



**UNIVERSIDAD
INTERNACIONAL
DEL ECUADOR**

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

Facultad de Ciencias Administrativas

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“ Programa de Capacitación en Comercio Internacional aplicado a las importaciones de los nuevos OCE’S en la ciudad de Guayaquil”

Catherine Campoverde Cárdenas

Director: Eco. Karina Rivadeneira

Guayaquil, Agosto 2013

CERTIFICACIÓN

Yo **Catherine Campoverde** declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que esta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.

Katty Campoverde C.

Catherine Campoverde

C.I: 092953280-2

Yo, **Karina Rivadeneira** declaro que, en lo que yo personalmente conozco, a la señorita **Catherine Campoverde**, es el autor exclusivo de la presente investigación y que esta es original, auténtica y personal suya.


Eco. Karina Rivadeneira
Director

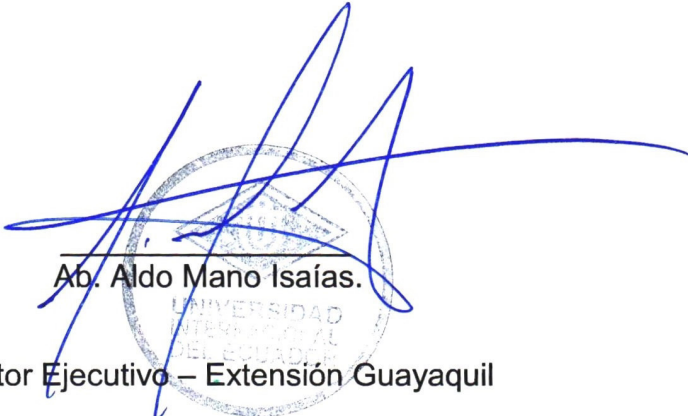
DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este trabajo de grado, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual del trabajo de grado corresponde a la "Universidad Internacional del Ecuador"

Kathy Campoverde C.
Autor del trabajo de grado

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

En la ciudad de Guayaquil, a los 9 días del mes de Agosto de 2013, se suscribe la siguiente acta de Defensa de grado, del estudiante, Catherine Campoverde, de la carrera Negocios Internacionales, siendo las principales autoridades: el Eco. Marcelo Fernández Sánchez, Rector de Universidad Internacional del Ecuador, Ing. Xavier Fernández Orrantía, Vicerrector de la Universidad Internacional del Ecuador y el Ab. Aldo Maino Isaías, Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil. Para lo cual doy fe.


Ab. Aldo Maino Isaías.
Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil

MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO



Miembro Principal

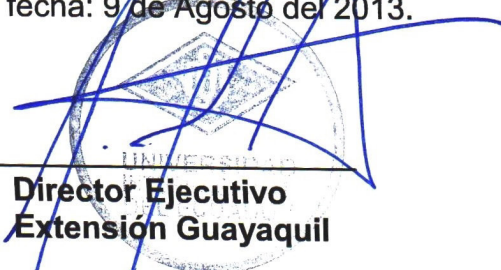


Miembro Principal

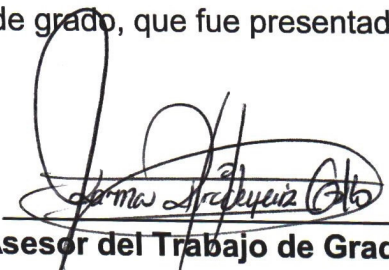


Miembro Principal

Damos fe de la elaboración de este Trabajo de grado, que fue presentado en la fecha: 9 de Agosto del 2013.



**Director Ejecutivo
Extensión Guayaquil**



Asesor del Trabajo de Grado

AGRADECIMIENTO

A Dios en primer lugar por permitirme disfrutar de la vida y hoy estar aquí dando un gran paso, a mis padres que con su apoyo, constancia y perseverancia han sabido guiar mis pasos en todas las metas que me he trazado, a mi tío que ha sido una pieza clave en el desarrollo de mi vida sobre todo en el campo de la educación; al personal docente de esta prestigiosa institución quienes han sido un pilar importante en el desarrollo académico y laboral.

Por supuesto no podía dejar a un lado mi gratitud hacia mi tutora de tesis también que con esfuerzo y paciencia ha sabido guiarme para poder elaborar mi tema.

DEDICATORIA

A mi familia.

INDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
DECLARACIÓN EXPRESA.....	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
A mi familia.....	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE DE CUADROS	x
INTRODUCCION	1
MISIÓN	3
VISIÓN	3
VALORES DE LA EMPRESA.....	4
OBJETIVOS	5
CAPITULO I	6
EL ENTORNO DE MERCADO	6
1.1 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	6
1.2. ANÁLISIS DEL PROBLEMA.-	9
1.2.1 DIAGRAMA DEL PROBLEMA Y ALTERNATIVAS:.....	12
1.3 DELIMITACIÓN.....	13
1.4 IMPACTO SOCIAL.....	13
1.5 ANÁLISIS DE LOS INVOLUCRADOS.-	14
1.5.1 <i>Análisis del Entorno en las Importaciones</i>	15
1.5.2 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	16
CAPITULO II	17
2. METODOLOGÍA.....	17
2.1 TIPO DE ESTUDIO A REALIZAR	17
2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	17
2.2.1 Investigación de Mercado	19
2.2.2 <i>Resultado y análisis de las encuestas</i>	21

2.2.3. Conclusiones	25
2.3 PERFIL DEL CONSUMIDOR	28
2.3.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	28
2.4 FUENTES DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.5 PRESUPUESTO PARA LA INVESTIGACIÓN	30
2.6 PCI - PERFIL DE CAPACIDADES INTERNAS.....	30
2.7 POAM (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS)	32
JUSTIFICACIÓN.....	33
OPORTUNIDADES.....	33
AMENAZAS:.....	33
2.8 FODA	34
CAPITULO III	36
3.1 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA.....	36
3.3.1 <i>Las 5 fuerzas de Porter</i>	36
3.3.2 <i>Rivalidad y competencia del mercado.-</i>	37
3.3.3 <i>Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores</i>	41
3.3.4 <i>Amenaza de Entrada de Productos Sustitutos</i>	41
3.3.5 <i>Poder del Comprador</i>	42
3.3.6 <i>Poder del Proveedor</i>	43
CAPITULO IV	44
4. MARKETING.....	44
4.1 PLAN DE MARKETING	44
4.1.1 <i>Objetivo general:</i>	44
4.1.2 <i>Objetivo específico:</i>	44
3.2 MARKETING MIX - CUATRO P'S.....	46
CAPITULO V.....	50
5.1 MANUAL DE PROCEDIMIENTO	50
5.5.1 <i>MÓDULO 1 -</i>	50
5.5.2 <i>MÓDULO 2 - Requisitos para registrarse como importador</i>	61
5.5.3 <i>MÓDULO 3 - (Portal del Ecuapass)</i>	63
5.5.4 <i>MODULO 4 - Pre cálculo estimado para el pago de impuestos</i>	68
5.2 UBICACIÓN DEL NEGOCIO	74
5.3 ORGANIGRAMA.....	75

5.3.1	<i>Perfiles de Puestos</i>	75
CAPITULO VI	83
6.1	CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	83
6.2	ESTUDIO FINANCIERO.....	86
6.2.1	<i>Balance</i>	¡Error! Marcador no definido.
CONCLUSIÓN	91
BIBLIOGRAFÍA	93
Anexo No.-1	97
Anexo Nro 2	98
ANEXO 3	99
ANEXO No.- 4	100

INDICE DE CUADROS

CAPITULO I	6
1.2.1 DIAGRAMA DEL PROBLEMA Y ALTERNATIVAS:.....	12
CAPITULO II	17
2. METODOLOGÍA.....	17
2.3.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	28
2.5 PRESUPUESTO PARA LA INVESTIGACIÓN	30
2.7 POAM (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS)	32
JUSTIFICACIÓN.....	33
OPORTUNIDADES.....	33
AMENAZAS:.....	33
2.8 FODA.....	34
CAPITULO III	36
3.3.1 <i>Las 5 fuerzas de Porter</i>	36
CAPITULO IV	44
4. MARKETING	44
4.1 PLAN DE MARKETING	44
CAPITULO V.....	50
5.5.4 <i>MODULO 4 - Pre cálculo estimado para el pago de impuestos</i>	68
5.3 ORGANIGRAMA.....	75
5.3.1 <i>Perfiles de Puestos</i>	75
CAPITULO VI.....	83
6.2 ESTUDIO FINANCIERO.....	86
6.2.1 <i>Balance</i>	¡Error! Marcador no definido.
6.2.3 <i>Depreciaciones: ver anexo 4</i>	88

INTRODUCCION

Suscitados los nuevos cambios de la aduana en su sistema electrónico, se ha notado la debilidad que ciertas áreas del comercio exterior están presentando, como lo son los importadores actuales, las personas que conforman la SENA E (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) y como dejar a un lado un grupo muy importante para el desarrollo de esta tesis, "Los nuevos importadores". Se presenta un gran desconocimiento por la implementación de este nuevo sistema como lo es el ECUAPASS, lanzado al público en general en el mes de octubre del año 2012, y un poco de preocupación al no saber exactamente por dónde iniciar con sus trámites para importar.

La misión clara del proyecto es formar a los nuevos operadores de comercio exterior bajo el ámbito de importación, brindándoles la información para la correcta aplicación de este nuevo sistema informático aduanero; se lo pretende lograr mediante la elaboración de módulos que contengan la información de una manera didáctica, clara y concisa, dividiendo la información en cuatro partes. Se hará una introducción a los términos generales del comercio exterior, requisitos para registrarse como importador, portal del Ecuapass y los pasos a seguir luego de su registro, terminando con los pasos para la elaboración de un pre cálculo de impuestos ante la SENA E.

Se estudió el mercado realizando encuestas directas a las personas del sector comercial, al grupo de personas que cuenta con sus negocios propios y a los que trabajan en ellos pero no son dueños; es decir, solamente empleados que desean

en algún momento poder realizar con su negocio iniciando con las importaciones directas, ya que estiman que mejor es realizarlo de esta manera por las ganancias que esto representa. También se utilizó la herramienta de la entrevista personal a un importador que manejaba el sistema antiguo SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior) y que desea manejar el actual sistema ECUAPASS por las importaciones que tiene con las diferentes empresas en el país.

Se analizaron las causas de la implementación de este nuevo sistema con sus respectivas consecuencias, para así encontrar las soluciones ajustadas a las necesidades actuales de los importadores nuevos.

Con este estudio se pudo percibir escasez de información consolidada; es decir no hay empresas u organizaciones que brinden las herramientas necesarias y completas, con las que se pueda contar con detalles de fácil comprensión y paso a paso, de manera que sea comprensible para una persona que nunca ha importado en su vida y que desee hacerlo, por este motivo el desarrollo de cada uno de estos módulos en la presente, será de gran ayuda y ahorrará tiempo y dinero.

MISIÓN

Formar a los nuevos Operadores de Comercio Exterior (OCE'S) en el ámbito del Régimen de Importación, gestionando la correcta aplicación del Sistema Informático Aduanero con el cumplimiento de las formalidades aduaneras.

VISIÓN

Ser reconocidos como empresa líder en la capacitación de los Regímenes de Importación y de la cadena logística en los procesos de nacionalización de mercancías con responsabilidad social, cultural y económica.

VALORES DE LA EMPRESA

Confiabilidad: Concentrarnos eficientemente en que nuestras capacitaciones estén acordes a los cambios generados por el entorno del Comercio Internacional. Lograr que nuestros clientes confíen fielmente en los servicios brindados por nuestra empresa.

Compromiso: Brindar la mejor calidad y servicio en cada una de las capacitaciones ofrecidas por la empresa.

Responsabilidad: Gestionar cautelosamente el correcto uso de la información confidencial proporcionada por nuestros clientes.

Respeto: Demostrar en cada momento el respeto, aprecio y confianza para que nuestros clientes externos se sientan confiados plenamente en el desenvolvimiento de nuestro trabajo.

Honestidad: Los colaboradores de la organización deberán cumplir con los parámetros indicados en su contrato.

Confidencialidad: Manejar con reserva los datos e información de la empresa, clientes y empleados.

OBJETIVOS

Generales:

- Elaborar una capacitación didáctica que brinde a los nuevos importadores la correcta aplicación de los Regímenes de Importación.

Específicos:

- Disminuir el problema de los nuevos importadores al momento de realizar su incursión en este ámbito por falta de conocimiento de la información y pasos necesarios para realizar sus trámites.
- Lograr con éxito que cada ente relacionado en el tráfico de mercancías tenga pleno conocimiento en el cumplimiento de todas las formalidades aduaneras de acuerdo al tipo de mercancía a importar.
- Transmitir correctamente la Declaración Aduanera de Importación, logrando con esto que el proceso de despacho de las mercancías importadas sea rápido, expedito y simplificado.
- Disminución de los costos operativos de nuestros clientes.

CAPITULO I

EL ENTORNO DE MERCADO

1.1 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Durante los últimos cinco años nuestro país ha ido adoptando nuevos procesos y procedimientos aduaneros con la finalidad de gestionar y facilitar las operaciones de Comercio Exterior entre Ecuador y el resto del mundo.

Estos notables cambios se han ido ejerciendo durante la administración del Presidente de la República, Eco. Rafael Correa Delgado. Mediante el registro suplemento Nro. 351, la Asamblea Nacional aprobó el Proyecto “Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones” (COPCI), mediante el cual se regulan las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas al tráfico internacional de mercancías.

Un principio fundamental del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones es lo que nos señala el Art. 104, literal a) mediante el cual textualmente se indica “...*Facilitación al Comercio Exterior.- Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional...*” razón por la cual el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) con el propósito de facilitar los trámites aduaneros, introduce el nuevo sistema informático aduanero ECUAPASS.

A partir del 22 de octubre del 2012, esta nueva herramienta tecnológica se vincula a los procesos aduaneros registrando toda la cadena logística en la importación y

exportación de mercancías desde origen (puerto de embarque de mercancías) hasta destino (puerto de desembarque de mercancías) proporcionando beneficios para todos los Operadores de Comercio Exterior (OCE'S), ya que su funcionalidad es en línea y el operador lo ejecuta mediante el certificado de firma electrónica que le permite suscribir los documentos necesarios en dicho sistema.

A continuación se detallan los objetivos del ECUAPASS:

- a) Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras.- Disminuir los tiempos de desaduanización de mercancías de 15 a 7 días.
- b) Minimizar el uso de papel.- anteriormente el importador tenía que entregar hasta 3 copias de la declaración por los diferentes trámites; hoy en día con ECUAPASS no deberá entregar copia alguna por encontrarse todo en el sistema informático. Esto también nos ayuda a conservar el medio ambiente.
- c) Asegurar el control aduanero y facilitar el comercio.- Fomentar la circulación fluida de mercancías sin descuidar la cadena logística del comercio internacional y el cumplimiento de todas las formalidades aduaneras.
- d) Impulsar la ventanilla única de comercio exterior.- Gestionar la participación activa de todas las entidades del Estado para poder responder eficientemente a todos los trámites aduaneros.
- e) Integrar todas las operaciones de comercio en una sola base informática.

Ahora, si bien es cierto el ECUAPASS se ha implementado para facilitar las operaciones de comercio exterior, sin embargo en la actualidad existen OCE'S (Operadores de Comercio Exterior) a los cuales se les dificulta poder declarar las

mercancías en este sistema debido a la falta de familiarización, e incluso a la falta de conocimiento al momento de pretender clasificar sus mercancías de acuerdo al Arancel Nacional de Importaciones.

