Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales, Mención en Comercio Exterior

"CONSTITUCIÓN Y APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA IMPORTADORA TEXTIL HOMME ELLEGANT, DESDE SU CREACIÓN HASTA EL EJERCICIO REAL DE IMPORTACIÓN"

Trabajo de Graduación previo a la obtención del título de
Licenciado en Estudios Internacionales mención Bilingüe en Comercio Exterior

Autor: Genaro Andrés León Ordóñez

Director: Dr. Antonio Martínez Montesinos.

Cuenca, Ecuador
2015

Dedicatoria y agradecimientos:

Quiero dedicar este logro en mi vida a mi esposa, Estefanía, por su amor, comprensión, entrega total y apoyo en cada momento de mi vida. Por su preocupación y empeño en que este día llegue. A pesar del tiempo que ha pasado, la meta se cumple y aparecen nuevas por cumplir a corto y largo plazo. Estoy convencido que juntos, caminando de la mano, vamos a lograr conquistar cada uno de nuestros sueños y cumplir cada una de las metas que nos pongamos en nuestra vida profesional, espiritual y de pareja.

Quiero agradecer a mis padres, quienes me dieron todo su amor, cariño, tiempo y dedicación durante estos veintiséis años de vida. Les agradezco por formarme de la mejor manera, inculcando en mi valores y sentimientos de amor, paz y justicia. Por llenar siempre mi vida de alegría y optimismo para crecer y ser un hombre de bien, que supere los obstáculos de la vida y alcance todos mis sueños y aspiraciones en la vida.

De la misma manera, agradezco a mis hermanas por su compañía y amistad sincera, por el apoyo, cariño y afecto que he recibido de parte suya. Por las enseñanzas y consejos que me han ayudado en momentos claves de mi vida. Y principalmente por haberme regalado uno de los regalos más grandes, mis enanos.

Hoy se cumple una meta más en mi vida, la alegría me invade, la satisfacción y el orgullo llenan mi pecho y mi corazón. Nada de esto hubiera sido posible sin todos ustedes. Los recuerdos y vivencias con cada uno fueron siembra indispensable para que hoy podamos disfrutar juntos de esta inmensa alegría.

Muchas gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS iii

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS iv

Índice de tablas iv

Índice de gráficos iv

RESUMEN vi

ABSTRACT viii

INTRODUCCIÓN 1

CAPITULO I 6

1.1 Justificación 6

1.2 Análisis del mercado textil mundial y nacional 7

1.2.1 Historia 7

1.2.2 Breve análisis del mercado textil mundial 9

1.2.3 Breve análisis del mercado regional 15

1.2.4 Breve análisis del mercado textil nacional 18

1.2.5 Análisis del mercado textil local y la empresa familiar 22

CAPITULO II 26

2.1 Introducción 26

2.2 Estructura y fundamentos de Homme Ellegant 26

2.2.1 Estructura legal de la compañía 27

2.2.2 Capital social y estatutos de constitución 30

2.2.3 Estructura organizacional de la compañía 33

2.2.3.1 Funciones a desempeñar 36

2.3 Proceso de constitución de Homme Ellegant 37

2.3.1 Procedimiento obligatorio de constitución de la compañía 37

2.3.2 Requisitos para la práctica comercial de Homme Ellegant 39

2.3.3 Elementos optativos para Homme Ellegant 42

CAPÍTULO III 45

3.1 Introducción 45

3.2 Partidas arancelarias, impuestos y restricciones arancelarias 45

3.3 Proveedores de Homme Ellegant 51

3.3.1- Importaciones desde Colombia 52

3.3.2 Importaciones desde Perú 54

3.3.3 Importaciones desde Panamá 56

3.4. Términos de negociación con proveedores 52

3.5 Medios de transporte según el tipo de mercadería y lugar de origen 61
3.6 Contratación de seguro 61
3.7 Agente afianzado de aduana 61
3.8 Rentabilidad 61
3.8.1 Costos fijos, variables e inversión inicial 61
3.8.2 Destino del capital social 70
3.8.3 Estimado de ventas y utilidad bruta 70
CONCLUSIONES 75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 778
ANEXOS 81

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Índice de tablas

Tabla No. 1 Capital social inicial 31
Tabla No. 2 Rutas 37
Tabla No. 3 Productos a importar desde Colombia 53
Tabla No. 4 Costo final productos Colombia 55
Tabla No. 5 Productos a importar desde Perú 57
Tabla No. 6 Costo final productos Perú 57
Tabla No. 7 Productos a importar desde Panamá 58
Tabla No. 8 Costo final productos Panamá 59
Tabla No. 9 Tarifas de transporte Callao - Guayaquil 63
Tabla No. 10 Tarifas de transporte Manzanillo - Guayaquil 64
Tabla No. 11 Estimado de costos fijos mensuales 627
Tabla No. 12 Estimado de costos variables mensuales 68
Tabla No. 13 Estimado de inversion inicial 69
Tabla No. 14 Destino capital social 70
Tabla No. 15 Precio de venta por forma de pago 71
Tabla No. 16 Utilidad bruta primera importacion 72
Tabla No. 17 Utilidad bruta segunda y tercera importación 73

Índice de gráficos

Gráfico No. 1 Países exportadores bajo partida arancelaria 5407 10
Gráfico No. 2 Países exportadores bajo partida arancelaria 60 11
Gráfico No. 3 Países importadores bajo partida arancelaria 5407 14
Gráfico No. 4 Países importadores bajo partida arancelaria 60 15

Gráfico No. 5 Organigrama tentativo _____ 345
Gráfico No. 6 Ejemplo de liquidación de importación de textiles_____ 501
Gráfico No. 7 Mapa de costos desde Colombia _____ 55
Gráfico No. 8 Mapa de costos desde Panamá _____ 59
Gráfico No. 9 Incoterms 2010 _____ 60
Gráfico No. 10 Factura de la compañía de seguro _____ 65
Gráfico No. 11 Factura del agente afianzado de aduana_____ 66

RESUMEN

El presente trabajo de investigación estará enfocado hacia el proceso y los pasos necesarios para la implementación de una importadora textil. Es decir, requerimientos y restricciones de toda índole para la creación de una importadora. Luego se analizarán y seleccionaran los proveedores para la importación de la mercadería, la logística de importación y costos y finalmente la rentabilidad del proyecto.

En su primer capítulo el trabajo se enfocará en analizar brevemente el mercado textil internacional, nacional y el local, para definir las necesidades y oportunidades que se presenta, y así, justificar la motivación del proyecto a realizarse.

El desarrollo del segundo capítulo comprende la investigación y desarrollo de todo el proceso de constitución legal de la compañía, permisos y requisitos obligatorios para obtener la licencia de importación y poder realizar actividades comerciales. Además de desarrollarse la estructura organizacional tentativa de la compañía.

Finalmente, en el tercer capítulo se desarrolla el proceso de importación de textiles desde la selección de proveedores, sus costos y mercadería, pasando por todo el proceso de transporte internacional, contratación de seguro, Agente de Aduanas, aranceles e impuestos, para finalmente realizar una proyección de rentabilidad de la compañía, basada en la experiencia adquirida en los más de siete años de trabajo en comercialización textil.

ABSTRACT

This investigation essay focuses on the requirements and the process to found a textile importing company. This investigation will refer to identify and apply all these steps you should follow to found the company. This means, requirements and obligations to create it.

In the first chapter, the international, national and local textile market will be analyzed, in order to identify the necessities of the local market and the opportunities there are for applying this project.

The second chapter, comprises the investigations and development of the whole constitution of the company, this means legal constitution, obligatory permissions and requirements to obtain the importing and exporting license and authorization to carry out commercial activities. Also the attempted organization and structure of the company will be held in this chapter.

Finally, in the last chapter, the importation process will be thoroughly analyzed, from the international textile purveyor's selection due to their merchandise and prices, going through the international cargo, insurance contract, the customs agent, duty and taxes, to finally plan the profitability of the company, based on the experience acquired in the seven years that I have been working on textiles commerce.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día el mundo en el que vivimos está comunicado casi en su totalidad, gracias al proceso globalizador y las tecnologías de la información que forman parte indiscutible e indispensable de la vida cotidiana del ser humano, las cuales prácticamente eliminan las barreras de distancia, cultura e idioma. Es así, que podemos estar comunicados en tiempo real, con personas que se encuentran al otro lado del mundo, hacer negocios con empresas o compañías que están en otros países y que manejan otra cultura, e incluso sin necesidad de conocer a sus funcionarios.

En todos los mercados e industrias se presenta esta realidad antes mencionada, incluyendo, por supuesto, a la industria y mercado textil mundial. Estas herramientas han permitido que la moda que está en boga en Paris, Milán, Tokio o Nueva York, conocidas como centros mundiales de la moda, sea rápidamente introducida en países latinoamericanos como Colombia, Argentina o Brasil, que son los exponentes de la moda en la parte sur del continente americano. Incluso, muchas veces se lanzan nuevas tendencias de moda textil simultáneamente, debido a la rapidez con la que fluye la información.

Por tal motivo, es indispensable para la industria textil ecuatoriana estar al día en cuanto a la moda, tendencia de colores, diseños y tipos de tela a utilizarse. Lamentablemente la industria textil ecuatoriana no está en condiciones de mantenerse a la par de países vecinos como Colombia y Perú, quienes debido a su densidad poblacional muy superior a la ecuatoriana, tienen ventajas en el desarrollo y la producción de telas innovadoras y diferentes a las que se producen en nuestro medio.

Por tener una mayor densidad poblacional, Perú y Colombia pueden desarrollar telas que no son denominadas de línea, esto quiere decir que no producen solamente telas de alta rotación o de demanda masiva. Por ejemplo en Ecuador se produce tela lycra en color entero en diferentes

gramajes, pero en Colombia se producen lycras llanas, estampadas, embozadas, esmeriladas y demás. Al tener un valor agregado como un diseño de estampación, se reduce el mercado ya que los confeccionistas, las cadenas de ropa y boutiques no quieren tener el mismo diseño en sus vitrinas.

Es por ello que en Ecuador que tiene cerca de quince millones de habitantes, esto se convierte en una limitante porque para cubrir los costos de desarrollo del diseño y la inversión para la producción del mismo, se requieren una cantidad mínima de metros considerable. Mientras que para las fábricas colombianas esto no es un inconveniente, pues la población de Colombia es de más de cuarenta y ocho millones de habitantes, es decir, más de tres veces la población de Ecuador, lo que representa un mercado grande donde se puede producir mucho más de la cantidad mínima requerida. Como consecuencia, la dotación tecnológica de las fábricas colombianas y peruanas es moderna y más grande que la ecuatoriana.

Es así, que la producción nacional se mantiene en telas básicas, que son conocidas en el mundo textil como telas de línea o alta rotación. Por ejemplo la tela Piqué, que se utiliza para la confección de las camisetas con cuello que en el mercado se les conoce como "camiseta Polo". Esta es una tela que producen más de 10 empresas a nivel nacional por más de 15 años, utilizando la misma composición, materiales y tecnología de producción. Esto se debe a que este producto será comercializado sin mayor demora en comparación a productos que se fabrican en Colombia, como el Piqué rayado, que es la misma tela pero con diseños a rayas, o el piqué strech o spandex, que es la misma tela con un plus, la tela se estira, por lo que se amolda fácilmente al cuerpo de la mujer.

El mismo caso tenemos en la línea de casimires, gabardinas, linos y paños para el mercado textil masculino. Existen cuatro productores nacionales posicionados y con vasta experiencia en la producción y elaboración tela casimir, gabardina y lino. Pero tres de las cuatro empresas manejan productos muy similares. Su portafolio de productos comprende tela gabardina y casimir con características similares o iguales en cuanto a sus componentes y tipo de

tejido, variando únicamente la calidad del filamento, peso del producto y diseño. Mientras que el otro productor maneja un segmento de mercado más bajo, con telas de uniforme de calidad inferior.

Los cuatro productores no ofrecen variedad de productos, es decir, distintas calidades, sino que manejan el mismo tipo de tela con variaciones de diseño y de peso. Esta falta de variedad e innovación se debe a que la maquinaria que utilizan no es la más moderna y el país no tiene el suficiente mercado para que amerite una inversión en nueva maquinaria y tecnologías de producción. Por lo tanto, no es que los productores no quieran innovar, sino que su inversión no se recuperaría en el tiempo estimado. Este problema y déficit en la producción nacional de textiles diferentes, modernos, agresivos, innovadores y actuales, que he palpado en mi experiencia laboral en el mercado textil.

Durante siete años, he formado parte de una tradición familiar, de trabajar y servir a la ciudad y región mediante la comercialización de telas y complementos para la confección de prendas de vestir de todo tipo, deportivas, industriales, de trabajo, ejecutivas, moda para hombre y mujer, lencería de hogar y hospitalaria. La tradición familiar se remonta a los años 60 cuando mis abuelos comenzaron a trabajar en la venta de prendas de vestir, complementos para la confección y telas. En el año de 1970 fundan "Almacenes Lira", donde he adquirido todos mis conocimientos desde mis 18 años. Durante estos siete años ininterrumpidos de trabajo en la compañía familiar, he especializado mis conocimientos y mi desempeño en la parte comercial, donde he identificado ciertas debilidades de la industria textil ecuatoriana y los comercializadores de telas. Es así que nace la motivación de constituir e implementar una importadora textil dirigida al mercado masculino formal, casual y semi-formal, que complemente la oferta actual de las fábricas y comercializadoras textiles de la ciudad y la región.

Este proyecto quiere abarcar al segmento masculino juvenil, adulto joven, y adulto, ya que la oferta textil nacional es escasa y sobretodo limitada. Por ello se busca implementar en la ciudad una importadora que abastezca a los

mercados cuencano, azuayo, austral y muy probablemente nacional, con productos de primera calidad, diferentes a la oferta de producción nacional y con precios ajustados a la realidad, manejando márgenes de utilidad justos para el consumidor y significativos para el importador.

La razón principal de este proyecto es ofrecer una alternativa a los distribuidores de telas formales para el segmento masculino, sean distribuidores por mayor o menor. La misma que será una alternativa de calidad, con buenos precios y diferenciada de la oferta de la producción nacional. Es decir, consiste en casimires con combinaciones diferentes como rayón poliéster, entre otras. Por tal motivo, el presente trabajo de tesis, tiene como objetivo investigar y desarrollar el proceso para la implementación de la importadora textil, de nombre Homme Elegant, que incluye requerimientos legales, tributarios, comerciales, arancelarios, aduaneros, el presupuesto y la logística.

Para desarrollar el presente trabajo, se analizará brevemente el mercado textil mundial y el nacional, en especial el segmento al que se dirige la empresa, es decir, el masculino. Investigando la realidad mundial, donde se encuentran los principales proveedores y cuál es la realidad en el país y la ciudad. Se analizará la oferta actual para justificar la implementación de la importadora. Luego se investigará todos los requerimientos legales, comerciales, aduaneros y tributarios que mantienen todos los entes de control estatales y del sector privado si es el caso para la creación de una empresa comercializadora y todos los requerimientos para registrarse y recibir licencia de importador. Como es el Servicio de Rentas Internas (SRI), la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE), el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), entre otros, para cumplir con toda la normativa vigente dentro del país.

Después de cumplir con todos los requerimientos, se desarrollará el proceso logístico, que va desde el contacto y negociación con los proveedores internacionales, pasando por la logística de importación, el proceso y riesgos de la misma, formas de pago, nacionalización, aforos, contratación de un

agente aduanero y demás. Todo esto se realizará buscando optimizar tiempos, costos y seguridad de la mercancía en tránsito. Finalmente, se delimitará los proveedores adecuados para abastecer a la importadora. En base a esto se establecerá el presupuesto, sumando valores propios del negocio, como son el local, personal, sistema contable, financiamiento y otros costos.

CAPITULO I

EL MERCADO TEXTIL MUNDIAL, NACIONAL Y LOCAL.

1.1 Justificación

Desde mayo del año 2007 me encuentro inmerso en la industria textil, siendo parte de una de las principales comercializadoras textiles de la ciudad de Cuenca y de la región austral del país, Almacenes Lira Cia. Ltda. La compañía fue fundada por mis abuelos, el Señor Segundo León Rodríguez y la Señora Farita Castillo Tapia en el mes de octubre del año 1970. Durante sus cuarenta y cuatro años de atención al público, Almacenes Lira Cia. Ltda., ha estado ubicada siempre en el mismo local comercial, en la calle Antonio Borrero 10-68, entre Mariscal Lamar y Gran Colombia, en esta ciudad de Cuenca.

Hasta el año 2005, la compañía tuvo dos socios, los fundadores de la misma, quienes en el mismo año deciden ceder la totalidad de sus participaciones en porciones iguales a cuatro de sus hijos. Entre los cuatro cesionarios se encuentra el señor Genaro León Castillo, mi padre, quien formaba parte de la empresa desde finales de los años ochenta, desempeñándose como Jefe Administrativo y después como Subgerente. A comienzos del año 2007, luego de que por motivos de salud mi papá se retirara de la empresa, ingresamos a formar parte activa de la compañía dos miembros de la tercera generación familiar. Comenzando así, este año un proceso acelerado e importante de cambio y transición.

Mi vida laboral comenzó en el mes de mayo de 2007, cuando la gerencia administrativa y comercial estaba a cargo de la señora Farita Castillo, con quién aprendí y me capacite sobre muchos ámbitos del sector textil en general, como tipos de tejidos, diferentes usos para cada tipo de tela, medidas, adquisición y compra de mercadería, comercialización y otros temas prácticos y de importancia para la administración comercial de un negocio textil.

Mis comienzos en Almacenes Lira fueron desde abajo, trabajando medio día en la parte comercial, como vendedor de mostrador y auxiliar de ventas en general. Luego de un corto período en ventas, durante 4 meses trabajé como auxiliar contable, para finalmente desde octubre del 2007 afianzarme como Supervisor de Ventas. En el nuevo cargo asignado a mi persona, asumí responsabilidad directa en el manejo de compras, costos, precios de venta, promociones y todo el ámbito de la comercialización de telas por menor y mayor.

Desde el año 2010, asumo la Gerencia de Ventas de la compañía, cargo que en la empresa consiste en el manejo global del proceso de compras, importaciones, negociación con proveedores, manejo de bodegas e inventarios y también todo lo referente al proceso de comercialización como precios, atención al cliente, promociones y manejo de personal de ventas. Al llegar a este puesto dentro de Almacenes Lira, es donde pude conocer muchos aspectos y características fundamentales del mercado textil cuencano, austral, nacional e incluso internacional. De la misma manera, identifiqué las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la compañía familiar a la que pertenezco. Estos conocimientos se detallan y amplían a continuación.

1.2 Análisis del mercado textil mundial y nacional

Es fundamental conocer la realidad del mercado textil mundial y nacional para entender las necesidades que tiene el mercado en nuestro país y entender cómo funciona el comercio textil a nivel internacional, esto implica los principales productores de telas, las potencias económicas, los principales mercados para exportaciones ecuatorianas y para las importaciones hacia nuestro país.

1.2.1 Historia

Las telas y los textiles en general han estado presentes en la vida del ser humano desde sus inicios, siendo en principio una necesidad básica, para convertirse con el pasar del tiempo en un conjunto de accesorios que de cierta manera son un lujo. Hace muchos años, la vestimenta era una

necesidad para el ser humano, debido a que le ayudaba a protegerse del frío y cubrir su cuerpo, mientras que hoy es un accesorio que demuestra calidad, lujo, clase, elegancia y hasta status social.

Podemos hablar de la historia de los tejidos o las telas desde que el hombre primitivo comenzó a cubrir su cuerpo con pieles animales, cocidas con las propias tiras de piel, tendones y tripas de los animales. Según varios estudios de la historia humana, con el pasar del tiempo, el hombre fue buscando maneras de facilitar la elaboración de sus prendas. Es así que se empezaron a producir hilos con fibras animales y vegetales, tales como el lino o la lana. Como consecuencia de la invención de hilos producidos con fibras naturales, el hombre sustituyó la pesada y áspera piel animal por tejidos compactos realizados mediantes los hilos de fibra natural. Este proceso se dio en miles de años, como corroboran los hallazgos de la cueva de Lascaux en Francia, donde se encontraron agujas y huellas de cuerdas que datan de hace aproximadamente quince mil años. De la misma manera en Egipto y la India se hallaron pruebas de hilatura de cáñamo, lana y lino de hace cinco mil años.[1]

Durante cientos de años se desarrolló en distintos lugares del mundo, formas de tejido y tipos de fibras, tanto en Asia como en Europa, hasta llegar a la Edad Media, en donde se revoluciona la producción de textiles, con la invención y promoción de la rueda de hilar. En aquella época, los centros fabriles estaban asentados en distintos países de Europa, siendo los principales Inglaterra con sus tejidos de lana, Holanda con la elaboración de paños, Francia con las sedas y texturas más delicadas para la mujer e Italia con paños.[2] Adicional a los países europeos, cabe destacar que China ya producía telas de diversos tipos, destacando la seda de alta calidad.
Con el pasar de los siglos, la industria textil se tecnificó y modificó completamente. Este cambio radical se inicia en el Reino Unido, epicentro de la revolución industrial, y se expandió por todo el continente. A finales del siglo XVII, Jhon Kay inventa la primera máquina de tejer llamada lanzadera

[1] Universidad de Galicia, España. (www.edu.xunta.es).
[2] Portal de la Industria Textil, de la Confección y la Moda. (www.laindustriatextil.com.ar).

volante, la misma que sustituía al hombre por una máquina sofisticada y rápida. Con esto se favoreció la producción en cuanto a tiempo y costos. Aquí empieza la producción masiva de tejidos de algodón en Europa, lo que a futuro se propaga a todo el mundo. Estos cambios radicales son el comienzo o punto de partida para la industria textil que tenemos hoy en día. La misma que se ha desarrollado hasta llegar a un punto donde la producción depende casi en su totalidad de la fuerza de trabajo y rendimiento de las máquinas. [3]

Por tal motivo, hoy en día existe un mercado textil mundial conectado, dependiente y en parte, unificado. Esto quiere decir que existe la facilidad de oferta en Ecuador de un producto fabricado en China sin problemas de desabastecimiento, ya que los tiempos de producción y de importación son más eficientes y de rápida reacción. Como consecuencia de este giro radical en la industria textil, podemos acceder a productos textiles, telas, que no produce la industria nacional.

1.2.2 Breve análisis del mercado textil mundial

Actualmente se producen hilos, tejidos y textiles en casi todo el mundo, sean estos de distintas características o composiciones. Habiendo países que son potencias a nivel de la industria textil debido a su tecnificación, poderío económico, conocimientos y desarrollo, calidad, costos bajos de producción y la capacidad productiva, además por su demografía. Por ejemplo, en el continente asiático están los principales productores de tela como China, India, Taiwán, Corea, Hong Kong e Indonesia, países que cumplen con las características ya mencionadas y son grandes productores y exportadores a nivel mundial.

