MAXIMILIANO ENDARA MUNOZ (ECUADOR)
100 Cuenta HENKEL & SCHWARZKOPF ECUATORIANA S.A.
101 Cuenta HENTEL YANEZ AVALOS CIA.LTDA
102 Cuenta HERRERA CARDENAS LUIS ERNESTO
103 Cuenta HORACIO HERNAN MOYANO (ECUADOR)
104 Cuenta HUMBERTO TUPIZA (ECUADOR)
105 Cuenta IDAN MIZRAHI (ECUADOR)
106 Cuenta IMPEXAZUL S.A
107 Cuenta IMPORTACEROS IMPCER S.A.
108 Cuenta INDUMADERA CIA.LTDA.
109 Cuenta INDUSTRIAL INSTRUMENTATION INC (ECUADOR)
110 Cuenta INDUSTRIAS OMEGA C.A. (ECUADOR)
111 Cuenta INGENIERIA EN ABRASIVOS Y SERVICIOS "INABRAS"
112 Cuenta INGENIERIA MECANICA C.LTD."IMECANIC"
113 Cuenta INTRIAGO HIDALGO JOSE JUNIOR (ECUADOR)
114 Cuenta JABONERIA WILSON S.A.(ECUADOR)
115 Cuenta JENNIFER NATASHA ZENICK (ECUADOR)
116 Cuenta JERRY DANNY SNYDER (ECUADOR)
117 Cuenta JOAO CARLOS DE BRITTO (ECUADOR)
118 Cuenta JOAO MARIA SALDANHA (ECUADOR)
119 Cuenta JOHN DEERE WATER CIA.LTDA
120 Cuenta JOSE COELHO DE MELO FILHO (ECUADOR)
121 Cuenta JUAN FEDERICO GOULU (ECUADOR)
122 Cuenta JUAN JOSE VACA SANTACRUZ (ECUADOR)
123 Cuenta LAFARGE CEMENTOS S.A.
124 Cuenta LEONEL AREVALO CHONILLO (ECUADOR)
125 Cuenta LEUDINE ILLUSIONS ECUADOR S.A.
126 Cuenta LIBRERIA STUDIUM S.A.
127 Cuenta LUIS DANIEL VOLONTE (ECUADOR)
128 Cuenta MARCELO IVAN VALENCIA MADERA (ECUADOR)
129 Cuenta MARIA ALEJANDRA VELASCO GODOY (ECUADOR)
130 Cuenta MARIA LUZ PRIETO (ECUADOR)
131 Cuenta MARION MOANA HOLLA
132 Cuenta MARKUS STOCKLI
133 Cuenta MEGALITE DEL ECUADOR CIA. LTDA.
134 Cuenta MODERNA ALIMENTOS S.A (ECUADOR)
135 Cuenta MULTIPRODUCTOS ECUATORIANOS PRODECVE CIA. LTDA
136 Cuenta NADIA MUSZAK (ECUADOR)
137 Cuenta NEUMATICOS DEL ECUADOR CIA. LTDA NEUMAC
138 Cuenta NIPRO MEDICAL CORP. SUC.ECUADOR
139 Cuenta NOV DOWNHOLE DEL ECUADOR CIA. LTDA.
140 Cuenta NOVATEX C.A.
141 Cuenta OBSIDIAN CIA.LTD
142 Cuenta OMNILIFE DEL ECUADOR S.A.
143 Cuenta ORIFLAME DEL ECUADOR S.A
144 Cuenta OTECEL S.A.
145 Cuenta OTTO SEIDLITZ REPRESENTACIONES CIA. LTDA.
146 Cuenta PAUL ESTUARDO VARGAS ESTRELLA (ECUADOR)
147 Cuenta PEÑALOZA APOLO LUIS CALIXTO
148 Cuenta PIETER LEENDERT VAN DER DEIJL (ECUADOR)
149 Cuenta PROD.SEGURIDAD INDL.CIA.LTD.(PROSEIN)
150 Cuenta PRODISQUIM CIA. LTD. (ECUADOR)
151 Cuenta PROESEMICA CIA. LTDA.
152 Cuenta PROPHAR S.A
153 Cuenta PROVEEDORA ANDINA DE PAPEL S.A. PROPANDINA
154 Cuenta PYDACO CIA. LTDA.
155 Cuenta PYGANFLOR S.A.
156 Cuenta QUALITY SERVICES S.A."QUALISA" (ECUADOR)
157 Cuenta QUIFATEX S.A. (ECUADOR)
158 Cuenta RECALDE CARVAJAL JUAN CARLOS