En virtud de lo expuesto, surge la idea de crear el **Programa de Capacitación en Comercio Internacional aplicado a las importaciones de los nuevos OCE'S en la ciudad de Guayaquil**. La finalidad es contribuir significativamente en el ordenamiento jurídico entre el Estado y los importadores, el orden logístico dentro de la operatividad aduanera y el aseguramiento en la importación de mercancías provenientes del exterior.

La implementación de este Programa y su vinculación directa con los constantes avances tecnológicos nos permitirán transmitir correctamente la Declaración Aduanera de Importación (DAI) dentro de los plazos establecidos en el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del COPCI, beneficiando al sector importador, quienes podrán desaduanizar sus mercancías sin incurrir en infracciones aduaneras o que sus mercancías sean declaradas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en abandono, de acuerdo a lo estipulado en los Art. 142 y 143 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Este programa de capacitaciones ha sido creado para satisfacer las necesidades de los nuevos importadores disminuyendo los inconvenientes en las importaciones y asesorarlos en la tramitología de cada importación, evitando que el trámite en la importación sea complicado, largo, y que eventualmente, produzca un encarecimiento del producto final; lo que es perjudicial para quienes demandan sus productos.

Como resultado obtendremos la simplificación, rapidez y mantenimiento de la cadena logística en los procesos aduaneros de importación lo que incentivará indudablemente la productividad y competitividad a nivel nacional

El programa se lo desarrollará en cuatro módulos:

Módulo 1.- Se explicarán los conceptos básicos de la importación y los términos de compra en el mercado internacional.

Módulo 2.- Se explicarán los pasos y requisitos para poder registrarse como importador ante las entidades regulares del Ecuador.

Módulo 3.- En la tercera parte se mostrará paso a paso, lo que debe hacerse en el sistema Ecuapass para iniciar operaciones en el mismo, así como las obligaciones de cada parte involucrada, sean estos los agentes de aduana, las consolidadoras, navieras, etc.

Módulo 4.- Se explicará cuál es la clasificación arancelaria de acuerdo a él o los productos importados, y, se aplicarán los aranceles correctamente para realizar el pre-cálculo de los valores estimados para el pago de impuestos.

Estos módulos serán diseñados de forma didáctica, comprensiva y sencilla, con el propósito de que los importadores que realicen sus compras en mercados internacionales empiecen sus operaciones en el ECUAPASS conociendo toda la logística que esto conlleva.

1.2. ANÁLISIS DEL PROBLEMA.-

El interés por conocer los pasos, requisitos y demás para la importación ha ido aumentando sobre todo con el nuevo sistema adoptado por el Servicio Nacional

de Aduana del Ecuador. Esto se lo puede evidenciar con las estadísticas del ANEXO. 1. Hay que notar que a pesar de las restricciones que se ha impuesto sobre ciertos productos como los textiles, automóviles, alcohol, cigarrillos entre otros, la demanda de los mismos es tan grande que no se ha logrado disminuir, por este motivo el deseo de conocer todo lo relativo a las importaciones, ya que se ha vuelto necesario sobre todo para aquellos que recién empiezan su negocio y necesitan de las importaciones directas.

Este Programa también será puesto a disposición de todos aquellos pequeños empresarios que ya cuentan con sus negocios establecidos pero que aún sus compras no son directas desde país originario de su producto, sino que son compras realizadas a un tercero, por esta razón su producto se encarece y para evitar estos gastos, ellos también desean empezar a importar directamente.

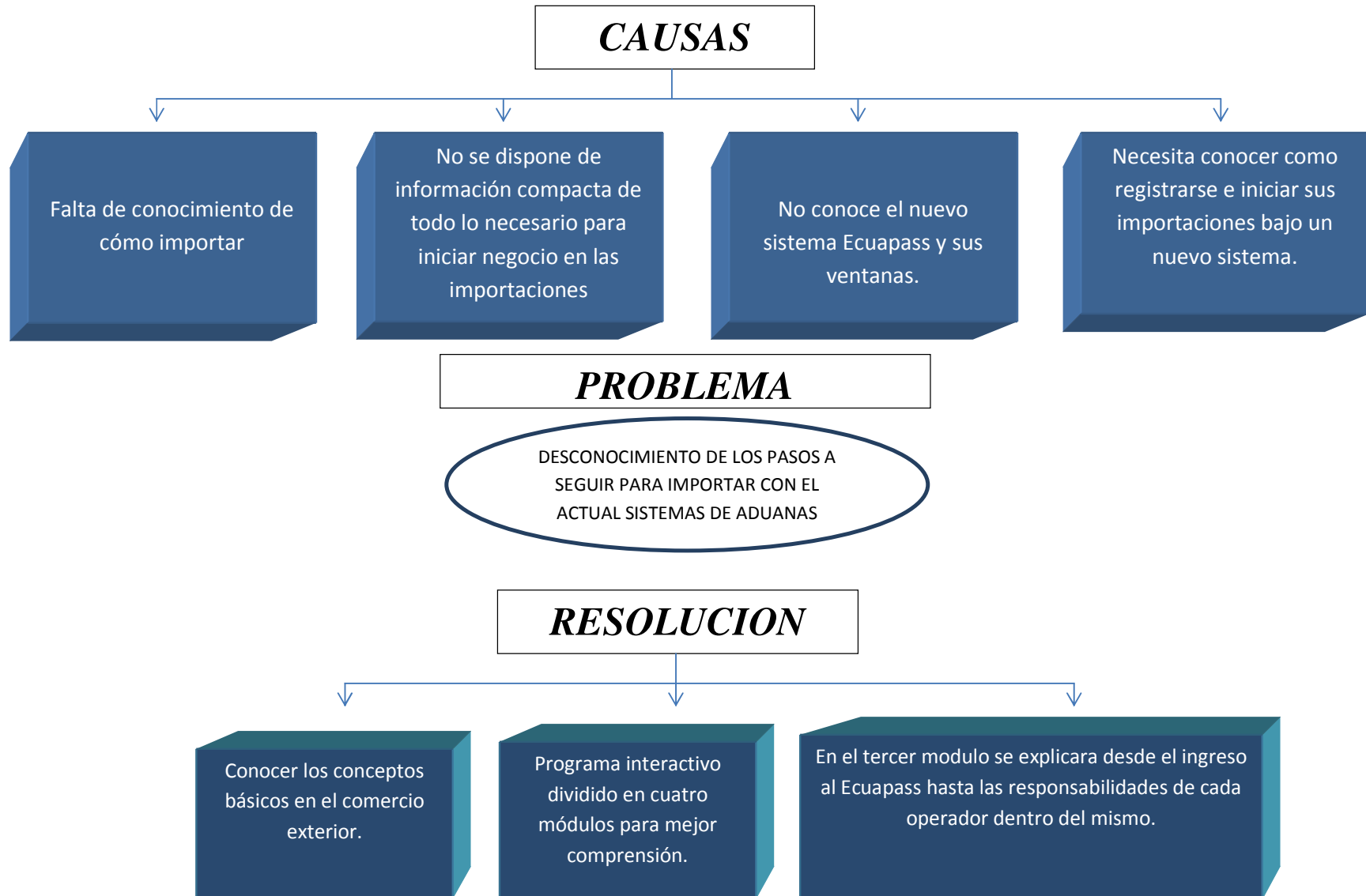
El ingreso del nuevo sistema aduanero implementado el 22 de octubre del 2012 ECUAPASS mismo que reemplazó al Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), cuenta con varias opciones beneficiosas para el sector de importaciones y exportaciones como: Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras; Minimizar el uso de papel; Asegurar el control aduanero y facilitar el comercio; Impulsar la ventanilla única de comercio exterior; Integrar todas las operaciones de comercio en una sola base informática.

Hay que recalcar que este nuevo sistema no sólo sirve para un sector, sino que involucra a todos los entes de la logística en el comercio exterior es decir que cuenta con un sistema completo integrado, el cual aportará pasos agigantados a los procesos de importación con el objetivo de disminuir los tiempos de despacho de las mercancías.

Todos los intermediarios a pesar de su conocimiento por el día a día del manejo del antiguo sistema y las capacitaciones realizadas por la aduana del Ecuador, no conocen aún cómo manejar a la perfección el nuevo sistema, lo que demuestra que si un nuevo empresario desea incorporarse a este ambiente va a estar ajeno a conocimientos básicos y más aún del nuevo sistema.

Referencias: **Negocios Internacionales** (Ambientes y Operaciones) edición 2004, autores: John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan; Revista "Seminario de economía y negocios" en *Revista Lideres* sección; lunes 5 de agosto del 2013 Región – Integración.

1.2.1 DIAGRAMA DEL PROBLEMA Y ALTERNATIVAS:



1.3 DELIMITACIÓN

Este proyecto se desarrollará en la ciudad de Guayaquil y demás provincias del país, brindando información y apoyo de cada uno de los Operadores de Comercio Exterior involucrados. Es desarrollado y creado para desplegar las dudas de los importadores en los procesos de importación, brindándoles conocimientos básicos para iniciar sus actividades en el país como incluso a los potenciales importadores.

1.4 IMPACTO SOCIAL

El proyecto Programa de Capacitación en Comercio Internacional aplicado a las importaciones de los nuevos OCE'S en la ciudad de Guayaquil, beneficiará directamente a personas naturales o jurídicas que recién estén incursionando en el ámbito del Comercio Exterior, lo que les permitirá:

- 1) Obtener información exclusiva con conocimientos básicos al momento de realizar una importación.
- 2) Diferenciar los términos de compra en cada importación.
- 3) Utilizar de manera correcta el nuevo sistema implementado por la SENAE – ECUAPASS.
- 4) Declarar las partidas correctas y determinar los sustentos que se deben tener en caso de que la aduana no acepte la partida establecida por el importador.
- 5) Conocer las posibles infracciones aduaneras: delitos, contravenciones, y faltas reglamentarias aplicadas por el SENAE en todo el proceso de importación.

6) Realizar la declaración aduanera de importación y el cumplimiento de las autorizaciones previas (si el caso amerita), lo que beneficiará no sólo a los importadores sino incluso a los servidores públicos del SENA, quienes revisan mediante los canales de aforo el cumplimiento de todas las formalidades aduaneras en cada proceso de importación presentado en el ECUAPASS, lo que permitirá reducir los tiempos de despacho de las mercancías importadas.

7) Beneficio ecológico ambiental con la reducción de papel utilizado.

1.5 ANÁLISIS DE LOS INVOLUCRADOS.-

Para este proyecto identificaremos a los diferentes grupos involucrados.

En el primer grupo se encuentran los nuevos empresarios que desean realizar y conocer los pasos para importar los diferentes productos motores de su negocio.

Las entidades conocidas en el país como la Cámara de Comercio, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Banco Central del Ecuador y demás empresas del sector público que nos brindan información de los principales productos importados en el Ecuador.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, entidad que regula y controla las mercancías importadas y exportadas, con la incorporación del nuevo sistema informático esta entidad debe cumplir con la reestructuración de procesos informáticos internos que conllevan a trámites aduaneros más simplificados; sin embargo, para los importadores no ha sido fácil adaptarse a los cambios perseguidos en el Comercio Internacional.

En consecuencia se puede notar la necesidad de crear este Programa con el soporte técnico necesario para brindar apoyo a todos los actores que de una u otra manera se ven involucrados en los procesos de importación.

1.5.1 Análisis del Entorno en las Importaciones

Las importaciones ecuatorianas en el año 2011 han tenido un repunte de manera significativa con respecto al año anterior, creciendo en un 15% considerando el periodo de enero a abril de ambos años. En término monetarios se ha importado USD 1,185 millones más que en el 2010.

El principal rubro de importaciones sigue siendo las materias primas que totalizan USD 2,336 millones en lo que va del año, registrando un crecimiento del 17% con respecto al mismo periodo del 2010. Las materias primas que destinan mayormente al sector industrial, seguido por el sector agrícola y el sector de la construcción.

La importación de bienes de capital (maquinarias agrícolas, maquinarias industriales y equipos de transporte), tuvo un incremento del 27%, ascendiendo a USD 1,875 millones en lo que va del año.

Por su parte, los combustibles aumentaron un 19% en comparación al año anterior (2010), alcanzando los USD 1,633 millones de dólares.

Las importaciones en el año 2012 se incrementaron de la siguiente manera, según datos del Banco Central del Ecuador.

Notar en el siguiente grafico donde se puede visualizar la información en porcentajes, sobre el incremento anteriormente mencionado:

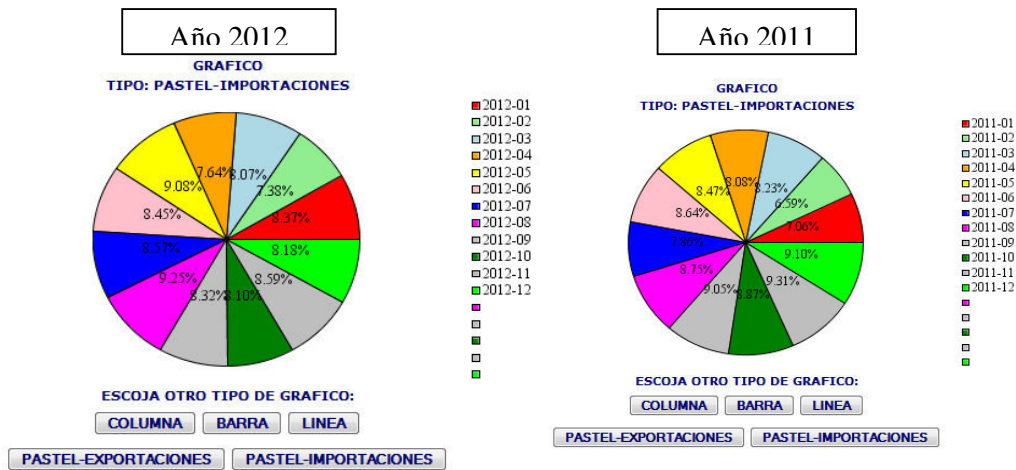


Gráfico #1 se puede visualizar que durante el año 2012 las importaciones desde el mes de Enero hasta el mes de Diciembre ha ido fluctuando entre 7.38% hasta un 9.25%, es decir ha incrementado en relación al año anterior (2011) que se lo puede visualizar también en el siguiente gráfico (1):

1.5.2 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En estos dos últimos años (2011 -2012) el incremento en las importaciones ha sido notable, pese a las diferentes restricciones aplicadas para ciertas mercancías. Existen diversas razones por las cuales las importaciones no disminuyen en su totalidad, algunos creen que el mercado se ha vuelto consumista al extremo, pero considero que es normal que en una economía creciente en especial cuando se está incentivando a la producción sean mayores las importaciones ya que Ecuador aún necesita de materias primas esenciales para la elaboración de otros productos básicos.

1 Fuente: www.bce.org– BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Tomado el 7 de marzo de 2013

CAPITULO II

2. METODOLOGÍA

2.1 TIPO DE ESTUDIO A REALIZAR

Este proyecto utilizará una investigación descriptiva. La técnica a emplear para la recolección de datos serán las encuestas y entrevistas. Las encuestas nos ayudarán a notar el número de personas que necesitan una consolidación de toda la información con una capacitación, y las entrevistas se realizaran a personas escogidas por la característica de querer incursionar de inmediato en los procesos de importación frente a un mercado con determinadas particularidades.