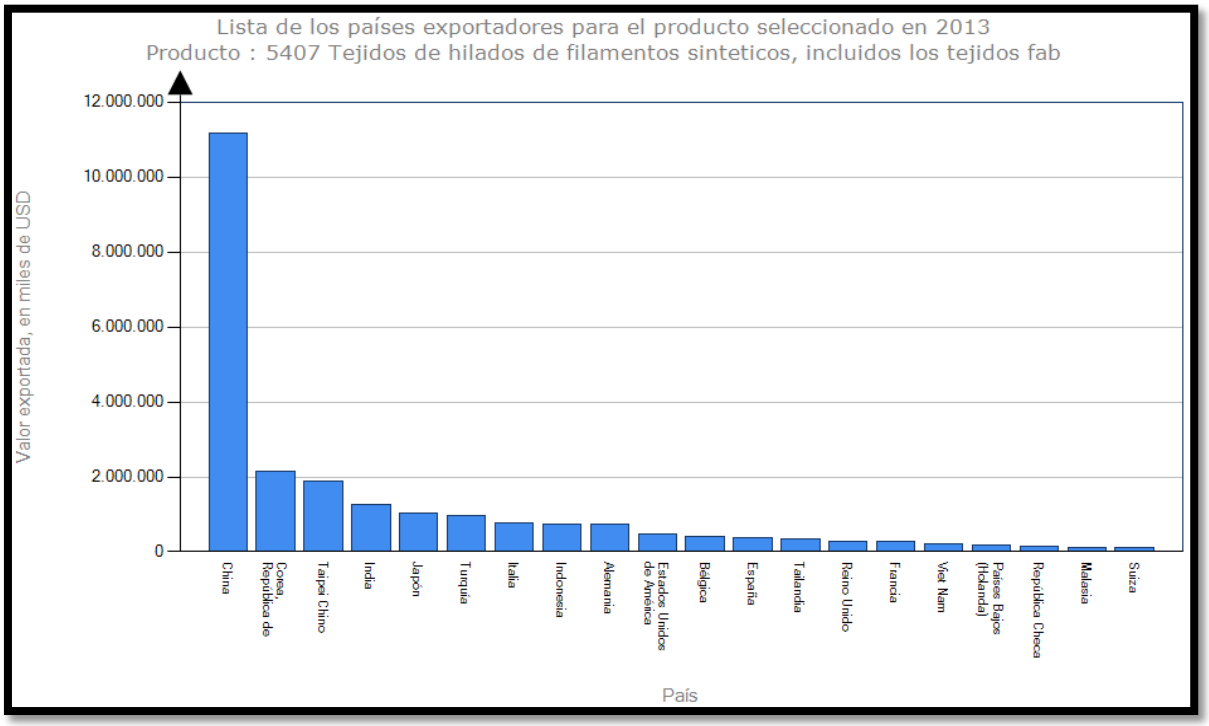
Para analizar el mercado textil mundial en cuanto a países importadores y exportadores de telas, se utilizó la página web www.trademap.org, que es el portal electrónico del Centro de Comercio Mundial, donde existe información estadística certera y actualizada sobre todo tipo de comercio a

[3] Reding Borja, Gabriela, *Historia del Mundo Contemporáneo*, McGraw-Hill Latinoamericana, 2000.

nivel mundial. Para la información que se desarrolla a continuación, se utilizaron los datos de este portal web bajo el criterio de búsqueda de la partida arancelaria 54.07 que agrupa todos los tejidos o telas fabricados con filamentos e hilos de fibras sintéticas como el poliéster, nylon, microfibra o lycra; y de la partida arancelaria 60 que agrupa todas telas fabricadas con hilos de algodón, es decir, fibras naturales. Este criterio de búsqueda se adopta debido a que prácticamente todas las telas hoy en día se producen de estos materiales.

En las exportaciones mundiales de telas, China es el principal actor tanto en exportación de telas fabricadas con fibras naturales (subpartida 60) y sintéticas (subpartida 5407). La diferencia que tiene con los países que le siguen es muy considerable, lo que demuestra el poderío chino en el mercado textil mundial. En los siguientes cuadros podemos observar la la clasificación de los veinte principales exportadores mundiales bajo las dos subpartidas arancelarias al año 2013.

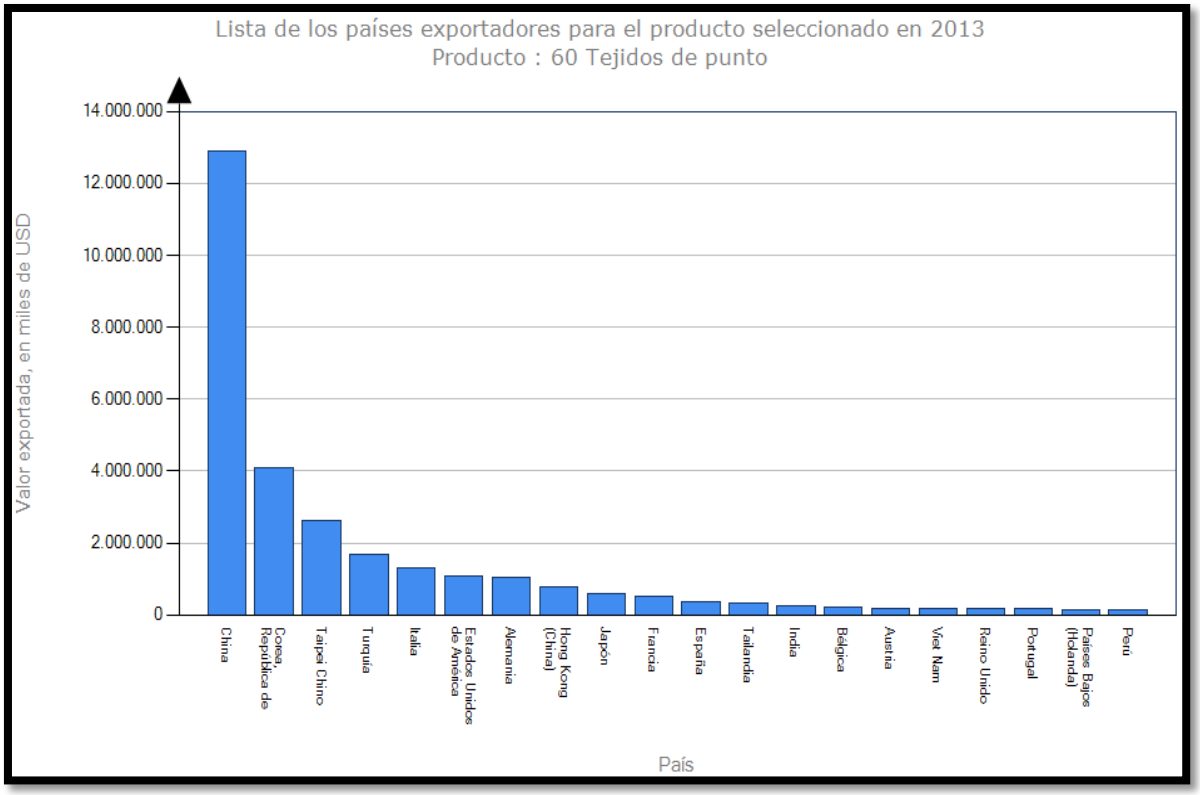
Gráfico 1. Países exportadores bajo partida arancelaria 5407



[4] http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx

[4] Listado de los países exportadores bajo partida 5407, International Trade Centre. Recuperado de:http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx

Gráfico 2. Países exportadores bajo partida arancelaria 60



http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3|||||60|||2|1|1|2|1||2|1|1

En estos dos gráficos podemos observar claramente la superioridad que tiene China en el mercado textil mundial, tanto en tejidos de fibras sintéticas (11.164.664 mil millones de dólares), como de algodón (12.900.389 mil millones de dólares). Luego de China, en los dos cuadros tenemos prácticamente a los mismos actores, que son Corea, Taipei Chino, India, Turquía, Estados Unidos, Hong Kong, Japón, Vietnam, Alemania, Italia, Reino Unido, Tailandia, Francia, España, Indonesia y Bélgica, todos estos con valores inferiores a la mitad del total de exportaciones chinas.

Cabe recalcar que los valores antes detallados corresponden al total de exportaciones de telas fabricadas con fibras sintéticas y de algodón, no engloba el total de exportaciones textiles, ya que no están analizadas las exportaciones de ropa e insumos textiles como hilos de coser, reatas, elásticos

y demás productos. Ya que en el caso chino, el total de exportaciones fue superior a los 80 mil millones de dólares en el año 2013. [5]

En la China se producen popelinas y algodones para camisas, en cualquier composición, diseño y calidad. También tejido de punto en diversas presentaciones que sirven para camisetas, calentadores y ropa deportiva y casual en general. Además paños, tanto de hilo peinado de algodón, como de poliéster para abrigos, sacos, casacas y chompas. De la misma manera se producen casimires, gabardinas, índigos y demás tipos de tela para pantalón formal y casual. Por lo tanto, la China es, sin duda alguna, un proveedor indispensable para Homme Ellegant. [6]

India es también, aunque en menor medida, una potencia en la industria textil, principalmente en el mercado masculino. Con un producto interno bruto que bordea los 2 billones de dólares (1.875 billones de dólares)[7] y al ser la segunda nación más poblada del mundo, tiene una industria textil grande, tecnificada y amplia. Para el mercado masculino encontramos varios productos, principalmente casimires, gabardinas y linos para ropa formal y casual tanto de jóvenes como adultos.

Debido a la fuerte influencia inglesa durante la época de la colonia, es decir, durante el siglo XIX y comienzos del siglo XX, se adoptaron e implementaron varios tipos de industrias de productos que se fabricaban en el Reino Unido, esto debido a los bajos costos de mano de obra. Por tal motivo, hoy en día están ahí las principales productoras de telas de pantalón y camisa para hombre. Por lo tanto, la India se convierte en otro proveedor internacional para el mercado masculino. [8]

[5] Comercio Mundial de prendas de vestir y Telas, InexModa, Medellín, Colombia. Recuperado de: www.inexmoda.org.co
[6] Maalouf, P. (20 de abril 2014). Gerente de Importadora Merylan. [Entrevista vía telefónica]. Quito, Ecuador.
[7] PIB de India. Recuperado de: http://datos.bancomundial.org/pais/india
[8] Jarrín C. (25 de abril 2014). Gerente de Importadora Casa Lulú, Guayaquil, Ecuador. [Entrevista vía telefónica]

Taiwan, Corea, Japón, Bangladesh e Indonesia son también importantes productores de tejidos y telas del continente asiático que tienen relevancia a nivel internacional y presentan un crecimiento importante en los últimos años en cuanto a telas y prendas de vestir, pero el producto de estos países normalmente es un poco más costoso para nuestro medio que el producto que se puede adquirir en China. Además de ser un medio menos conocido para el Ecuador. Por lo tanto estos países no entran por el momento como posibles proveedores para Homme Ellegant. [9]

Además de estos dos países asiáticos, la Unión Europea como bloque representa un importante actor en el mercado textil mundial, principalmente Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España. Pero las telas europeas por el hecho de sus economías fuertes y su nivel de desarrollo, son costosas y por ende no son atractivas para el mercado nacional, debido a que su rotación sería extremadamente baja y no representa una inversión llamativa para la mayoría de importadores.[10]

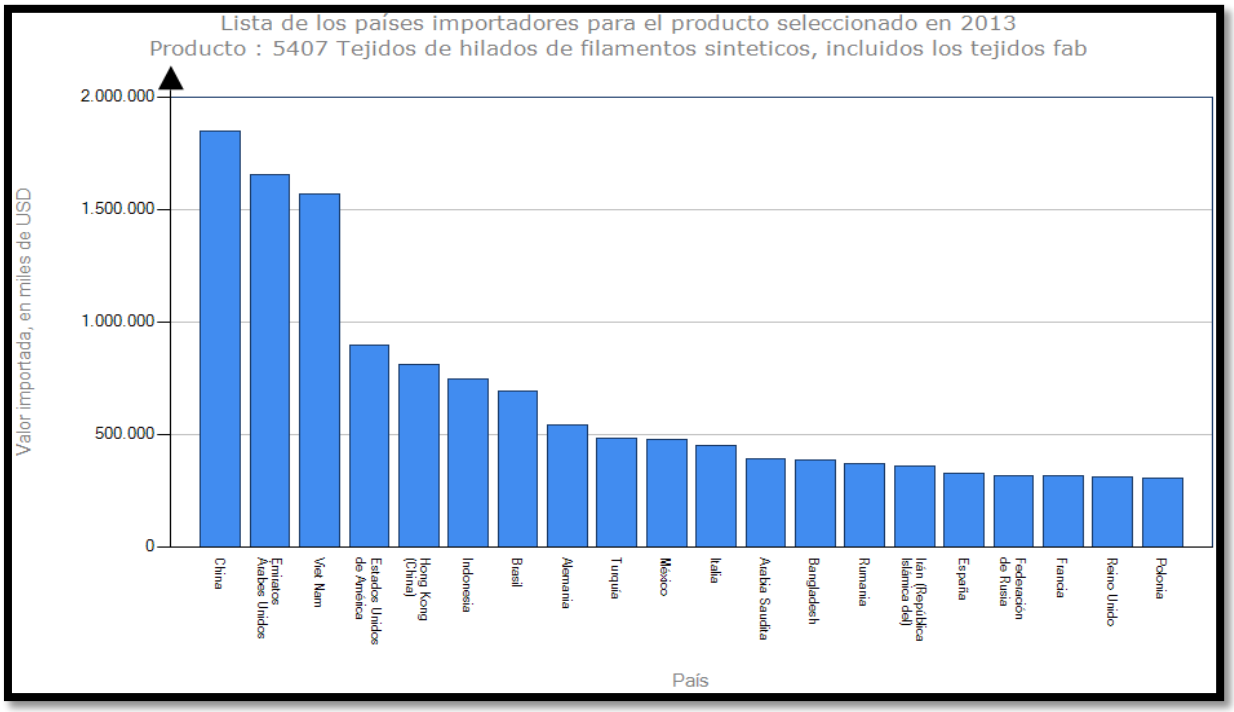
Los productos de la Unión Europa, son casi en su totalidad de calidad superior al producto chino de su mismo tipo, pero por los costos de producción y manufactura que tiene el continente europeo, no es un posible proveedor para el mercado ecuatoriano, ya que los costos serían altos. Más bien, la Unión Europea se convierte en un proveedor importante en el mercado nacional de producto terminado, es decir, prendas de vestir y ropa en general. Es el caso de cadenas como Bershka, Zara, H&M, entre otras, que actualmente tienen gran influencia en el mercado ecuatoriano. Es así, que la Unión Europea es el segundo mayor exportador de prendas de vestir a nivel mundial. En el año 2010, según el Instituto para la Exportación y Moda (InexModa) de Colombia, este bloque de países exportó 99 mil millones de dólares en prendas de vestir y producto terminado.

En el campo de las importaciones de telas en el mundo, figuran varios actores de los mencionados en las exportaciones mundiales en telas fabricadas con

[9] Exportaciones Textiles Colombianas. (2011). Recuperado de: www.inexmoda.com
[10] Jarrín Carlos, Gerente de Importadora Casa Lulú, Entrevista vía telefónica, 25 de abril 2014, Guayaquil, Ecuador.

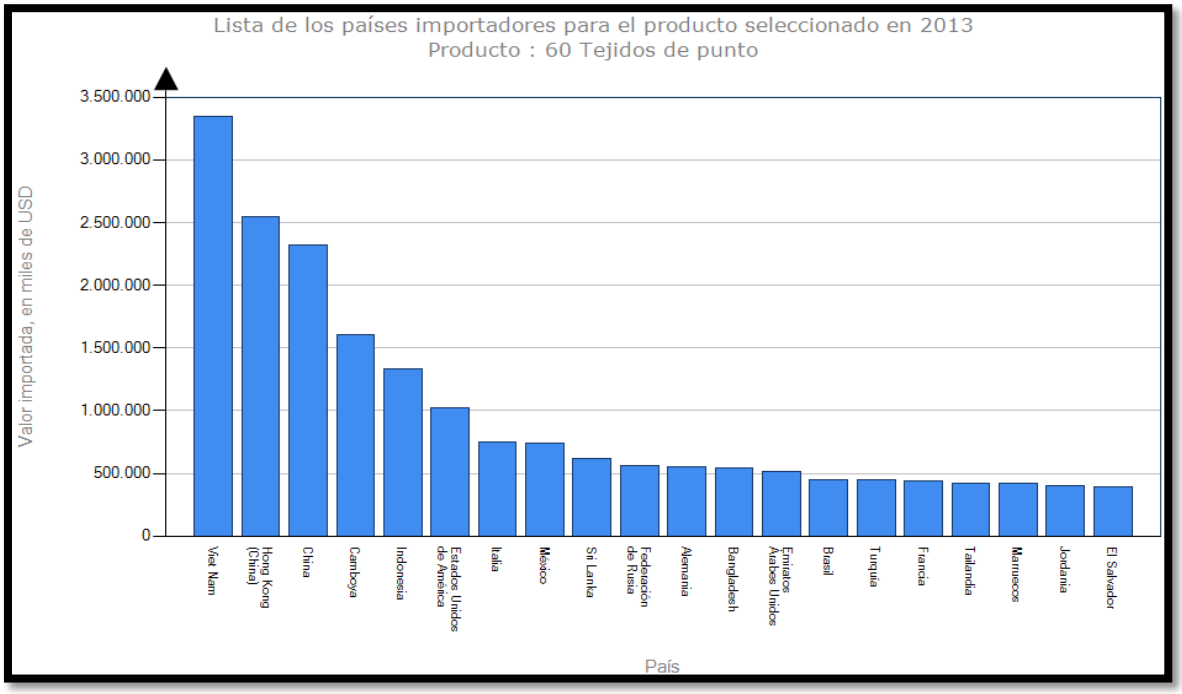
fibras sintéticas y de algodón, por ejemplo China, que es uno de los grandes importadores de telas sintéticas, a pesar de ser el mayor exportador, esto se debe a que la China importa ciertas telas de materiales sintéticos para la confección de prendas de vestir de importantes marcas de ropa que hoy en día tienen sus fábricas en este país. Es decir, la tela se importa para luego exportar la prenda confeccionada. A continuación se presentan los gráficos de las importaciones textiles mundiales al año 2013.

Gráfico 3. Países importadores bajo partida arancelaria 5407



http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3|||||5407|||4|1|1|1|1||2|1|1

Gráfico 4. Países importadores bajo partida arancelaria 60



http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=1|||||60|||2|1|1|1|1||2|1|1

En las importaciones textiles mundiales, tenemos a Vietnam como el mayor importador de telas de algodón y el tercer mayor importador de telas de fibras sintéticas, con un valor acumulado de 4.919.212 de dólares entre las dos partidas. Esto se debe a la misma razón por la que China es el mayor importador de telas. En Vietnam se encuentran plantas de producción de grandes marcas y cadenas de ropa de todo tipo como Nike y necesitan importar la materia prima, en este caso las telas para la producción. Lo mismo sucede con otros países que figuran en esta lista, como Indonesia, Camboya, Sri Lanka, Tailandia, Marruecos, El Salvador y en parte México.

Entre los 20 principales importadores de telas aparecen también países que no tienen el mismo caso que los antes mencionados, como Estados Unidos, Italia, Francia, Turquía, Alemania, Rusia, Brasil y España. Estos países tienen una industria textil fuerte, con marcas importantes en sus propios países y en algunos casos a nivel internacional.

1.2.3 Breve análisis del mercado regional

En el continente americano, Estados Unidos es por mucho el principal actor tanto en importaciones como en exportaciones de telas y de producto terminado o prendas de vestir. La tecnología y vanguardia en la moda hacen de Estados Unidos el centro de la moda en el continente americano. En el caso de no exportar telas, exporta prendas de vestir a todos los países vecinos.

En los años setentas su producción masiva se trasladó a Centroamérica, por ejemplo fábricas de tela y ropa como Nike, American Eagle y otras, se trasladaron a países centro americanos como México, Nicaragua, Honduras y El Salvador y otros para abaratar los costos de producción por motivos del costo de la vida en esos países, el mismo que fue y sigue siendo más bajo que en los Estados Unidos. A mediados de los años noventa, se trasladan algunas fábricas al continente asiático por el mismo motivo.[11]

Por tal motivo, Estados Unido no figura en los últimos 15 años como un exportador relevante de tela para Ecuador, es más bien, un importante exportador de producto terminado o ropa confeccionada. [12] En nuestro mercado existen muchas prendas y marcas americanas, que se concentran principalmente en el campo de la moda para hombre y mujer, pero no existen mucha oferta y variedad de telas americanas debido a que para la mayoría de productores de prendas de vestir y comercializadores de telas de nuestro país, es más factible, rentable y cómodo, importar productos colombianos, peruanos y chinos.

Las telas provenientes de estos tres países manejan mismas composiciones, calidad, diseño y colores que las telas americanas o europeas a un menor precio, por lo que se descarta a Estados Unidos como un posible proveedor para el proyecto de Homme Ellegant.

En el resto del continente americano, Canadá y México se encuentran entre las veinte principales economías a nivel mundial, sea en exportaciones o

[11] Yergin, D., y Stanislaw, J. (2002). Commanding Heights of Economy Documentary.
[12] Exportaciones Textiles Colombianas. (2011). Recuperado de: www.inexmoda.com

importaciones de telas o prendas de vestir. 13 Pero estos países no representan un atractivo para el sector textil ecuatoriano, ya que existen importantes figuras en el campo de los textiles y moda, que se encuentran más cerca y suponen precios finales más baratos debido a los costos de transportación y los aranceles, como Colombia, Brasil, Argentina, y Perú. Estos países marcan tendencias e imponen moda en el continente, aunque no se encuentran entre las principales economías a nivel mundial.

En el caso de Argentina y Brasil, a pesar de ser países que manejan productos de primera calidad, muy modernos y llamativos, son países caros, por lo que la importación de telas de estos países no representa un atractivo para el Ecuador. Es así que existe únicamente una fábrica brasileña que tiene participación en el mercado nacional, Vicunha, empresa que entró en el país luego de rematar una fábrica nacional llamada La Internacional. Cabe recalcar que las telas que maneja esta empresa en el país, son producidas en Ecuador, caso contrario su producto no sería competitivo. Por lo tanto, Perú y especialmente Colombia, representan potenciales socios estratégicos en cuanto a la importación de productos textiles y prendas confeccionadas.

El sector textil colombiano en el año 2011 representó más del 12% del Producto Interno Bruto del sector industrial y casi el 6% de las exportaciones del país que significa más de 1300 millones de dólares[14], de los cuales 397 millones son exportaciones de telas y los restantes 900 mil corresponden a ropa confeccionada.[15] Ecuador tiene gran relevancia en las exportaciones colombianas siendo este el primer destino de las exportaciones textiles colombianas con un 30% y el tercero en producto terminado con un 11% del total de prendas exportadas. [16] Mientras que Colombia es de la misma manera el país con mayor relevancia para Ecuador en el campo textil, con empresas productoras o comercializadoras de tela como Lafayette, Pat Primo, Protela, Sutex, Distritex, mismas que están inmersas en el mercado del país con depósitos de tela, agentes vendedores, oficinas de atención por

[13] Comercio Mundial de prendas de vestir y Telas, InexModa, www.inexmoda.org.co, Medellín, Colombia.
[14] Proexport Colombia.
[15] "Exportaciones Textiles Colombianas 2011", www.inexmoda.com
[16] "Exportaciones Textiles Colombianas 2011", www.inexmoda.com

mayor e incluso almacenes de venta al detal. Esto debido a la ubicación de los dos países, que al ser vecinos, se facilita completamente el comercio entre ellos, además de existir preferencias arancelarias para los textiles. Por tal motivo, para Homme Ellegant se buscarán proveedores colombianos.

Perú en el año 2013 exportó 518 millones de dólares en textiles para confección e importó 977 millones, Mientras que en prendas confeccionadas 1242 millones exportados y 625 millones de dólares importados. [17] Según el Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias del Perú, Ecuador representó en el año 2013 y el tercer destino y 2014 el cuarto destino de las exportaciones textiles peruanas. [18] (Ver anexo 1)

Al no ser Ecuador el principal destino de las exportaciones peruanas, existen empresas como es el caso de Busatex S.A., que están interesados en ingresar al país con distribuciones y en ciertos casos exclusividad, por lo que productoras textiles de Perú, ubicadas casi todas en Lima, se convierten en potenciales proveedoras de Homme Ellegant.