159 Cuenta EMBAJADA DE ISRAEL
160 Cuenta EMBAJADA DE ITALIA (ECUADOR)
161 Cuenta EMBAJADA DE LA REP. BOL. DE VENEZUELA EN ECUADOR
162 Cuenta EMP.PUBLIC EXPLOR Y EXPLOT HIDROCARB. PETROAMAZONA
163 Cuenta EMPRESA PASTEURIZADORA QUITO S.A.
164 Cuenta ENERGIAS ALTERNATIVAS DEL ECUADOR S.A
165 Cuenta ENLACE DIGITAL ASESTRAL CIA.LTDA.(ECUADOR)
166 Cuenta ENOX S.A
167 Cuenta ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS DEL ECUADOR "ENDE"
168 Cuenta EQUYRENT S.C.&C. (ECUADOR)
169 Cuenta ESCOBAR ONA GERMAN ERNESTO
170 Cuenta ESEICO S.A.
171 Cuenta ESTEBAN PONCE ORTIZ (ECUADOR)
172 Cuenta ESTRUCTURAS DE ALUMINIO SA"ESTRUSA"
173 Cuenta EUROECUATORIANA INDGRAFA S.A.
174 Cuenta EUROSERVICIOS CIA.LTD
175 Cuenta EXPERTATEL S.A. (ECUADOR)
176 Cuenta EXTRACTORA Y PROCESADORA DE ACEITE EPACEM S.A
177 Cuenta F.L.P.LATINOAMERICANA PERISHABLES DEL ECUADOR S.A
178 Cuenta FABIOLA M AVILES
179 Cuenta FADTEXTIL S.A. (ECUADOR)
180 Cuenta FAMADAL S.A
181 Cuenta FAMIDELH S.A
182 Cuenta FARMACID (ECUADOR)
183 Cuenta FERNANDO ARIEL BOCCICCHIO (ECUADOR)
184 Cuenta FIZAMAQ CIA LTDA (ECUADOR)
185 Cuenta FLORANA FARMS S.A.(ECUADOR)
186 Cuenta FORVAS COMPANY CIA. LTDA.
187 Cuenta FRANCISCO TORRES HADATY DISTRIBUIDORA DINHAR
188 Cuenta FREIRE GOMEZ GUILLERMO
189 Cuenta FRESH NATURAL SA
190 Cuenta FUENTES NAVARRETE JOSE FRANCISCO
191 Cuenta FUNDACION CHARLES DARWIN
192 Cuenta FUPORDI S.A.(ECUADOR)
193 Cuenta GALO DANIEL ORTIZ ORELLANA (ECUADOR)
194 Cuenta GALO GONZALEZ CEVALLOS
195 Cuenta GARCES SALAZAR LUIS HUMBERTO (ECUADOR)
196 Cuenta GARCIA SALAS MONICA PATRICIA
197 Cuenta GARLANDSECUADOR S.A.
198 Cuenta GAVILANEZ GAVILANEZ JAIME FREDDY
199 Cuenta GENERAL SNACK CIA.LTDA.
200 Cuenta GENSER POWER INC. SUCURSAL ECUADOR (ECUADOR)
201 Cuenta GEOSUELOS CIA. LTDA