El objetivo del presente proyecto es determinar las preferencias y necesidades de los consumidores en el mercado de comercio exterior actual, y poder así establecer las percepciones que tienen sobre este hecho los consumidores.

La entrevista que se realizará en forma de conversación, para poder despejar las dudas respecto a qué es lo que necesitan conocer nuestros clientes potenciales. Las sugerencias, ideas, comentarios, que podamos recibir por medio de las entrevistas y encuestas serán esenciales porque de ello depende el real enfoque del proyecto a realizar.

Luego se analizará la información recolectada para conocer las necesidades del mercado importador, determinando la forma en cómo será lanzado el producto (capacitaciones), la forma de venta, el precio, los planes de marketing, estrategias de venta.

2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Las encuestas y entrevistas se realizarán en la ciudad de Guayaquil en los diferentes sectores donde se considere exista movimiento de posibles importadores.

Hay que determinar el número de encuestas a realizar lo cual podrá ser realizado bajo la siguiente formula de la muestra: $n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$

Donde:

n: Muestra: es el número representativo del grupo de personas que queremos estudiar (población) y, por tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que debemos encuestar.

N: Población: es el grupo de personas que vamos a estudiar, las cuales podrían estar conformadas, por ejemplo, por nuestro público objetivo.

Z: Nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

e: Grado de error: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

p: Probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

q: Probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de “p” más “q” siempre debe dar 100%.

Aplicando la fórmula de la muestra:

$$n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$$

- Nivel de confianza (Z) = 1.96
- Grado de error (e) = 0.05
- Universo (N) =121,155.00
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5
- Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((196)^2 (0.5) (0.5) (121,115.00)) / ((121,115.00) (0.05)^2 + (196)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = ((3.84) (0.25) (121,115.00)) / ((121,115.00) (0.0025) + (3.84) (0.25))$$

$$n = 116,270.40 / 302.79 + 0.96$$

$$n = 116,270.40 / 303.75$$

$$n = 382$$

2.2.1 Investigación de Mercado

Los objetivos de esta encuesta son:

- Determinar la solución al problema
- Encontrar la manera de llegar al mercado con sus sugerencias
- Evaluar la factibilidad de la creación de este nuevo negocio

Encuesta:

Edad: _____

1. ¿Tiene negocio propio?

SI NO

2. ¿Quisiera trabajar en su negocio realizando sus importaciones directamente?

SI NO

3. ¿Conoce los pasos necesarios para realizar importaciones?

SI NO

4. ¿Conoce acerca del nuevo sistema de aduanas, Ecuapass?

SI NO

5. ¿Conoce usted en la actualidad una empresa que le brinde toda la información consolidada de los pasos a seguir para una importación?

SI NO

6. ¿C.C Capacitaciones S.A ofrece una consolidación de toda la información necesaria para importar actualmente, estaría interesado en conocer estos módulos?

SI

NO

7. ¿Le agradecería que junto a los módulos en Cd's se ofrezca también una capacitación?

SI

NO

8. Cuál de los siguientes precios estaría dispuesto a cancelar por los siguientes servicios:

Cd-s

Capacitaciones

USD 12.87

USD 212.80

USD 23.00

USD 250.00

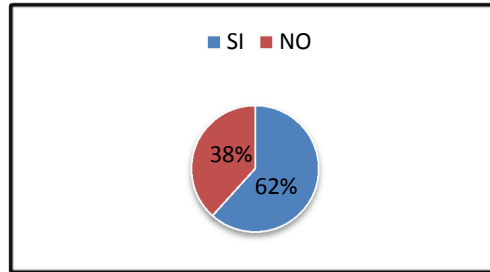
USD 27.50

USD 276.00

2.2.2 Resultado y análisis de las encuestas

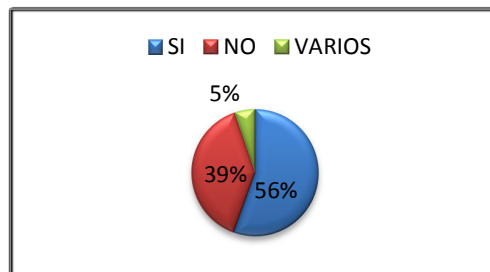
1) ¿Tiene negocio propio?

El 38% de las personas encuestadas indica que no cuentan con su negocio propio, mientras un 62% indica que sí.



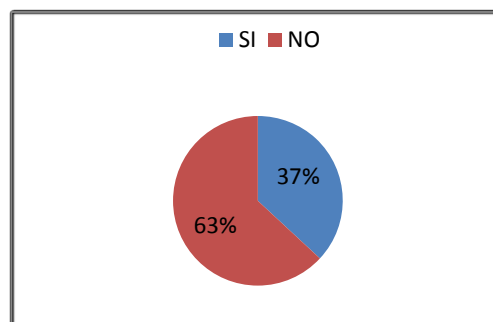
2) ¿Quisiera realizar su negocio realizando las importaciones directamente?

El 56% de la población indica que si quisiera trabajar en su negocio realizando las importaciones del mismo directamente, el 39% indica que no, mientras que un 5% indica diversas razones por las que no trabajaría de este modo.



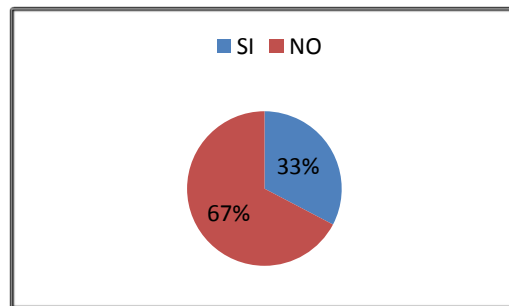
3) ¿Conoce los pasos necesarios para realizar importaciones?

Un 63% indica que no conoce de los pasos a seguir para importar, mientras el 37% si lo conoce.



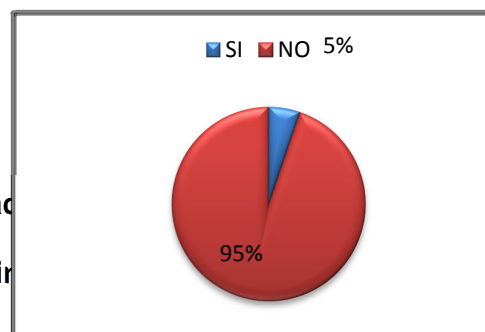
4) ¿Conoce acerca del nuevo sistema de aduanas ECUAPASS?

El 33% indica que si posee conocimiento acerca del Ecuapass, y el 67% no lo conoce.



5) ¿Conoce usted en la actualidad una empresa que le brinde toda la información consolidada de los pasos a seguir para una importación?

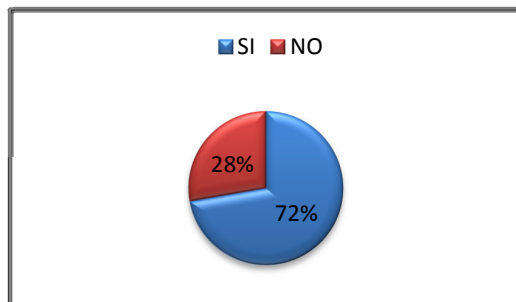
El 95% no conoce una empresa que tenga la información consolidada, mientras el 5% indica que si conocen este tipo de empresas que le brindan la información.



6) ¿C.C Capacitación necesaria para importar información de toda la información necesaria para importar interesado en conocer estos módulos?

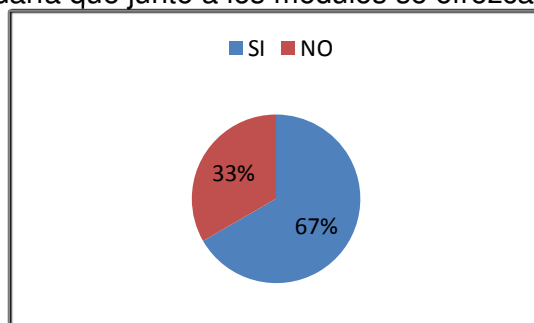
Respecto a la capacitación necesaria para importar información de toda la información necesaria para importar interesado en conocer estos módulos?

El 28% de la muestra no está interesado en conocer estos módulos, y el 72% si está interesado



7) ¿Le agradaría que junto con los módulos en Cd-s, se ofrezca también una capacitación?

El 67% si le agradaría que junto a los módulos se ofrezca una capacitación y al 33% no.



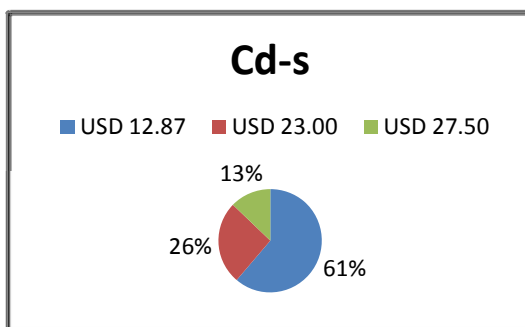
8) Cuál de los siguientes precios estaría dispuesto a cancelar por los siguientes servicios:

Cd-s	Capacitaciones
USD 12.87	USD 212.80
USD 23.00	USD 250.00

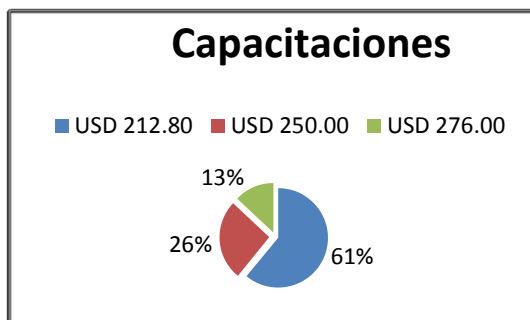
USD 27.50

USD 276.00

El 61% le gustaría que el valor del Cd-s sea de USD 12.87, el 26% que su valor sea de USD 23.00, y el 13% que su valor sea de USD 27.50.



El 61% le gustaría que el valor del Cd-s sea de USD 212.80, el 26% que su valor sea de USD 250.00, y el 13% que su valor sea de USD 276.00.



2.2.3. Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante las encuestas, se pueden evidenciar todas las necesidades de los actuales importadores, con esto podemos promover y ofrecer nuestras capacitaciones al mercado actual y poder cumplir con todos los objetivos planteados.

Adicional a esto se requiere que la información de la entrevista, sea realizada a un importador actual, la cual se detalla a continuación:

Entrevistado: Ing. Miguel Álvarez

Empresa: Mecánica verde MECAGRUN

1) Coméntenos un poco cual es el giro de su negocio, a que se dedica.

Mecagrún es una empresa ecuatoriana dedicada a ofrecer productos y servicios de la más alta calidad de empresas que proporcionan la mejor tecnología en sectores como: automotriz, industrial y petróleo.

Básicamente nos ocupamos de proveer tecnologías amigables con el medio ambiente que provechen mejor los recursos naturales y reduzcan el impacto ambiental de los procedimientos, desde su manufactura hasta su aplicación y a su vez optimizar recursos y tiempos para su negocio.

Los servicios que ofrecemos son la preparación de planes de contingencia para emergencias y desastres naturales, capacitación para cada uno de los equipos y productos, diseño de sistemas de limpieza de acuerdo a la necesidad de cada cliente

2) ¿Cómo ha sido su experiencia en el campo de las importaciones?

La comento que nosotros iniciamos nuestras importaciones hace un año cuando aun existía el SICE y no lo realice directamente yo, sino mi agente de aduanas, yo quiero tener cero complicación sobre este tema, es decir requiero que mi agente se encargue de toda la operación, porque mis importaciones son bajo pedido y como desconozco mucho del tema de importar prefiero no

complicar el trámite, pero la verdad si me interesa conocer del proceso sobre todo porque es nuevo y necesito saber de los requisitos y tiempos que toma cada trámite. Mis equipos requieren de un permiso especial como lo es el INEN, por lo tanto, necesito saber cómo funciona todo para lograr entender muchas veces las demoras y complicaciones que se podría tener en el transcurso del trámite.

3) ¿Sabe acerca del actual sistema lanzado por la aduana ecuatoriana Ecuapass? Desconozco mucho del actual sistema, sé que tengo que registrarme en el portal de aduana con un token que lo retiro y tramito en el Banco central o en Security data pero desconozco del resto.

4) ¿Quisiera conocer un poco mejor, cómo funciona este nuevo sistema?

Por supuesto, sería de gran soporte, como le indiqué me ayudaría a explicar el porqué de ciertos retrasos, sabría qué pasos seguir en cada proceso que inicie sin la necesidad de estar consultándole todo a mi agente de aduanas.

5) ¿Qué opina de nuestro programa para capacitación a los nuevos OCE'S?

Me parece muy interesante sobre todo para los que recién empiezan o para aquellos que ya cuentan con sus negocios propios pero no se han atrevido a realizar sus importaciones por miedo a lo desconocido y no tener conocimientos básicos del comercio exterior.

2.3 PERFIL DEL CONSUMIDOR

2.3.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Por cada aspecto en el mercado:

- Geográfico
- Psicográfico
- Demográfico

VARIABLES	CARACTERISTICAS
Edad:	<ul style="list-style-type: none">• Entre 23 a 60 años
Sexo:	<ul style="list-style-type: none">• Masculino, Femenino
Ciclo de vida de la familia:	<ul style="list-style-type: none">• Comercio Exterior
Ingresos:	<ul style="list-style-type: none">• Básico hacia adelante
Ocupación:	<ul style="list-style-type: none">• Profesionales
Educación:	<ul style="list-style-type: none">• Primaria, secundaria, universitaria
Raza:	<ul style="list-style-type: none">• Pluri-cultural
Nacionalidad:	<ul style="list-style-type: none">• Ecuatoriana
Región:	<ul style="list-style-type: none">• Costa
Tamaño de la Ciudad:	<ul style="list-style-type: none">• 344.5 Km²
Número de Habitantes:	<ul style="list-style-type: none">• 3'0000000
Densidad de la población:	<ul style="list-style-type: none">• Urbana, Suburbana, Rural
Clima:	<ul style="list-style-type: none">• Entre 23 y 29 C

Clase social:	<ul style="list-style-type: none"> • Media • Media alta
Estilo de vida:	<ul style="list-style-type: none"> • Activo
Personalidad:	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedor, carismático

2.4 FUENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Fuentes primarias: Estas fuentes serán la entrevista y las encuestas. De estas dependerá la información para saber cuál es la demanda del servicio y cuáles son los requerimientos.

Fuentes secundarias: Será la información que se obtenga de lugares como internet, el INEN, el Banco Central del Ecuador entre otros organismos gubernamentales esenciales para la obtención de información necesaria para el desarrollo de este proyecto.

2.5 PRESUPUESTO PARA LA INVESTIGACIÓN

EGRESOS	VALOR
Movilización	\$.30,00
Alimentación	\$.80,00
Otros Materiales	\$.25,00
TOTAL	\$. 135,00

2.6PCI - PERFIL DE CAPACIDADES INTERNAS

FORTALEZAS

- Ofrecer conocimientos básicos y útiles para iniciar las importaciones.
- Podrá contar con dos partes para una mayor amplitud de información.
- Ofrecer avances continuos tanto en tecnología como en información actual que se vaya dando con la actualización de aduanas, el COPCI y su Reglamento.
- Ofrecer un buen servicio ajustado a la necesidad de cada nuevo empresario.
- Ser un aporte para los distintos sectores que intervienen en los procesos de importación creando así conocimiento previo al nuevo importador para evitar errores, pérdida de tiempo y dinero.
- Se brinda poca información a las personas acerca de cómo importar, abre una ventana para el ingreso del nuevo soporte técnico.