1.2.4 Breve análisis del mercado textil nacional

La industria textil ecuatoriana tiene sus inicios en la época colonial, donde el tejido que se fabricaba era a base de lana de oveja y su producción era artesanal y lenta. Hasta que en el siglo XX comienza la cosecha y producción de tejidos a base de algodón. Al introducirse esta fibra, en los años cincuenta nacen grandes empresas que siguen vigentes hoy en día como Delltex, Tejidos Pintex, Industrial Politex, Textil Ecuador, Textil San Pedro, entre otras. En las tres últimas décadas del siglo XX nacen muchas productoras de hilos y telas, las mismas que fueron importantes e innovadoras en el sector textil nacional como Textiles Litoral y Textiles San Antonio en Guayaquil; Sintofil, Francelana, Textil Padilla, Cortyvis, Texpac y otras, en Quito. [19]

[17] Perú en cifras, Recuperado el 21 de mayo de 2014, de: http://expotextilperu.com/
[18] Boletín de Importaciones del Sector Textil, SIN Comité Textil. Recuperado en abril de 2014, de: http://www.comitetextilperu.com/Boletin%20Textil/expor.html
[19] Historia y Actualidad, Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. Recuperado de: www.aite.com

Actualmente en el Ecuador existen más de treinta fábricas textiles y de hilatura en el país, las mismas que de acuerdo al portal de la AITE (Asociación de Industrias Textiles del Ecuador) producen tejidos "provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda"[20]. Además de las fábricas, existen más de cien comercializadoras o distribuidoras autorizadas alrededor del país, principalmente en las ciudades más pobladas e importantes, como son Guayaquil, Quito, Ambato, Atuntaqui, Cuenca, Santo Domingo, Riobamba y Machala.

La industrial textil ecuatoriana, desde la década de los noventa empezó a tener participación en mercados como el colombiano, venezolano, peruano y brasileño, aunque en niveles no muy importantes. Mientras que desde el año 2000, cuando el país se dolariza, comienza un camino ascendente en el nivel y cantidad de exportaciones ecuatorianas hacia otros países. Por ejemplo, Delltex, una de las empresas más antiguas que persisten en la actualidad, exporta a Brasil y Argentina uno de sus productos estrella, cobijas para la temporada de invierno de esos países. De la misma manera, Francelana S.A. exporta a Colombia su famosa Gabardina Style o Gabardina Especial de Lana para cadenas importantes de ropa masculina.

A pesar de esto, en la industria textil nacional, existe una escasez de productos para el segmento masculino, ya que todas las fábricas que producen telas para este segmento, lanzan o mantienen productos parecidos o iguales, tanto para camisas, pantalón, trajes, camisetas y ropa deportiva. Por tal motivo es que los importadores de telas tienen cabida importante en el mercado nacional, porque traen mercadería que no se produce en el país.

En el Ecuador existen empresas importadoras de telas para el mercado masculino como Intimoda, GoldFashion, Casa Lulú y El Barata, ubicados en Guayaquil. En Quito se encuentran Casa Andrés y Merylan. Importadoras que ofertan casimires, gabardinas y linos para pantalones, telas de camisa y

[20] Historia y Actualidad, Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. Recuperado de: www.aite.com

paños para abrigos. Los precios de los productos de estas empresas son competitivos, y muchas veces están por debajo de los precios de productos similares de la producción nacional. Lo que beneficia y catapulta a la industria de la confección.

Este sector productivo, el de la confección y elaboración de producto terminado, es decir, prendas de vestir, lencería y manufactura de hogar y demás productos, es una industria que crece cada día más en el país, a pesar de la importación de ropa y artículos para el hogar de otros países. Es así que en el país, el sector textil emplea directamente a cincuenta mil personas y a doscientas mil de manera indirecta, siendo el segundo sector manufacturero que genera más plazas de trabajo luego del sector de alimentos y bebidas. [21]

La realidad del comercio textil nacional y austral en los últimos años ha tenido un cambio relevante, que es la restricción a las importaciones de producto terminado, es decir, prendas de vestir. Una medida adoptada por el gobierno del Economista Rafael Correa, la misma que ha beneficiado al confeccionista, ya que la producción nacional tiene mayor cabida en boutiques y tiendas de ropa. Además se prevé un crecimiento importante en la producción nacional de telas, es el caso de Textil San Pedro, empresa dedicada a la producción de telas de tejido plano como toalla, gabardina y lonas, que según Pietro Giacometti, Gerente Comercial desde el año 2000, ha mantenido un crecimiento constante debido a la restricción del producto importado. Esto avizora un futuro prometedor para la industria de confección textil, misma que goza de protecciones estatales.

En el caso de los productores de tela, existe un crecimiento en los últimos cuatro años, debido a dos situaciones puntuales, la política nacional de protección a la industria nacional mediante impuestos y el consumo del sector público de producto nacional para todas sus instituciones. Por un lado, el proyecto Hilando el Desarrollo, que es una iniciativa del gobierno de entregar el uniforme a cada uno de los estudiantes de escuelas y colegios

[21] "Historia y Actualidad", Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, www.aite.com

fiscales.[22] Por otro lado, está el sistema de compras del Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP), institución por medio de la cual todas las empresas públicas publican sus requerimientos. Por ejemplo, el Ministerio de Agricultura cuando necesita uniformes para su personal, solicita mediante el INCOP y los confeccionistas que se encuentran calificados, realizan una oferta para proveer a la institución que está solicitando, en este caso el Ministerio de Agricultura. La clave de este proceso es que la tela utilizada para la confección de los uniformes, tiene que ser de producción nacional. [23]

Finalmente se debe recalcar que la industria textil nacional, que se encuentra en crecimiento, no está diversificando su portafolio de productos, ya que persiste el mismo comportamiento de hace quince o veinte años, copiar los productos estrella de otras empresas. Es así que tenemos hoy en día más de diez empresas que producen telas para camisetas y ternos deportivos con composición de polialgodón, que pelean entre sí por centavos para colocar sus productos en diferentes ciudades del país. Por esta razón, las telas importadas siguen tendiendo cabida en el país, especialmente las colombianas, chinas y peruanas. Es así que las importadoras textiles de Guayaquil y Quito, continúan ganando mercado, y de la misma forma, productoras textiles colombianas como Pat Primo, Lafayette, Protela y otras.[24]

Esta realidad nacional, da la pauta para comenzar con la implementación de la Importadora Textil Homme Ellegant, la misma que se basará en la importación de productos para el segmento masculino que no existen en el mercado nacional, con esto, lo que se busca es ampliar el portafolio de productos en el mercado. Lo que brinda al confeccionista alternativas de calidad e innovadoras para su producción. En la ciudad de Cuenca, en la provincia del Azuay y la región austral que comprende las provincias de Loja, Zamora Chinchipe, Morona Santiago, El Oro y Cañar, existe una cantidad

[22] Proaño, A. (09 de abril de 2014). Gerente General Rizzoknit. [Entrevista vía telefónica]. Quito, Ecuador.
[23] Cañar, J. (20 de mayo de 2014). Gerente Propietario FACIM. Cuenca, Ecuador. [Entrevista]
[24] Portilla, Carlos Andrés. (22 de mayo 2014). Gerente Nacional Línea Pinelli – Pat Primo. [Entrevista vía telefónica]. Cuenca, Ecuador.

importante de gente y profesionales dedicados a la producción de moda, prendas de vestir, calzado, ropa deportiva y manufactura de hogar con reconocimiento a nivel local y nacional. Estas personas y empresas necesitan que las distribuidoras del medio como Almacenes Lira, Modatex, Almacenes Gogo, Casa Farah, Rafatex, entre otras, estén en constante evolución con su oferta.

1.2.5 Análisis del mercado textil local y la empresa familiar

Almacenes Lira Cia. Ltda., es una comercializadora textil que atiende al público en general, tanto al por mayor y menor. El prestigio ganado por la compañía a través de sus 44 años de vida se debe a las fortalezas y a las oportunidades que se han encontrado a través del tiempo. Fortalezas como ofrecer un stock de mercadería amplio, que abarca prácticamente todos los campos de la confección textil, como telas deportivas de todo tipo, lencería de hogar como cortinas, tapicería de muebles, sábanas, edredones y cobijas; línea industrial, ropa de trabajo y limpieza, moda para hombre y mujer, uniformes escolares e institucionales y finalmente línea formal y ejecutiva tanto para hombres como para mujeres.

Una gran fortaleza de la compañía, son los precios, ya que al ser distribuidor autorizado de las fábricas nacionales, maneja descuentos exclusivos que se transmiten al cliente, motivo por el cual muchos clientes prefieren a Almacenes Lira Cia. Ltda., y no a otros comercializadores de la ciudad y el país. Debido al reconocimiento y capacidad de compra y pago de la empresa, las fábricas textiles e importadores, otorgan un trato preferencial ante otros almacenes de telas.

Así mismo, la empresa tiene debilidades, que son la falta de parqueo, ya que en el centro de la ciudad por ordenanza municipal el parqueo está prohibido en la calle donde está ubicado el almacén y también en sus calles aledañas. Por este motivo, varios clientes prefieren pagar un poco más en mercadería, pero evitar el tráfico del centro de la ciudad y la pérdida de tiempo en busca de un parqueo seguro. Además de esto, una de las fortalezas de la empresa, se convierte en una debilidad, y son los niveles de inventario que debe

manejar la empresa para abastecer todas las líneas del mercado textil, ya que son altos. Por lo que se convierte en un limitante para la implementación de productos nuevos o para realizar negocios grandes como importaciones de volúmenes importantes o programación de telas de alta rotación.

Como toda empresa, Almacenes Lira Cia. Ltda., tiene amenazas y oportunidades en la actualidad. Las oportunidades están basadas en el poder de su nombre, el mismo que está muy bien posicionado en el mercado regional, lo que permitiría a Lira entrar en nuevas líneas como es el producto terminado, mercería y bazar. Lo que haría de Lira un distribuidor completo para el confeccionista mayorista y minorista de la región, evitando el dolor de cabeza y pérdida de tiempo que representa para el cliente comprar las telas en Lira e ir a buscar en otros lugares de la ciudad los hilos, botones o cierres. Adicional a esta principal oportunidad, está la de implementar una bodega de distribución por mayor de productos importados, los mismos que vienen de Guayaquil o Quito, ya que actualmente la empresa no importa cantidades significativas debido a la falta de capital, únicamente se realizan dos importaciones anuales.

Finalmente, las principales amenazas de la empresa son la competencia que existe hoy en día en todas las líneas, ya que empresas como Mi Almacén, se dedican únicamente a la distribución de línea deportiva, con lo que mantiene menos personal y un inventario mucho menor que el de Lira, lo que permite que Mi Almacén maneje márgenes de utilidad menores y así se asemejen sus precios a los de Almacenes Lira Cia. Ltda.

Adicional a esto, una gran amenaza es la facilidad que tienen hoy en día los clientes de la empresa a productores nacionales e importadores que no tienen un espacio para sus productos en Almacenes Lira Cia. Ltda. Por ejemplo, la empresa tiene la distribución autorizada de Intela, productora de telas deportivas, pero no trabaja con Textiles Tornasol ni Single Jersey, fábricas que producen los mismos tipos de tela que Intela. Estas empresas, al no tener

cabida en Almacenes Lira Cia. Ltda., actualmente tienen vendedores fijos en la ciudad de Cuenca, y comercializan sus telas directamente con confeccionista, dejando de un lado al distribuidor.

Esta tendencia de dejar de lado al distribuidor, es decir, acortar la cadena de distribución, pasando la mercadería directamente del productor al confeccionista, pone en riesgo la estabilidad que tiene Almacenes Lira en este momento, ya que desde hace aproximadamente tres años empezamos a sentir que este fenómeno toma forma. Muchas veces los clientes viajan a Quito o Guayaquil para realizar sus compras o ya se han convertido en clientes de algunas fábricas.

Este es también el caso de la línea masculina, ya que existen personas que venden telas de las mismas fábricas a precios más económicos que los de Lira debido a que sus costos son mínimos, por ejemplo Hernán Garate, es un señor que trabaja solo y vende en un espacio reducido donde no necesita de auxiliares. El compra a fábricas que producen casimires, linos y paños, como Francelana S.A., Delltex y Textiles Litoral.

Además de él, existen dos o tres distribuidores de casimires, linos y paños importados, que manejan el mismo sistema de trabajo, manteniendo el mínimo de costos, por lo que sus márgenes de utilidad son bajos, pero adecuados para su estructura empresarial. Esto significa una amenaza para Almacenes Lira y al mismo tiempo una debilidad, ya que por su estructura, es complicado bajar sus niveles de inventario y de la misma manera, es imposible bajar los márgenes de utilidad porque los costos fijos son altos, pues el personal de ventas supera los veinticinco miembros y el administrativo se acerca a diez.

Por este motivo y el conocimiento adquirido durante los 7 años de trabajo en Almacenes Lira, nace la iniciativa de implementar una importadora textil que esté dirigida a un solo segmento de mercado como estrategia para contrarrestar a los distribuidores que manejan este tipo de estructura. "Homme Ellegant" (hombre elegante en francés), es el nombre elegido para

la importadora textil dirigida al mercado formal y casual masculino, que está empezando a evolucionar y crecer, ya que la vestimenta masculina está acercándose al mismo nivel de volatilidad, innovación y demanda que el segmento femenino.

Homme Ellegant tendrá como política la distribución al por mayor de casimires, linos, gabardinas, paños, tela de camisa y camisetas de todo tipo de características y para todas las edades. La distribuidora en la ciudad de Cuenca tiene potenciales clientes como Almacenes Lira, Casa Farah, Modatex, Textiles BGG, Marsella, Vanidades y otras, mismas empresas que son proveedores de importantes confeccionistas de la ciudad.

Siendo Gerente de Ventas de Almacenes Lira, he observado que en nuestro medio, carreras como diseño textil y de moda están en auge, donde hombres y mujeres están entrando con fuerza a catapultar el segmento masculino a un nivel en el que la moda se convierte en una necesidad. Es el caso de diseñadores ya conocidos en el medio como Diego Peña, José Altamirano, Pedro Cueva, entre otros, quienes necesitan que en el mercado local exista variedad, calidad y buenos precios para la confección de sus prendas.

Así mismo, la importadora Textil Homme Ellegant, buscará entrar como proveedor de reconocidas empresas productoras de nuestro medio como Inmoda, Incomodasa, Camisería Inglesa, Sofine y Vatex, quienes producen trajes y vestimenta al por mayor, por ejemplo para instituciones, o para venta al detal en sus múltiples locales a nivel nacional. Por último, existe un mercado interesante en las provincias de El Oro, Loja, Zamora Chincipe, Morona Santiago, Cañar, Chimborazo y Tungurahua, que representa un potencial de ventas para Homme Ellegant, ya que es un medio conocido para mi persona debido a la experiencia laboral adquirida durante estos años como Gerente de Ventas de Almacenes Lira.

CAPITULO II
ESTRUCTURA Y CONSTITUCIÓN DE LA IMPORTADORA TEXTIL

2.1 Introducción

Cómo se desarrolló en el capítulo anterior, la compañía Homme Ellegant, se dedicará y tendrá cómo objeto social la importación y distribución al por mayor de textiles para confección de prendas de vestir para hombre. El mercado a cubrir en primera instancia es la región sur o austral del país, sin descartar a futuro la expansión del mercado hacia el centro y norte. Por tal motivo, se deben identificar las posibles necesidades que tendrá la compañía para un funcionamiento óptimo y eficiente, así como los requerimientos y obligaciones que se tienen que cumplir y los permisos a obtener previo su constitución y después de ella, para el funcionamiento de la misma.

En este capítulo, se pretende establecer una estructura legal y organizacional tentativa con la que se desempeñará la compañía. En esta primera parte del capítulo hablaremos, entre otros puntos, del tipo de compañía a formar, sus estatutos sociales, necesidades operativas, de personal y las funciones a desempeñar por parte de cada uno de los miembros de la importadora Homme Ellegant.

Una vez concluida esta primera parte, se investigarán y enumerarán ciertos requisitos fundamentales y permisos pertinentes para la constitución de la compañía, para la calificación y registro de importador por parte de la Aduana del Ecuador para su funcionamiento.

2.2 Estructura y fundamentos de Homme Ellegant.

Antes de realizar cualquier trámite para constituir una compañía o ponerla en funcionamiento, es fundamental definir puntos vitales para que una compañía comience su vida legal y comercial de la mejor manera. Por

ejemplo, se debe establecer qué tipo de compañía se va a formar, cuáles son sus bases y su estructura legal, quiénes son los socios, cuál será su capital social y los estatutos internos de la misma. Estos puntos se han definido para la importadora textil Homme Ellegant en reuniones entre sus futuros socios, y se desarrollan a continuación.

2.2.1 Estructura legal de la compañía.

En primer lugar se definió la estructura legal de la compañía. Es decir, si Homme Ellegant será una compañía limitada, una compañía anónima, en comandita, en nombre colectivo o de economía mixta.[25] Para Homme Ellegant solamente se manejan dos opciones que serían sociedad anónima o la compañía limitada.

Según la Ley de Compañías en su sección sexta "DE LA COMPAÑÍA ANONIMA", artículo 143, define a la sociedad o compañía anónima como:

> "*La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.*"

La sociedad anónima deberá contener seguido al nombre la indicación "compañía anónima", "sociedad anónima" o las siglas C.A. o S.A.. En caso de que se quiera constituir una compañía con una nomenclatura que pueda confundirse con otro tipo de compañía, no será aceptado por la Superintendencia de Compañías y Valores. Esto según los artículos 143 y 144 de la Ley de Compañías. Una sociedad anónima debe tener como mínimo dos accionistas si estos son personas naturales, en el caso de que sean personas jurídicas o instituciones de derecho público o privado con finalidad social, puede ser un solo accionista.[26]

Este tipo de compañía se compone de acciones que son libremente negociables. En este tipo de compañías la persona como tal no es relevante,

[25] Ley de Compañías, Codificación. 5 de noviembre de 1999.
[26] Ley de Compañías, Codificación. Artículo 147. 5 de noviembre de 1999.

sino el valor de sus acciones, es decir que se maneja únicamente teniendo en cuenta el porcentaje de su paquete accionario. Aquí cada uno de los socios es libre de negociar sus acciones, sin necesitar el consentimiento o aprobación del resto de socios, según el artículo 191 de la Ley de Compañías. De la misma manera, cada socio responde únicamente por sus acciones, es decir, tiene responsabilidad limitada. De la misma manera, los derechos de voto y la influencia que tenga el accionista, dependerá del valor aportado al capital de la compañía.[27].[28]

Mientras que, por el otro lado, la compañía limitada, según la Ley de Compañías del Ecuador, en su sección quinta, "DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA", artículo 92, la define como:

> *"La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura."*

Esta es una sociedad que se divide, a diferencia de la sociedad anónima, en participaciones y no en acciones. Debe tener como mínimo dos socios y máximo quince, los mismos que responden por su monto de participaciones en las empresas. En caso de exceder el número de socios, se deberá disolver o transformarse en otro tipo de compañía. Una compañía limitada siempre será una compañía mercantil, ya que son sociedades de capital. [29]

Este modelo de compañía, es un círculo cerrado de socios, donde las participaciones transferirse entre los socios de la compañía, previa aprobación de todos los socios de la misma; y también a terceras personas,

[27] Ley de Compañías, Codificación. Artículo 210. 5 de noviembre de 1999.
[28] La Administración en las Compañías de Responsabilidad Limitada y en las Sociedades Anónimas, López Verónica. (2008).Recuperado de: http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/derecho/la_administracion.pdf
[29] Ley de Compañías, Codificación. Inciso 2. De las personas que pueden asociarse. 5 de noviembre 1999.

previa aprobación del cien por ciento de los socios. Las participaciones pueden transferirse también por herencia, y serán representadas por un delegado de los herederos.[30] Mientras más participaciones tenga el socio, más peso en la compañía. Además, este tipo de compañía, tiene su capital limitado en el sentido de que no podrá cotizar en bolsa.[31]

La importadora textil Homme Ellegant, que contará con cuatro socios, María Angélica, María Gabriela, María Antonia y Genaro Andrés León Ordóñez, será una compañía de responsabilidad limitada por decisión unánime de los mismos. Esta decisión obedece a varias razones, como el hecho de mantener cerrado el círculo de socios de la compañía y limitar la compra y venta de participaciones únicamente a los propios miembros de la compañía que son cuatro hermanos. También por el hecho de que para los socios prima la persona, sobre el capital, por lo que es importante cada uno de los socios, sus conocimientos y participación en el funcionamiento de la compañía. Además de esto, la confianza y tranquilidad que desean tener los socios en cuanto al manejo y funcionamiento de la compañía, puede ser sostenida por la afinidad y relación familiar.

Cabe recalcar que la decisión que se toma, tiene un sustento importante en la experiencia de la tradición familiar de Almacenes Lira Cia. Ltda., que maneja ese modelo de compañía; el mismo que ha sido exitoso durante todos estos años, ya que la empresa sigue manteniéndose en manos de la familia después de cuarenta y cuatro años de existencia. Aquí existe una experiencia de sucesión exitosa debido al vínculo e identificación que sienten las nuevas generaciones de la familia, lo que ha derivado en un crecimiento significativo y una presencia de mercado importante. Por lo que los socios de Homme Ellegant buscan obtener los mismos o mejores resultados que Almacenes Lira Cia. Ltda., ha obtenido a través del tiempo.

[30] Ley de Compañías, Codificación. Artículos 107 y 113. 5 de noviembre de 1999.
[31] La Administración en las Compañías de Responsabilidad Limitada y en las Sociedades Anónimas, López Verónica. (2008).Recuperado de: http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/derecho/la_administracion.pdf

2.2.2 Capital social y estatutos de constitución

Luego de definir el tipo de compañía, como ya se mencionó, los socios, que son cuatro hermanos, quienes conformarán el cien por ciento del capital social de Homme Ellegant, definieron el monto de aportación con el que se constituirá la compañía. El capital social se definió tomando en cuenta que la compañía recién empezará sus operaciones comerciales, por lo que necesita un sustento económico para realizar las primeras importaciones, además de solventar los gastos corrientes y no corrientes de los primeros meses de vida de la sociedad. Además, para soportar las líneas de crédito que se brindará a varios clientes. Por tal motivo, en consenso entre los cuatro socios se decidió que las aportaciones serán en partes iguales, quedando de la siguiente manera:

Tabla No.1 Capital social inicial.

NOMBRE	APORTE CAPITAL	PARTICIPACIONES
Lcda. Ma. Angélica León	30,000.oo	25%
Ing. Ma. Gabriela León	30,000.oo	25%
Psc. Ma. Antonia León	30,000.oo	25%
Sr. Genaro A. León	30,000.oo	25%
TOTAL:	**120,000.oo**	**100%**

Elaborado por: Genaro León O.

Como se observa en el cuadro anterior, se define ya el capital social total de la compañía ($120.000.oo) y cuanto aporta cada uno de los socios para conformar el cien por ciento. Luego de esto, se definieron también ciertos puntos esenciales, que son parte de los estatutos de constitución, como son los siguientes:

-**Capital social de la compañía:** El capital social de la compañía Homme Ellegant, estará compuesto por ciento veinte mil dólares de los Estados Unidos de América dividido en ciento veinte mil participaciones, cada una con una equivalencia de un dólar americano.

-**Prohibiciones sobre las participaciones:** Las participaciones no podrán ser incorporadas a títulos valores, ni denominarse acciones, esto por disposición legal.

-**Venta de participaciones:** La compra o venta de participaciones requiere la aprobación unánime de los socios para: a) venta de participaciones de un socio a otro y b) venta de participaciones a un tercero.

-**Junta General o Junta de Socios:** La Junta de Socios estará conformada por el total del capital social de la compañía, la misma que por disposición legal debe reunirse por lo menos una vez al año informes y rendición de cuentas del manejo de la compañía por parte del Gerente. Para las juntas generales se convocará mediante anuncio individual a cada uno de los socios y vía correo electrónico. Se puede llamar a Junta Extraordinaria de Socios mediante los mismos mecanismos, informando el orden de día.

En primera convocatoria, la Junta de Socios no podrá ser instalada en caso de no existir la mitad más uno de quorum. En segunda convocatoria podrá ser instalada con la cantidad de socios que estuvieren presentes.

-**Órgano Administrativo:** La administración de la sociedad será encargada a un Gerente, quién será siempre un miembro de la Junta de Socios. El Gerente ejercerá la representación legal de la compañía por un período de dos años, siendo factible su reelección en el cargo por períodos indefinidos, si la Junta así lo decidiera, con una remuneración determinada por la Junta de Socios.

La Junta de Socios tiene la facultad de determinar un Gerente Administrativo externo bajo el concepto de unanimidad, es decir, con el cien por ciento de aceptación de los socios. El nombramiento del o

la Gerente y Representante Legal de la compañía se realizará mediante escritura pública.