202 Cuenta GIBAGO CIA LTDA (ECUADOR)
203 Cuenta GLOBAL ELECTRONIC XXI CENTURY S.C.C. (ECUADOR)
204 Cuenta GRANJA LUZURIAGA GRETA YOLANDA (ECUADOR)
205 Cuenta GREENTOOLES & EQUIPMENT SERVICIOS PETROLEROS S.A.
206 Cuenta GRUPO INFORMATICO SERVINFO C.LTD.
207 Cuenta GRYA S.A. (GALO ROSERO & ASOCIADOS)
208 Cuenta GUERRA ALOMOTO MARIOLA ELIZABETH
209 Cuenta HANG DU (BELL IMP) (ECUADOR)
210 Cuenta HELMERICH & PAYNE DEL ECUADOR
211 Cuenta HERRERA NUÑEZ RUBY MARICELA
212 Cuenta HERRERA SUASNAVAS FRANCISCO XAVIER
213 Cuenta HEWLETT PACKARD ECUADOR C.LTDA (ECUADOR)
214 Cuenta HIDALGO GONZALEZ ENRIQUE JAVIER
215 Cuenta HIDALGO TANDAZO WILMER RAMIRO (ECUADOR)
216 Cuenta HIDROMATEK SA
217 Cuenta HIDROTHERM INGENIERIA Y THERMOHIDRAULICA CIA. LTDA
218 Cuenta HUGO PATRICIO MUÑOZ ESPIN (ECUADOR)
219 Cuenta IGOR RAFAEL HERNANDEZ GUZMAN (ECUADOR)
220 Cuenta IMP.COMERCIO DARQUEA S.A. "ICODASA"
221 Cuenta IMPODISOF S.A.
222 Cuenta IMPORTAD.MATERIALES ELECTRICOS SA(IMATEL)
223 Cuenta IMPORTAD.PAREDES VELASCO IMPARVE S.A.
224 Cuenta IMPORTADORA & EXPORTADORA MULTINSUMOS CIA. LTDA.
225 Cuenta IND.CARAMELOS PEREZ BERMEO C.LTD. ICAPEB
226 Cuenta IND.ENVAS.CART.ARTESANIA AZIZ N.MUCARZEL "INDECA"
227 Cuenta IND.TAPITEX R&B CIA.LTDA.(ECUADOR)
228 Cuenta INDUSTRIA EXTRACTORA C.A. "INEXA" (ECUADOR)
229 Cuenta INDUSTRIAL DE TINTAS INDUSTINTAS CIA. LTDA.
230 Cuenta INDUSTRIAS DE CROMADOS ARTIALAMBRE C LTDA
231 Cuenta INGENIERIA DE ASCENSORES DUNEDIN S.A.
232 Cuenta INQUINAM CIA. LTDA.
233 Cuenta INTERMODA MEGASTORE S.A.(ECUADOR)
234 Cuenta INTRIAGO HIDALGO JOSE JUNIOR (ECUADOR)
235 Cuenta IRD-SERVICIO CULTURAL EMBAJA DE FRANCIA
236 Cuenta IRENE ESMERALDA NORIEGA MERCHAN (ECUADOR)
237 Cuenta ITAGAKI KATSUMI
238 Cuenta JAIME SEGUNDO MALES CAMUENDO (ECUADOR)