DEBILIDADES

- Nuevos en el mercado de las capacitaciones, será complicado como cualquier nuevo negocio la implementación del mismo en la mente del consumidor.
- Tecnología escasa
- Poca inversión.

2.7POAM (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS)

	OPORTUNIDAD			AMENAZAS			IMPACTO			PESO	RANGO
	A	M	B	A	M	B	A	M	B		
A = 3 M = 2 B = 1											
ECONOMÍA											
Competencia Establecida				X			X			9	1
Inestabilidad en el país	X							X		6	2
POLITICAS											
Poca Inversión	X								X	3	1
SOCIAL											
Nuevos Competidores	X						X			9	1
CULTURALES											
Estilo de vida	X							X		6	1
Seguridad		X					X			6	1
DEMOGRAFICAS											
Clima	X								X	3	1
Ubicación	X								X	3	1
TECNOLOGICO											
Tecnología	X						X			9	1

JUSTIFICACIÓN

Mediante el POAM hemos tomado en consideración las oportunidades y las amenazas que justificamos a continuación:

OPORTUNIDADES

- ✓ En Ecuador día a día crecen en el mercado del comercio exterior personas y empresas que quieren iniciar su incursión como importadores y en su gran mayoría no saben cómo empezar,
- ✓ Nosotros le brindaremos las pautas más importantes para que inicien sus negociaciones dentro y fuera del país.
- ✓ Su contenido es de fácil comprensión y con las capacitaciones de reforzara cualquier inquietud.

AMENAZAS:

- ✓ El posicionamiento que tienen actualmente los competidores indirectos.
- ✓ Sustitutos, como las diferentes organizaciones dedicadas al comercio exterior que brindan charlas instructivas e informativas a exportadores e importadores del país.

2.8 FODA

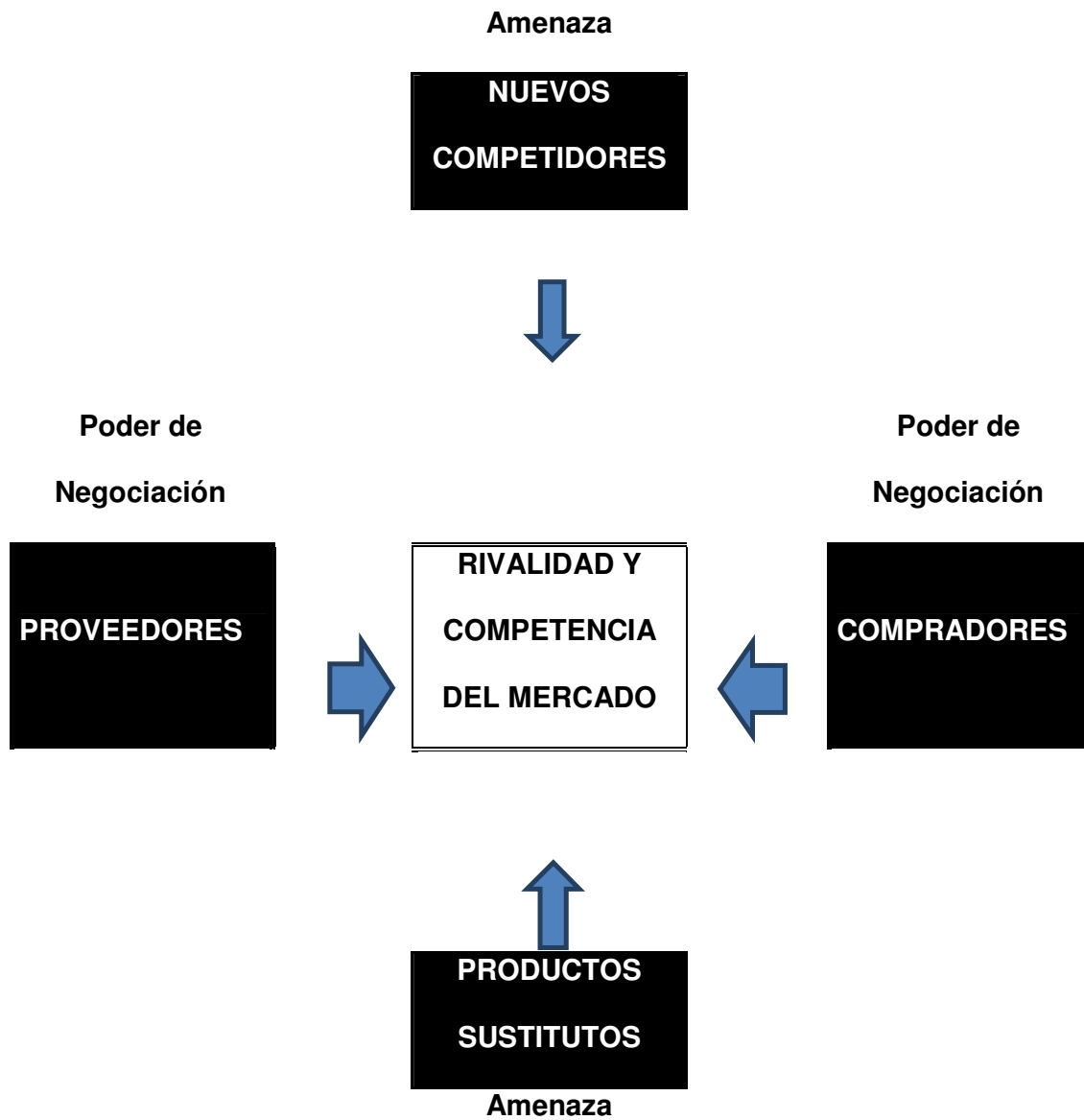
<p>Matriz</p> <p>FODA</p> <p>Programa Técnico</p>	<p>Fortalezas(F)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Calidad.- 2. innovación 3. Tecnología.- 	<p>Debilidades (D)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Personal técnico capacitado en comercio exterior, tanto en los conocimientos de la materia como en el software. 2. Nuevos en el mercado. 3. Financiamiento por parte de una institución pública.
<p>Oportunidades (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desempleo.- 2. Estilo de vida.- 3. Calidad.- 	<p>Estrategias(FO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovecharemos al máximo nuestros recursos como las capacitaciones para ofrecer calidad.(F1,; O3) 	<p>Estrategias (DO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejoramiento en el servicio de capacitaciones físicas y virtuales según los avances continuos de la aduana. (D1, O3)

<p>4. Publicidad de nuevo servicio</p>	<p>2. Generaremos fuentes de empleo (F1, F2: O1, O2)</p>	<p>2. Desarrollar una campaña publicitaria para dar a conocer nuestro producto y marca (D2, O4)</p>
<p>Amenazas (A)</p> <p>1. Poder Adquisitivo.-</p> <p>2. Inestabilidad Política.-</p> <p>3. Clima.-</p> <p>4. Competencia establecida.</p> <p>5. Tecnología.-</p>	<p>Estrategias (FA)</p> <p>1. Ofrecer productos con calidad y alta según necesidades (F1, A5).</p> <p>2. Por nuestro paquete de capacitación se ofrecerá capacitaciones físicas .(F2, A4)</p>	<p>Estrategias (DA)</p> <p>1. Contar con personal especializado en comercio exterior en sistemas(D1, A5)</p> <p>2. Mejorar las campañas de publicidad para tratar de estar a la par con la competencia. (D2,A4, A3)</p>

CAPITULO III

3.1 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

3.3.1 Las 5 fuerzas de Porter



3.3.2 Rivalidad y competencia del mercado.-

El grado de rivalidad es controlable, ya que si bien es cierto en la actualidad la aduana brinda cursos de Ecuapass, estos no contienen toda la información detallada de lo que el nuevo importador requiere, además de esta, también está la Cámara de Comercio de Guayaquil, misma que brinda diferentes cursos de importación, pero su desventaja es que no son continuos y son cada cierto tiempo; por lo regular, meses.

Grado de Rivalidad:

ENTRE
COMPETIDORES

- ♣ Fuerza en las ventas
- ♣ Falta de variedad en programas
- ♣ Poca tecnología
- ♣ Organismos del estado que brindan capacitaciones gratis de comercio exterior.

Estrategias:

- ✓ Publicidad intensiva para promover y dar a conocer los beneficios de la capacitación al máximo.
- ✓ Ir innovando a medida que se conozcan las necesidades de los consumidores potenciales.

- ✓ Invertir en tecnología para la elaboración de los programas con nuevas actualizaciones de las resoluciones que aduana indique en su momento.
- ✓ Promover que nuestro servicio será con información consolidada y explicada en una sola capacitación sin tener que esperar tantos meses para avanzar con sus conocimientos básicos.

Competidor directo:

En el mercado de comercio exterior son diversas las empresas que brindan apoyo a los protagonistas de esta investigación “Los nuevos importadores”, por lo general en la mayoría de países , por no decir todos, promocionan las exportaciones por obvias razones; pero para las importaciones también se necesita brindar información importante sobre todo si se cuenta con nuevos sistemas.

Se han encontrado varios competidores en el mercado como: la Cámara de Comercio de Guayaquil, que ofrece diferentes cursos en el mes acerca de las importaciones. Cabe recalcar que no todo el tiempo ofrece cursos relacionados al comercio exterior, por lo que se puede considerar una desventaja para ellos ya que no tienen una continuidad con esta información.

La SENA no se queda atrás con su capacitaciones, que en algunos casos son gratuitas pero tampoco son continuas, hay que tener en consideración que para poder asistir a estas charlas de debe poseer conocimientos básicos, como por ejemplo los Incoterms.

Se encontró un competidor fuerte en el mercado como lo es: **QualitySoft**, que brinda variedad de herramientas en el campo del comercio exterior, lo cual los

convierte en los más importantes, ya que cuentan con varias herramientas para importadores e incluso exportadores. Nótese una breve información acerca de esta empresa.

QualitySoft breve información de la empresa y sus servicios:

“Valores.- Para apuntar hacia un lugar o hacia objetivo alguno, nuestro entorno, nuestra gente y nuestro trabajo debe desenvolverse sobre valores de:

- Fe y Perseverancia
- Compromiso
- Trabajo en equipo”

“Misión.- Saber para qué trabajamos, lo que a diario perseguimos, y, saber que lo logramos es lo que nos permite marcar la diferencia.

Somos especialistas en crear soluciones innovadoras que faciliten la gestión del Comercio Internacional de nuestros clientes, cumpliendo sus necesidades y superando sus expectativas; respaldados de nuestra tecnología y talento humano comprometido y competente.”

“Visión.-

Ser el mejor socio estratégico de los Operadores de Comercio Exterior, entregándoles calidad e innovación en servicios y soluciones tecnológicas.

Esto es lo que somos, sobre los que nos forjamos, somos un equipo de jóvenes profesionales que hemos logrado consolidar nuestro trabajo a través de tiempo y contar con su confianza y satisfacción es lo que más nos alienta.”

Ejemplo uno de los servicios que ofrece esta empresa

E-COMEX IMPORT

Gestione y Administre eficientemente cada detalle del proceso de Importación; clasificación arancelaria, elaboración de documentos, cálculos, presupuestos y demás; con una sola herramienta e-ComEx Importación.¹

Cobran \$399.00 – el 10% si es en efectivo (\$359.10)

¹Fuente: <http://qualitysoft.com.ec/quality/node/2>.

3.3.3 Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Actualmente la entrada de nuevos competidores no es difícil en el mercado, pero si requiere de tiempo y experiencia en comercio exterior, para poder comprender todas las partes involucradas del caso y saber tomar las decisiones que se requieran.

Amenaza de entrada:

NUEVOS
COMPETIDORES

- ♣ Empresas que ofreceran los mismos servicios.
- ♣ Precios más bajos y probablemente un plus
- ♣ Tecnología mas desarrollada.

Estrategias:

- ✓ Hacer notar nuestra diferenciación en el servicio que se ofrece con las capacitaciones personales.
- ✓ Trabajar con precios accesibles para los nuevos empresarios.
- ✓ Trabajar en tecnología siempre y más con nuestro programa que se trata de actualizaciones constantes en el sistema Ecuapass.

3.3.4 Amenaza de Entrada de Productos Sustitutos

Los productos sustitutos existen para este servicio como en todos y son los cursos que los organismos del estado ofrecen gratis, la desventaja de esto es que no son continuos y el empresario nuevo tendría que esperar varios meses para que se haya los que necesita, lo cual no es favorable porque se pierde tiempo.

PRODUCTO
SUSTITUTO

Amenaza de entrada:

- ♣ Cursos en la cámara de comercio
- ♣ Cursos de la aduana gratis

Estrategias:

- ✓ Ventaja de contar con la información en un solo lugar
- ✓ No esperar tanto tiempo para la continuidad de la información importante de cómo saber importar.

3.3.5 Poder del Comprador

Sin duda alguna el consumidor es el actor principal y tomará la decisión final de compra según el servicio que se ajuste a sus necesidades.

Poder del comprador:

BARRERA DE
ENTRADA

- ♣ Sensibilidad ante el precio.
- ♣ Falta de conocimiento del servicio.
- ♣ Temor a cambiar su forma de trabajar.

Estrategias:

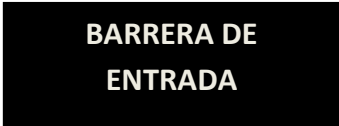
- ✓ Ofertar un precio cómodo para el cliente.

- ✓ Dar a conocer el servicio virtual, mostrando que es didáctico y de fácil comprensión.
- ✓ Que cada nuevo importador conozca las responsabilidades de cada parte en todo el proceso de importación.

3.3.6 Poder del Proveedor

En este caso el proveedor será la Aduana y los diferentes organismos estatales, son los que directamente tomarán las decisiones de los cambios correspondientes que ellos consideren necesarios.

Poder del comprador:



**BARRERA DE
ENTRADA**

- ♣ Cambios repentinos en la Ley Orgánica.
- ♣ Toma de Decisiones en la importación de productos, ya que se verán afectados las restricciones, entre otros.
- ✓ **Estrategias:**
- ♣ Estar pendiente de los boletines que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador emite.

CAPITULO IV

4. MARKETING

4.1 PLAN DE MARKETING

4.1.1 Objetivo general:

Ser reconocidos por nuestros clientes potenciales por la diferenciación creada de las capacitaciones incluidas con el paquete de cada módulo.

4.1.2 Objetivo específico:

Establecer nuestra marca en la mente de cada consumidor potencial.

Desarrollar estrategias para promocionar de la mejor manera nuestro producto.

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
14, 15, 16	14, 15, 16	14, 15, 16	2, 3, 4	2, 3, 4	2, 3, 4	14, 15, 16	14, 15, 16	14, 15, 16	2, 3, 4	2, 3, 4	2, 3, 4

Lanzamiento	Campaña sobre el COMERCIO EXTERIOR											
Charlas	Capacitaciones del manual para importadores											
Estudio de Mercado						Consultar con los clientes la calidad del servicio ofrecido			Consultar con los clientes la calidad del servicio ofrecido.			
Eventos						Participar con stand en las diferentes ferias de comercio exterior, para expandir nuestro servicio hacia toda la ciudad.						
Promociones	Charlas más el manual con el 20% de descuento.											Promociones por cierre de año
Publicidad	Revistas relacionadas al comercio exterior tales como: INFORMAR											

3.2 MARKETING MIX - CUATRO P'S

PRODUCTO: Como se ha mencionado anteriormente, este producto/servicio nace por la falta de conocimientos y experiencia en las operaciones de comercio exterior, específicamente en las importaciones que ahora deben registrarse en el nuevo sistema informático ECUAPASS.