-Facultades y limitaciones del Gerente:

El Gerente de la compañía tiene atribuciones para guiar el normal funcionamiento de la misma, limitaciones establecidas por la Junta de Socios y obligaciones con la compañía y sus accionistas, siempre con miras hacia el crecimiento y mejora continua.

El Gerente y Representante Legal de la compañía tiene la potestad de decidir por la compañía, ya que puede hacerse cargo de negocios y obligaciones en nombre de la compañía que lo delegó como tal.

Facultades:

1-Manejo y desarrollo del negocio con toma de decisiones en compras, ventas, precios, costos, apertura de nuevos mercados, importación y distribución de nuevos productos.

2-Contratación de personal para las áreas contable, de ventas y de bodega.

3-Adquisición de herramientas, materiales y todo tipo de instrumentos para mejorar el funcionamiento y rendimiento de la compañía.

4-Manejo y apertura de crédito y cobranza a clientes.

5.- Negociación y contratación con el sector público mediante el portal de Compras Públicas (SERCOP).

6.-Manejo de todo el proceso de compras e importaciones.

7.-Manejo y control del área de ventas y negocios.

Limitaciones:

1.- Nivel de endeudamiento: El Gerente de la compañía tiene un límite de endeudamiento de $40.000.oo USD para adquisición de mercadería y de $10.000.oo USD para la adquisición de bienes, insumos y herramientas para la compañía.

2.- La venta o gravámenes de bienes está limitada a aprobación de la Junta de Socios. El Gerenteno tiene facultad para realizar dichas acciones bajo ningún concepto.

3.- La planificación anual deberá ser presentada a los socios para que estos tengan conocimiento y puedan solicitar modificaciones o cambios en la misma.

Estos son los principales puntos que ya han sido definidos por los socios de la compañía, los mismos que son fundamentales para la constitución de la misma. Otros puntos a inscribir en los estatutos de constitución de la compañía, serán agregados al mismo, antes de finiquitarlo. Cabe recalcar que el cien por ciento de los socios está de acuerdo con los puntos antes redactados.

2.2.3 Estructura organizacional de la compañía.

Para comenzar este punto del capítulo, como empresario, considero fundamental tener claro la dirección que se seguirá, es decir, encontrar una identidad y una meta a seguir por parte de quienes forman parte de la importadora Homme Ellegant, sea cómo socios o como colaboradores de la misma. Es por ello que se ha desarrollado una misión y visión con la que se trabajará:

-Misión: Ofrecer al sector textil nacional variedad y calidad de tejidos que no son producidos por la industria nacional, con el objetivo de ampliar el portafolio de productos con los que cuentan las empresas y personas confeccionistas de prendas de vestir.

-Visión: Convertirse en la principal importadora de telas del país, generando confianza y fidelidad de los clientes con productos de primera calidad con los mejores precios.

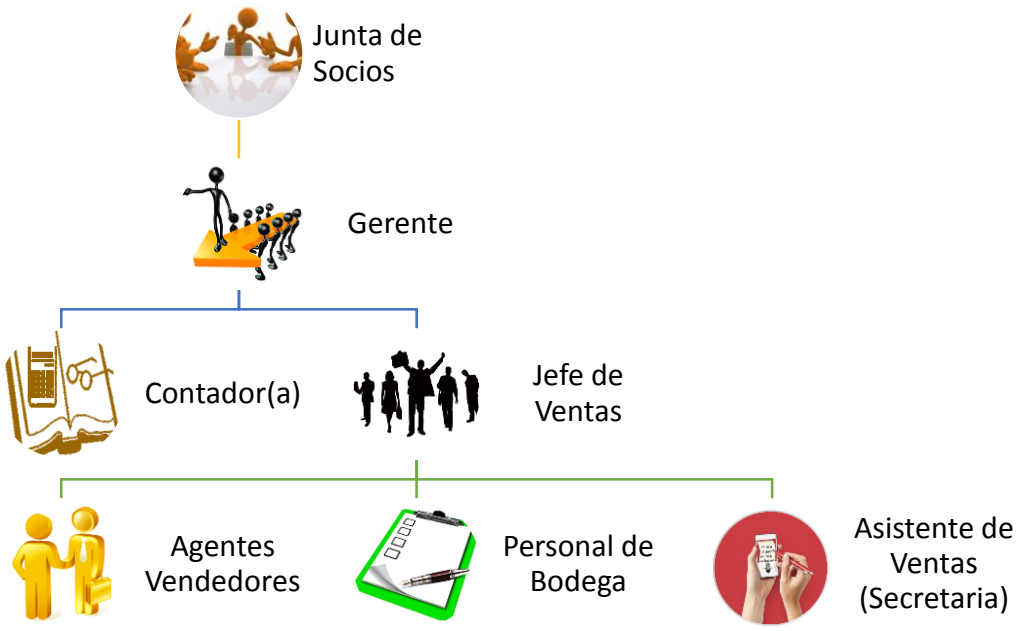
En sus inicios, Homme Ellegant, debe priorizar la utilización y optimización al máximo de los recursos, especialmente económicos, para minimizar los posibles problemas de carácter financiero que podrían presentarse durante

los primeros meses de vida de la compañía, hasta alcanzar el punto de equilibrio y empezar a percibir réditos. Por tal motivo, la estructura tentativa que se tiene planificada establecer está encabezada por la Junta de Socios.

La Junta de Socios, al ser la cabeza y máxima autoridad dentro de la estructura organizacional de Homme Ellegant, será quien designe a un Gerente, teniendo preferencia siempre un miembro de la Junta para ocupar el cargo el mención, caso contrario, se buscará un profesional externo que ejerza esta función por el período de tiempo determinado en los estatutos de la compañía.

El Gerente tendrá que cumplir con las funciones de manejo y control administrativo, comercial y logístico de la compañía. Razón por la cual, se estima que el Gerente tendrá bajo su dirección al departamento de Contabilidad e Importaciones, que en un inicio contará con una sola persona. También el departamento de Ventas, que estará integrado por un Jefe de Ventas, dos Bodegueros, dos agentes vendedores y una asistente de ventas. A continuación se presenta gráficamente la organización y jerarquía tentativa para Homme Ellegant:

Gráfico No. 6 Organigrama tentativo



En el gráfico anterior, se detalla la estructura que debería tener la compañía, la misma que podrá ser modificada de acuerdo a las necesidades que se presenten día a día en el proceso de apertura o durante su funcionamiento. Pero la estructura tentativa fue pensada de acuerdo a la experiencia adquirida en el trabajo diario y en muchas conversaciones con importadores de todo el país, quienes comparten sus ideas y modelos que manejan en sus empresas.

Como compañía, Homme Ellegant tiene una prioridad en cuanto a la responsabilidad social y laboral; por lo que se cumplirán con todos los requerimientos y obligaciones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Con el organigrama desarrollado previamente, se puede definir la situación laboral que se mantendrá con cada uno de los trabajadores, teniendo siempre como premisa el beneficio tanto para el empleador como para el empleado.

El Gerente tendrá un contrato, según lo estipula el Código Laboral, con un plazo fijo, debido a su cargo. El o la Contadora y Jefe de Ventas tendrán un contrato bajo relación de dependencia, teniendo sueldos a ser definidos cuando se realice el contrato. Tentativamente los sueldos de estos dos estarán entre los $600 y $900 dólares, mientras que el sueldo del Gerente oscilará entre los $900 y $1600 dólares.

En la parte operativa de la importadora, tenemos a los dos bodegueros y una asistente de ventas, quienes percibirán un salario básico unificado, el mismo que para el sector textil es de 364 dólares En tanto que los Agentes Vendedores, tendrán otro tipo de relación con la compañía. Ellos tendrán un contrato de relación de dependencia con un sueldo básico, más un rubro por de comisión de sus ventas, el mismo que es variable de acuerdo a las ventas que alcancen cada mes. De acuerdo a las expectativas de venta que se estiman, la comisión de los Agentes Vendedores estará entre un 1.50% y un 2.00%. En el caso de los Agentes Vendedores, Homme Ellegant correrá con un porcentaje de los viáticos, que serán los costos fijos como hospedaje y transporte y ellos cubrirán los otros gastos que tengan durante sus rutas.

2.2.3.1 Funciones a desempeñar.

Toda organización necesita una persona que se encuentre al mando de la misma, lo que no es una excepción para Homme Ellegant, donde el Directorio pondrá a una persona a que sea la cabeza o motor de la importadora, quien se encargará y responsabilizará por todos los procesos que involucren el funcionamiento normal y continua mejora. Es decir, una administración integral de la misma, que incluye el área contable, financiera y comercial. El Gerente tendrá libertades necesarias para desarrollar sus capacidades y conocimientos, pero siempre estará controlado por la Junta de Socios.

En el departamento contable, se contratará a un solo contador o contadora, quién manejará toda la contabilidad de la importadora, bajo la supervisión del Gerente de la misma. Además, el contador o contadora, será responsable de todos los procesos necesarios para la importación de los productos para la comercialización de Homme Ellegant.

En el área de ventas, se contratará un Jefe de Ventas, quién estará trabajando directamente bajo las órdenes del Gerente. El Jefe de Ventas se encargará del funcionamiento del área en mención, siendo directamente responsable de los Agentes Vendedores y sus rutas, los productos a ofrecer y su presentación, visitas periódicas a clientes, promoción de productos, pedidos, despachos y reposición de mercadería. Bajo su mando estarán los dos Bodegueros, quienes manejarán toda la parte logística de ingreso y salida de mercadería, la Asistente de Ventas, quien será auxiliar en todos los procesos de ventas que su jefe lo requiera, por ejemplo, cobranzas, ventas por teléfono, entre otros.

Finalmente, los Agentes Vendedores, que en este caso serán dos, ya que se dividirán las rutas para que sean visitadas cada 3 semanas. Las rutas a recorrer por parte de los Agentes Vendedores son seis, y tendrán una duración de 1 semana cada una. Las rutas a recorrer son las siguientes:

Tabla No. 2 Rutas

Ruta:	Lugares a visitar:
Cuenca	Toda la ciudad
Azuay	Gualaceo, Paute, Sigsig, Santa Isabel, Girón.
Loja – Zamora	Saraguro, Loja, Zamora, Yanzatza, El Pangui, Gualaquiza
El Oro	Pasaje, Machala, Guabo, Piñas, Zaruma.
Morona Santiago	Méndez, Limón, Logroño, Sucua, Macas.
Cañar	Azoguez, Biblián, Cañar, La Troncal, El Tambo

Este capítulo, en el momento de la implementación real de la importadora Homme Ellegant, puede sufrir ciertas modificaciones de acuerdo a las necesidades que se presenten en ese momento. Ya sea que la estructura necesite ser más amplia o de pronto deba disminuir. Por ahora, se ha desarrollado pensando en la eficiencia y optimización de recursos de la compañía, con la visión de siempre cumplir con las expectativas del cliente y brindar un servicio de calidad.

2.3 Proceso de constitución de Homme Ellegant

La importadora textil Homme Ellegant está en la obligación de cumplir con todos los requisitos que establecen las diferentes entidades estatales encargadas del control, supervisión y regulación del comercio e industria y los encargados del control y manejo del comercio exterior para su constitución y funcionamiento. En el caso del Ecuador existen varios entes de control, los mismos que establecen una serie de permisos, requisitos y reglamentos a seguir y obtener para la constitución de una compañía, previos a su apertura y funcionamiento.

2.3.1 Procedimiento obligatorio de constitución de la compañía:

Una vez definido el tipo de compañía, se debe realizar el trámite constitucional y la base de sus estatutos; que se debe realizar vía electrónica, en el portal de la Superintendencia: www.supercias.gob.ec. En el portal, se debe seleccionar la opción "Portal de Constitución de Compañías"; inmediatamente aparecerá una pantalla donde hay que registrarse como usuario. Seguidamente, se accede a la reserva del nombre de la compañía

a constituir. En caso de que el nombre "Homme Ellegant Cia. Ltda" no esté siendo utilizado ya por otra razón social, se reservará automáticamente. La reserva del nombre tendrá una validez de 30 días; en caso de que no se constituya la compañía durante ese lapso, la reserva se descartará. (Ver Anexo 2)

Luego, se requiere realizar el trámite de constitución vía electrónica. Primero se debe llenar el formulario de constitución de una compañía, los datos básicos de la compañía, un cuadro de suscripciones y pago del capital, el nombramiento de Representante Legal y finalmente documentos adjuntos, que en este caso serán los estatutos de constitución de la compañía. Una vez cumplidos estos requisitos se debe realizar el pago por el trámite en cualquier oficina del Banco Pacífico a nivel nacional. [32]

Al finalizar este trámite y presentar toda la documentación a la Superintendencia de Compañías, esta se deberá pronunciar sobre la aprobación o derogatoria de la constitución de la compañía. En caso que esta sea aprobada, se debe acudir a una notaría pública con la documentación emitida por la Superintendencia, para que se inscriba y legalice la constitución mediante escritura pública. [33]

Finalmente, luego de ser elevada a escritura pública, la compañía debe ser inscrita en el Registro Mercantil. Para Homme Ellegant, la sede más cercana de la misma entidad, se encuentra ubicada en la calle Los Fresnos 100 y Avenida Paucarbamba, en la ciudad de Cuenca, donde se presentará toda la documentación aprobada por la Superintendencia de Compañías y principalmente la escritura pública de constitución.[34]

[32] Portal para Constitución de compañías. Recuperado el 10 de enero de 2015, de: www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/
[33] Constitución de Sociedades Civiles. Recuperado el 05 de febrero de 2015, de : http://registromercantil.gob.ec/cuenca/servicios-cuenca/65-constitucion-sociedades-civiles.html
[34] Constitución de Sociedades Civiles. Recuperado el 05 de febrero de 2015, de : http://registromercantil.gob.ec/cuenca/servicios-cuenca/65-constitucion-sociedades-civiles.html

2.3.2 Requisitos para la práctica comercial de Homme Ellegant

Con la compañía legalmente constituida por parte de la Superintendencia de Compañías y Valores, notariada e inscrita en el Registro Mercantil es necesario dirigirse al Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener un registro habilitante para realizar una actividad comercial. Para el tipo de compañía que se está planteando, el SRI establece que debe operar bajo el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Según el SRI, "el RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador"[35]. Esta actividad económica va a generar impuestos que deben ser declarados a la entidad mediante el RUC.

Para la apertura e inscripción del RUC de Homme Ellegant, que será una sociedad de carácter comercial, se debe llenar el formulario RUC 01-A (ver anexo 3), el mismo que debe estar debidamente llenado y firmado por el Representante Legal, conjuntamente con original y copia de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil y el nombramiento de representante legal de la compañía, el mismo que debe estar notariado e inscrito en el Registro Mercantil. Además de esto, todos los datos de la como dirección, teléfono, nombre, copias de los documentos de identificación y acta de nombramiento del representante legal y especificar la actividad comercial de la misma. En este caso es la importación y comercialización de telas e insumos textiles importados al por mayor. [36]

Cuando la compañía ya esté autorizada por el SRI para la actividad comercial, se debe registrar y calificarla en la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE) como importadora, la misma que se obtiene mediante una licencia de la CAE. Según el portal web de la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE), "pueden importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por el la Secretaria

[35] Servicio de Rentas Internas – RUC. Recuperado de: http://www.sri.gob.ec/web/10138/92

[36] Requisitos Inscripción y Actualización Sociedades, SRI. Recuperado el 10 de diciembre de 2013, de: www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion

Nacional de Aduanas del Ecuador"[37], es decir, para importar debemos obtener el registro y acceso al sistema de la CAE. ECUAPASS es el sistema obligatorio que todo importador o exportador necesita para realizar todo trámite y proceso concerniente a su transacción. Este sistema funciona con un sistema coreano llamado UNI-PASS[38]

Para registrarse en ECUAPASS, se necesita primero crear la firma electrónica de la persona natural o de la compañía importadora o exportadora. Para Homme Ellegant, es necesario presentar: a) copia notariada de la cédula, certificado de votación y nombramiento del Representante Legal, b)el RUC actualizado, c) certificado de cumplimiento de obligaciones certificado por el SRI, d) certificado de cumplimiento de obligaciones por parte del Institutito Ecuatoriano de Seguridad Social, e) certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal actualizado emitido por la Superintendencia de Compañías y f) obtener la firma electrónica autorizada del representante legal. [39]

Con el RUC activo, se procede a obtener la firma electrónica que otorga el Banco Central del Ecuador mediante su portal web. Luego esta se valida en Security Data, que es la entidad certificadora autorizada de firma electrónica y servicios autorizada por el Consejo Nacional de Telecomunicaciones. Esta certificación es obligatoria según La ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.[40]

Siguiente a este proceso, que se indica paso a paso en la página web, el Banco Central da un tiempo para la activación de la firma electrónica, la misma que luego de ser aprobada, tiene que ser ingresada y asegurada por la firma Security Data. Finalmente, luego de este proceso, se procede a realizar el registro en el sistema ECUAPASS de la Corporación Aduanera del

[37] Procedimientos para importar, CAE,. Recuperado de: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action#re2
[38] ECUAPASS, Preguntas Frecuentes, CAE. Recuperado el 24 de noviembre de 2014, de: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf
[39] Resolución Nro. 17 Comité de Comercio Exterior, Artículos 1, 2, 3 y 4. Fecha: 2 de agosto de 2011.
[40] SecurityData. Recuperado el 24 de noviembre de 2014, de: https://www.securitydata.net.ec/

Ecuador. En el sistema se debe crear un usuario y contraseña, e ingresar los datos de la compañía. Luego de esto se obtendrá la licencia de importador.

Este sistema facilita los trámites a realizarse para la importación de telas, evitando que personal de Homme Ellegant tenga que acudir a realizar trámites que antes se hacían personalmente en las oficinas de la CAE, ya que se podrán hacer vía internet. Así, se garantiza una optimización de tiempo y recursos para el importador o exportador y para la CAE. Además de que se garantiza la seguridad del sistema.[41] Ya en el sistema de la Aduana del Ecuador, se debe registrar el tipo de mercadería que se va a importar, esto de acuerdo a las normativas emitidas por el COMEX según sus resoluciones 182, 183, 184 y 364, donde se deben especificar las mercancías a importar.

Luego de contar con todos los requisitos de constitución y permisos que avalen el giro económico que efectuará Homme Ellegant, se deben obtener los permisos de funcionamiento de la compañía. Es decir, se deben obtener permisos para que pueda operar en un local. En primer lugar, tenemos la Patente Municipal que es el permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que necesita un local fijo. Existen diferentes tipos de patentes, de alcoholes para bares, restaurantes y afines, comercial para negocios de compraventa en general, industrial para negocios cuya actividad es la producción o manufacturas, como fábricas, panaderías o alimentos; y la patente profesional para estudios jurídicos, de arquitectura y demás.[42]

Homme Ellegant, al contar con un local fijo, el mismo que todavía no está definido, debe obtener una patente comercial. Los requisitos para la patente son el Formulario de Patente que se debe adquirir en el Palacio Municipal en la calle Benigno Malo y Mariscal Sucre, o en el Control Municipal ubicado en la Avenida Solano y 12 de Abril. Se necesita también una copia de la cédula, certificado de votación y nombramiento del representante legal de la

[41] ECUAPASS, Preguntas Frecuentes, CAE. Recuperado el 24 de noviembre de 2014, de: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf
[42] Impuesto de Patentes Municipales. Recuperado el 11 de enero de 2015, de : www.cuenca.gov.ec/rentasenlinea/?q=page_patentes

compañía, una copia actualizada del RUC y el recibo de pago del predio urbano del local donde funcionará la importadora.

2.3.3 Elementos optativos para Homme Ellegant

Adicional a los requerimientos obligatorios que debe cumplir una compañía nueva para constituirse, existen requerimientos optativos para las compañías o empresas. Para Homme Ellegant, en su facultad de compañía limitada,

Como primer requisito optativo, se consultó en el IEPI si el nombre "Homme Ellegant" se encuentra registrado por alguna persona natural o jurídica. Luego de haber sido consultado, el nombre no se encuentra registrado, por lo que se inscribirá el nombre comercial e imagen corporativa en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). Esto con la finalidad de proteger el nombre comercial bajo el que se trabajará en todo el mercado, al igual que la imagen corporativa. Ya que a futuro se tiene planificado la apertura a diferentes formas de comercialización, como la venta al por menor con puntos de venta en distintos lugares del país, por lo tanto, se protegerá los iconos que identificarán a Homme Ellegant.

Para esto, se debe remitir al IEPI vía electrónica un formulario que se encuentra en la página web www.propiedadintelectual.gob.ec. Luego de remitir el formulario, el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual revisará si es que no existe alguna limitante, que puede ser un nombre e imagen similar o algún nombre e imagen que se encuentre en el mismo campo comercial, que así no sea el mismo nombre, haga alusión o se relacione con el nombre a registrar: "Homme Ellegant". La imagen de la empresa está por definirse, pero de la misma manera se protegerá para evitar abusos o utilización sin autorización. En el momento de remitir el formulario, el IEPI entregará una fecha y hora para la entrega del resultado. [43] Es decir, si es que ha sido registrada la marca comercial o si existen objeciones u observaciones. El IEPI,

[43] Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Recuperado de: www.propiedadintelectual.gob.ec

verificará que el nombre a registrarse no esté siendo utilizado por alguien más o si es que este está registrado en el país o en algún otro lugar del mundo.[44]

En caso de no ser así, el IEPI aprobará la inscripción del nombre y la imagen comercial previa la cancelación del valor de inscripción de 116 dólares que se debe hacer en el Banco del Pacífico. Finalmente el pago debe ser enviado por la misma vía al IEPI para que empiecen con el expediente del nombre comercial a registrarse. Cabe recalcar que no es obligatorio para una compañía comercializadora como Homme Ellegant registrar o inscribir en el IEPI su nombre o imagen comercial. Más bien es una práctica necesaria y prudente para proteger el nombre y la imagen comercial que se va a utilizar.

Además de la protección del nombre e imagen de la compañía en el IEPI, la importadora textil Homme Ellegant, será afiliada a la Cámara de Comercio de Cuenca, para lo que se debe presentar una solicitud e información básica de la empresa y el dueño o dueños de la misma. Es importante mencionar que la afiliación tiene un costo dependiendo del tipo y tamaño de empresa. El motivo por que se piensa en afiliar a Homme Ellegant a la Cámara de Comercio, es por los beneficios que representa ser parte de la misma, a pesar de que actualmente no es obligatoria la afiliación.

Por ejemplo, entre los beneficios están charlas y capacitaciones que se dan continuamente, las mismas que en ciertas ocasiones son gratis o tienen un costo preferencial para socios. La Cámara de Comercio Cuenca ofrece también convenios con otras instituciones como las Cámaras de Comercio de todo el país, con el Centro de Mediación y Arbitraje del Azuay, y en ámbito internacional con la Cámara Española de Comercio, entre otras. También ofrece a sus socios beneficios financieros, como préstamos para consumo de hasta veinte mil dólares a 36 meses, asesoría legal en ámbitos como la propiedad intelectual, derecho laboral, derecho civil y asesoría societaria.

[44] http://www.elcomercio.com.ec/negocios/claves-montar-negocio-propio_0_299970048.html.

Además, los socios de la compañía, consideran que es importante ser parte de la misma entidad, ya que como empresarios importadores, se obtienen asesorías y apoyo en procesos de negociación a proveedores internacionales, como ocurre con el nuevo proyecto de la Cámara de Comercio de Cuenca "Negociando con China", donde se ofrece una asistencia integral en el proceso de negociación y comercio con proveedores del país asiático en mención.

CAPÍTULO III
PROCESO DEIMPORTACION Y RENTABILIDAD

3.1. Introducción.

En este tercer capítulo, se investigará todo el proceso de importación de telas para Homme Ellegant. Aquí se analizarán, por un lado, los impuestos, aranceles y documentación requeridos que establece la Corporación Aduanera del Ecuador. También otros aspectos fundamentales para la importación como el tipo de transporte, etcétera. Por otro lado, se analizará los potenciales proveedores de Homme Ellegant de acuerdo a los productos que ofertan, sus precios y calidad. Así mismo, empresas de logística, asesoramiento, transporte y comercio internacional. Finalmente se analizarán los riesgos existentes en el proceso de importación, la importancia de un seguro completo, los trámites de aduana y el transporte desde el puerto de Guayaquil hasta el destino final en Cuenca.