159 Cuenta REFILTNER S.A.(ECUADOR)
160 Cuenta REPRESENT.INDUSTRIALES REINDUSTRIAL
161 Cuenta RESOMAK INDL. SOLUTIONS ECUADOR CIA.LTDA.
162 Cuenta RICAURTE PALACIO JUAN ALBERTO
163 Cuenta ROSA MAGDALENA VITERI MONTALVO (ECUADOR)
164 Cuenta ROSALIND ANN GEORGINA RUF (ECUADOR)
165 Cuenta SALAS WILFREDO RAFAEL
166 Cuenta SANOFI AVENTIS DEL ECUADOR S.A.
167 Cuenta SCHNEIDER ELECTRIC ECUADOR S.A.
168 Cuenta SOAREZ MANUEL
169 Cuenta SUMINISTROS Y EQUIPOS TECNICOS TECNOTECH CIA. LTDA.
170 Cuenta TELEVISION Y VENTAS "TV VENTAS"(ECUADOR)
171 Cuenta TELEWEI S.A
172 Cuenta TEXTILES MAR Y SOL S.A. (ECUADOR)
173 Cuenta TRANSP.CONSolid.ANDINOS TRANSCONAN S.A.
174 Cuenta TRECX CIA. LTDA.
175 Cuenta UGSHA FARMS CIA.LTDA.(ECUADOR)
176 Cuenta VIAL SHIPPING Y REPRESENTACIONES C.A.
177 Cuenta VON RUTTE SAMUEL
178 Cuenta WESTERN PHARMACEUTICAL S.A (ECUADOR)
179 Cuenta YEPEZ PRADO PABLO RICARDO
180 Cuenta ZHOU JINMAO (ECUADOR)
181 Cuenta CIA.COML REINA VICTORIA S.A.(COMREIVIC)
Cuenta general