Con estos módulos se podrán capacitar a los nuevos empresarios emprendedores que desean trabajar en el ámbito de las negociaciones internacionales, proporcionándoles toda la información correspondiente a la logística y operatividad de estos regímenes aduaneros. En este caso será un bien intangible, un servicio, el de ofrecer asesoramiento, pasos y procesos de las importaciones en el mercado ecuatoriano con la incursión del nuevo sistema aduanero que sirve para reducir papeles y tiempos de despacho.

Logo:



Slogan:

"Dando Solución a su preocupación con el comercio exterior"

PRECIO: El valor comercial que tendrá este paquete de servicio será: USD12.87 + IVA por el manual instructivo de cómo importar y USD 190.00 + IVA de la capacitación por día que se le brindará a los que requieran recibir la capacitación, ya sean estas personas naturales, empresas o instituciones educativas.

La forma de pago será en efectivo y en el momento de la entrega del producto o servicio de capacitación, por ser un valor asequible para todos no habrá la necesidad de un crédito y en el caso de que se lo requiera se lo analizaría dependiendo el cliente.

Nótese la información en el siguiente gráfico:

Con este ejercicio es como se determino el precio para este servicio.

Costo de Producción	Costo de Administración	Costo Total	Unidades Producidas (AL MES)	Costo Unit.	Ganancia del 80%	Precio de venta
\$ 1.090,00	\$ 31.187,95	\$ 32.277,95	4513	\$ 7,15	\$ 5,72	\$ 12,87
Capacitaciones al cliente	\$ 190,00					
Iva 12%	\$ 22,80					
TOTAL	\$ 212,80					

El costo por la producción será de **\$1090.00**, que fue determinado por la suma de la materia prima (\$4,680.00) y los gastos de publicidad (\$8400.00) a esto lo dividimos para los 12 meses del año.

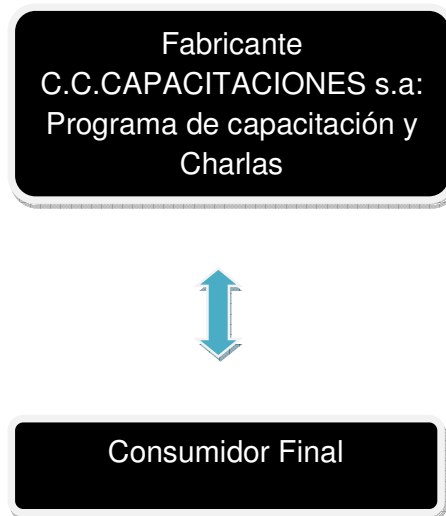
Los costos de administración es la suma de todos los gastos para iniciar el proyecto como los suministros de oficina, los servicios básicos, los sueldos, aportaciones entre otros. Se debe sumar el total de los costos de producción y los costos de administración dando como resultado en el cuadro de arriba un total de \$31,187.95

Se estima una producción de 4513 unidades al mes, las cuales serán divididas para el costo total y así poder determinar el costo unitario.

Con una ganancia del 80% el precio de venta será de USD 12.87.

PLAZA O DISTRIBUCIÓN: La empresa estará constituida debidamente como sociedad anónima y se establecerá en la ciudadela Atarazana de Guayaquil, para brindar la información necesaria a los usuarios que deseen acercarse a las oficinas, se brindara el servicio y el manual instructivo de importación de manera personal.

Canal de Distribución:



PROMOCIÓN: Se concretarán las citas por teléfono; conocemos que en la actualidad no sólo basta con esto, sino hay que adaptarse a las tecnologías actuales como lo son las redes sociales, se trabajará bajo e-mailing como una de las opciones para la publicidad del producto, se contratará el servicio de publicidad en la revista INFORMAR es una revista que da noticias acerca del comercio exterior y de todos los servicios relacionados.

Más adelante conforme se vaya avanzando en el negocio y con los clientes se trabajará en una alianza comercial con la Cámara de Comercio de Guayaquil para brindar charlas a los diferentes sectores que deseen reforzar sus conocimientos en el comercio exterior – campo de las importaciones.

CAPITULO V

5.1 MANUAL DE PROCEDIMIENTO

5.5.1 MÓDULO1 - Conceptos del comercio exterior y términos de negociación

¿Qué es comercio exterior?

Es toda actividad realizada internacionalmente, en donde un comprador y un vendedor realizan intercambio de bienes o servicios para el beneficio de ambas partes.



Para iniciar esta actividad, se procede a elegir el término de compra bajo los parámetros internacionales como lo son los Incoterms 2010 vigentes al presente, (International Commercial TERMS) son términos de comercio internacionales.

Las leyes propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, no pudiendo, no obstante, ser aplicables fuera de su Dominio. Esta situación supone la dificultad de decidir cuál es la reglamentación aplicable en un contrato de compra-venta entre dos países con legislaciones diferentes.

Referencia: "Comercio Internacional" autor, Robert C. Feenstra y Alan M. Taylor, edición año 2011

Hay que recalcar que estos incoterms **no regulan la forma de pago**; esto se define bajo un acuerdo mutuo entre comprador y proveedor.

Los incoterms básicamente se encargan de definir la responsabilidad de cada parte involucrada en la negociación de compra.

Categoría E

EXW (En Fábrica): Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro que debe cubrir desde la planta del exportador hasta la del importador
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

Categoría F

FCA (Franco Porteador)

Obligaciones del vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

FAS (Franco al Costado del Buque)

Obligaciones del Vendedor

- Mercadería y Documentos Necesarios
- Empaque y Embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pagos de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Seguro y flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

FOB (Franco a Bordo)

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

Categoría C

CPT: (Transporte pagado Hasta)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial"

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras que se generen en destino. **CIP**(Transporte y seguro pagado hasta)

Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Flete internacional y Seguro que debe cubrir desde la fabrica del exportador hasta la fabrica del importador
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Demoras generadas en la aduana del destino

CFR (Costo y Flete)

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y Embalaje
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la Mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)

- Aduana en destino esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Flete internacional y seguro que debe cubrir desde la fábrica del exportador hasta la fábrica del importador
- Demoras generadas en la aduana del destino

CIF (Costo, Flete y Seguro)

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete internacional y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete interno y seguro que debe cubrir desde la fábrica del exportador hasta la fábrica del importador
- Demoras generadas en la aduana del destino

Categoría D

DAT (Entrega en el terminal)

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro que debe cubrir desde la fábrica del exportador hasta la fábrica del importador
- Demoras generadas en la aduana del destino
- El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada (ha sido descargada a disposición del comprador en el puerto o en el lugar de destino acordado).

DAP (entrega en el lugar)

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana esto incluye: documentos, permisos, requisitos, impuestos
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro que debe cubrir desde la fábrica del exportador hasta la fábrica del importador.
- Demoras generadas en la aduana del destino
- El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada (ha sido preparada para su descarga y a su vez se considera que está a disposición del comprador en el lugar de destino designado).

DDP (Entrega derechos pagados)

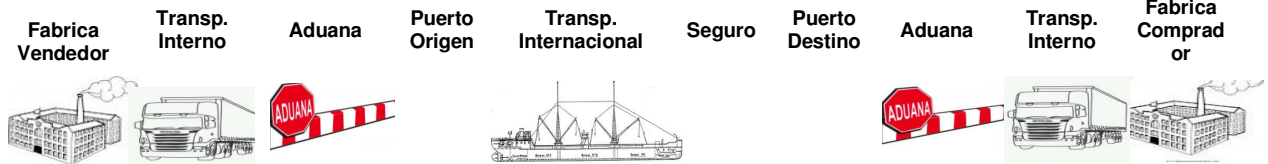
Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios

- Empaque y embalaje
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

Obligación del comprador

- Pagar la mercadería



INCOTERM	SIGNIFICADO	Fabrica Vendedor	Transp. Interno	Aduana	Puerto Origen	Transp. Internacional	Seguro	Puerto Destino	Aduana	Transp. Interno	Fabrica Comprador
Grupo E	EXW	Ex Works - En Fabrica	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Grupo F	FCA	Free Carrier - Franco Transportista	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
	FAS	Free AlongsideShip - Franco al costado del buque	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
	FOB	Free on Board - Franco a bordo	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
Grupo C	CPT	Carriagepaidto - Transporte pagado hasta un lugar convenido	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
	CIP	Carriage and InsurancePaidto - Transporte y Seguro pagado hasta	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
	CFR	Cost and Freight - Costo y Flete	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
	CIF	Cost, Freight and Insurance - Costo, Flete y seguro	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue	Blue
Grupo D	DAT	Delivery at Terminal - Entregado en terminal	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue
	DAP	Delivery at Place - Entregado en + Lugar convenido	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Blue	Blue	Blue
	DDP	DeliveryDutyPaid - Entregado con derechos pagados + Lugar convenido	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red

■ Obligaciones Vendedor
■ Obligaciones Comprador
■ Responsabilidad del vendedor

5.5.2 MÓDULO2 - Requisitos para registrarse como importador

Con la nueva Resolución de Aduanas del Ecuador, para el nuevo sistema ECUAPASS con su operatividad desde el pasado Octubre del 2012 se necesita realizar los siguientes pasos:

- ✓ Se debe contar con un RUC el cual debe ser tramitado en el Servicio de Rentas Internas de la siguiente forma:
- 1) Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

Requisitos:

Personas Naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

Sociedades

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución, Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Procedimiento:

El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Costo por este trámite: será: Sin costo directo para el contribuyente

Tiempo Estimado de Entrega: inmediato

- Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá registrar como importador y adquirir el certificado digital para la firma electrónica:
- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades: Banco Central del Ecuador, Security Data.

Referencias: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>; www.aduana.gob.ec

<https://www.supercias.gov.ec/Web/privado/seguridad/htm/servicios%20personalizados.htm>.

5.5.3 MÓDULO 3 - (Portal del Ecuapass)

1) Registrarse en el portal de ECUAPASS:

The screenshot displays the ECUAPASS portal interface. At the top left, there is a login section with the ECUAPASS logo, a language dropdown menu set to 'ESPAÑOL', and input fields for 'ID. USUARIO' and 'CONTRASEÑA'. A 'Certificado' icon and an 'INICIAR SESIÓN' button are also present. Below the login fields, there is a link for 'Solicitud del uso' and a search function for 'Buscar ID/Reinicio de clave'. To the right of the login section, there are three main service categories: 'Trámites operativos' (Operative Procedures), 'Servicios de uso frecuente' (Frequently Used Services), and 'Servicio informativa' (Information Service). Each category has a list of sub-services. Below these categories, there is a 'Ventanilla Única' (Single Window) section with its own list of services. On the right side of the page, there are additional sections for 'e-Docs. de uso frecuente' (Frequently Used e-Docs) and 'Soporte al Cliente' (Customer Support), which includes a contact number '1800-333333' and a list of support services. The bottom of the page features a large image of a cargo ship at a port.

Trámites operativos

- 1.1.1 Declaración de Importación
- 1.3 Integración de estados del trámite
- 1.6 e-Documentos

Servicios de uso frecuente

Servicio informativa

- 2.1.1 Consulta de arancel
- 2.1.2 Consulta de tasa de moneda
- 2.4.1 Puntos de vista de RUC
- 2.6 Catálogos

Ventanilla Única

- 4.1 Registro de Apoderado
- 4.2.1 Registrar Comercializador
- 4.3 Elaboración de DJO
- 4.4 Elaboración de CO
- 4.5.1 Solicitud de Documentos de Control
- 4.6 Ejecución de CO
- 4.7 Ejecución de DJO
- 4.8 Ejecución de Comercio Exterior
- 4.9 Ejecución de Aduana

Soporte al Cliente

- 3.3 Preguntas y respuestas
- 3.8 Sugerencias
- 3.11.2 Configurar mi página

1800-333333

Una vez que el importador se haya registrado debidamente deberá actualizar base de datos, creando un usuario y contraseña. Posteriormente, debe aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica.

2) Realizado el registro en ambas instituciones, se necesita de la ayuda de un **agente de aduanas**: quien será el representante y responsable de la

empresa ante la aduana del Ecuador. El agente de aduana es la persona responsable y solidaria de la obligación tributaria; y hará la intervención correspondiente ante la misma, además de asesorarnos en cuanto a trámites. En ocasiones y dependiendo de lo que se vaya a importar nos facilitará incluso las partidas arancelarias.

- 3) Una vez que se cuente con la partida para la importación, se revisa en el sistema Ecuapass en la sección de partidas arancelarias, si el producto no posee restricción alguna en destino (Ecuador) ya que de existir las se deben tomar las medidas necesarias antes de embarcar la carga, porque una vez embarcada y sin los permisos correspondientes faltará tiempo para solicitar los mismos, claro está que de la procedencia del producto también depende ya que nos puede jugar en contra o a favor porque no es lo mismo decir que se comprará desde Chile que desde China, pero en todo caso cuando recién se inicia en el negocio siempre existirán más inconvenientes y trámites por realizar, es por esto la precaución que se debe considerar antes de embarcar, sino se correrá el riesgo de caer en multas y extra costos cuando la carga arribe al país.
- 4) Existen varias restricciones dependiendo del tipo de producto, cada restricción se maneja individualmente es decir no se pueden generalizar, como son varias las instituciones que se encargan de otorgar los permisos correspondientes.

Por ejemplo se encuentran entre estos:

- I. **INEN** (Instituto Ecuatoriano de Normalización)

Es el organismo oficial de la República del Ecuador para la normalización, la certificación y la metrología.

Es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MICIP, y fue creada en 28/08/1970 mediante Decreto Supremo No.357 publicado en el Registro Oficial No.54 de 07/09/1970.

II. **MIPRO** (Ministerio de Industria y Productividad)

Breve introducción de la entidad en mención:

Sus valores:

- Efectividad en la gestión.
- Trabajo de equipo.
- Comportamiento ético integral.
- Protección al medio ambiente.
- Desarrollo humano.
- Mejoramiento continuo.
- Cumplimiento de leyes, normas y reglamentos.
- Utilización de herramientas tecnológicas actualizadas.

Su Misión

Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de

calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

Su Visión

Ser la institución pública referente en la definición y ejecución de políticas industriales y artesanales, por la aplicación de un modelo exitoso de desarrollo productivo integral.

Objetivos:

Objetivo Estratégico: 1. Incrementar la Producción Nacional para la sustitución estratégica de importaciones en los sectores priorizados.

Objetivo Estratégico: 2. Incrementar la oferta de productos con énfasis en los sectores priorizados

Objetivo Estratégico: 3. Incrementar las capacidades productivas para mejorar la productividad con énfasis en los sectores priorizados ⁽²⁾

2 FUENTE: <http://www.industrias.gob.ec/programas-y-servicios/>;
http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%27%20rel=slbox

Nota: Dependiendo del tipo de restricción se tiene que hacer el trámite correspondiente en cada institución con los parámetros que la misma solicite para poder obtener sin problema alguno el permiso que se necesite tramitar.