Finalmente en este capítulo se revisará la rentabilidad promedio que tendrá la importadora Homme Ellegant teniendo en cuenta el costo de la mercadería en el lugar de origen, costos de importación y aranceles.

3.2 Partidas arancelarias, impuestos y restricciones arancelarias

Las importaciones y exportaciones en todos los países del mundo tienen reglamentaciones, requerimientos, restricciones, tributos y aranceles establecidos por las entidades de control de aduanas del país de origen en ciertos casos, pero siempre en el país de destino. Estas normativas que establecen los gobiernos varían de acuerdo a la realidad de cada economía. En el caso particular de Ecuador, existen normas establecidas por la Corporación Aduanera (CAE), el Comité de Comercio Exterior (COMEX) y el Servicio de Rentas Internas (SRI).

En primer lugar, es fundamental conocer que la Corporación Aduanera del Ecuador, clasifica las importaciones que se realizan de acuerdo a la finalidad de la importación. Esta clasificación se le conoce como regímenes de

importación. Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), existen siete regímenes de importación. Para Homme Ellegant, aplica el régimen de Importación para el Consumo, que se describe en el capítulo séptimo, sección primera, artículo 147 del mismo código como:

> "El régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras."[45]

Adicionalmente, el COPCI en su capítulo segundo, artículo 108, establece que la Aduana debe cobrar "derechos arancelarios o aranceles, tributos especiales establecidos en leyes orgánicas y ordinarias que mantengan relación con el ingreso y salida de mercancías y finalmente tasas por los servicios aduaneros en todos los productos que van a ingresar al país"[46]. Para efectuar este cobro, la Aduana del Ecuador, se rige a una clasificación de los productos en categorías, conocidas como partidas arancelarias. Cada partida arancelaria se divide en subpartidas arancelarias, que es un desglose más desmenuzado de cada tipo de producto.

Según la Organización Mundial de Aduanas, "la subpartida arancelaria es un código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, que permite clasificar todas las mercancías mediante un registro de 10 dígitos"[47]. La principal utilidad de las partidas y subpartidas arancelarias

[45] Código de Orgánico de la Producción, Comercio en Inversiones, Capítulo IV, artículo 147.
[46] Código de Orgánico de la Producción, Comercio en Inversiones, Capítulo II, artículo 108.
[47] Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Guayaquil . Recuperado el 05 de febrero de 2014, de : http://www.lacamara.org/website/images/faq/asesoriacomercioexterior.pdf

es poder registrar las transacciones de comercio internacional y asignar el impuesto de importación para cada producto que ingresa a un país.[48]

Toda la mercadería correspondiente al comercio internacional, está sujeta a la clasificación arancelaria, sea esta por su función, su origen, es decir su materia o sus componentes y a las Reglas Generales de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Además, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), estructuró un Sistema de Nomenclatura llamada NANDINA, que engloba los productos que se exportan entre países miembros de esta organización.[49]

Al momento de realizar una importación, es fundamental asignar la subpartida correspondiente a cada mercancía de manera correcta. Hay casos en los que por la propia naturaleza del producto y la descripción de las partidas que brinda la Aduana, la clasificación puede ser complicada y generar contratiempos en el proceso de desaduanización. Todo este trámite lo realiza un agente afianzado de aduana que debe contratar la compañía para realizar la nacionalización de su mercadería. En caso de existir confusión, también se puede acceder a las cámaras de comercio de las distintas ciudades del país, en nuestro caso Cámara de Comercio Ecuatoriano Americana de Cuenca, que brinda asesoría gratuita para todo tipo de proceso de importación.

En el caso de los productos de importación de Homme Ellegant, telas para el mercado masculino, se encuentran codificadas bajo la subpartida 5407 para tejidos sintéticos y bajo la partida 60 en el caso de telas de tejido de punto. Bajo estas partidas arancelarias y bajo todas las partidas arancelarias, es

[48] Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Guayaquil http://www.lacamara.org/website/images/faq/asesoriacomercioexterior.pdf, Consultada el 05/febrero/2014.
[49] Arancel Nacional Integrado, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Recuperado el18 de febrero de 2015 de: http://www.aite.com.ec/comercio-exterior/arancel-nacional.html

decir todos los productos que se importan hacia Ecuador, el Estado establece un arancel, que se conoce como ADVALOREM.[50]

Según lo define el diccionario del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), perteneciente a la Organización de Estados Americanos (OEA), el arancel Advalorem es:

> "un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión"[51].

En el caso de las telas para Homme Ellegant, este arancel es el 20% del valor total de la compra en el lugar de origen, es decir, el valor total de las facturas, más el valor del flete o transporte internacional y finalmente el valor del seguro contratado. En comercio internacional se le conoce a este valor como CIF (Cost, Insurrance and Freight).

Después del arancel ADVALOREM, es obligatorio cancelar un impuesto del 0.50% del valor CIF, que se denomina Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA). Este es una contribución obligatoria para todas las importaciones, sin excepción alguna. Además de este valor, si aplica para los productos que se están importando, se pagan impuestos por medidas de salvaguardias decretadas por el **Estado**. Una salvaguardia consiste en una medida que regula o restringe por un lapso de tiempo determinado las importaciones de mercancías que compiten directamente con el producto nacional con una sola finalidad, fortalecer la industria de este producto e incentivar a los productores nacionales.

En nuestro país, actualmente se encuentra vigente una medida de salvaguardia aplicada a una gran cantidad de productos provenientes de diversos países. Desde el día miércoles 11 de marzo de 2015 se estableció una

---

[50] Administrador de Nomenclatura y Características de Mercancías, Aduana del Ecuador. Recuperado el 18 de febrero de 2015, de: http://portal.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp

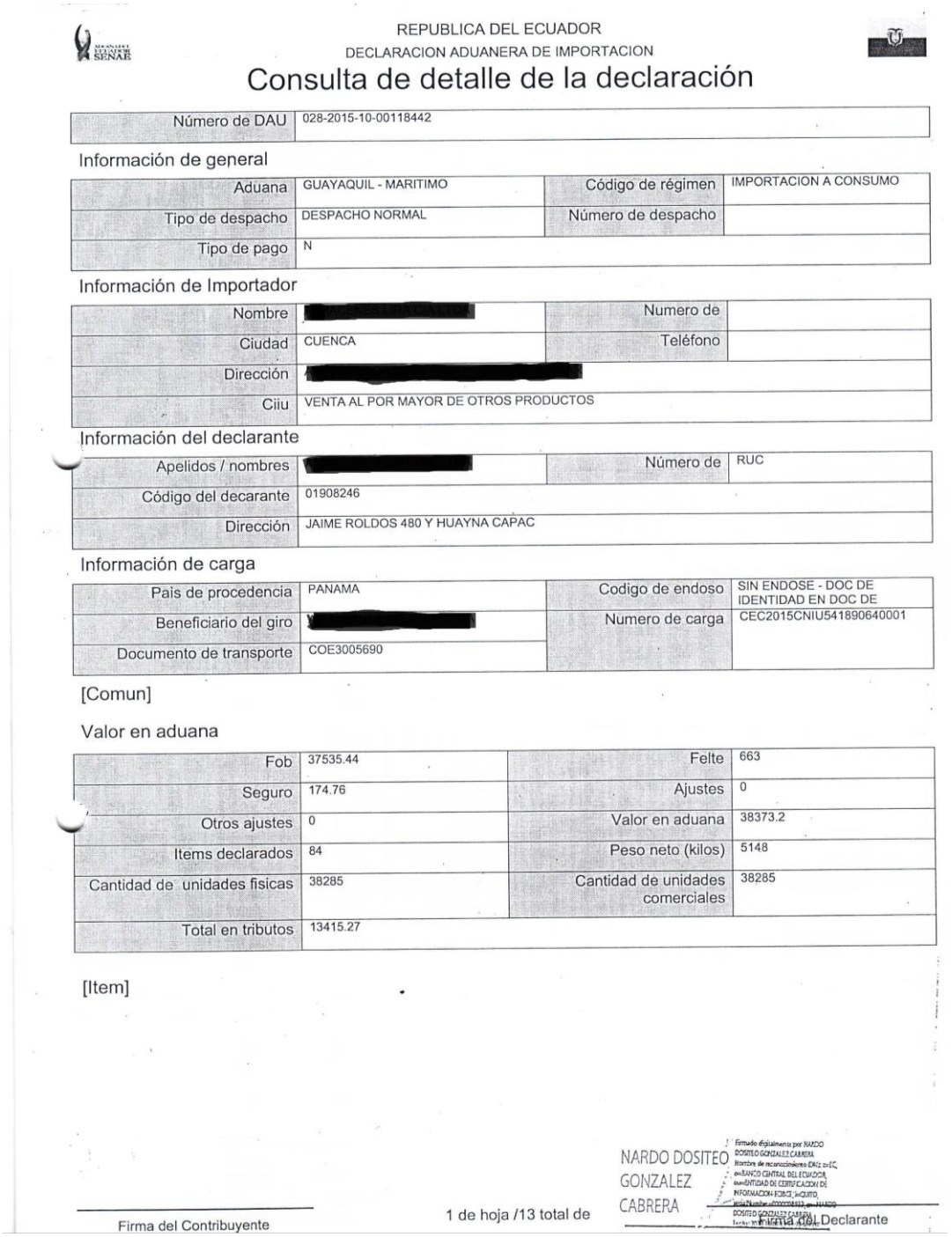
[51] Diccionario de Términos de Comercio, Aranceles y Medidas no Arancelarias. Recuperado de :http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

salvaguarda para más de 2900 productos, la misma que va desde un cinco a un cuarenta y cinco por ciento de incremento en el arancel existente por un período de quince meses. En los textiles, el arancel establecido es del 5 por ciento, por lo que ahora el porcentaje a pagar por la importación de textiles de Panamá es el 25 por ciento y de los productos colombianos y peruanos es del 5 por ciento.

Finalmente, se debe cancelar el Impuesto al Valor Agregado que establece el Servicio de Rentas Internas. Todo producto importado bajo el régimen de importación para consumo, está obligado a cancelar el 12 por ciento de una base imponible que se obtiene de la suma del valor CIF (Cost, Insurrance and Freight) de la importación, más el valor ADVALOREM y el FODINFA.

A continuación podemos observar una liquidación de importación de textiles desde Colón Panamá realizada en el mes de febrero de 2015, donde podemos observar el valor a cancelar por los impuestos antes mencionados, Advalorem, Fodinfa, Salvaguardias y el Impuesto al Valor Agregado:

Gráfico No. 6 Ejemplo de liquidación de importación de textiles



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION

Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2015-10-00118442

Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	N		

Información de Importador

Nombre	[redacted]	Numero de	
Ciudad	CUENCA	Teléfono	
Dirección	[redacted]		
Ciiu	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS		

Información del declarante

Apelidos / nombres	[redacted]	Número de	RUC
Código del decarante	01908246		
Dirección	JAIME ROLDOS 480 Y HUAYNA CAPAC		

Información de carga

Pais de procedencia	PANAMA	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	[redacted]	Numero de carga	CEC2015CNIU541890640001
Documento de transporte	COE3005690		

[Comun]

Valor en aduana

Fob	37535.44	Felte	663
Seguro	174.76	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	38373.2
Items declarados	84	Peso neto (kilos)	5148
Cantidad de unidades fisicas	38285	Cantidad de unidades comerciales	38285
Total en tributos	13415.27		

[Item]

Firma del Contribuyente

1 de hoja /13 total de

NARDO DOSITEO GONZALEZ CABRERA

Declarante

3.3 Proveedores de Homme Ellegant

Cómo se habló en el primer capítulo, el mercado textil a nivel internacional es muy extenso y variado. Existen productores de telas de todo tipo y para todo segmento de mercado, con distintos precios y calidad. Para el mercado que manejará Homme Ellegant, que es el segmento masculino, existen varios

importantes productores en todo el mundo, siendo China el principal productor, seguido de Taiwan, Pakistán, India, Tailandia y otros.

En China encontramos todo tipo de tejidos, para todo nicho de mercado, para abastecer a Homme Ellegant, en China existen algodones, poli algodones y linos para camisería, gabardinas, linos y casimires para pantalones y ternos, paños y sintéticos para abrigos y sacos, telas para forros, fleece y algodones para chompas y busos, entre otras telas. Al tener prácticamente todos los productos necesarios para Homme Ellegant, sería el destino ideal para buscar proveedores e importar mercadería, pero considerando que Homme Ellegant es una compañía que recién inicia sus actividades comerciales, la capacidad adquisitiva se convierte en una limitante, ya que las fábricas imponen montos mínimos en sus pedidos.

Esto se debe a que las fábricas textiles chinas establecen volúmenes por producto para acceder a precios especiales, estos montos son altos, generalmente 10 piezas por color. Es decir, que si se planea importar gabardinas para pantalones, se debe pedir 10 piezas por color, lo que dificulta la compra, ya que en una gabardina para pantalones y ternos, si se quiere ofertar una llamativa gama de colores, se necesita tener negro, dos tonos de azul marino y oscuro, café oscuro, dos tonos de habano, kaki, dos o tres tonos en grises, vino y verde oscuro. Es decir, aproximadamente 12 colores, lo que multiplicado por 10 piezas en cada color, son 120. Esto reduce la posibilidad de que se pueda tener un portafolio de productos amplio y variado.

Se podría conseguir telas en menores cantidades, pero no directamente con una fábrica, sino con intermediarios, lo que significa un costo más alto por metro de tela. Por ello, es que en un inicio se descarta la importación de telas desde China u otro país asiático, ya que no es conveniente comprar cantidades altas de un solo producto si la capacidad adquisitiva no es muy alta. Por esto en un inicio, para Homme Ellegant, los potenciales proveedores están en el continente americano.

Como países productores tenemos a Colombia, Perú, Brasil, Chile y Argentina. En todos estos países se puede encontrar fábricas de textiles con productos para el segmento de mercado masculino, y como principales distribuidores, tenemos a proveedores de la Zona Libre de Colón en Panamá, quienes distribuyen por mayor a nivel internacional textiles chinos, pakistaníes, taiwaneses, hindús y otros países asiáticos.

Según lo analizado en el primer capítulo, Colombia y Perú son los países productores más favorables para la búsqueda de proveedores para Homme Ellegant. Esto debido a la cercanía con el país y los precios competitivos de los productos.

3.3.1- Importaciones desde Colombia.

En el caso de Colombia, se debe diferenciar productos que se consiguen ya en el país, debido a que ciertas fábricas tienen oficinas, depósitos o bodegas y vendedores en el Ecuador. Tal es el caso de Lafayette S.A., Pat Primo S.A., Sajador S.A., STX S.A. y Protela. Estas empresas serán proveedores de Homme Ellegant, ya que su política es buscar y mantener clientes mayoristas. Pero en este trabajo de tesis, buscaremos productos para importación directa. En Colombia tenemos una productora textil que encaja dentro de lo que se está buscando para importar, esta es Fabricato, que no cuenta con oficinas ni logística de distribución en Ecuador.

Fabricato es una fábrica textil especializada en la elaboración de tejidos pantaloneros, es el caso de gabardinas, twill y driles en diferentes composiciones y espesores para la elaboración de pantalones, denim o índigo para la confección de jeans, tanto casuales como de trabajo para hombre. Además de esto, Fabricato tiene una extensa gama de entretelas y pellones que se utilizan para la confección de camisas, pantalones, ternos y sacos. Estas entretelas y pellones son indispensables para la confección de estas prendas.

Se puede concluir entonces, que desde el mercado colombiano, se trabajará con las fábricas textiles que tienen distribución directa en el

Ecuador, y únicamente se trabajará con Fabricato para importación directa desde Colombia, ya que entre las fábricas antes mencionadas y esta última con la que se trabajará, se obtiene un stock amplio, necesario, de calidad y competitivo para el portafolio de productos que ofertará Homme Ellegant. Las telas a importar y sus costos son las siguientes:

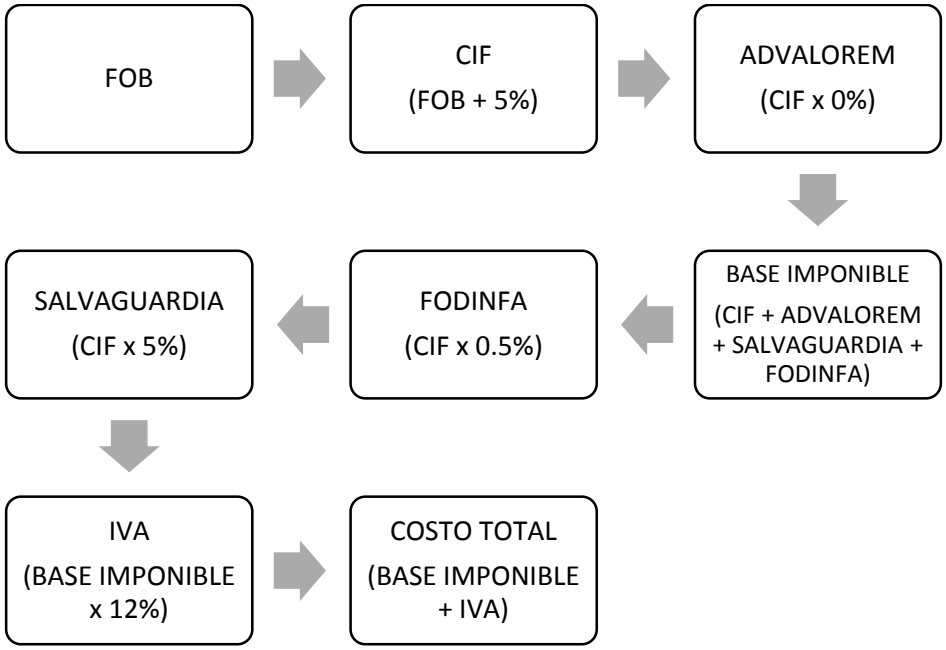
Tabla No. 3 Productos a importar desde Colombia

PRODUCTOS DE COLOMBIA	
PRODUCTO	**PRECIO FOB (USD) POR METRO**
ENTRETELA PARA SACOS	1,60
GABARDINA TEMPO	3,00
PELLON PARA CAMISAS	0,70
PELLON PARA PANTALONES	0,85

Este es el listado de productos a importar de Colombia en primera instancia, ya que pueden variar los productos a importar de acuerdo a la oferta existente en el momento de la visita de los proveedores. Los precios que se encuentran en el cuadro anterior, son precios obtenidos mediante consulta a los proveedores antes mencionados. Estos precios referenciales son Free on Board, a los que hay que calcular y sumar el valor de transporte, el arancel Advalorem, salvaguardia, FODINFA para obtener el costo en destino y finalmente calcular el Impuesto al Valor Agregado.

A continuación, el siguiente cuadro nos indica un mapa de costeo de los productos a importar desde Colombia. Los valores que se indican en el mismo, son los que rigen actualmente para las importaciones de telas bajo las subpartidas 5407 y 60 desde dicho país hacia Ecuador. Este mapa de costos nos ayuda para obtener el costo en el lugar de destino del producto.

Gráfico No. 7 Mapa de costos desde Colombia



Como resultado de la aplicación de este mapa de costos para los productos a importar desde Colombia, los mismos que se encuentran descritos en la tabla 2.0, obtenemos los siguientes resultados:

Tabla No. 4 Costos final productos Colombia

COSTO FINAL PRODUCTOS COLOMBIA									
PRODUCTO	**FOB**	**CIF**	**SUBTOTAL**	**ADVALOREM**	**SALVAGUARDIA**	**FODINFA**	**BASE IMPONIBLE**	**IVA**	**COSTO TOTAL**
ENTRETELA PARA SACOS	1,60	0,08	1,68	0,00	0,08	0,01	1,77	0,21	1,99
GABARDINA TEMPO	3,00	0,15	3,15	0,00	0,16	0,02	3,32	0,40	3,72
PELLON PARA CAMISAS	0,70	0,04	0,74	0,00	0,04	0,00	0,78	0,09	0,87
PELLON PARA PANTALONES	0,85	0,04	0,89	0,00	0,04	0,00	0,94	0,11	1,05

3.3.2 Importaciones desde Perú

En el caso de Perú, tenemos a dos fabricantes de telas, que son Busatex S.A. y Textiles San Jacinto, quienes se encuentran en el mercado textil desde hace más de cincuenta años, siendo de las más reconocidas de Perú. Estos fabricantes son idóneos para Homme Ellegant, ya que ofrecen productos para el nicho de mercado que manejará la compañía. Busatex es una fábrica especializada en la producción de telas para camisa en composiciones 100% algodón, poli algodón, 100% poliéster y microfibras. Además de telas para pantalones, pantalonetas y chaquetas. Además de tener un excelente portafolio de productos, el mismo que es cien por ciento

conveniente y llamativo para Homme Ellegant, sus precios son competitivos, y no existe producción ecuatoriana que pueda competir con estos productos, tanto en precio como en diseño.

Por su lado, Textiles San Jacinto, ubicado también en la ciudad de Lima, es una fábrica que tiene en su portafolio de productos, telas de mucho interés para Homme Ellegant. Por ejemplo, popelinas y dobbys para camisas, driles, corduroy y denim para pantalón casual de hombre, bermudas, abrigos y chaquetas. Además ofrece forros y tafetas para la confección de ternos de hombre. Con un portafolio extenso e interesante, esta empresa es conveniente para negociar e importar sus productos, ya que son productos que no aparecen en la oferta de los productores nacionales.

Busstex S.A. de Perú, por intermedio de su asesor comercial en exportaciones, el señor Conrado Costa, nos ha entregado los siguientes precios de las telas que Homme Ellegant podría importar:

Tabla No. 5 Productos a importar desde Perú

PRODUCTOS DE PERU	
PRODUCTO	**PRECIO FOB (USD) POR METRO**
CAMISA ALGODÓN 100%	2,40
CAMISA POLIALGODON	2,00
NYLON PARA CASACAS	2,00

Con el precio Free on Board de la mercadería sugerida y seleccionada para importar desde Perú, tenemos que utilizar el mismo mapa de precios que se utilizó para los productos de Colombia, es decir los mismos valores y porcentajes para cada producto, ya que al ser también miembro de la Comunidad Andina de Naciones, goza de los mismos beneficios que los productos colombianos, y esto en un arancel Advalorem cero. Con esto, obtenemos los siguientes costos en el lugar de destino:

Tabla No. 6 Costo final productos Perú

COSTO FINAL PRODUCTOS PERU									
PRODUCTO	FOB	CIF	SUBTOTAL	ADVALOREM	SALVAGUARDIA	FODINFA	BASE IMPONIBLE	IVA	COSTO TOTAL
CAMISA ALGODÓN 100%	2,40	0,12	2,52	0,00	0,13	0,01	2,66	0,32	2,98
CAMISA POLIALGODON	2,00	0,10	2,10	0,00	0,11	0,01	2,22	0,27	2,48
NYLON PARA CASACAS	2,00	0,10	2,10	0,00	0,11	0,01	2,22	0,27	2,48

3.3.3 Importaciones desde Panamá

En cuanto a la Zona Libre de Colón, Panamá, es el lugar más llamativo para realizar importaciones de cualquier tipo de productos para todo el continente americano y para muchos países del mundo que no se encuentran ubicados en América. Fue creada en el año de 1948 con el objetivo de convertirse en un centro de acopio y distribución internacional de productos de todo el mundo, ya que al ser el lugar más estrecho del continente americano, tiene cinco puertos marítimos y el Canal de Panamá que cruza por el mismo punto. [52]

Para Homme Ellegant, esta zona franca de comercio, donde se encuentran más de tres mil empresas con productos de todo tipo, es una ventaja fundamental. Esto debido a que aquí encontramos productos fabricados en el continente asiático, los mismos que en este momento no pueden ser importados directamente desde oriente por Homme Ellegant por motivos anteriormente explicados. En Zona Libre, se puede encontrar varias importadoras textiles, con productos provenientes de China, Taiwan, Korea, Singapur, Indonesia, Pakistán, India y otros. Es el caso de Sinaktex, La Casa del Dacron, Textela S.A., Mapec, Mundo Textil, Textiles Internacionales, Visiontex y otras empresas, que tienen productos alineados a las necesidades de Homme Ellegant.