239 Cuenta JAMES ARTHUR AROND-THOMAS
240 Cuenta JAMES WALDON GRIBBLE (ECUADOR)
241 Cuenta JARVANI S.A.CONS.DISTRIB./VIVAR BAQUERA JACINTO
242 Cuenta JARYGOM S.A.
243 Cuenta JEFFREY M WEINSHENKER (ECUADOR)
244 Cuenta JGC IMPORTADORES INDUSTRIALES S.A.
245 Cuenta JORGE EDMUNDO CARRION GONZALEZ (ECUADOR)
246 Cuenta JORGE EDUARDO TORRES BUCHELI (ECUADOR)
247 Cuenta JORGE MARCELO ZULETA FLORES (ECUADOR)
248 Cuenta JULIA KENNEDY (ECUADOR)
249 Cuenta JUST IN TIME SERVICES ECUADOR "JITTRANSPORT"
250 Cuenta KARFFANY/EDISON TORRES (ECUADOR)
251 Cuenta KATJA VAERST GEB. GRUNOW
252 Cuenta KAWA MOTORS S.A.
253 Cuenta KENNETH HALL
254 Cuenta KILOS PESAS Y SISTEMAS COMPUKILO CIA. LTD.
255 Cuenta KOPLASEK CIA.LTDA.
256 Cuenta LA LIGA BIBLIA DEL ECUADOR
257 Cuenta LABDIN
258 Cuenta LAI LAI
259 Cuenta LATINA EXPORT CIA.LTDA.
260 Cuenta LEGAL COMMERCIAL REPRESENT.CIA.LTDA. (ECUADOR)
261 Cuenta LEIVA EDISON (ECUADOR)
262 Cuenta LENCAJES Y MODA PARA EL HOGAR SA
263 Cuenta LENCERIA FINA S.A. (ECUADOR)
264 Cuenta LINKTEL S.A
265 Cuenta LLUMIGUSIN D. LUIS F.
266 Cuenta LOPEZ SALAZAR DARIO FERNANDO
267 Cuenta LOS COCOS CIA.LTD
268 Cuenta LUIS FELIPE FERNANDINI PUGA
269 Cuenta LUIS HUMBERTO JAR MORILLO (ECUADOR)
270 Cuenta MADERAS ELABORADAS ACOPIOMADEL CIA.LTDA.
271 Cuenta MADEREXOTICAS C.A. (ECUADOR)
272 Cuenta MANTILLA TIXE PATRICIA ALEXANDRA
273 Cuenta MANUEL MERCADO (ECUADOR)
274 Cuenta MARIA DE LOURDES ACOSTA CRUZ
275 Cuenta MARIANITA DE LOURDES ZUÑIGA SOTO
276 Cuenta MATERIALES ELECTRICOS BRASILEÑOS(MATELBRAS)
277 Cuenta MAURICIO ROBERTH UMATAMBO BELTRAN (ECUADOR)
278 Cuenta MEDINA PARREÑO JORGE ALEJANDRO (ECUADOR)
279 Cuenta MERCANTIL TECNICA CORDOVA CL. " METCO "
280 Cuenta MIGUEL ANGEL BRITO RHOR ANTONIO
281 Cuenta MIKE EXPORT S.A
282 Cuenta MINISTERIO DE SALUD PUBLICA
283 Cuenta MONSERRATE ASTUDILLO HOLANDA
284 Cuenta MOREIRA C. HUGO
285 Cuenta MR. CARLOS LAGOA CLOS (ECUADOR)
286 Cuenta MUEPRAMODUL C.LTD (ECUADOR)
287 Cuenta MULTIVAC CHILE S.A (ECUADOR)
288 Cuenta NAM PARK PO IM
289 Cuenta NAVAS PAVON MARCOS XAVIER
290 Cuenta NERY FASHION
291 Cuenta NEXTCO CIA. LTDA.
292 Cuenta NUÑEZ PEREZ CARLOS GABRIEL
293 Cuenta OCANA MAYORGA JOSE
294 Cuenta OCHOA INGA FERNANDO EFRAIN
295 Cuenta OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS (ECUADOR)
296 Cuenta OLIVER PARCHE
297 Cuenta ORTIZ LEON EDGAR PATRICIO (ECUADOR)
298 Cuenta ORTOMET S.A.
299 Cuenta ORTYED CIA. LTDA.
300 Cuenta OVERNIGHT SOLUTIONS (ECUADOR)
301 Cuenta OXICOMPMAQUINAS Y COMPRESORES CIA. LTDA.
302 Cuenta OYEMPAQUES C.A.
303 Cuenta PACACEVI S.A.(ECUADOR)
304 Cuenta PARAFEN S.A. (ECUADOR)
305 Cuenta PAREDES ALDAS MARIANA DE JESUS FCA.PARABRISAS
306 Cuenta PAREDES DE ULLAIRE VIENNATONE SUSANA
307 Cuenta PASQUEL CORREA MARCO FABIAN
308 Cuenta PAT PRIMO ECUADOR S.A COMERCIALIZ.S.A
309 Cuenta PATRICIA DEL ROSARIO GONZALEZ MOLINA
310 Cuenta PATRICIA ELIZABETH ARCE MORALES
311 Cuenta PAXTON C.A.
312 Cuenta PAZMIÑO DEL SALTO MARIA LAURA
313 Cuenta PCN INTERNATIONAL TRANSPORT (ECUADOR)
314 Cuenta PEC PROJECT ENGINNERING & CONSTRUCTION CIA.LTDA.
315 Cuenta PEREZ NOLE LUIS ALFONSO
316 Cuenta PETREX S.A. (ECUADOR)
317 Cuenta PETROORIENTAL (ECUADOR)
318 Cuenta PLATAYUC CIA. LTDA. (ECUADOR)