- 5) Con el termino de compra (INCOTERMS) escogido, se podrá definir quien se encargara de el transporte internacional, el seguro, los despachos y manejos correspondientes en cada puerto para empezar a realizar las importaciones correspondientes y una vez resuelta la forma de pago (carta de crédito, 50% para la producción y el 50% se lo pagará una vez la carga haya arribado, entre otras formas más de formas de pago).
- 6) Se realiza el embarque definiendo lo antes mencionado y la carga Zarpa del puerto de origen para llegar a destino y ser nacionalizada, cuando la carga arriba, la naviera escogida para este embarque enviara un aviso de llegada notificando la fecha, bodega temporal, nombre del buque y demás detalles de la carga. La naviera facturara sus gastos locales y se obtendrá por parte de esta la carta de salida y visto bueno (documentos indispensables para continuar la nacionalización) cada naviera tiene su formato y procedimiento correspondiente para la emisión de estos documentos.

5.5.4 MODULO 4 - Pre cálculo estimado para el pago de impuestos

1) La base que se debe tomar para el cálculo de impuestos ante aduanas es el total de la factura comercial, con los costos generados en origen como transporte interno, aduana, embalajes = FOB + el SEGURO interno tomado dentro de Ecuador, + FLETE internacional ya sea este marítimo, aéreo o terrestre = CIF siglas en inglés (Cost, Insurance and Freight /Costo, Seguro y Flete). Anteriormente la base para el cálculo de impuestos se denominaba CIF, en la actualidad se denomina Base Imponible o valor en aduana de las mercancías de acuerdo a lo estipulado en el Art 110 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Aduana toma este valor CIF total y lo multiplica por los porcentajes de arancel correspondiente en el caso de que la partida arancelaria así lo indique junto con las restricciones correspondientes, y en el caso de no tenerlo simplemente multiplica por los porcentajes que todas las cargas siempre deben cancelar:

- ♣ FODINFA (0.5%),

- ♣ IVA (12%).

Este cálculo se lo debe realizar de la siguiente manera:



EJEMPLO DE UNA PRE-LIQUIDACIÓN ADUANERA APROXIMADA

DATOS:

0,14% del
CFR

FOB **59.724,20** FLETE **3.500,00** CFR **63.224,20** SEGURO **88,51** CIF **63.312,71**

P.A.	CANT.	DESCRIPCION	Valor UNIT	FOB	FLETE	SEGURO	CIF	%	A.D.	FODINFA	I.V.A.	TOTAL
	1000	Tuberías sanitarias	\$ 56,50	\$ 56.500,00	\$ 3.311,05	\$ 83,73	\$ 59.894,78	20%	\$ 11.978,96	\$ 299,47	\$ 8.660,79	\$ 20.939,22
	690	Neplos	\$ 0,28	\$ 193,20	\$ 11,32	\$ 0,29	\$ 204,81	5%	\$ 10,24	\$ 5,00	\$ 26,41	\$ 41,65
	67	Tuberías sin costura	\$ 43,00	\$ 2.881,00	\$ 168,83	\$ 4,27	\$ 3.054,10	-	\$ -	\$ 15,27	\$ 368,32	\$ 383,60
	500	Codos	\$ 0,30	\$ 150,00	\$ 8,79	\$ 0,22	\$ 159,01	5%	\$ 7,95	\$ 5,00	\$ 20,64	\$ 33,59
			\$ 59.724,20	\$ 3.500,00	\$ 88,51	\$ 63.312,71			\$ 11.997,15	\$ 324,74	\$ 9.076,15	\$ 21.398,04
					3.500,00	88,51						Sub/Total 21.398,04
					0,06	0,03						Total Liquidación SENA 21.398,04

Nota: La presente liquidación es solo referencial, no deberá ser considerada como definitiva, favor cualquier inquietud no dude en comunicarse al 2670291. Estaremos gustosos de atenderle.

DPTO. DE SERVICIOS ADUANEROS.

*En este cuadro se puede notar un claro ejemplo de una Pre – Liquidación aduanera de los tributos a cancelar ante aduanas por la importación realizada, solo es una estimación, lo final se lo podrá saber cuando en el sistema Ecuapass determine la liquidación definitiva pero este cuadro es de gran utilidad sobre todo para tener una idea del pago a realizarse y tener listo este dinero en el banco para cancelarlo de inmediato.

2) La carga arriba al puerto indicado (Guayaquil, Esmeraldas, Manta) la naviera, consolidadora o agente confirma el arribo, día, hora, módulo al que llegará (Contecon, Inarpi, Andipuerto, Fertisa, Naportec) ellos proceden a facturar los valores correspondientes de gastos locales que cada línea maneja.

Con las navieras se debe gestionar lo siguiente:

- ✓ Carta de salida
- ✓ Visto bueno en el BL
- ✓ Pago de gastos locales

Nota: En el caso de que no se cuente con exoneración de garantía, se tiene que dejar la garantía por cada equipo, el monto de la misma es dependiendo de la naviera.

3) En Ecuador para nacionalizar una carga se necesita de los siguientes documentos originales de soporte y en PDF:

- BI con visto bueno que lo otorga la naviera
- La aplicación de seguro emitida por la aseguradora con la que se haya tomado el seguro para todas las cargas a importarse.
- Factura comercial de la carga emitida por el proveedor

- Packing list de la carga emitida por el proveedor
- Certificados que se necesiten en el caso de ser requeridos tales como: INEN, MIPRO, AGROCALIDAD, entre otros, estos deberán ser tramitados por las instituciones gubernamentales correspondientes.
- Fichas técnicas, el fabricante de la mercadería será el responsable de proveernos esta información que si bien es cierto los funcionarios de aduana no siempre lo piden, es importante contar con la información técnica de la carga ya que si es un producto que por primera vez se importa en el país, si será un requisito indispensable para todas las partes involucradas, sobre todo para la clasificación arancelaria correcta.

Los formatos deben estar en PDF debido que en la actualidad con el ECUAPASS, ya no se requieren de papeles físicos y estos documentos deben constar en la declaración aduanera de importación.

Nota: Lo recomendable es guardar todos los documentos originales de cada pedido, para las inspecciones posteriores que el SENA E pueda realizar, ya que esta tiene hasta 5 años para realizar un seguimiento pasivo a las cargas que hayan sido nacionalizadas por cualquier error que se pudo haber cometido.

- 4) Una vez se cuente con gastos locales cancelados se debe contactar con el agente de aduanas para que le ayude gestionando el ingreso de la documentación vía electrónica a través del nuevo sistema Ecuapass.
- 5) Una vez realizada la transmisión electrónica de toda la información respecto a la mercadería, la SENA E corroborará que todo esté en perfecto estado, si todo está bien, se procederá a realizar la liquidación de tributos, mediante la cual

se otorgan dos días hábiles de plazo para la cancelación de los mismos y luego se asigna el canal de aforo al que se someterá la carga.

- Aforo automático: si es un aforo automático la mercadería no es sometida a ningún tipo de control, y con el pago de los derechos arancelarios se puede nacionalizar la carga por completo.
- Aforo documental: si es un aforo documental, la carga se someterá a revisión estricta de que todos los documentos de soporte estén en orden, elaborados de la manera correcta ya sean estos la factura comercial, el BI, el packing - list, la póliza de seguro, y en caso de que la carga amerite la presentación de documentos de acompañamiento también deben ser presentados. De existir inconvenientes o discrepancias entre un documento y otro el SENA E aplicará al importador la contravención o falta reglamentaria establecidas en el COPCI.
- Aforo físico con rayos x: la carga será aperturada para una revisión aleatoria de los productos importados, si son diez contenedores se escogerá tres o cuatro dependiendo del funcionario, para la revisión física y al salir del almacén temporal serán sometidos a los rayos x, si es una carga suelta la operación será la misma sólo que si son tres bultos se abrirá uno o los que sean necesarios.

6) Toda vez que la carga haya sido sometida a cualquiera de los canales de aforo y haya cumplido todas las formalidades aduaneras, se podrá proceder con el retiro de las mismas en el depósito temporal al que fue asignado, cancelando previamente el almacenaje que este haya generado por los días que permaneció

la carga. Cada depósito temporal aplica su tasa dependiendo del tiempo de permanencia de la carga.

Los depósitos temporales que existen en Guayaquil y podrían arribar sus cargas son:

Naportec/ Banapuerto

Contecon

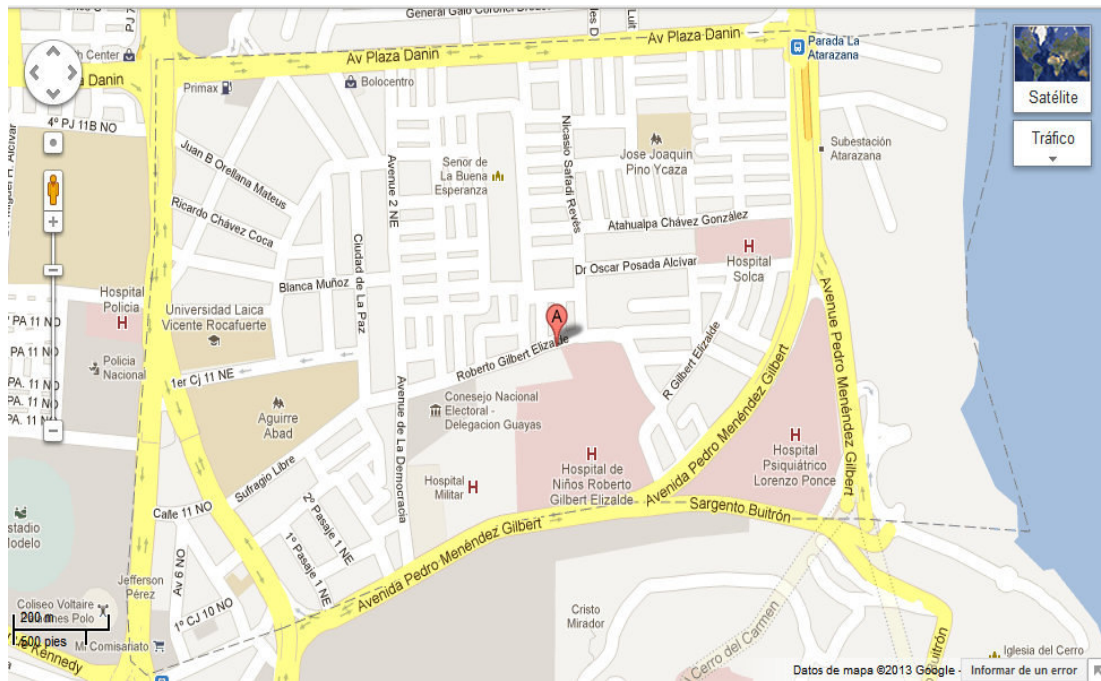
Inarpi

Aretina

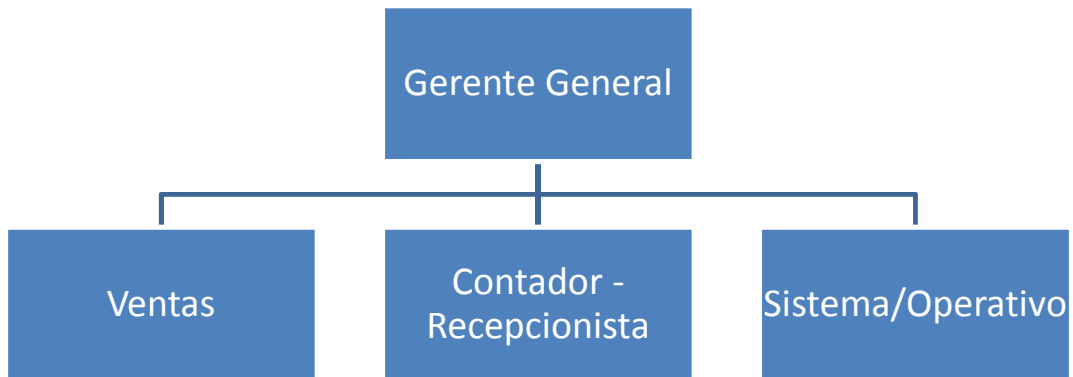
- Posteriormente, una vez cumplidos todos los pasos y que nuestra mercancía tenga salida autorizada por parte del SENA, se necesitará un transportista interno para que lleve la carga hasta la bodega final del cada cliente.

5.2 UBICACIÓN DEL NEGOCIO

Las oficinas del negocio estarán ubicadas en la Cdla. La Atarazana de la ciudad de Guayaquil.



5.3 ORGANIGRAMA



5.3.1 Perfiles de Puestos

La compañía será encabezada por 4 personas:

- Gerente General
- Ventas
- Contador – Recepcionista
- Sistema

1.- GERENTE GENERAL

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, es responsable de dirigir y controlar al personal bajo su mando, ayudando a toma las mejores decisiones para cada uno de los departamentos.

INFORMACIÓN

Edad: 25 a 40 años.

Sexo: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Profesión: Administración de Empresas o equivalentes.

Especialización: Comercio.

Experiencia: 2 a 4 años en cargos equivalentes.

REQUERIMIENTOS DE COMPETENCIAS Y NIVEL REQUERIDO

HABILIDAD TECNOLÓGICA- (ALTO) Conocimiento y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes y documentos propios de su gestión.

ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL- (ALTO) Conocimientos legales directamente relacionados con los procesos de contratación, administración y desarrollo de Personal.

INGLÉS (ALTO) Habilidad para Leer e interpretar todo tipo de documentos en ingles; así como para establecer conversaciones y elaborar informes en el mismo idioma.

PRESUPUESTO ECONÓMICO (ALTO)- Habilidad para diseñar y controlar el cumplimiento del plan operativo de ingresos y egresos en la organización.

GESTIÓN DE LOS RECURSOS (ALTO) - Capacidad para optimizar los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles, con el objetivo de mejorar los procesos, procedimientos y métodos de trabajo.

TOMA DE DECISIÓN (ALTO) - Capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son las viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

DESARROLLO DE RELACIONES (ALTO) - Capacidad para establecer y mantener relaciones cordiales, recíprocas y cálidas o redes de contacto con sus clientes internos y externos.

ESTABILIDAD EMOCIONAL (ALTO) - Madurez y control de sus impulsos emocionales, con adecuados niveles de tolerancia a la frustración y seguridad en sí mismo.

HABILIDAD DE NEGOCIACIÓN.

ACTITUD DE SERVICIO Y COMPROMISO

2.- VENTAS

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Promocionar, vender y crear una cartera de clientes para poder ofrecer los servicios de la empresa mostrando las ventajas competitivas de los módulos.

Será responsable de dirigir el departamento con entusiasmo y responsabilidad ya que de ella o el dependerá los ingresos de la compañía.

INFORMACIÓN

Edad: 24 a 40 años.

Sexo: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Profesión: Administración de Empresas o equivalentes.

Especialización: Comercio.

Experiencia: 2 a 3 años en cargos equivalentes.

REQUERIMIENTOS DE COMPETENCIAS Y NIVEL REQUERIDO

HABILIDAD TECNOLÓGICA- (ALTO) Conocimiento y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes y documentos propios de su gestión.

INGLÉS (ALTO) Habilidad para Leer e interpretar todo tipo de documentos en ingles; así como para establecer conversaciones y elaborar informes en el mismo idioma. Esto debido a las personas del extranjero que puedan estar interesados en aprender los módulos.

GESTIÓN DE LOS RECURSOS (ALTO) - Capacidad para optimizar los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles, con el objetivo de mejorar los procesos, procedimientos y métodos de trabajo.

DESARROLLO DE RELACIONES (ALTO) - será una capacidad muy importante a desarrollar debido a que debe ser sociable con los clientes para poder ofrecer de la mejor manera el uso y beneficio de este nuevo servicio.

ESTABILIDAD EMOCIONAL (ALTO) - Madurez y control de sus impulsos emocionales, con adecuados niveles de tolerancia a la frustración y seguridad en sí mismo.

3.- CONTADOR

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Encargado de dirigir y realizar todas las actividades contables de la empresa que incluyen, preparación, actualización e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como los deberes relacionados al área de contabilidad.

INFORMACIÓN

Edad: 25 a 40 años.

Sexo: Indiferente.

Estado Civil: Indiferente

Formación Profesional: Contador Público Autorizado o Ingeniería Comercial

Experiencia: 2 – 4 años en cargos equivalentes

REQUERIMIENTOS DE COMPETENCIAS Y NIVEL REQUERIDO

HABILIDAD TECNOLÓGICA (ALTO)- Conocimiento, y destreza para manejar programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet intranet, entre otros, requeridos para la elaboración y presentación de informes, documentos internos y/o

Externos y todo aquello que sea requerido por su gestión.

CÁLCULO Y ANÁLISIS (ALTO)- Habilidad y destrezas para el cálculo de costos de producción, su análisis y presentación.

COSTOS DE PRODUCCIÓN TRIBUTARIA (ALTO)- Conocimiento teórico práctico en legislación tributaria.

PLAN DE CUENTAS (ALTO) -Conocimiento y destreza en el manejo del plan único de cuentas de empresas del sector.

AUDITORIA BÁSICA (ALTO) - Conocimientos en gestión de auditoría básica en procedimientos administrativos directamente relacionados con el proceso contable.

PLANIFICACIÓN Y CONTROL (ALTO) - Capacidad para determinar de forma eficaz, fases, etapas, metas y prioridades para la consecución de objetivos, a través del desarrollo de planes de acción, incluyendo los recursos necesarios y los sistemas de control.

TOMA DE DECISIÓN (ALTO) - Capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

ESTABILIDAD EMOCIONAL (ALTO) - Madurez y control de sus impulsos emocionales, con adecuados niveles de tolerancia a la frustración y seguridad en sí mismo.

ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA (ALTO) - Conocimiento de cómo el entorno en su más

Amplio sentido influye en las estrategias y como éstas a su vez determinan las distintas alternativas que le permitan cumplir con los objetivos propuestos.

3.- SISTEMAS/OPERATIVO

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Ejecutar planes, programas y actualizaciones constantes que la aduana lance para los importadores actuales. Darles seguimiento a los clientes en la oficina.

INFORMACIÓN

Edad: 22 a 30 años.

Sexo: Indiferente

Estado Civil: Indiferente

Profesión: Ingeniería en sistemas, equivalentes

Experiencia: 1 año en cargos equivalentes.

REQUERIMIENTOS DE COMPETENCIAS Y NIVEL REQUERIDO

HABILIDAD TECNOLÓGICA (ALTA)- programas del Sistema Office: Word, Excel, PowerPoint; así como para el manejo de Internet - intranet, entre otros, requeridos para la Elaboración y presentación de informes y documentos internos y/o externos propios de su gestión

MANEJO DE MATERIALES (ALTO) - Maneja constantemente equipos y materiales de fácil uso, siendo su responsabilidad directa, y maneja periódicamente equipos y materiales medianamente complejos, siendo su responsabilidad indirecta.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL (ALTO) -Maneja en forma directa un grado de confidencialidad medio.

TOMA DE DECISIONES (MEDIO) - Las decisiones que se toman se basan en políticas específicas, en procedimientos definidos para lograr objetivos específicos, mejorar métodos y establecer técnicas y estándares, a nivel operativo.

RELACIONES INTERNAS (ALTO) - El cargo mantiene relaciones continuas con personal de la dependencia y su superior inmediato y frecuentes con el personal de las dependencias o unidades administrativas de la Institución, a fin de apoyar y/o ejecutar y/o coordinar y/o asesorar lo relativo al área, exigiéndose para ello una buena habilidad para obtener cooperación.

CAPITULO VI

6.1 CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para la creación de una compañía en Ecuador se tiene que considerar los siguientes pasos y aspectos:

1. Reservar el nombre para la sociedad: esto nos ayuda localizar los nombres que ya existen para las diversas compañías en el país.

Se realiza este trámite en la Superintendencia de compañías en la ventanilla de servicio al cliente que toma aproximadamente 30 min. o también se lo puede realizar vía web desde la siguiente página y toma un tiempo aproximado de 24 horas para obtener una respuesta por parte de esta institución.

2. Apertura de cuenta de integración de capital: puede ser realizado en cualquier banco del país.

Los requisitos básicos son:

- Capital mínimo es USD 800 para constituir una compañía anónima y USD 400 para una compañía limitada;
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (para constituir una compañía se requiere un mínimo de dos socios)
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.

El tiempo estimado para la obtención del certificado de cuentas de integración de capital es de 24 horas.

Nota: - pueden variar según cada banco.

3. Elaboración de los estatutos o contrato social que regirá a la sociedad, este documento se lo realiza mediante una minuta firmada por un abogado.

4. Una vez cumplidos los tres pasos anteriores se deben buscar un notario público para que eleve a escritura pública los documentos previamente elaborados.

5. Luego de obtener los estatutos elevados a escritura pública por el notario, se debe entregar en la superintendencia de compañías para que sea revisado y aprobado en un tiempo estimado de 4 días.

6. Con la aprobación por parte de la Superintendencia, esta entregará cuatro copias de la resolución con un extracto para realizar una publicación en cualquier diario de circulación nacional.

7. Se debe realizar el pago de la patente municipal y del "1.5×1000"(uno punto cinco por mil) y obtener el certificado de cumplimiento de obligaciones que es otorgado por el Municipio.

8. Cuando ya se cuente con todos los documentos antes descritos, se debe ir al Registro Mercantil del cantón correspondiente con el fin de inscribir la sociedad.

9. Una vez inscrita la sociedad, se debe elaborar un acta de junta general de accionistas a fin de **nombrar a los representantes** (Presidente, Gerente, dependiendo del estatuto).

10. Con los documentos inscritos en el Registro Mercantil, se debe ir a la Superintendencia de Compañías nuevamente para que le entreguen varios documentos que serán los habilitantes para obtener el RUC de la compañía.

11. Se debe acudir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) para **tramitar el Registro Único de Contribuyentes (RUC)**, con original y copia de la escritura de constitución, original y copia de los nombramientos, el formulario correspondiente debidamente lleno, copias de cédula y papeleta de votación de los socios.

12. Para finalizar el proceso, con el RUC, se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para que les entreguen una carta dirigida al Banco en el que se abrió la cuenta de integración de capital; desde ese momento se dispondrá del valor depositado en el banco.

6.2 ESTUDIO FINANCIERO

En la actualidad los estados financieros deben ser presentados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), estas normas surgen en la necesidad de un mundo globalizado, donde los diferentes países necesitan manejar información financiera consolidada ya que actualmente se mantienen operaciones de comercio exterior frecuente, ya sean estas de importaciones o exportaciones.

Anteriormente no existía una necesidad de compartir esta información ya que los mercados financieros aun no estaban totalmente desarrollados y su comercio internacional no estaba unificado, por lo tanto no era de mayor relevancia esta información.

Estas normas sin duda alguna pretenden disminuir los fraudes o los comúnmente conocidos maquillajes en los balances financieros de cualquier compañía, en Ecuador la Superintendencia de Compañías (SIC) han emitido una serie de resoluciones respecto a las NIIF; y es en el año 2006 que por primera vez se emite una resolución para esta adopción.

Referencias: "Normas Internacionales de Información Financiera" autores: Ec. Mario Arturo Hansen – Holm, CPA Ma. Teresa Hansen –Holm, Dr. Juan Carlos Hansen – Holm, Ing. Luis A. Chávez.

6.2.1 BALANCE

ACTIVO	AÑO 1		70.226,75	AÑO 2	94.786,55	AÑO 3	99.319,55	AÑO 4	104.739,19	AÑO 5	110.071,83
EXIGIBLE		68.245,75			93.554,55		98.836,55		104.325,19		109.726,83
CAJA	50,00			100,00		150,00		200,00	250	300,00	
BANCO	45.477,55			68.464,53		71.197,53		73.887,27		76.165,11	
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	22.718,20			24.990,02		27.489,02		30.237,92		33.261,72	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		1.981,00			1.232,00		483,00		414,00		345,00
MUEBLES Y ENSERES	400,00			400,00		400,00		400,00		400,00	
	(40,00)			(80,00)		(120,00)		(160,00)		(200,00)	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.040,00			2.040,00		2.040,00		2.040,00		2.040,00	
	(680,00)			(1.360,00)		(2.040,00)		(2.040,00)		(2.040,00)	
EQUIPOS DE OFICINA	290,00			290,00		290,00		290,00		290,00	
	(29,00)			(58,00)		(87,00)		(116,00)		(145,00)	
PASIVO			23.247,65		31.733,06		33.299,21		35.171,70		37.014,12
EXIGIBLE	10.857,79	23.247,65		14.541,76	31.733,06	15.221,71	33.299,21	16.034,65	35.171,70	16.834,55	37.014,12
CUENTAS POR PAGAR	12.389,86			17.191,30		18.077,50		19.137,04		20.179,57	
PRESTAMO A L/P	-			-		-		-		-	
PATRIMONIO			46.979,10		63.053,49		66.020,34		69.567,50		73.057,71
CAPITAL SOCIAL	5.000,00			5.000,00		5.000,00		5.000,00		5.000,00	
RESERVA LEGAL	500,00			500,00		500,00		500,00		500,00	
RESERVA FACULTATIVA	-			-		-		-		-	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	41.479,10			57.553,49		60.520,34		64.067,50		67.557,71	
PERDIDA DEL EJERCICIO	-										
			0,00		0,00		0,00		(0,00)		(0,00)

6.2.2 Depreciaciones: ver anexo 4

6.2.3 Estudio financiero

ESTUDIO FINANCIERO						
DETALLE	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONES	9.100,00	109.200,00	114.660,00	120.393,00	126.412,65	132.733,28
(-) COSTO DE VENTA	1.175,65	14.107,80	7.500,00	8.400,00	9.300,00	9.900,00
INGRESOS NO OPERACIONALES	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
COSTOS ADMINISTRATIVO / VENTAS	2.599,00	31.187,95	18.695,95	18.995,95	18.695,95	19.083,95
(-) DEPRECIACIONES	62,42	749,00	749,00	749,00	749,00	749,00
UADDI	5.482,94	63.375,25	87.935,05	92.468,05	97.887,70	103.220,33
PARTICIPACION TRABAJADORES 15%	822,44	9.506,29	13.190,26	13.870,21	14.683,15	15.483,05
UADI	4.660,50	53.868,96	74.744,79	78.597,84	83.204,54	87.737,28
IMPUESTO A LA RENTA 23%	1.071,91	12.389,86	17.191,30	18.077,50	19.137,04	20.179,57
UTILIDAD NETA	3.588,58	41.479,10	57.553,49	60.520,34	64.067,50	67.557,71
(+) DEPRECIACION	62,42	749,00	749,00	749,00	749,00	749,00
(-) INVERSION EN ACTIVO FIJO	1.981,00	1.981,00	2.261,00	2.541,00	2.821,00	3.101,00
(-) Inversión capital de trabajo	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
	(3.330,00)	35.247,10	51.041,49	53.728,34	56.995,50	60.205,71

Nota:* Se estima que anualmente en los ingresos de operaciones se incrementara un 5%

6.2.4 Estado de Resultados:

INGRESOS	AÑO 1	109.420,00	AÑO 2	114.880,00	AÑO 3	120.613,00	AÑO 4	126.632,65	AÑO 5	132.953,28
FACTURACION TARIFA 12	109.200,00		114.660,00		120.393,00		126.412,65		132.733,28	
FACTURACION TARIFA 0	220,00		220,00		220,00		220,00		220,00	
GASTOS DE VENTAS		14.107,80		7.500,00		8400		9300		9900
MATERIA PRIMA	5.707,80		\$ 7.500,00		\$ 8.400,00		\$ 9.300,00		\$ 9.900,00	
GASTOS PUBLICIDAD	8.400,00		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		31.187,95		18.695,95		18.995,95		18.695,95		19.083,95
SUELDOS	11.448,00		11.448,00		11.448,00		11.448,00		11.448,00	
APORTES SEGURO SOCIAL	1.276,45		1.276,45		1.276,45		1.276,45		1.276,45	
MOVILIZACION	-									
DECIMO TERCER SUELDO	795,00		795,00		795,00		795,00		795,00	
DECIMO CUARTO SUELDO	79,50		79,50		79,50		79,50		79,50	
VACACIONES	477,00		477,00		477,00		477,00		477,00	
LUZ ELECTRICA	420,00		420,00		420,00		420,00		420,00	
AGUA POTABLE	144,00		144,00		144,00		144,00		144,00	
TELEFONO	276,00		276,00		276,00		276,00		276,00	
ALQUILER	3.480,00		3.480,00		3.480,00		3.480,00		3.480,00	
SUMINISTROS DE OFICINA	792,00		\$ -		\$ 280,00		\$ -		\$ 338,00	

INSTALACION	1.200,00		\$ -		\$ 20,00		\$ -		\$ 50,00
GASTOS LEGALES	10.800,00		\$ 300,00		\$ 300,00		\$ 300,00		\$ 300,00
DEPRECIACIONES		749,00		749,00		749,00		749,00	749,00
DEPRECIACIONES	749,00		749,00		749,00		749,00		749,00
GASTOS FINANCIEROS		0							
COMISIONES BANCARIAS	0								
CERTIFICACION CHEQUES	0								
CHEQUERA	0								
UTILIDAD PARTICIPACION TRABAJADORES	63.375,25		87.935,05		92.468,05		97.887,70		103.220,33
TOTAL	53.868,96		74.744,79		78.597,84		83.204,54		87.737,28
IMPUESTO A LA RENTA	<u>12.389,86</u>		<u>17.191,30</u>		<u>18.077,50</u>		<u>19.137,04</u>		<u>20.179,57</u>
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>41.479,10</u>		<u>57.553,49</u>		<u>60.520,34</u>		<u>64.067,50</u>		<u>67.557,71</u>

Capital de Trabajo	Flujo de Caja año 1	Flujo de Caja año 0	Tasa Anual de Descuento
-5000	46555,35	0	10%

VAN	\$ 47.323,05
TIR	831%

CONCLUSIÓN

Como consecuencia de los cambios generados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador el 22 de octubre del 2012 en los procesos informáticos con la aplicación de la nueva herramienta informática denominada ECUAPASS, actualmente los Operadores de Comercio Exterior OCE'S tienen grandes vacíos al momento de realizar sus transmisiones electrónicas en la importación de sus productos, ya que la falta de conocimiento en la aplicación de los procesos están provocando pérdidas económicas para los importadores debido a las infracciones aduaneras que les aplica el SENA E por la falta de transmisión de la declaración aduanera de importación; la falta de presentación de los documentos de control previos, o por el incorrecto llenado en la declaración aduanera, dando como resultado que se establezca un incremento en los precios de los bienes importados expuestos en el mercado interno.

Por lo expuesto, se ha pensado en brindar un servicio de asesoría en la tramitología de este proceso, por lo que el presente proyecto expone un sin número de ventajas en la aplicación directa de las importaciones de productos, especialmente para aquellos comerciantes que desean empezar a importar sus productos directamente.

Servirá de apoyo para aquellos que deseen iniciar sus negocios y no posean conocimiento en ese ámbito del negocio "Las Importaciones".

Por otro lado, no nos limitamos sólo a empresas, ya que la forma de presentación de nuestras capacitaciones tiene una compatibilidad directa incluso con los estudiantes de las diferentes universidades que se estén especializando en esta área, lo cual también les será de gran ayuda en la comprensión de los procesos aduaneros aplicados para los procesos aduaneros y a la logística de todos los que intervienen en el comercio exterior.

BIBLIOGRAFÍA

- **Negocios Internacionales** (Ambientes y Operaciones) edición 2004, autores: John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan

Editorial: Pearson.

- **Comercio Internacional**, edición 2011, autores: Robert C. Feenstra y Alan M. Taylor.

Editorial: Revertè.

- **Guía didáctica de proyectos**, autor: Ing. María Auxiliadora Guerrero Bejarano.

- **Manual para implementar las Normas Internacionales de Información Financiera**, Segunda Edición Julio 2011, teoría y práctica autores: Ec. Mario Arturo Hansen – Holm, CPA Ma. Teresa Hansen –Holm, Dr. Juan Carlos Hansen – Holm, Ing. Luis A. Chávez.

- "Seminario de economía y negocios" en *Revista Lideres* sección; lunes 5 de agosto del 2013 Región – Integración.

- www.camae.org

- **Información de los tipos de aforo:** www.aduana.gob.ec

- **Muestra de cómo registrarse e iniciar operaciones con este sistema:**
<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

- **Información acerca de la competencia:**
<http://qualitysoft.com.ec/quality/node/2>.

- **Estadísticas de las importaciones por el Banco Central del Ecuador:**
<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

- **Reseña historia de esta institución INEN:**
http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%27%20rel=slbox

- **Información de los pasos a seguir, para la obtención de un RUC. y permisos de funcionamiento para una empresa, sea esta natural o jurídica.:**<https://www.supercias.gov.ec/Web/privado/seguridad/htm/servicios%20personalizados.htm>.

RESUMEN EN INGLES Y ESPAÑOL

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO DE TESIS

FACULTAD DE INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TITULO: "Programa de Capacitación en Comercio Internacional aplicado a las importaciones de los nuevos OCE'S en la ciudad de Guayaquil"

AUTOR (ES): **Catherine Campoverde Cárdenas**

DIRECTOR: **Eco. Karina Rivadeneira**

ENTIDAD QUE AUSPICIO LA TESIS: **Ninguna**

FINANCIAMIENTO: SI NO: **x** PREPAGADO: POSGRADO:

FECHA DE ENTREGA DE TESIS:

DIA **9** MES **AGOSTO** AÑO **2013**

GRADO ACADÉMICO OBTENIDO: **Ingeniera en Negocios Internacionales**

No. PÁGS.: **114** No. REF. BIBLIOGRÁFICA: **12** No. ANEXOS: **5** No. PLANOS:

RESUMEN: El presente proyecto fue desarrollado con el fin de brindar información a los nuevos importadores de la ciudad de Guayaquil, ya que con la implementación del nuevo sistema ECUAPASS, existen muchas incógnitas por resolver sobre todo para los nuevos OCE'S y es necesario desarrollar un sistema que les brinde esta información, es por esto la creación de la CAPACITACIONES CC s.a.

Es por esto que se decidió crear cuatro módulos que detallen paso a paso lo que se debe realizar para iniciar operaciones en el campo de las importaciones, en cada uno de ellos se explica de manera sencilla y de fácil comprensión lo que debe realizar si es su primera importación, y no cuenta aún con lo expuesto por la ley, para así poder ser un importador en Ecuador.

La finalidad es contribuir significativamente en el ordenamiento jurídico entre el Estado y los importadores, el orden logístico dentro de la operatividad aduanera y el aseguramiento en la importación de mercancías provenientes del exterior.

La implementación de este Programa y su vinculación directa con los constantes avances tecnológicos nos permitirán transmitir correctamente la Declaración Aduanera de Importación (DAI) dentro de los plazos establecidos en el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del COPCI, beneficiando al sector importador, quienes podrán desaduanizar sus mercancías sin incurrir en infracciones aduaneras o que sus mercancías sean declaradas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en abandono, de acuerdo a lo estipulado en los Art. 142 y 143 del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

En nuestro país aún existe una falta de comunicación y coordinación por ciertos intervinientes en este campo, en la investigación realizada previamente, se pudo observar claramente este aspecto, y es que no todos saben a dónde recurrir para solicitar la información que les hace falta y si recurren a la entidad más directa como lo es la SENA, no siempre encontrarán una información rápida como la necesitan para dar ese gran paso, como lo es "importar".

Sin duda alguna el enfoque de brindar una información de manera concreta y didáctica, es lo que hará de este proyecto único y eficaz.

El proyecto no solo se enfocará en brindar esta información, con la aceptación inmediata del mismo, se irán realizando las respectivas actualizaciones junto con la ley y sus decretos. Los aportes que brinda el desarrollo de este trabajo en mi carrera, es conocer de qué información está necesitando la sociedad, para así poder seguir creando y desarrollando más módulos. Sugiero que se investigue acerca de la creación de un módulo que aporte información de una correcta clasificación arancelaria. También sería bueno considerar una asesoría personalizada brindándole al cliente un plus como lo es ayudarlo a buscar un mercado para realizar sus importaciones.

PALABRAS CLAVES: Ecuapass, Incoterms, Senae, Copci, Capacitación, Pre Liquidación, nacionalización, Sice.

MATERIA PRINCIPAL: 1.

MATERIA SECUNDARIA: 1.

TRADUCCIÓN AL INGLES

TITLE: "Training Program in International Commerce, applied to imports of the new OCE'S in Guayaquil"

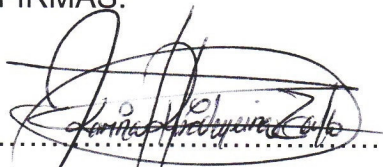
ABSTRACT: This project was developed to provide information to new importers of the city of Guayaquil, and that the implementation of the new system "ECUAPASS", there are many unknowns especially for new OCE'S and is necessary to develop a system that provide this information, for that reason, I created "C.C CAPACITACIONES s.a."

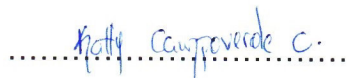
That is why we decided to create four modules that detail step by step what to do to start operations in the field of imports in each is explained in simple and easy to understand what to do, if is your first import, in order to be an legal importer in Ecuador.

The purpose is to contribute significantly in the legal system between the state and the importers.

KEYS WORDS: Training of new OCE'S, modules, Importer in Ecuador.

FIRMAS:

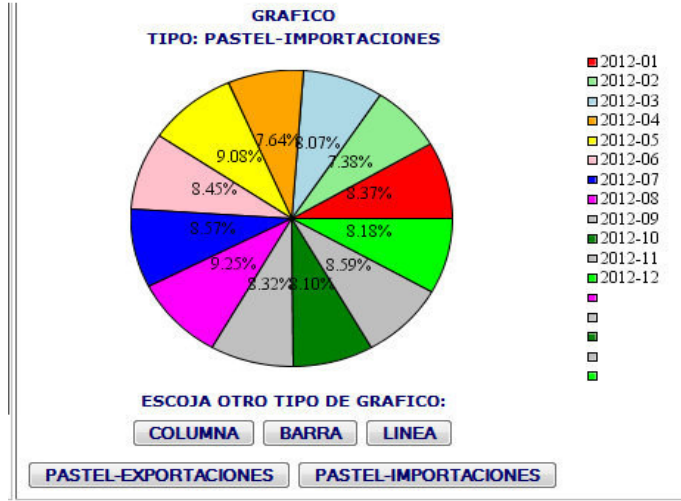

.....
DIRECTOR


.....
GRADUADA

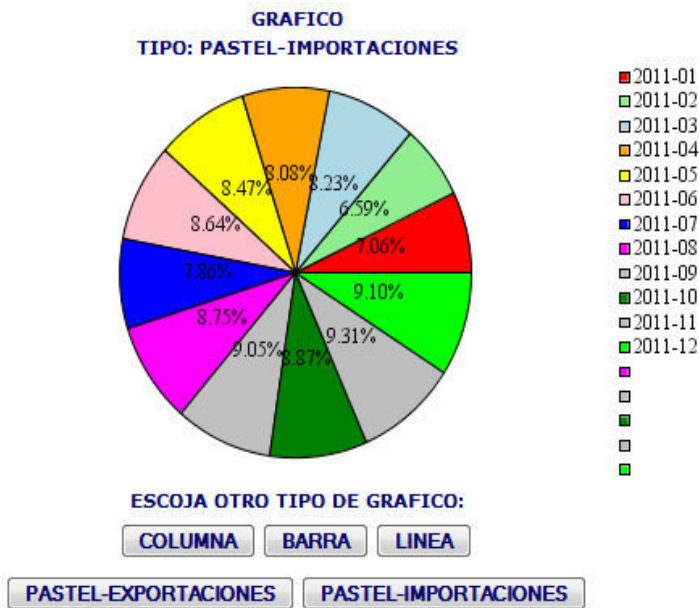
ANEXOS

Anexo No.-1

Año 2012, Total de las importaciones



Año 2011, Total de las importaciones



Fuente: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000842> (Banco Central del Ecuador)

Anexo Nro 2.



CONTRATO DE FIRMA ELECTRONICA

COMPARECIENTES.- Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. como Entidad de Certificación de Información, representado por Roosevelt Arévalo por una parte; y, por otra El/la señor/a:

DETALLE	CEDULA IDENTIDAD	NOMBRE Y APELLIDOS	RUC	CARGO
PERSONA NATURAL	X 0928284735	NICOLAS FRACCANIA	0928284735001	PROPIETARIO
MIEMBRO DE EMPRESA				
REPRESENTANTE LEGAL				

verificado que sus datos y descripción corresponde con dicho nombre, así como, en suficiente apariencia con su imagen, por sus propios derechos, o en representación de una entidad a quien en adelante se denominará El Suscriptor, conforme los documentos habilitantes legalmente conferidos que se adjuntan, convienen en celebrar el presente Contrato de Prestación de Servicios, al tenor de las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-

1. Mediante Ley No. 67, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 577 de 17 de abril del 2002 se expidió la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.
2. Con Decreto No. 3496 publicado en el Registro Oficial 735 de 31 de diciembre de 2002, se expidió el Reglamento General a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, el mismo que fue reformado mediante Decreto Ejecutivo 1356 de 29 de septiembre de 2008, constante en el Registro Oficial No. 440 de 6 de octubre de 2008.
3. El artículo 37 de la Ley de Comercio Electrónico dispone, que el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) es el organismo de autorización, regulación y registro de las Entidades de Certificación Acreditadas
4. El segundo artículo innumerado agregado por el artículo 4 del Decreto Ejecutivo No.1356 a continuación del artículo 17 del Reglamento General a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, dispone que la Acreditación como Entidad de Certificación de Información y Servicios Relacionados, consistirá en un acto administrativo emitido por el CONATEL, a través de una resolución que será inscrita en el Registro Público Nacional de Entidades de Certificación de Información y Servicios Relacionados Acreditadas y Terceros Vinculados.
5. El CONATEL mediante Resolución No. 481-20-CONATEL-2008 de 8 de octubre de 2008, aprobó la petición de Acreditación de Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S. A. como Entidad de Certificación de Información y Servicios Relacionados, para lo cual la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL) suscribió el respectivo acto administrativo.

CLÁUSULA SEGUNDA: DEFINICIONES.- Las definiciones utilizadas en el presente contrato constan en la Declaración de Prácticas de Certificación (DPC) de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. y, en las Políticas de Certificados (PC) del certificado digital que solicita.

CLÁUSULA TERCERA: OBJETO.- El presente contrato tiene por objeto la prestación de los servicios de certificación de Información y servicios relacionados, contempla la emisión, suspensión, revocación y renovación de Certificados de Firma Electrónica. Así mismo tiene por objeto garantizar la prestación permanente, confidencial, oportuna y segura del servicio de certificación de información.

CLÁUSULA CUARTA: NIVELES DE FIRMA.- El nivel del certificado que se emite es el de certificado de firma electrónica que servirá para todo propósito dentro de sus límites de uso, según se describe en la Declaración de Prácticas de Certificación y en las Políticas de Certificados.

CLÁUSULA QUINTA: CONDICIONES DEL SERVICIO.-

5.1.- Emisión de Certificados de firma electrónica.- La emisión de Certificados, se realizará en días y horas laborables;

5.2.- Soporte.- Servicio que presta SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A. para atención al cliente consistente en: soporte telefónico, soporte mediante correo electrónico; a través de su página Web <https://www.securitydata.net.ec>; o, presencial en las oficinas de SECURITY DATA SEGURIDAD EN DATOS Y FIRMA DIGITAL S. A., sobre inquietudes relacionadas con el proceso de certificación electrónica; y,

ANEXO 3: Modelo del estuche con cada módulo de enseñanza para los nuevos importadores con el sistema Ecuavoces



ANEXO No.- 4

DEPRECIACION

MUEBLES Y ENSERES	400,00	10
EQUIPOS DE COMPUTACION	2.040,00	3,33
EQUIPOS DE OFICINA	290,00	10

Muebles y Enseres		
Valor	Dep. Anual	Dep. Mensual
400	40	3,33

Equipos de Oficina		
Valor	Dep. Anual	Dep. Mensual
290	29	2,42

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	-	-	400,00	01/12/2013
1	40,00	40,00	360,00	01/12/2014
2	40,00	80,00	320,00	01/12/2015
3	40,00	120,00	280,00	30/11/2016
4	40,00	160,00	240,00	30/11/2017
5	40,00	200,00	200,00	30/11/2018
6	40,00	240,00	160,00	30/11/2019
7	40,00	280,00	120,00	29/11/2020
8	40,00	320,00	80,00	29/11/2021
9	40,00	360,00	40,00	29/11/2022
10	40,00	400,00	-	29/11/2023

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	-	-	290,00	01/12/2013
1	29,00	29,00	261,00	01/12/2014
2	29,00	58,00	232,00	01/12/2015
3	29,00	87,00	203,00	30/11/2016
4	29,00	116,00	174,00	30/11/2017
5	29,00	145,00	145,00	30/11/2018
6	29,00	174,00	116,00	30/11/2019
7	29,00	203,00	87,00	29/11/2020
8	29,00	232,00	58,00	29/11/2021
9	29,00	261,00	29,00	29/11/2022
10	29,00	290,00	-	29/11/2023

Equipos de Computación		
Valor	Dep. Anual	Dep. Mensual
2040	680	56,67

AÑO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	
0	-	-	2.040,00	01/12/2013
1	680,00	680,00	1.360,00	01/12/2014
2	680,00	1.360,00	680,00	01/12/2015
3	680,00	2.040,00	-	30/11/2016

Anexo 5. Encuestas.