Estas importadoras y comercializadoras de tela ubicadas en Zona Libre de Colón, tienen en su mayoría oficinas de comercio en el continente asiático, desde donde realizan todos sus negocios, programaciones de mercadería y

[52] Historia, Zona Libre Colón, Panamá. Recuperado el 03 de febrero de 2014, de: http://www.zolicol.gob.pa/detalle.php?cid=1&sid=20&id=25

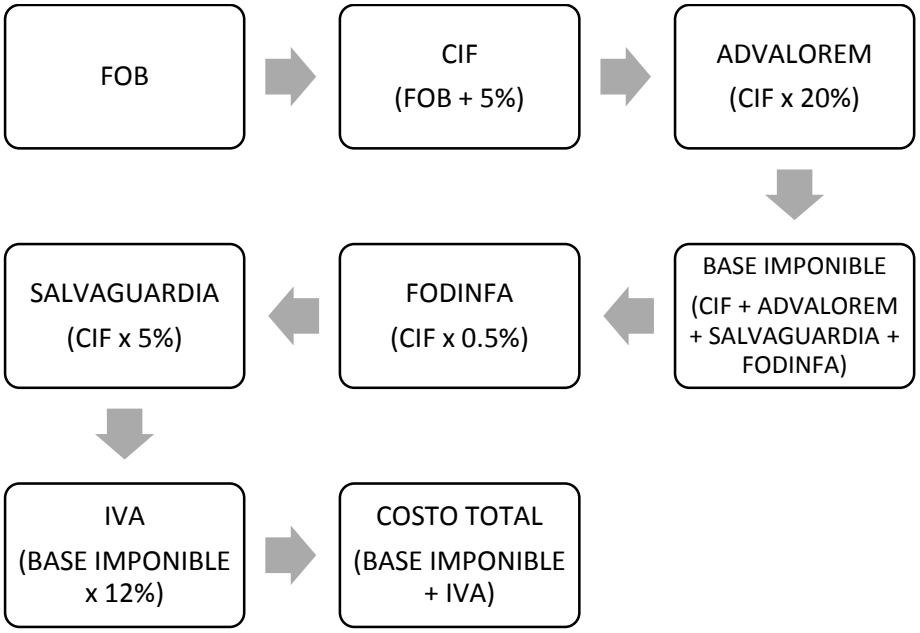
despachos hacia la zona franca de Colón, Panamá. Esto representa una importante ventaja para Homme Ellegant, ya que productos fabricados en oriente, especialmente en China, se consiguen o pueden ser traídos por las importadoras y distribuidoras de Colón, reduciendo significativamente los volúmenes a comprar, a pesar de que este traslado desde la fábrica a la zona franca signifique un costo mayor por metro de tela.

Tabla No. 7 Productos a importar desde Panamá

PRODUCTOS DE PANAMA	
PRODUCTO	**PRECIO FOB (USD) POR METRO**
ALGODÓN EGIPCIO	1,20
ALGODÓN STRECH	1,60
CAMISA RAYAS Y CUADROS	1,60
CASIMIR LANA FANTASIA	2,50
CASIMIR LANA LLANO	2,50
CASIMIR RAYON FANTASIA	1,80
CASIMIR RAYON LLANO	2,00
DACRON CHINO	0,80
GABARDINA LIVIANA	1,25
GABARDINA PESADA	1,70
TAFETA	0,30
TAFETA CON DISEÑO	0,60

En el caso de Panamá, el mapa de costos varía en cuanto a los porcentajes que establece el Estado Ecuatoriano en cuanto a aranceles, ya que el Advalorem pasa de cero al veinte por ciento. A continuación se presenta el mapa de costos que aplica para las telas a importar desde la Zona Libre de Colón en Panamá.

Gráfico No. 8. Mapa de costos desde Panamá



Con este mapa de costos, se obtiene el siguiente costo final de las telas importadas desde Panamá y cada uno de los rubros especificados en este mismo gráfico.

Tabla No. 8 Costo final productos Panamá

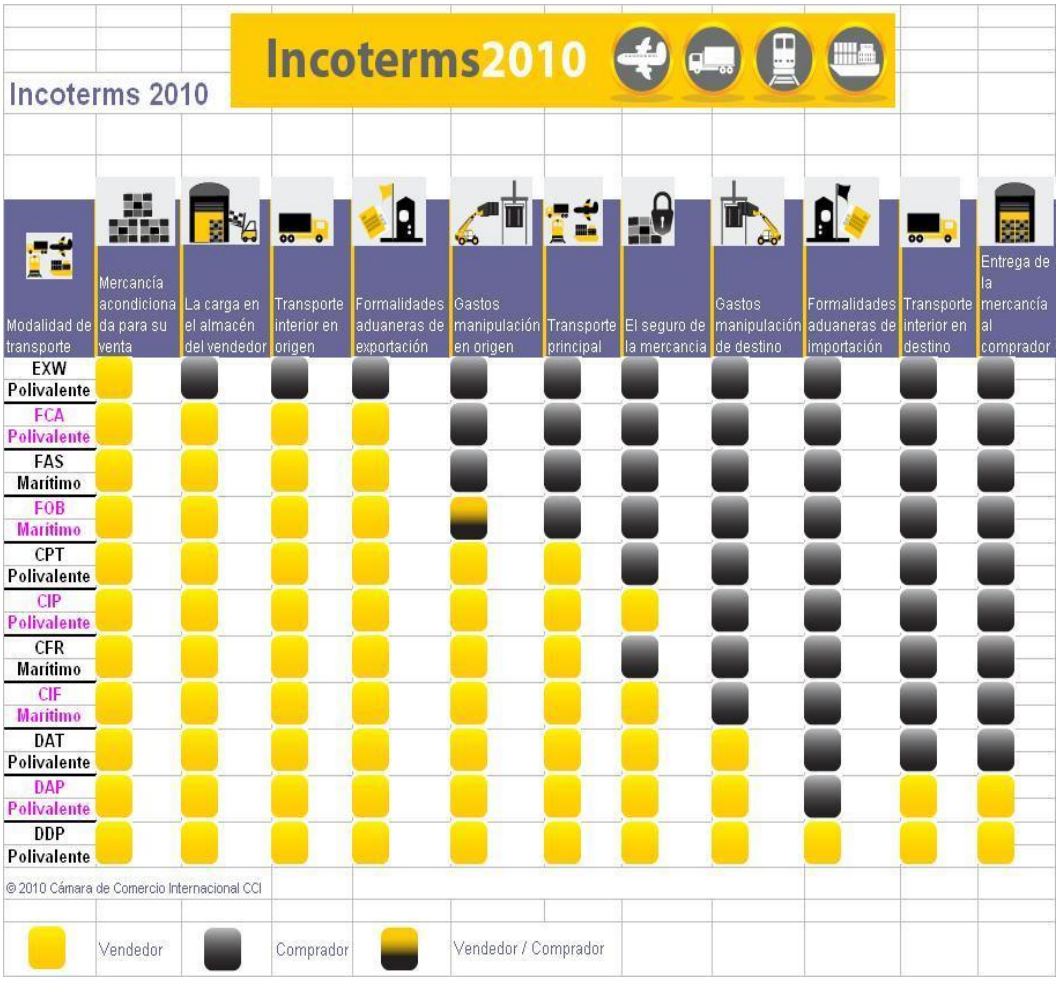
COSTO FINAL PRODUCTOS PANAMA									
PRODUCTO	**FOB**	**CIF**	**SUBTOTAL**	**ADVALOREM**	**SALVA GUARDIA**	**FODINFA**	**BASE IMPONIBLE**	**IVA**	**COSTO TOTAL**
ALGODÓN EGIPCIO	1,20	0,06	1,26	0,25	0,06	0,01	1,58	0,19	1,77
ALGODÓN STRECH	1,60	0,08	1,68	0,34	0,08	0,01	2,11	0,25	2,36
CAMISA RAYAS Y CUADROS	1,60	0,08	1,68	0,34	0,08	0,01	2,11	0,25	2,36
CASIMIR LANA FANTASIA	2,50	0,13	2,63	0,53	0,13	0,01	3,29	0,40	3,69
CASIMIR LANA LLANO	2,50	0,13	2,63	0,53	0,13	0,01	3,29	0,40	3,69
CASIMIR RAYON FANTASIA	1,80	0,09	1,89	0,38	0,09	0,01	2,37	0,28	2,66
CASIMIR RAYON LLANO	2,00	0,10	2,10	0,42	0,11	0,01	2,64	0,32	2,95
DACRON CHINO	0,80	0,04	0,84	0,17	0,04	0,00	1,05	0,13	1,18
GABARDINA LIVIANA	1,25	0,06	1,31	0,26	0,07	0,01	1,65	0,20	1,84
GABARDINA PESADA	1,7	0,09	1,79	0,36	0,09	0,01	2,24	0,27	2,51
TAFETA	0,30	0,02	0,32	0,06	0,02	0,00	0,40	0,05	0,44
TAFETA CON DISEÑO	0,60	0,03	0,63	0,13	0,03	0,00	0,79	0,09	0,89

3.4. Términos de negociación con proveedores

En comercio internacional, existen un grupo de diez reglas y términos de negociación universales entre comprador y vendedor conocidos como Incoterms, creados por la Cámara de Comercio Internacional. Su finalidad es

facilitar y agilizar el proceso de las negociaciones, estableciendo obligaciones y derechos de cada una de las partes. Para esto, es fundamental que en el contrato esté detallada la forma de negociación pactada entre ellas.[53] Los Incoterms establecidos por la Cámara de Comercio Internacional son:

Gráfico No. 9 Incoterms 2010



[54]www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

Como se observa en el gráfico anterior, cada uno de los diez Incoterms establece responsabilidades para cada una de las partes, siendo las marcas

[53] Incoterms, Requisitos para exportar. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de: www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

[54] Incoterms, Requisitos para exportar. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de: www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

amarillas responsabilidad del vendedor, las grises del comprador, y las bicolores puede ser responsabilidad de uno u otro, dependiendo del acuerdo al que se llegue. En el EXW toda la responsabilidad corre bajo riesgo del comprador, ya que el vendedor únicamente se responsabiliza por entregar la mercadería en sus bodegas. Mientras que el otro extremo tenemos el DDP, que establece toda responsabilidad al vendedor, donde este debe entregar la mercadería en las instalaciones del comprador en el lugar de destino.

En el gráfico, también se puede observar, que siete Incoterms bajo sus siglas tiene la palabra "multimodal", esto quiere decir que aplica para todo tipo de transporte internacional, sea este aéreo, terrestre o marítimo. Mientras que los tres restantes aplican únicamente para transporte marítimo, como son el FAS (Free Alongside Ship/Franco al Costado del Buque), FOB (Free on Board/Franco a Bordo) y CIF (Cost Insurance and Freight/Costo, Seguro y Flete). [55]

El término con mayor responsabilidad del comprador es el FAS implica que el proveedor deja la mercadería en el puerto, pero el comprador es quien se responsabiliza por la carga en buque. El término FOB determina que el proveedor corre con los costos y se responsabiliza por la mercadería hasta que se encuentre cargada en el buque. Finalmente el término CIF establece que el proveedor o vendedor corre con los gastos y asume la responsabilidad por la mercancía hasta el puerto de destino.

Entre estos tres últimos Incoterms que aplican para el transporte marítimo se manejará Homme Ellegant para las negociaciones con sus proveedores en Panamá y Perú. Para esto cabe recalcar que los proveedores ubicados en Lima y los de Colón, generalmente negocian con sus clientes en término FOB o Franco a Bordo.

Para las negociaciones con las fábricas de Colombia, se definirá con cada una de ellas el término más conveniente para las dos partes. Esto dependerá

[55] Incoterms, Requisitos para exportar. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de: www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

de la logística que brinde cada una de los proveedores. En el caso de Fabricato, generalmente negocia con sus clientes en términos CPT (Carriage Paid To/Transporte Pagado Hasta) que quiere decir que el proveedor corre con los costos de transporte internacional, pero no del seguro o en término CIP (Carriage and Insurrance Paid To/ Transporte y Seguro Pagado Hasta), a diferencia del CPT, incluye el valor del seguro a responsabilidad del vendedor.[56]

3.5 Medios de transporte según el tipo de mercadería y lugar de origen.

Para el transporte de la mercadería, existen muchas opciones en la ciudad y en el país, pero debido a la experiencia obtenida hasta la fecha, se ha contactado a la compañía Rolasa S.A., de la cual ya se han contratado los servicios, obteniendo resultados satisfactorios. Adicional a esta, se contactó a otra empresa dedicada al servicio de logística en comercio internacional, Farletza S.A. La misma que durante varios meses está en proceso de negociación para realizar el proceso logístico de las importaciones de Almacenes Lira Cia. Ltda.

En cada uno de los países mencionados, Colombia, Perú y Panamá, existe cobertura de Rolasa S.A. y de Farletza S.A, pero se contratarán los servicios en Perú y Panamá, ya que en Colombia las fábricas mencionadas, nos brindan el servicio de transporte con un costo adicional accesible y sobretodo seguro debido a su experiencia en el tema de exportación de sus productos.

Desde Colombia, por la ubicación de las fábricas de las que vamos a importar, es recomendable optar por el transporte terrestre. Además, el costo del flete terrestre significa un ahorro para Homme Ellegant, debido a que la importación sale desde Bogotá, y para transportarla vía marítima a Ecuador, significa realizar un viaje de Bogotá al puerto y luego desde el puerto hacia Guayaquil. La ruta será dividida en dos tramos, Bogotá-Tulcán será el primero, pasando por aduana en Rumichaca, donde se realizará la nacionalización

[56] Incoterms, Requisitos para exportar. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de: www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

de la mercadería. Finalmente, desde Tulcán, partirá el segundo tramo de la ruta que será Tulcán-Quito-Cuenca.

Para importaciones desde Perú, teniendo en cuenta que todos los proveedores están ubicados en Lima, ciudad costanera, es siempre recomendable transportar la mercadería vía marítima, para lo cual, contrataremos los servicios de Rolasa o Farletza. Toda importación proveniente de Lima, partirá desde el puerto de Callao, ubicado a minutos de la ciudad de Lima.

Los costos de transporte desde el puerto de Callao hasta el puerto de Guayaquil son:

Tabla No. 9 Tarifas de transporte Callao - Guayaquil

TARIFAS DE TRANSPORTE CALLAO - GUAYAQUIL			
CONTENEDOR	**FLETE**	**COSTOS LOCALES**	**TOTAL**
20 PIES	300,00	600,00	900,00
40 PIES	400,00	600,00	1000,00
40 PIES HQ	400,00	600,00	1000,00

En el caso de las importaciones provenientes de la Zona Libre de Colón, Panamá, donde existen cinco puertos marítimos habilitados para todo tipo de carga, la mercadería partirá siempre desde el puerto de Manzanillo, ya que Rolaza y Farletza generalmente trabajan desde y hacia dicho puerto. En esta ruta de transporte, siempre el destino en Ecuador será el puerto de Guayaquil, donde se realizará la nacionalización de la mercadería. Luego la mercadería partirá desde Guayaquil hacia la ciudad de Cuenca.

Las tarifas desde el puerto de Manzanillo en la Zona Libre hasta Guayaquil son las siguientes:

Tabla No.10 Tarifas de transporte Manzanillo - Guayaquil

TARIFAS DE TRANSPORTE MANZANILLO – GUAYAQUIL

CONTENEDOR	FLETE	COSTOS LOCALES	TOTAL
20 PIES	500,00	600,00	1100,00
40 PIES	600,00	600,00	1200,00
40 PIES HQ	600,00	600,00	1200,00

Para el transporte nacional de la mercadería, es decir, de Quito a Cuenca en el caso de las importaciones de Colombia, y de Guayaquil a Cuenca en el caso de las importaciones provenientes de Perú y Panamá, existen diferentes opciones de transporte como son Transportes Ortiz o Transportes CITEP.

3.6 Contratación de seguro

En toda importación existe un riesgo de que la mercadería sufra algún tipo de daño en su trayecto al destino final, por tal motivo, es un requisito a nivel mundial la contratación de un seguro por cobertura de daños o pérdida de la mercadería. Generalmente, los daños que se presentan en mercadería que es transportada como carga consolidada, es decir, que se junta con otro tipo de mercaderías. La mercadería puede mancharse en el contenedor debido al manejo, debido a contaminación o mezcla con otros productos, robo, problemas en el baro, entre otros.

Por ello, Homme Ellegant debe contratar un seguro, que en este caso será Alianza Seguros, con quien ya se tiene una relación por los trabajos realizados con Almacenes Lira Cia. Ltda. El valor que cobra la compañía de seguros mencionada es una prima porcentual de acuerdo al valor asegurado que es siempre el valor total de la factura de compra, el lugar de origen y la forma de transporte, que para Homme Ellegant es marítimo cuando proviene de Panamá y Perú, y es terrestre cuando proviene de Colombia. Por contenedor importado desde la Zona Libre de Colón en Panamá, la compañía de seguros cobra una prima del cinco por ciento del valor FOB de la mercadería.

A continuación se presenta una factura por este rubro, donde se detallan todos los valores a pagar.

Gráfico No. 10 Factura de la Compañía de Seguro

ALIANZA
COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.

R.U.C. 1790551350001

FACTURA

No, 001 - 021 - 000000452

NUMERO DE AUTORIZACION

1802201509222317905513500012977354690

FECHA Y HORA DE AUTORIZACION 2015-02-18T09:22:23.471-05:00

AMBIENTE PRODUCCION

EMISION NORMAL

CLAVE DE ACCESO

1802201501179055135000120010210000004521234567813

ALIANZA C. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.

Dir Matriz: AV. DE LOS GRANADOS E11-67 Y LAS HIEDRAS

Dir Sucursal: AV. DE LOS GRANADOS E11-67 Y LAS HIEDRAS

Contribuyente Especial Nro. 5368

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

n Social / Nombres y Apellidos [redacted] RUC: [redacted]

misión: 18/02/2015 Guía Remisión:

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
04-0201	Contrib.	1.00	Contrib.Seg.Social Camp				0.87	0.00	0.87
04-0201	Derecho	1.00	Derechos Emision				0.45	0.00	0.45
04-0201	Prima	1.00	Prima				174.76	0.00	174.76
04-0201	Imp. Su	1.00	Imp. Super Bancos				6.12	0.00	6.12

INFORMACION ADICIONAL

Agente IQ DSALAZAR

Forma de Pago AL CONTADO

ion : ANTONIO BORRERO 10-68 Y LAMAR

Teléfono : 831997

Ramo: 04 Poliza: 201350 Anexo: 8791070 APLIC Monto : 38835.44

Cod.Cliente: 6058 Email: jadm@roiasa.com

SUBTOTAL 12%	182.20
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL No sujeto de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	182.20
DESCUENTO	0.00
ICE	0.00
IVA 12%	21.85
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	204.05

REPRESENTACION IMPRESA DE DOCUMENTO ELECTRONICO (RIDE)

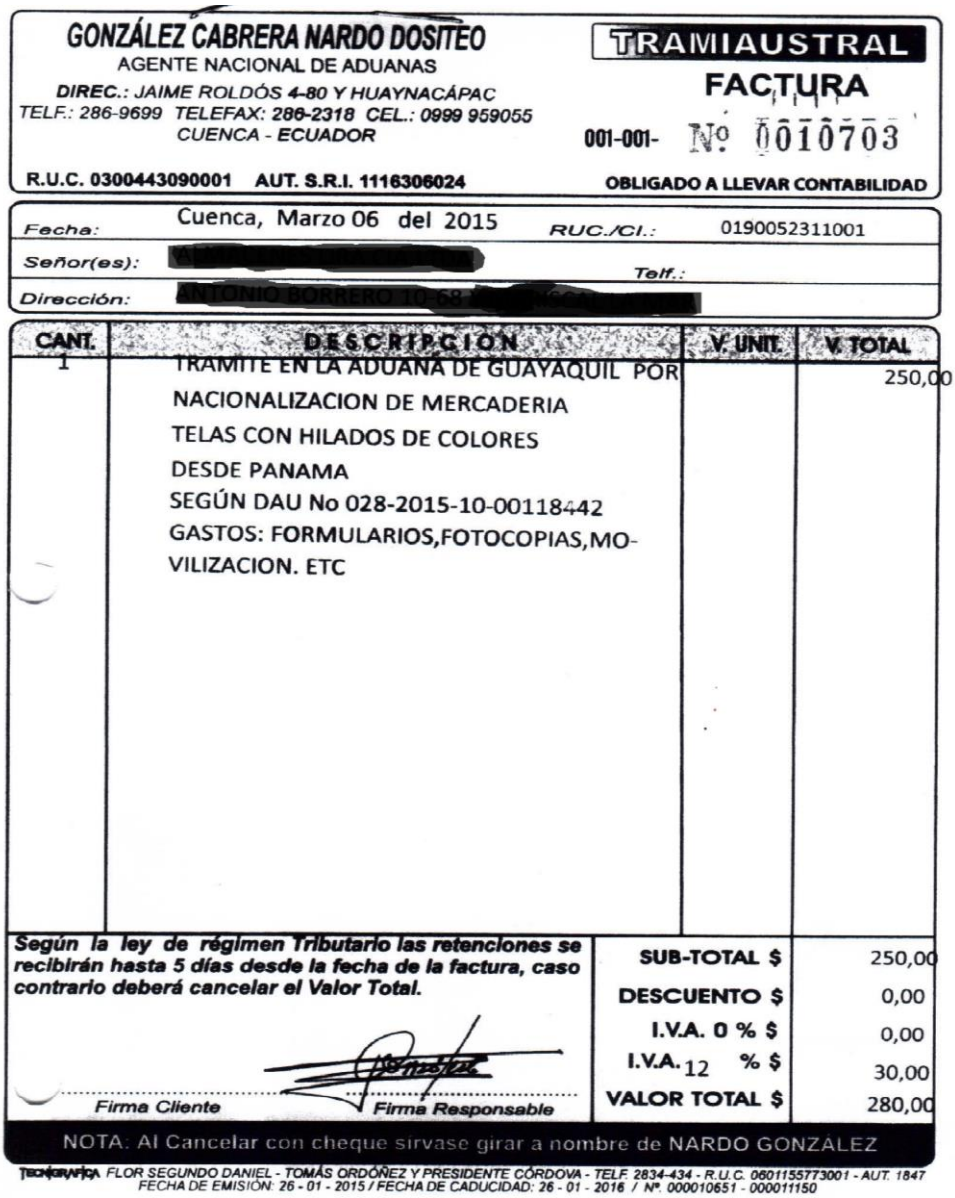
3.7 Agente afianzado de aduana

Para todos los trámites de importación para la nacionalización de la mercadería, es necesario contratar los servicios de un agente afianzado de aduana. El mismo que se encarga de todos los trámites como supervisión del aforo físico, control de peso en báscula, presentación de documentación en Aduana, entre otros. La Aduana de Ecuador lo define como "la persona natural o jurídica cuya licencia le faculta gestionar de manera habitual y por cuenta ajena el despacho de las mercancías".[57]

[57] Norma técnica para operativizar el código orgánico de la producción, comercio e inversiones, en lo referente a los Agentes de Aduana, CAE, 23/marzo/2015.

Existen agentes afianzados de aduana en todo el país, los mismos que son calificados y autorizados por la Aduana del Ecuador. Homme Ellegant contratará los servicios de Nardo González, de la ciudad de Cuenca, a continuación se detalla una factura actualizada de sus servicios como agente afianzado de aduana.

Gráfico No. 11 Factura del Agente Afianzado de Aduana.