319 Cuenta POLIMERIZACION DR.DALMAU ROCA FRANCISCO
320 Cuenta PREFABRICADOS Y EQUIPOS SA
321 Cuenta PROAÑO VITERI VICENTE RAMIRO
322 Cuenta PROCESADORA DEL CAUCHO ECUAT.S.A."PROCAESA"
323 Cuenta PRODUCCION Y EDICION DE IMPRESOS PRODEDIM CIA.LTDA
324 Cuenta PRODUCTOS PLASTICOS MOANPLAST CIA. LTDA.
325 Cuenta PROFLOWER S.A.
326 Cuenta PROREY S.A. (ECUADOR)
327 Cuenta PROTECO COASIN CIA.LTD (ECUADOR)
328 Cuenta PROVALIM S.A.
329 Cuenta PROVEEDORA MAVIPET SA
330 Cuenta PROVEEDORA METALMECANICA S.A.(PROMELSA)
331 Cuenta PROYECING S.A.
332 Cuenta QUIMICA RIANDI CIA LTDA.
333 Cuenta QUIROZ AYALA EDGAR FABIAN (ECUADOR)
334 Cuenta RAFAEL AGUIRRE ANDRADE (ECUADOR)
335 Cuenta RAMIREZ ROJAS & CIA.LTD.
336 Cuenta RECALDE CARVAJAL JUAN CARLOS
337 Cuenta RECICLAMETAL CIA.LTDA.(ECUADOR)
338 Cuenta REPCOMPLAST C.A.
339 Cuenta REPRESENT.HOSPITALARIAS IMPORT. CL."RHOSEIM"
340 Cuenta REPRESENT.INDUSTRIALES REINDUSTRIAL
341 Cuenta REPRESENTAC.AUTOCONFIANZA SA
342 Cuenta REPROIMAV S.A/REPRESENTACIONES PRODUCTOS
343 Cuenta RESINAS PLASTICAS INTERNACIONALES S.C. REPLAIN
344 Cuenta RETENA S.A.
345 Cuenta REYES PONCE SONIA YOLANDA
346 Cuenta RICARDO ESTEBAN POVEDA SEPULVEDA (ECUADOR)
347 Cuenta ROBERTO E.BRYAN (ECUADOR)
348 Cuenta ROBERTO ESTUARDO RIVAS MALDONADO (ECUADOR)
349 Cuenta RODRIGUEZ MUÑOZ OLGA LUCIA
350 Cuenta ROLDAN AGUIRRE TEODORO RAFAEL
351 Cuenta ROMERO ARMIJOS EDMUNDO JOSE
352 Cuenta ROMERO FLORES CESAR FELIPE (ECUADOR)
353 Cuenta ROYAL FLOWERS S.A.(ECUADOR)
354 Cuenta RUNATARPUNA EXPORTADORA S.A. (ECUADOR)
355 Cuenta S.C. JORGE IBARRA & CIA AGROT.
356 Cuenta SALVADOR GUEVARA XIMENA BEATRIZ
357 Cuenta SAMALPA CIA.LTDA.
358 Cuenta SAMANTA ZELEDON
359 Cuenta SANDOVAL ROSERO MARIA DE LOS ANGELES
360 Cuenta SANG AE PARK
361 Cuenta SANTACRUZ SALAZAR HUGO MARCELO (ECUADOR)
362 Cuenta SARAH P.HORTON (ECUADOR)
363 Cuenta SARASTI BUCHELI JOSE JAVIER
364 Cuenta SCHREURS ECUADOR
365 Cuenta SECRETARIA DE INTELIGENCIA (ECUADOR)
366 Cuenta SECUREMAX COMPAÑIA LIMITADA (ECUADOR)
367 Cuenta SERRANO RODRIGUEZ " SERO "
368 Cuenta SERVICIO DE PROTECCION PRESIDENCIAL (ECUADOR)
369 Cuenta SERVIEQUIPOS CIA.LTD
370 Cuenta SEVILLA ARGUDO ALVARO SANTIAGO
371 Cuenta SEVILLA Y MARTINEZ C.A."SEMAICA"
372 Cuenta SIETE MARES S.A.
373 Cuenta SOCIEDAD FUNERARIA NACIONAL
374 Cuenta SOCIEDAD PROD.D.ALIMENTO"CIA.LTD."SOPRODAL"
375 Cuenta SOLO DEL ECUADOR CIA. LTD."SEICIAL"
376 Cuenta SPORTECHECUDOR CIA. LTDA.
377 Cuenta STEPHANE JEROME MOYNET (ECUADOR)
378 Cuenta SUAREZ OVANDO SALOMON (ECUADOR)
379 Cuenta SUMAR-REPCOM S.A.
380 Cuenta SUPER CARPET ECUADOR
381 Cuenta SWISS & NORTH GROUP S.A.
382 Cuenta TALLER ARTESANAR MAITE
383 Cuenta TALLERES P/MAQUINARIA INDUSTRIAL AGRI
384 Cuenta TAPIA BOLAÑOS FRANCISCO XAVIER
385 Cuenta TCL TRADING COMMERCE AND LOGISTICS S.A.(ECUADOR)
386 Cuenta TECNISTAMP GASESPOL C.E.M
387 Cuenta TECNOLOGIA SERV.Y REPRESENT.PETROTECH
388 Cuenta TELESOP (ECUADOR)
389 Cuenta TERAN BARRERA RICARDO ALEJANDRO (ECUADOR)
390 Cuenta TEXLAFAYETTE S.A
391 Cuenta TEXTICOLSA S.A. (ECUADOR)
392 Cuenta TEXTILES Y SERVICIOS CIA. LTDA. "TEXTISERVI"
393 Cuenta TIPANTASI CHANATASIG MARIA ISABEL (ECUADOR)
394 Cuenta TOW TO TOP TEXTILES S.A
395 Cuenta TRANSDIR SERVICES CIA.LTDA.(ECUADOR)
396 Cuenta TRANSP.CONOLID.ANDINOS TRANSCONAN S.A.
397 Cuenta TRENZ EXPORT DEL ECUADOR CIA.LTD.
398 Cuenta TUFÍÑO TUFÍÑO JOSE IGNACIO RAUL

399 Cuenta UNIPHARM DEL ECUADOR S.A.
 400 Cuenta UNITOYS CORP INC (ECUADOR)
 401 Cuenta URQUIZO SALAMEA JULIA DEL PILAR
 402 Cuenta UYAMAFARMS S.A. (ECUADOR)
 403 Cuenta VALLEJO BAEZ PEDRO ANIBAL (ECUADOR)
 404 Cuenta VALLEJO CASTRO MARIA FERNANDA
 405 Cuenta VALLEJO MARIA (ECUADOR)
 406 Cuenta VALLEJO VIZUETA VERONICA CECILIA (ECUADOR)
 407 Cuenta VASCONEZ CHILUISA CARLOS ANTONIO
 408 Cuenta VERA CABRERA JORGE ENRIQUE
 409 Cuenta VERGARA AMAYA DIEGO FERNANDO (ECUADOR)
 410 Cuenta VIAL SHIPPING Y REPRESENTACIONES C.A.
 411 Cuenta VICUÑA CIA.LTD. (ECUADOR)
 412 Cuenta VILLARREAL LEON LUIS ALBERTO (ECUADOR)
 413 Cuenta VINUEZA SUAREZ MONICA ANDREA(ECUADOR)
 414 Cuenta VINUEZA SUAREZ SOFIA DOMINIQUE (ECUADOR)
 415 Cuenta YAN YING
 416 Cuenta ZHUANG YANYUN
 417 Cuenta ZOLDAN & ZOLDAN CIA.LTD.(ECUADOR)
 418 Cuenta ZUMARRAGA PROAÑO RAMIRO MARCELO
 419 Cuenta EAGLETRADE S.A.
 420 Cuenta FIDEOS PACAS SUCS.DE J.PAREDES M C.LTDA.(ECUADOR)
 421 Cuenta INGENIERIA Y ECONOMIA DEL TRANSPORTE S.A.
 422 Cuenta ITOCHU ECUADOR S.A.
 423 Cuenta MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL LA EXPOSICION
 424 Cuenta MOTRANSA C.A.
 425 Cuenta NOVA ALIMENTOS S.A.(ECUADOR)
 426 Cuenta SINOHYDRO CORPORATION (ECUADOR)
 427 Cuenta AUTECS.A. (ECUADOR)
 428 Cuenta CORPORACION LOGISTICA DENKEL SERVICE S.A. (ECUADOR)
 429 Cuenta MAXDRIVE S.A.

610

TOTAL GENERAL IMPORTADORES + EXPORTADORES 610

ACORDE A LA BASE DE DATOS ELECTRONICA LOS IMPORTADORES REALIZARON 23139 OPERACIONES

ACORDE A LA BASE DE DATOS ELECTRONICA LOS EXPORTADORES REALIZARON 3205 OPERACIONES

TOTAL GENERAL OPERACIONES DE IMPORTACION + OPERACIONES DE EXPORTACION 26344