GONZÁLEZ CABRERA NARDO DOSITEO
AGENTE NACIONAL DE ADUANAS
DIREC.: JAIME ROLDÓS 4-80 Y HUAYNACÁPAC
TELF.: 286-9699 TELEFAX: 286-2318 CEL.: 0999 959055
CUENCA - ECUADOR

R.U.C. 0300443090001 AUT. S.R.I. 1116306024

TRAMIAUSTRAL
FACTURA
001-001- Nº 0010703
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

Fecha: Cuenca, Marzo 06 del 2015 RUC./CI.: 0190052311001
Señor(es): [redacted] Telf.:
Dirección: [redacted]

CANT.	DESCRIPCION	V. UNIT.	V. TOTAL
1	TRAMITE EN LA ADUANA DE GUAYAQUIL POR NACIONALIZACION DE MERCADERIA TELAS CON HILADOS DE COLORES DESDE PANAMA SEGÚN DAU No 028-2015-10-00118442 GASTOS: FORMULARIOS,FOTOCOPIAS,MOVILIZACION. ETC		250,00

Según la ley de régimen Tributario las retenciones se recibirán hasta 5 días desde la fecha de la factura, caso contrario deberá cancelar el Valor Total.

SUB-TOTAL $	250,00
DESCUENTO $	0,00
I.V.A. 0 % $	0,00
I.V.A. 12 % $	30,00
VALOR TOTAL $	280,00

Firma Cliente Firma Responsable

NOTA: Al Cancelar con cheque sírvase girar a nombre de NARDO GONZÁLEZ

TECNIGRAFICA FLOR SEGUNDO DANIEL - TOMÁS ORDÓÑEZ Y PRESIDENTE CÓRDOVA - TELF. 2834-434 - R.U.C. 0601155773001 - AUT. 1847
FECHA DE EMISIÓN: 26 - 01 - 2015 / FECHA DE CADUCIDAD: 26 - 01 - 2016 / Nº. 000010651 - 000011150

3.8. Rentabilidad

Finalmente, luego de desarrollar todo el proceso de constitución, investigar de manera global el proceso que consiste realizar una importación, es indispensable analizar si el negocio que se va a implementar tiene la

rentabilidad mínima requerida para que la compañía alcance su punto de equilibrio y se mantenga a través del tiempo. Para ello se debe conocer todos los costos de la compañía, esto comprende los costos fijos y los costos variables. Luego de calcular todos los egresos que tendrá la compañía, se puede obtener un mínimo necesario para que funcione la compañía. A continuación de determinar un estimado de los costos fijos y variables que tendrá la compañía, se determinarán el monto de inversión inicial para adecuación y funcionamiento de la misma.

Luego de tener un cálculo de todos los egresos que tendrá la importadora Homme Ellegant, se debe calcular los precios de comercialización de los textiles a importar, para obtener un estimado de utilidad bruta y determinar un monto mínimo de ventas para que la compañía comience a ser rentable para los socios y pueda seguir adquiriendo mercadería y no desabastecerse.

3.8.1. Costos fijos, variables e inversión inicial.

Los costos fijos de una compañía comprenden aquellos que no son susceptibles de cambios dentro de un período o ejercicio, por ejemplo un sueldo o salario del personal. Por ejemplo, los bodegueros de la compañía tendrán un sueldo de 364 dólares según estipula el Estado, y este rubro se mantendrá durante el año, hasta que exista una nueva resolución de incremento del salario básico. En el siguiente cuadro se detallan los costos fijos mensuales que tendrá Homme Ellegant en un inicio:

Tabla No. 11 Estimado de costos fijos mensuales

COSTOS FIJOS MENSUALES	
RUBRO	**VALOR (USD)**
SALARIO ADMINISTRACION	2464
SALARIO VENTAS	1620
ARRIENDO LOCAL	1250
PLAN CORPORATIVO CELULAR	120
INTERNET	30
TOTAL	**5484**

En la tabla anterior se detallan los costos fijos mensuales de la compañía con los rubros salario administración y salario ventas, que es la sumatoria de los sueldos del Gerente, Contador/a, Jefe y Asistente de Ventas en el caso de administración y de los Bodegueros y Agentes Vendedores en el caso de ventas. También está el rubro de arriendo del local, que es un precio promedio de arriendo de bodegas consultadas en el sector de Totoracocha, en el centro de la ciudad en la calle Lamar y en la calle Luis Cordero y en las periferias del parque industrial de Cuenca y los rubros de plan celular corporativo e internet, que son herramientas necesarias para el funcionamiento y desenvolvimiento de los miembros de la compañía.

Los costos variables constituyen aquellos costos que están sujetos a variaciones dentro de un período de tiempo, en este caso cada mes, como son los siguientes rubros:

Tabla No. 12 Estimado de costos variables menusales.

COSTOS VARIABLES MENSUALES	
RUBRO	**VALOR**
SUMINISTROS OFICINA	150
AGUA, LUZ, TELEFONO	100
COMISIONES	1000
TRANSPORTE	200
VARIOS	400
TOTAL	**1850**

Dentro de los costos variables de la compañía están los rubros de suministros de oficina que comprende toda la papelería y demás, también agua, luz y teléfono que son rubros que mes a mes varían, además las comisiones de los Agentes Vendedores, que de la misma manera no son un valor fijo, ya que depende completamente del desempeño de cada uno de los Agentes. El rubro de transporte, también depende de las ventas mensuales. Como último rubro de costo variable tenemos varios, que representa cualquier otro egreso de dinero que sea esporádico o no permanente.

En cuanto a la inversión inicial para la implementación de la importadora textil Homme Ellegant, se incluyen todas las erogaciones de dinero necesarias

para constituir la compañía, obtención de permisos y licencias y toda la adecuación del local donde funcionará la importadora, como son oficinas, bodegas, dotación de tecnología y sistema contable, entre otros rubros que son indispensables para un desempeño óptimo.

Tabla No. 13 Estimado de inversión inicial.

INVERSION INICIAL	
RUBRO	**VALOR**
SISTEMA CONTABLE Y VENTAS	8000
COMPUTADORAS	2500
IMPLEMENTACION OFICINAS	2500
IMPLEMENTACIÓN DE BODEGA	2500
HERRAMIENTAS AGENTE VENTAS	1200
CONSTITUCION, REGISTROS, LICENCIAS	2000
TOTAL	**18700**

En la tabla anterior se observan los rubros que representan la creación de la compañía, como son los gastos de constitución, la implementación de las oficinas, por ejemplo escritorios y estantería, de las bodegas que necesitan estructuras de almacenamiento para la mercadería. También el sistema de contabilidad que es indispensable para el correcto manejo de cuentas e información, para lo cual se necesita también dotar de computadoras para el personal y de tablets y celulares para los Agentes Vendedores.

Después de desarrollar este estimado de costos fijos y variables de la compañía, tenemos que el mínimo necesario que necesita la compañía para cubrir los costos un valor de 7350 dólares, mientras que para implementar la compañía como tal se necesita de aproximadamente veinte mil dólares, sin tener en cuenta la mercadería que debe comprar para empezar la comercialización.

El dinero para la implementación del negocio se obtendrá del aporte por parte de los socios de la compañía, como se explicó en el segundo capítulo, dando un total de inversión inicial de ciento veinte mil dólares.

3.8.2. Destino del capital social.

El aporte de los socios de la compañía, que es de treinta mil dólares por cada uno, dando un total de ciento veinte mil dólares, será destinado en su totalidad al crecimiento de la compañía, el mismo que será utilizado y distribuido de la siguiente manera:

Tabla No. 14 Destino del capital social.

DESTINO DEL CAPITAL SOCIAL	
CAPITAL SOCIAL:	120000
INVERSION INICIAL PARA IMPLEMENTACION:	-20000
PRIMERA IMPORTACION	-80000
COSTOS OPERATIVOS (3 PRIMEROS MESES)	-22500
SALDO:	**-2500**

El aporte de los socios o capital social, será destinado a la inversión inicial para la constitución e implementación dela importadora textil Homme Ellegant con un valor de aproximadamente $20000, para la primera importación por un valor de $80000, y para cubrir los costos operativos durante los tres primeros meses de funcionamiento de la compañía. Con esto, el saldo al finalizar el primer trimestre sería de $(-2500). Este valor podría variar si es que existe un ahorro en los rubros de implementación y costos operativos; en caso de no ser así se recurrirá al sector financiero para un crédito a corto plazo o a un nuevo aporte de capital social.

3.8.3. Estimado de ventas y utilidad bruta.

Para cubrir los costos operativos de la compañía como la inversión inicial, se necesita tener un nivel mínimo de ventas, para ello se necesita mercadería, la misma que podrá tener un costo FOB máximo de sesenta mil dólares, ya que se cubrirá con la inversión inicial de los socios y debe ser cancelada de contado, ya que los proveedores no otorgan crédito en la primera compra a un cliente nuevo. Esta compra inicial se realizará en cualquiera de los tres o simultáneamente en los tres destinos para importación antes mencionado, Perú, Colombia y Panamá.

En este mismo capítulo se obtuvo un estimado de los precios de la mercadería importarse de los distintos países, obtenidos de los vendedores de las

diferentes fábricas, por proformas o facturas de compra. Partiendo de esos costos, se debe establecer los precios de venta de cada uno de los artículos, para esto clasificaremos tres precios, los mismos que se diferenciarán por la forma de pago, que son crédito a 30 días, crédito a 30 y 60 días, y finalmente crédito a 30, 60 y 90 días. En consecuencia, existirán tres precios que corresponden a cada una de las formas de pago. A continuación se presenta una tabla de precios de acuerdo a cada una de ellas:

Tabla No. 15 Precios de venta por forma de pago.

PRODUCTO	COSTO TOTAL	CREDITO 30 DÍAS	CREDITO 30 Y 60 DIAS	CREDITO 30-60-90
ALGODÓN EGIPCIO	1,77	2,21	2,29	2,37
ALGODÓN STRECH	2,36	2,95	3,06	3,16
CAMISA ALGODÓN 100%	2,98	3,72	3,85	3,99
CAMISA POLIALGODON	2,48	3,10	3,21	3,32
CAMISA RAYAS Y CUADROS	2,36	2,95	3,06	3,16
CASIMIR LANA FANTASIA	3,69	4,61	4,78	4,94
CASIMIR LANA LLANO	3,69	4,61	4,78	4,94
CASIMIR RAYON FANTASIA	2,66	3,32	3,44	3,56
CASIMIR RAYON LLANO	2,95	3,69	3,82	3,95
DACRON CHINO	1,18	1,48	1,53	1,58
ENTRETELA PARA SACOS	1,99	2,48	2,57	2,66
GABARDINA LIVIANA	1,84	2,31	2,39	2,47
GABARDINA PESADA	2,51	3,14	3,25	3,36
GABARDINA TEMPO	3,72	4,65	4,82	4,98
NYLON PARA CASACAS	2,48	3,10	3,21	3,32
PELLON PARA CAMISAS	0,87	1,09	1,12	1,16
PELLON PARA PANTALONES	1,05	1,32	1,37	1,41
TAFETA	0,44	0,55	0,57	0,59
TAFETA CON DISEÑO	0,89	1,11	1,15	1,19

En esta tabla tenemos detallado el costo total incluido IVA de la mercadería ya puesta en la bodega de Homme Ellegant en la ciudad de Cuenca. Estos precios podrían tener variaciones en caso de que se modifiquen los costos de importación o los aranceles a cancelar. Como podemos observar, los precios de todas las telas a 30 días tienen un cuarenta por ciento de utilidad bruta, mientras que el precio a 30 y 60 días se incrementa en un cinco por ciento y el precio a 30, 60 y 90 días tiene un incremento de un diez por ciento.

Estos precios son totalmente competitivos, ya que en el mercado nacional, se encuentran telas con características similares a precios similares o mayores en muchas ocasiones. Esto no quiere decir que pueda darse una variación en los porcentajes de utilidad bruta, ya que pueden darse negocios puntuales interesantes o posiblemente existan productos de la competencia que se encuentren a precios más convenientes para el consumidor.

Teniendo un estimado de los costos de la compañía, el valor de la mercadería con la que se va a iniciar, se puede proyectar un estimado de la utilidad bruta a obtener y los mínimos a necesarios para alcanzar el punto de equilibrio. Por lo tanto, en una importación de sesenta mil dólares en precio FOB, que daría un estimado de ochenta mil dólares de costo de inventario en las bodegas de la importadora y teniendo en cuenta que no se venderá el cien por ciento de la mercadería, con un margen del cinco por ciento de mercadería que no se venderá, se obtendría un aproximado de $30400 de utilidad bruta, lo que significa aproximadamente tres meses de costos operativos y funcionamiento. En el siguiente cuadro podemos observar las ventas mínimas requeridas con la importación inicial para cubrir todos los costos de la compañía y recuperar el dinero de la importación para realizar una nueva por el mismo valor, es decir sesenta mil dólares FOB y aproximadamente ochenta mil en las bodegas de Homme Ellegant.

Tabla No. 16 Utilidad bruta primera importación.

PRIMERA IMPORTACION (3 meses)	
COSTO MERCADERIA:	80000
VENTA 95%:	76000
UTILIDAD (40%):	30400
TOTAL INGRESO:	106400
TOTAL EGRESOS:	-22050
SALDO:	**84350**

Con los números de la tabla anterior, tenemos un ingreso total de $106400 USD, derivados de una venta del 95% de la mercadería en stock ($76000), un margen costo-precio de venta del 40% ($30400), que restando los costos

trimestrales ($22050), nos da un saldo trimestral a favor de $84350 USD, de los cuales ochenta mil se destinan nuevamente a la compra de mercadería, en la cual se espera obtener el mismo resultado de la primera importación.
Si se mantiene este comportamiento del primer trimestre durante los siguientes, se irá acumulando un saldo interesante que al final resultará en utilidades, las mismas que podrán ser reinvertidas para ampliar el negocio. En la siguiente tabla podemos ver el ejemplo de lo mencionado:

Tabla No. 17 Utilidad bruta segunda y tercera importación.

SEGUNDA IMPORTACION (3 MESES)	
SALDO ANTERIOR	84350
COSTO 2DA IMPORTACIÓN:	80000
VENTA 95%:	76000
UTILIDAD (40%):	30400
TOTAL INGRESO:	110750
TOTAL EGRESOS:	-22050
SALDO:	**88700**

TERCERA IMPORTACION (3 MESES)	
SALDO ANTERIOR	88700
COSTO 2DA IMPORTACIÓN:	80000
VENTA 95%:	76000
UTILIDAD (40%):	30400
TOTAL INGRESO:	115100
TOTAL EGRESOS:	-22050
SALDO:	**93050**

Por lo tanto, el tiempo de rotación del inventario de tres meses es óptimo para la compañía, esto implica que se cubran con las utilidades brutas tres meses de costo operativo y se reciba nueva mercadería en el mismo lapso de tiempo, con esto se mantendrían las bodegas abastecidas todo el tiempo y no se pasaría aprietos para cubrir los costos de la compañía. Esto nos daría como resultado, un saldo trimestral a favor de $4350 dólares.

Aquí podemos observar como el saldo de $4350 trimestrales se va acumulando y la final del segundo trimestre, es decir, con la venta de la segunda importación, se duplica este rubro y se convierte ya en $8700. De la misma manera, en caso de cumplirse esta proyección, para el final del tercer trimestre, es decir, con la tercera importación vendida, se tendrá un valor de $1305 y un inventario fijo de aproximadamente $12000 en bodega debido a que se estima que un 5% de cada importación no sea vendido. Con este saldo a favor se puede cubrir el déficit inicial proyectado del aporte social.

Cabe recalcar que el crédito que se otorga a los clientes no está contemplado en esta proyección, por lo que para los seis primeros meses es indispensable contar con un respaldo económico que solvente dicho crédito, por lo tanto parte del dinero de los socios deberá cubrir esto, caso contrario, se debe acceder a un crédito en el sistema financiero o solicitar un aporte mayor a los socios.

Siendo así, la compañía comenzaría a partir del primer trimestre a cubrir sus costos y comenzar a reflejar un superávit, que en comienzo es pequeño, pero al ser una compañía nueva, es un dato muy generoso. Es importante tener en cuenta, que el escenario pudiera cambiar o tener un desenvolvimiento diferente al desarrollado en este capítulo, pero este es el mínimo necesario para la compañía.

Como conclusión, se puede observar con esta proyección basada en la experiencia personal y en la investigación de los precios de la mercadería, costos operativos y demás rubros, se entiende claramente que la compañía luego de cumplir su primer año de comercialización, alcanzará su punto de equilibrio, siendo así un proyecto rentable para los hermanos León Ordóñez, socios de la importadora Homme Ellegant.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de graduación tuvo como objetivo desarrollar el proceso para el proyecto de implementación de la importadora textil denominada Homme Ellegant, abarcando aspectos de constitución, presupuesto, necesidades comerciales, análisis de productos, mercados, logística y rentabilidad.

La misma que comercializará telas dirigidas a satisfacer las necesidades del mercado textil masculino de la ciudad de Cuenca, la provincia del Azuay y la región austral del país. La motivación para emprender este proyecto está basada en la experiencia o vivencia diaria en mi actual trabajo como Gerente de Ventas de Almacenes Lira Cia. Ltda.

Para esto se analizó brevemente el mercado textil internacional y nacional, especialmente el segmento de mercado al que se dirige la empresa. Luego de investigar y analizar la realidad del mercado textil a nivel mundial, el mercado textil a nivel regional y la situación actual de todo el segmento textil de nuestro país y región austral, se determinó la necesidad de ofertar a confeccionistas, modistas, sastres y fábricas dedicadas al diseño y elaboración de prendas y ropa en general para hombre una alternativa de calidad e innovación para su trabajo.

Es así que se investigó todos los requerimientos legales, comerciales y tributarios de las instituciones de control, tanto estatales como privadas. Como consecuencia, los hermanos María Angélica, María Gabriela, María Antonia y Genaro León Ordóñez invertirán en este proyecto conformando una compañía limitada con un capital social de $120000 USD.

Adicionalmente, se estableció una estructura tentativa de la compañía en cuanto a su personal y funciones a desempeñar, además de los costos e inversión necesarios para la implementación del negocio.

Luego de cumplir con esa parte de la investigación, en el tercer capítulo se buscó en los mercados internacionales las mejores opciones para proveer de telas a la importadora Homme Ellegant, concluyendo que Panamá, Perú y Colombia son los mejores destinos debido a las distancias, montos mínimos requeridos de compra, facilidad de acceso para negociar, precios, variedad y calidad de productos.

A continuación se analizó todo el proceso logístico de importación, desde la negociación con el proveedor hasta la recepción del producto en las bodegas de la importadora en la ciudad de Cuenca. Se investigó todo el proceso internacional de transporte, seguro, términos de negociación comprador-vendedor, proceso de nacionalización de la mercadería y logística nacional. Determinando que desde Panamá se negociará en condiciones FOB y desde Colombia dependerá del proveedor. Se contratará a Rolaza o Farletza para el transporte internacional, a la compañía Alianza de Seguros para asegurar la mercadería, al Sr. Nardo González como Agente Afianzado de Aduana y a la compañía de transporte CITEP para el transporte interno del o los contenedores.

Finalmente, se desarrolló un breve estudio de rentabilidad de la compañía, donde se destinarán aproximadamente $80000 de la inversión de los socios a la importación de mercadería, $20000 a todo el proceso de constitución de la compañía e implementación del local comercial de la misma, y los restantes $20000 servirán para cubrir los costos operativos y administrativos durante los primeros meses de actividad comercial de la compañía, teniendo en cuenta que las ventas serán en con crédito desde treinta hasta noventa días plazo, lo que implica ingresos en el mejor de los casos a partir de los 60 días de iniciadas las actividades comerciales.

Se proyectó un estimado trimestral de ventas del 95% del total del inventario, que son $76000, con una utilidad bruta del 40% que significan $30400. Cada tres meses se recibiría una nueva importación por el mismo valor aproximado de la importación anterior, por lo que el total de ingresos percibidos de $106400 se reduce a $26400, valor que cubre los costos operativos de la

compañía, que se aproximan a $22050, durante tres meses. Si se cumple esta proyección, la compañía tendrá un superávit trimestral de $4350.

Lo que nos da la conclusión de que el proyecto de constitución e implementación de la Importadora Textil Homme Ellegant, cumpliendo con las proyecciones, se convierte en un proyecto interesante a largo plazo para sus socios, puesto que en menos de un año alcanzará su punto de equilibrio, pero las utilidades proyectadas para los primeros dos años no son muy significativas debido a que son cuatro socios y el resultado del ejercicio debe dividirse para cuatro, además que será necesaria la reinversión de esas utilidades para que la compañía crezca.

Es importante considerar que el escenario que se desarrolló en este trabajo puede variar, ya que las ventas pueden demorar más de tres meses, lo que implicaría que no se logren cubrir los costos operativos y administrativos de la compañía, pero teniendo en cuenta que existe una vasta experiencia en el negocio textil por parte del padre de los cuatros socios, quien por más de veinticinco laboró en comercialización textil, y mi experiencia personal y relación con clientes de toda la región y el país, la proyección de ventas se cumplirá.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administrador de Nomenclatura y Características de Mercancías, Aduana del Ecuador. Recuperado el 18 de febrero de 2015, de: http://portal.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp

Arancel Nacional Integrado, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Recuperado el18 de febrero de 2015 de: http://www.aite.com.ec/comercio-exterior/arancel-nacional.html

Boletín de Importaciones del Sector Textil, SIN Comité Textil. Recuperado en abril de 2014, de: http://www.comitetextilperu.com/Boletin%20Textil/expor.html

Cañar, J. (20 de mayo de 2014). Gerente Propietario FACIM. Cuenca, Ecuador. [Entrevista]

Código de Orgánico de la Producción, Comercio en Inversiones, Capítulo IV, artículo 147.

Código de Orgánico de la Producción, Comercio en Inversiones, Capítulo II, artículo 108.

Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Guayaquil . Recuperado el 05 de febrero de 2014, de : http://www.lacamara.org/website/images/faq/asesoriacomercioexterior.pdf

Comercio Mundial de prendas de vestir y Telas, InexModa, Medellín, Colombia. Recuperado de: www.inexmoda.org.co

Yergin, D., y Stanislaw, J. (2002). Commanding Heights of Economy Documentary.

Constitución de Sociedades Civiles. Recuperado el 05 de febrero de 2015, de : http://registromercantil.gob.ec/cuenca/servicios-cuenca/65-constitucion-sociedades-civiles.html

Diccionario de Términos de Comercio, Aranceles y Medidas no Arancelarias. Recuperado de :http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp

ECUAPASS, Preguntas Frecuentes, CAE. Recuperado el 24 de noviembre de 2014, de: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf

Exportaciones Textiles Colombianas. (2011). Recuperado de: www.inexmoda.com

Historia y Actualidad, Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. Recuperado de: www.aite.com

Historia, Zona Libre Colón, Panamá. Recuperado el 03 de febrero de 2014, de: http://www.zolicol.gob.pa/detalle.php?cid=1&sid=20&id=25

Impuesto de Patentes Municipales. Recuperado el 11 de enero de 2015, de : www.cuenca.gov.ec/rentasenlinea/?q=page_patentes

Incoterms, Requisitos para exportar. Recuperado el 20 de febrero de 2015, de: www.proecuador.goc.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. Recuperado de: www.propiedadintelectual.gob.ec

Jarrín C. (25 de abril 2014). Gerente de Importadora Casa Lulú, Guayaquil, Ecuador. [Entrevista vía telefónica]

La Administración en las Compañías de Responsabilidad Limitada y en las Sociedades Anónimas, López Verónica. (2008).Recuperado de: http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/derecho/la_administracion.pdf

Ley de Compañías, Codificación. (5 de noviembre de 1999).

Listado de los países exportadores bajo partida 5407, International Trade Centre. Recuperado de:http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx

Maalouf, P. (20 de abril 2014). Gerente de Importadora Merylan. [Entrevista vía telefónica]. Quito, Ecuador.

Perú en cifras, Recuperado el 21 de mayo de 2014, de: http://expotextilperu.com/

PIB de India. Recuperado de: http://datos.bancomundial.org/pais/india

Portal para Constitución de compañías. Recuperado el 10 de enero de 2015, de: www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/

Portilla, Carlos Andrés. (22 de mayo 2014). Gerente Nacional Línea Pinelli – Pat Primo. [Entrevista vía telefónica]. Cuenca, Ecuador.

Proaño, A. (09 de abril de 2014). Gerente General Rizzoknit. [Entrevista vía telefónica]. Quito, Ecuador.

Procedimientos para importar, CAE,. Recuperado de: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action#re2

Requisitos Inscripción y Actualización Sociedades, SRI. Recuperado el 10 de diciembre de 2013, de: www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion

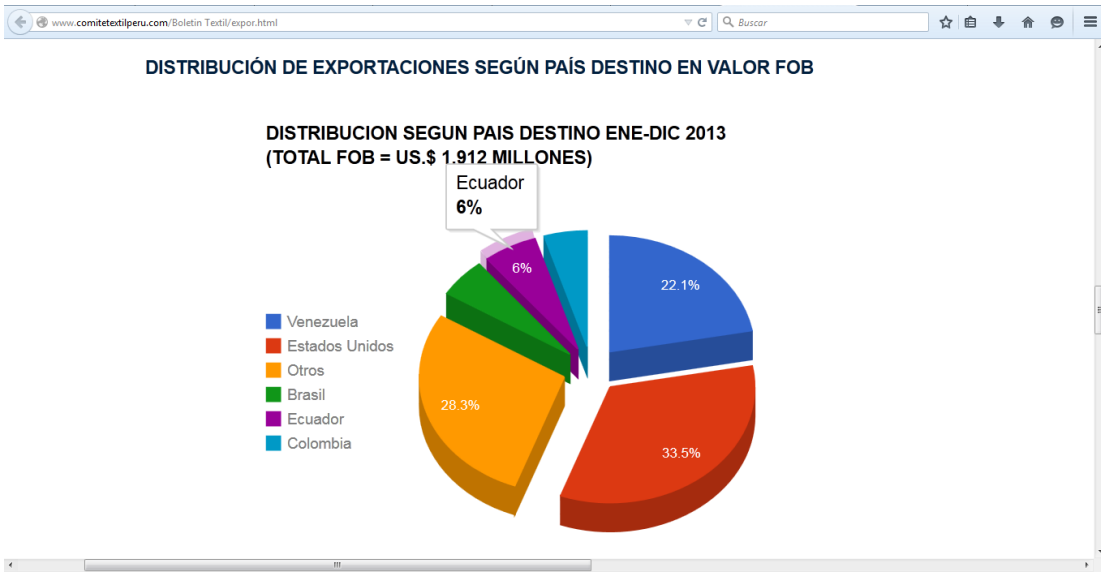
Resolución Nro. 17 Comité de Comercio Exterior, Artículos 1, 2, 3 y 4. Fecha: 2 de agosto de 2011.

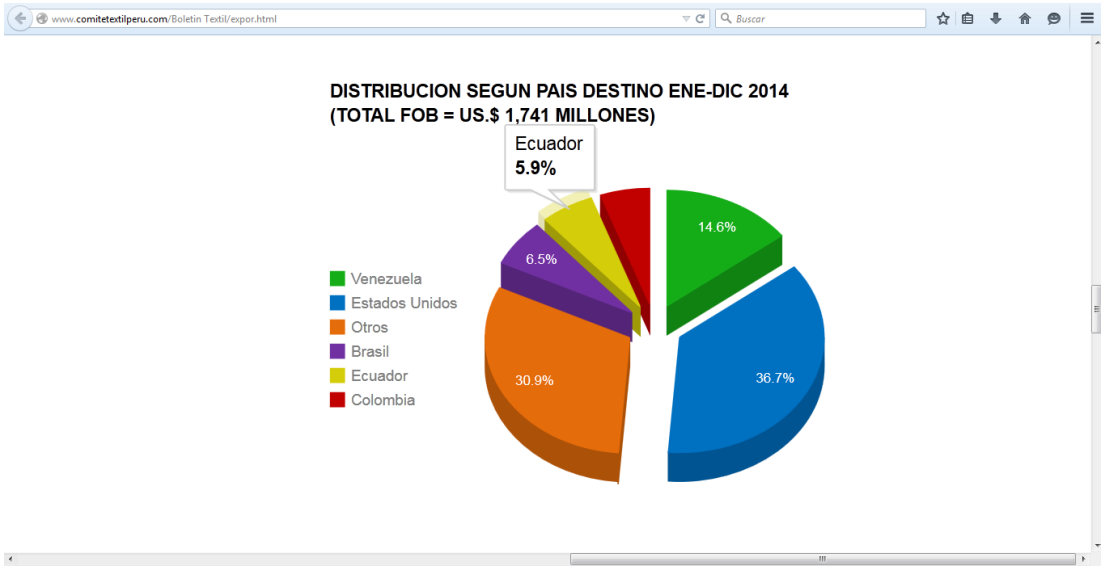
SecurityData. Recuperado el 24 de noviembre de 2014, de: https://www.securitydata.net.ec/

Servicio de Rentas Internas – RUC. Recuperado de: http://www.sri.gob.ec/web/10138/92

ANEXOS

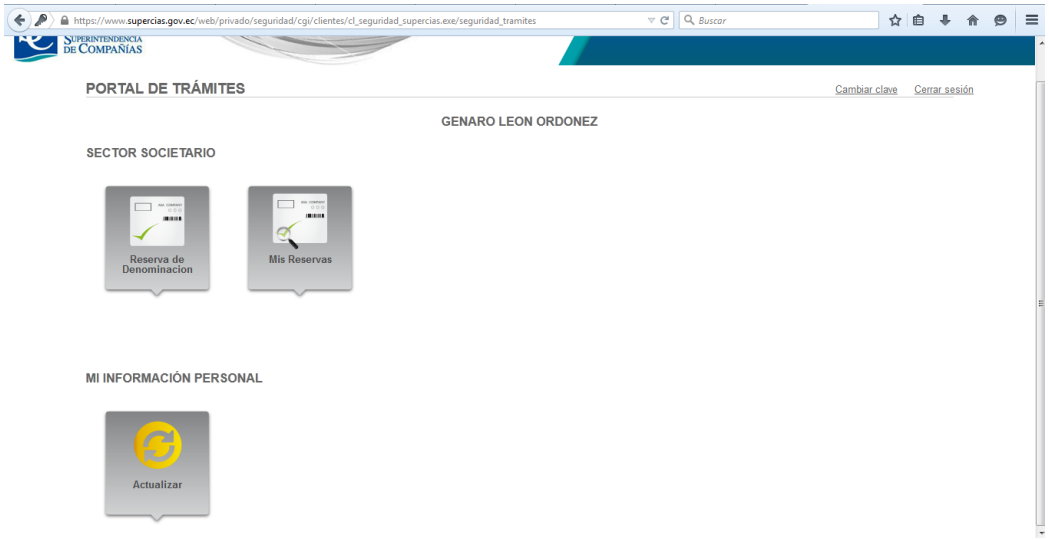
ANEXO 1


www.comitetextilperu.com/Boletin Textil/expor.html
Buscar
DISTRIBUCIÓN DE EXPORTACIONES SEGÚN PAÍS DESTINO EN VALOR FOB
DISTRIBUCION SEGUN PAIS DESTINO ENE-DIC 2013
(TOTAL FOB = US.$ 1,912 MILLONES)
Ecuador
6%
Venezuela
Estados Unidos
Otros
Brasil
Ecuador
Colombia
22.1%
33.5%
28.3%
6%

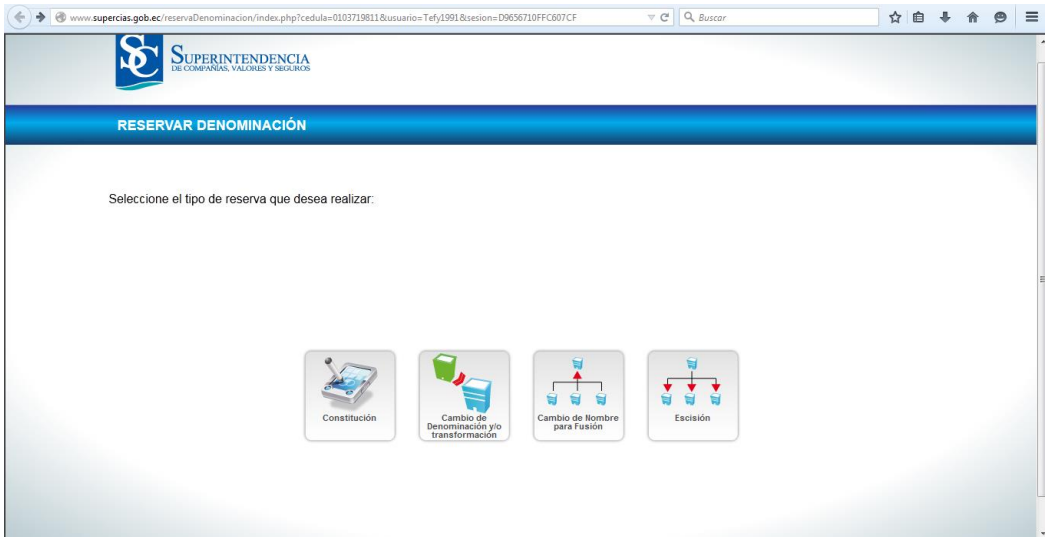

www.comitetextilperu.com/Boletin Textil/expor.html
Buscar
DISTRIBUCION SEGUN PAIS DESTINO ENE-DIC 2014
(TOTAL FOB = US.$ 1,741 MILLONES)
Ecuador
5.9%
Venezuela
Estados Unidos
Otros
Brasil
Ecuador
Colombia
14.6%
36.7%
30.9%
6.5%

ANEXO 2

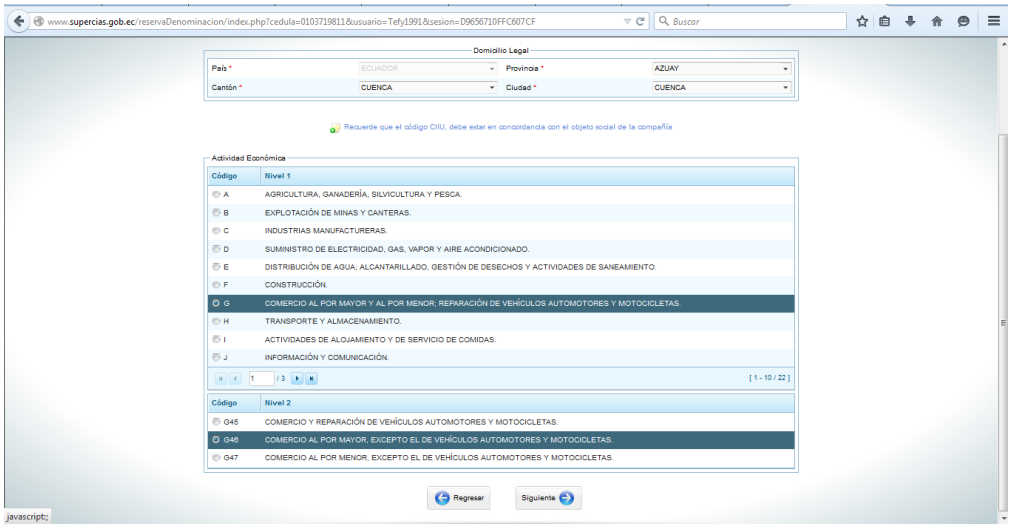
Paso 1:



Paso 2:

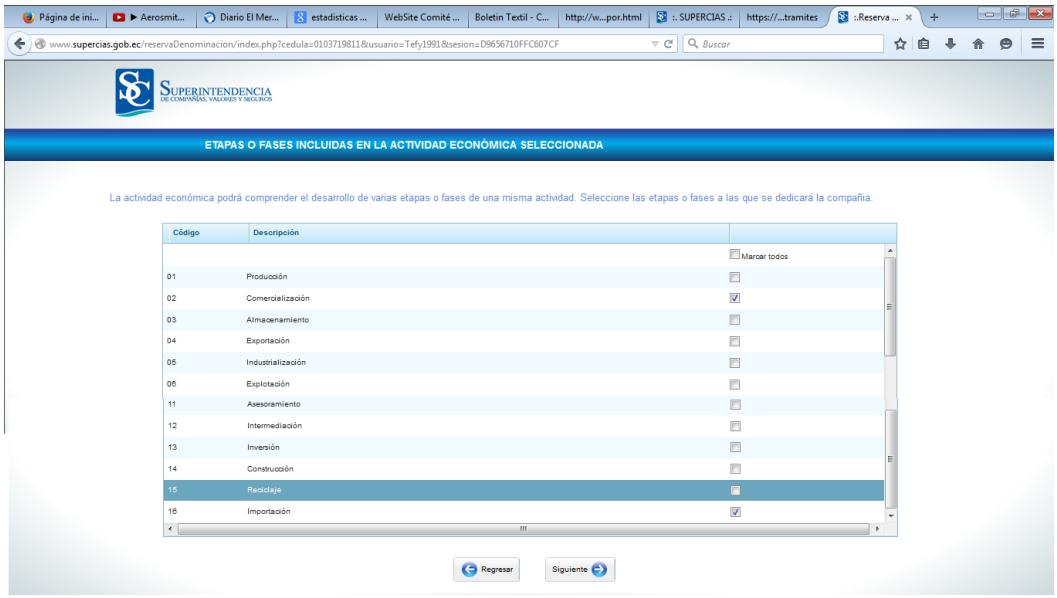


Paso 3:

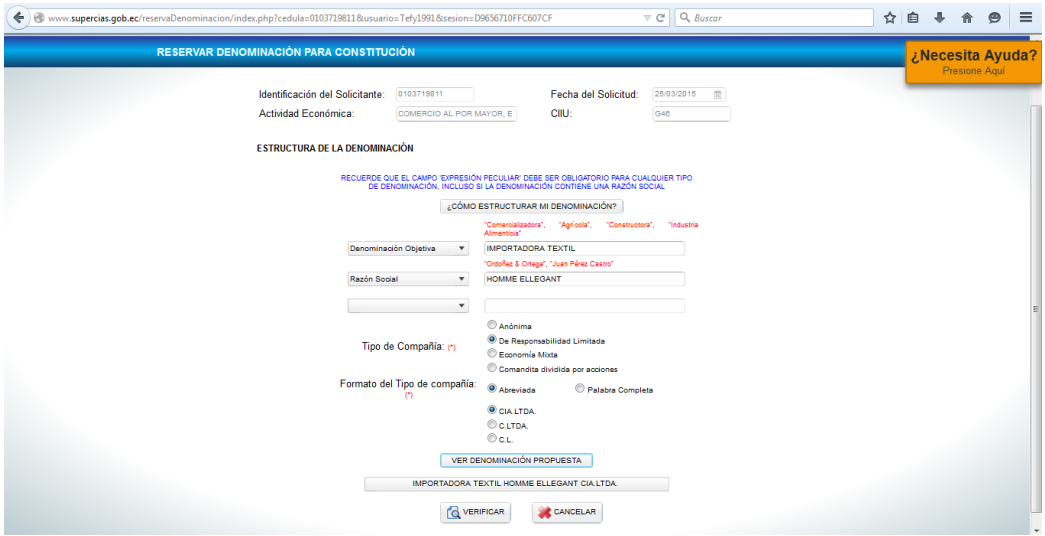


Paso 4:

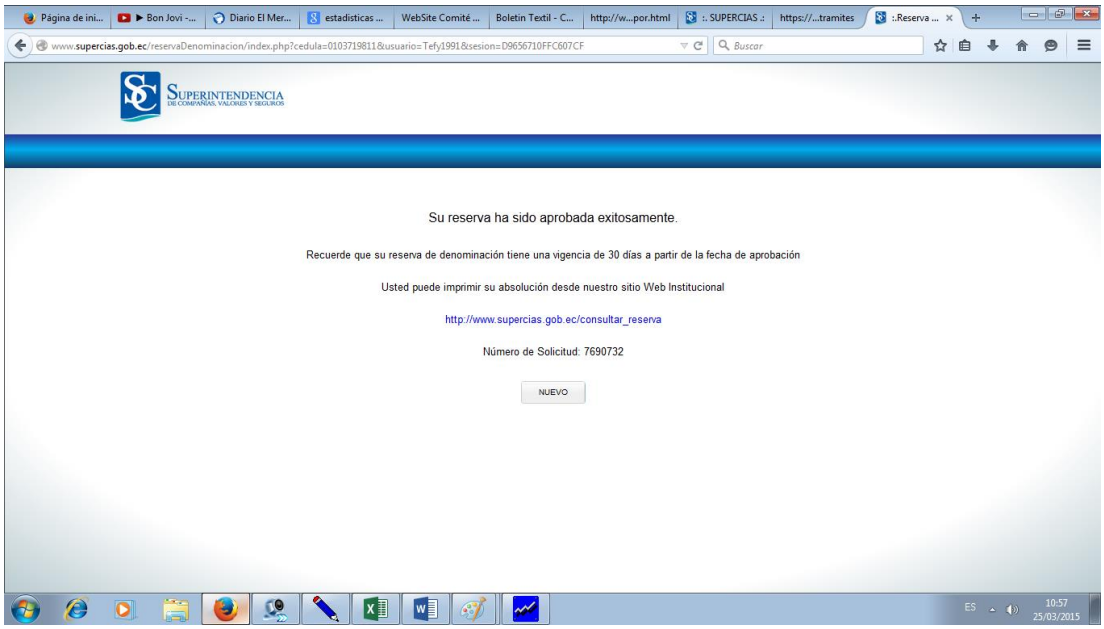
Paso 5:



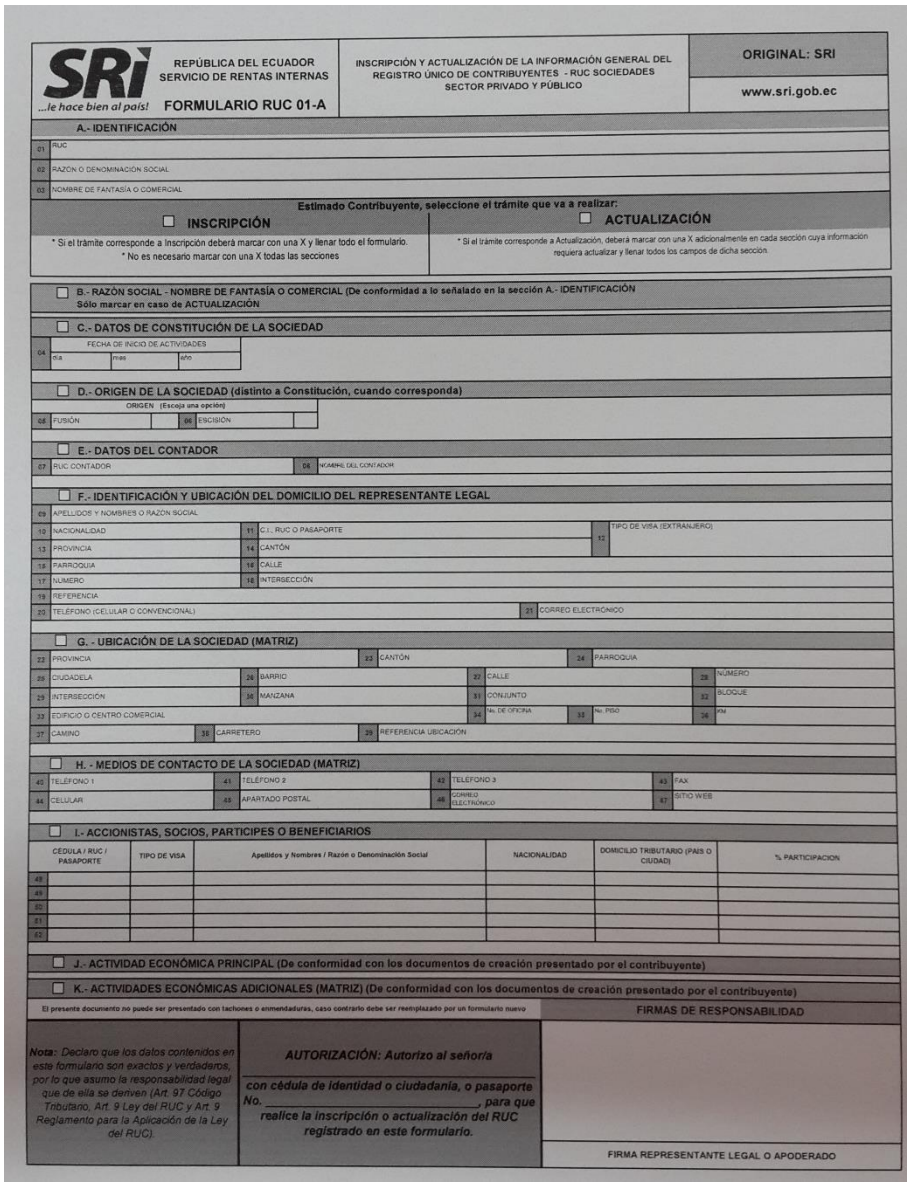
Paso 6:



Paso 7:


Página de ini...
Bon Jovi -...
Diario El Mer...
estadisticas ...
WebSite Comité ...
Boletin Textil - C...
http://w...por.html
:. SUPERCIAS .:
https://...tramites
:.Reserva ...
www.supercias.gob.ec/reservaDenominacion/index.php?cedula=0103719811&usuario=Tefy1991&sesion=D9656710FFC607CF
Buscar
SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS
Su reserva ha sido aprobada exitosamente.
Recuerde que su reserva de denominación tiene una vigencia de 30 días a partir de la fecha de aprobación
Usted puede imprimir su absolución desde nuestro sitio Web Institucional
http://www.supercias.gob.ec/consultar_reserva
Número de Solicitud: 7690732
NUEVO
ES
10:57
25/03/2015

ANEXO 3



SRi ...le hace bien al país!

REPÚBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

FORMULARIO RUC 01-A

INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO

ORIGINAL: SRI

www.sri.gob.ec

A.- IDENTIFICACIÓN

01 RUC

02 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL

03 NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL

Estimado Contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:

☐ **INSCRIPCIÓN**

* Si el trámite corresponde a Inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario.
* No es necesario marcar con una X todas las secciones

☐ **ACTUALIZACIÓN**

* Si el trámite corresponde a Actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizar y llenar todos los campos de dicha sección.

☐ **B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN**
Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN

☐ **C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

04 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: día | mes | año

☐ **D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD (distinto a Constitución, cuando corresponda)**

ORIGEN (Escoja una opción)

05 FUSIÓN | 06 ESCISIÓN

☐ **E.- DATOS DEL CONTADOR**

07 RUC CONTADOR | 08 NOMBRE DEL CONTADOR

☐ **F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL**

09 APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL

10 NACIONALIDAD | 11 C.I., RUC O PASAPORTE | 12 TIPO DE VISA (EXTRANJERO)

13 PROVINCIA | 14 CANTÓN

15 PARROQUIA | 16 CALLE

17 NUMERO | 18 INTERSECCIÓN

19 REFERENCIA

20 TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL) | 21 CORREO ELECTRONICO

☐ **G. - UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

22 PROVINCIA | 23 CANTÓN | 24 PARROQUIA

25 CIUDADELA | 26 BARRIO | 27 CALLE | 28 NUMERO

29 INTERSECCIÓN | 30 MANZANA | 31 CONJUNTO | 32 BLOQUE

33 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL | 34 No. DE OFICINA | 35 No. PISO | 36 KM

37 CAMINO | 38 CARRETERO | 39 REFERENCIA UBICACIÓN

☐ **H. - MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

40 TELÉFONO 1 | 41 TELÉFONO 2 | 42 TELÉFONO 3 | 43 FAX

44 CELULAR | 45 APARTADO POSTAL | 46 CORREO ELECTRÓNICO | 47 SITIO WEB

☐ **I.- ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS**

	CÉDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAIS O CIUDAD)	% PARTICIPACION
48						
49						
50						
51						
52						

☐ **J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

☐ **K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ) (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

El presente documento no puede ser presentado con tachones o enmendaduras, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo

FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

AUTORIZACIÓN: Autorizo al señor/a

_____

con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO