



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN
DE UNA OFICINA PARA TRÁMITES DE IMPORTACIÓN Y
EXPORTACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA, 2006.**

Trabajo de graduación previo a optar el grado de Licenciada en Estudios Internacionales con mención Bilingüe en Comercio Exterior.

AUTORA:

Karla Gabriela Tapia Carreño

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Arturo Calderón Crespo

**CUENCA - ECUADOR
2007**

CERTIFICACIÓN

Ing. Arturo Calderón Crespo, catedrático de la Escuela de Estudios Internacionales de la Universidad del Azuay y director de la presente tesis.

Certifica.-

Que el trabajo de graduación **“Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Oficina para Trámites de Importación y Exportación en la Ciudad de Loja, 2006”**, ha sido elaborado por la señorita Karla Tapia, y minuciosamente revisado bajo mi dirección, por lo que autorizo su presentación, para los fines legales pertinentes.

Cuenca, junio del 2007

Ing. Arturo Calderón Crespo
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

Mi Señor ha sido mi guía, mi fuerza, mi inspiración, gracias a su bondad y protección, he podido concluir la presente monografía

El amor y apoyo incondicional que me han brindado mis padres y la confianza que han puesto en mi, han sido la fuerza que me ha incentivado a cumplir mis metas con esmero y dedicación, permitiéndome así, culminar favorablemente mi carrera profesional. A mis padres dedico este esfuerzo con todo mi amor e infinito agradecimiento.

A mis hermanos, por su inmenso cariño y apoyo

Karla

AGRADECIMIENTO

Mi eterna gratitud a la Universidad del Azuay, a su planta de directivos y docentes por permitirme beneficiar de sus conocimientos y sabiduría.

Mi imperecedera gratitud al Ing. Arturo Calderón que en forma profesional y desinteresada, guió el presente trabajo de tesis.

La autora

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN.....	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	V
ÍNDICE DE CUADROS	VII
RESUMEN EJECUTIVO.....	IX
RESUMEN EJECUTIVO.....	IX
ABSTRACT	X
1. GENERALIDADES.....	12
1.1 LA ACTIVIDAD DE LOS AGENTES DE ADUANAS EN EL ECUADOR.....	13
1.2 LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA	14
1.3 JUSTIFICACIÓN	17
1.4 METODOLOGÍA	18
2. ESTUDIO DE MERCADO	20
2.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	21
2.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	22
2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	35
2.3.1 DEMANDA A PARTICIPAR.....	35
2.4 IDENTIFICACIÓN DE LOS DEMANDANTES	37
2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	37
2.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS OFERENTES.....	38
2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA	39
2.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	40
2.8 COMPETENCIA DIRECTA	40
2.9 COMPETENCIA INDIRECTA	40
2.10 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	41
2.10.1 MARKETING MIX.-.....	41
3. ESTUDIO TÉCNICO	47
3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.....	47
3.2 CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA	50
3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	51
3.4 PORTAFOLIO DE SERVICIOS QUE SE PLANEA DESARROLLAR.....	52
3.5 ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO	53
3.6 CLIENTE / CONSUMIDOR	53
3.6.1 EXPORTACIÓN.- CLIENTE / USUARIO	54
3.6.2 IMPORTACIÓN.- CLIENTE/ USUARIO.....	54
3.7 HORARIO	54
3.8 ATENCIÓN AL CLIENTE.....	54
3.9 ENFOQUE DEL SERVICIO:	55
3.10 ENFOQUE TECNOLÓGICO	55
3.11 PROCESO DEL SERVICIO	55
3.11.1 TRAMITES DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN	57
3.11.1.1 PROCEDIMIENTOS PARA IMPORTACIONES	58

3.11.1.2	PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR	61
3.12	PLAN DE INVERSIONES	64
3.12.1	EQUIPOS E INSTALACIONES	64
3.12.2	RECURSO HUMANO REQUERIDO Y GASTOS ADMINISTRATIVOS	65
4.	ESTUDIO FINANCIERO	68
4.1	INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....	68
4.2	CAPITAL SOCIAL	70
4.3	COSTOS DE OPERACIÓN.....	70
4.4	INGRESO POR VENTAS	71
4.5	ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	72
4.6	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	73
5	EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	76
5.1	FLUJO DE CAJA.....	76
5.2	INDICADORES ECONÓMICOS	77
5.2.1	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	77
5.2.2	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	78
5.2.3	<i>Periodo de Recuperación del Capital</i>	79
6	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	82
6.1	NOMBRE DE LA EMPRESA	82
6.2	DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	82
6.3	MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA	83
6.4	OBJETIVOS DE LA EMPRESA	83
6.5	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	84
6.5.1	<i>Niveles Jerárquicos</i>	84
6.5.2	<i>Manual de Funciones</i>	85
6.5.3	<i>Organigrama</i>	90
6.6	ASPECTOS LEGALES	90
6.6.1	<i>Definición y Régimen de Constitución de la Empresa</i>	91
6.6.2	<i>Trámites de Implantación</i>	92
6.6.3	<i>Trámites Laborales</i>	92
6.7	PROPUESTA A LAS AUTORIDADES Y GOBIERNOS SECCIONALES PARA GESTIONAR LA CREACIÓN DE UN DEPÓSITO ADUANERO EN LOJA.....	93
6.7.1	PROPUESTA AL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, PARA AUTORIZAR LA VENTA DEL DUI Y FUE EN EL CANTÓN LOJA, PROVINCIA DE LOJA.	94
	GESTIÓN ADUANERA.....	95
6.7.2	<i>Declaración Aduanera</i>	95
6.7.3	<i>Desaduanización de Mercaderías</i>	95
6.7.4	<i>Calculo del Costo de la Mercadería y Precio de Venta al Público</i>	96
	CONCLUSIONES.....	97
	RECOMENDACIONES.....	99
	GLOSARIO	100
	BIBLIOGRAFÍA.....	107
	ANEXOS	108
	ANEXO 1: MODELO DE ENCUESTA.....	108
	ANEXO 2: TABLAS DE RESPALDO DEL ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA	110
	ANEXO 3: OFERENTES A NIVEL NACIONAL	119
	ANEXO 4: DESGLOSE DEL CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	120

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1. Tipo de actividad.....	23
Tabla 2. Otras actividades	24
Tabla 3. Producción y/o sus derivados.....	25
Tabla 4. Servicio que más utiliza en su empresa	26
Tabla 5. Negocios que realizan importaciones	27
Tabla 6. Negocios que exportan.....	28
Tabla 7. Importan y exportan	29
Tabla 8. Como ha procedido	30
Tabla 9. Servicios contratados	30
Tabla 10. Servicio que más requeriría para su actividad empresarial.....	31
Tabla 11. Frecuencia con la que realizaría la actividad	31
Tabla 12. Fechas en las que requeriría la importar/exportar.....	32
Tabla 13. Desde que país(es) Importaría.....	33
Tabla 14. Hacia que país Exportaría	34
Tabla 15: Demanda a participar	35
Tabla 16. Oferentes	38
Tabla 17: Oferta Vs. Demanda.....	39
Tabla 18::Capacidad utilizada.....	51
Tabla 19: Adecuaciones e instalaciones.....	64
Tabla 20: Equipos de administración y venta	65
Tabla 21: Muebles y enseres de Administración y Ventas	65
Tabla 22: Servicios básicos.....	66
Tabla 23: Gastos Administrativos.....	66
Tabla 24: Cuadro de Inversiones.....	68
Tabla 25: Resumen de inversiones.....	69
Tabla 26: Fuentes de financiamiento	69
Tabla 27: Costos de Operación Anual	71
Tabla 28: Ingreso por Ventas	72
Tabla 29: Estado de pérdidas y ganancias.....	72
Tabla 33: Flujo de caja.....	76
Tabla 34: Valor Actual Neto	77
Tabla 35: Tasa Interna de Retorno	78
Tabla 36: Periodo de recuperación del capital	79
Tabla 37: Adecuaciones	110

Tabla 38: Equipo de oficina	110
Tabla 39: Muebles y encerres.....	110
Tabla 40: Sistemas	111
Tabla 41: Estudios preliminares.....	111
Tabla 42: Regulaciones legales.....	111
Tabla 43: Derechos de Servicios Básicos	111
Tabla 44: Gastos Administrativos.....	112
Tabla 45: Gastos de Venta	112
Tabla 46: Sueldos y salarios.....	112
Tabla 47: Suministros de oficina.....	113
Tabla 48: Energía Eléctrica.....	113
Tabla 49: Agua Potable.....	113
Tabla 50: Teléfono	113
Tabla 51: Internet	114
Tabla 52: Útiles de aseo	114
Tabla 53: Arriendo de oficina	114
Tabla 54: Publicidad	114
Tabla 55: Depreciaciones.....	115
Tabla 56: Mantenimiento de equipos.....	115
Tabla 57: Amortización Activos Diferidos.....	115
Tabla 58: Amortización de Sistemas.....	115
Tabla 59: Amortización de Crédito.....	116
Tabla 60: Intereses	116
Tabla 61: Depreciación de equipo de oficina (equipos de computo).....	116
Tabla 62: Depreciación de Muebles y Encerres.....	117
Tabla 63: Depreciación de Adecuaciones.....	117
Tabla 64: Amortización de crédito con período de gracia.....	118
Tabla 65: Resumen de Valor Residual.....	118
Tabla 30: Clasificación de costos (Año 1).....	120
Tabla 31: Clasificación de costos (Año 3).....	121
Tabla 32: Clasificación de costos (Año 5).....	123

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio se desarrolla en la ciudad de Loja, con una muestra de 240 empresas y 0 oferentes locales de trámites de importación y exportación. Tabuladas las encuestas se han analizado y se han inferido los resultados para luego realizar el análisis del mercado, realizando un diagnóstico para establecer las reales necesidades para la implementación de la empresa de servicios de trámites y para establecer su plan de comercialización y publicidad.

Se realiza el estudio técnico para establecer la capacidad utilizada e instalada para los cinco años de vida útil del proyecto; además se determina la localización más adecuada, tamaño y disponibilidad de recurso humano requerido.

Seguidamente se desarrolló la ingeniería del proyecto determinando los diagramas de procesos, especificaciones del servicio, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres. Así mismo se realizó el estudio administrativo con la estructura orgánica funcional correspondiente a los niveles jerárquicos, manual de funciones, organigrama; que sirvieron de pauta para implementar una buena organización.

Finalmente se realiza el estudio financiero con la determinación de los costos, ingresos del proyecto y los principales estados financieros; se realizó una evaluación financiera a través de indicadores como el VAN, TIR y Periodo de recuperación de capital. Se establecieron las conclusiones y recomendaciones pertinentes de los resultados obtenidos del proyecto de investigación.

Posteriormente en el informe se presenta la bibliografía consultada, los anexos necesarios para la explicación complementaria del trabajo; y por último un índice que permite comprender el contenido del presente trabajo de tesis.

Entre otros datos, el estudio demuestra que el proyecto es viable ya que devuelve un VAN positivo y una TIR superior a la tasa de oportunidad.

ABSTRACT

The study is developed in the city of Loja, with a sample of 240 companies and 0 local offerers of import and export steps. Tabulated the surveys have been analyzed and the results have been inferred to then to carry out the analysis of the market, carrying out a diagnosis to establish the real necessities for the implementation of the company of services of steps and to establish its plan of commercialization and publicity.

Carried out the technical study to establish the capacity used and installed for the five years of useful life of the project; it is also determined the most appropriate localization, size and readiness of human resource required.

Subsequently the engineering of the project was developed determining the diagrams of processes, specifications of the service, the operability characteristics and administration, technical requirements as teams, facilities, furniture and tackle. Likewise was carried out the administrative study with the functional organic structure corresponding to the hierarchical levels, manual of functions, flowchart; that served as rule to implement a good organization

Finally carried out the financial study with the determination of the costs, revenues of the project and the main financial states; it was performed a financial evaluation through indicators as the VAN, TIR and Period of capital recovery. The conclusions and pertinent recommendations of the obtained results of the investigation project settled down.

Later on in the report is presented the consulted bibliography, the necessary annexes for the complementary explanation of the work; and lastly an index that allows understanding the content of the present thesis work. Among other information, the study demonstrates that the project is viable since it returns a positive VAN and a higher TIR to the opportunity rate.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1. GENERALIDADES

“Se entiende como comercio internacional al intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países”¹.

El Comercio Internacional ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de la historia económica de las naciones y se produce con el intercambio de los excedentes, cada vez mayores en la producción, debido al aumento de las fuerzas productivas que generan las Naciones.

El Ecuador, como parte constituyente de este mundo globalizado, a través de la historia ha venido aprovechando cada vez más de las oportunidades en el sentido de comercializar en los mercados internacionales los excedentes de sus productos tanto tradicionales como no tradicionales (exportación), a la vez que ha adquirido productos desde otros países (importación) cuya producción en nuestro país se dificulta enormemente debido especialmente a la escasez y/o costo de la tecnología y la ausencia de mano de obra calificada.

Sin embargo, negociar a nivel internacional, no es una tarea fácil, en tanto requiere del condimento de los mercados y de los trámites que son necesarios para lograr el éxito de una importación o exportación. Para dar solución a esta problemática, surgen las empresas tramitadoras que respaldadas en un agente de aduanas, ayudan al empresario con la tediosa tarea de los trámites aduaneros y todos aquellos relacionados con la actividad de comercio exterior.

En este sentido, los empresarios en general, encuentran en las empresas tramitadoras al aliado estratégico que aporta a la consecución exitosa de sus transacciones de importación y/o exportación.

¹ DANIELS, John D. - Radebaugh, Lee, “**NEGOCIOS INTERNACIONALES**”, Ed. Pearson, 8ª ed., México 2000.

1.1 LA ACTIVIDAD DE LOS AGENTES DE ADUANAS EN EL ECUADOR²

Al proceso económico del Ecuador no se lo puede estudiar en una forma aislada, por lo que necesariamente debemos considerarlo en el marco de las relaciones económicas internacionales y es en este contexto que cobran vital importancia los Agentes de Aduana.

El Agente de Aduana es la persona natural o jurídica, debidamente autorizada por el Estado, que actúa ante los organismos competentes (Aduanas, Ministerios, y demás entes privados o públicos) en nombre y por cuenta de un tercero que contrata sus servicios y le otorga un poder autenticado y permanente, en los trámites de una operación de importación, exportación o tránsito y se constituye básicamente como un auxiliar de la Administración Aduanera.

Existe una mala impresión, de que lo único que hacen los Agentes Aduanales es llenar papeles y pasar documentos, cuando en realidad su labor es fundamental para ayudar al gobierno y al país en general, a que pueda tener crecimiento dinámico gracias al proceso de globalización en que nos hemos embarcado.

Conjuntamente con los agentes de aduanas y con la finalidad de brindar valor agregado, se crean las empresas tramitadoras, que afianzadas en el Agente de Aduanas, asesoran y aportan a que el empresario consiga la ejecución de su transacción con el mínimo de inconvenientes.

En este sentido y considerando que la microempresa de nuestro país en relación a las actividades de comercio exterior no tiene experiencia y práctica en negocios a nivel internacional, resulta conveniente el aporte de una empresa tramitadora que respaldada en el papel que desempeña el Agente de Aduanas, se haga cargo de este tipo de actividades, considerando que los mercados internacionales son mucho más exigentes que el mercado interno de nuestro país.

² FEDA. Federación Ecuatoriana de Despachadores de Aduana. En www.feda.org.ec

1.2 LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA

Loja, al estar ubicada al sur del país, geográficamente se encuentra alejada de las urbes donde se instalan los principales centros de ingreso y salida de mercancías y en consecuencia de las oficinas donde se efectúan los principales trámites de importación y exportación, motivo por el cual los empresarios lojanos han tenido que recurrir al servicio de tramitadores foráneas con las consecuentes dificultades de contacto, debido a que en la ciudad no existe este tipo de servicio.

Loja basa su economía en el comercio, el turismo y el desarrollo microempresarial en el sector urbano; y, en la agricultura y la ganadería en el sector rural. Anualmente se realiza la feria de integración fronteriza que pretende promocionar su constante desarrollo.

El gran esfuerzo de industrialización del país mediante el sistema de sustitución de importaciones se ha concentrado fundamentalmente en Quito y Guayaquil o sus alrededores. La ubicación de la provincia de Loja distante de los tradicionales polos de desarrollo y con una notable carencia de vías de comunicación, ha determinado que la producción agropecuaria y su industrialización, se haya desarrollado en una ínfima parte en la provincia.

La ciudad de Loja, se caracteriza por tener una economía de consumo, su motor económico lo constituye la compra y venta de servicios. Dado que no se ha desarrollado la industria, las fuentes de trabajo en esta área son escasas, problema que de alguna manera ayuda a solventarlo el sector servicios. Un gran porcentaje de su población percibe sueldos de la burocracia.

Varios son los impactos económicos que han repercutido en la economía de los lojanos, viéndose reflejado tanto a nivel personal como de las empresas; ya que si

las personas no generan ingresos no pueden generar demanda de bienes y servicios.

Mediante la observación realizada al comercio de la ciudad de Loja, y en virtud del desarrollo económico, tecnológico y educativo del sector, se detectan el surgimiento de actividades que se comienzan a demandar en su mayoría de actividades de importación y en menor escala con la exportación.

En lo referente a la actividad de comercio exterior, y luego de recurrir al Distrito en Loja de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, se detecta que dichas oficinas solamente cumplen una función informativa ya que la mayoría de empresarios prefieren recurrir a Agentes Afianzados de otras ciudades para la realización de sus trámites. Por otro lado, de la poca información que manejan se pudo conocer que la actividad de exportación es básicamente nula, mientras que las importaciones se centran básicamente en artículos de bazar, telas, plásticos, electrodomésticos, harina de pescado, yeso, entre otros, y esporádicamente vehículos que vienen en tránsito por Perú desde Brasil (cooperativas de transporte).

Loja, capital de la provincia de Loja, está conformado por cuatro parroquias urbanas: EL VALLE, SUCRE, EL SAGRARIO Y SAN SEBASTIÁN y siete parroquias rurales CHANTACO, CHUQUIRIBAMBA, EL CISNE, GUALEL, JIMBILLA, MALACATOS, SAN LUCAS, SAN PEDRO DE VILCABAMBA, SANTIAGO, TAQUIL, VILCABAMBA, YANGANA y QUINARA; la población del cantón Loja en el 2006 está conformada por 190.942³ habitantes. En su situación geográfica el cantón Loja está ubicado en la parte Este de la provincia del mismo nombre; su historia esta llena de hechos trascendentes.

³ Datos proporcionados por el INEC. Datos proyectados del último censo poblacional. Año 2001

La ciudad de Loja cuenta con una superficie de 1880.7 Km², con una densidad poblacional de 93.1 Hab. / Km². Está situada a 2063 m sobre el nivel del mar, en los 04° 00' de latitud sur y los 79° 12' de longitud oeste.”⁴

La tasa de crecimiento urbano de la provincia es alta y este crecimiento es absorbido casi en su totalidad por la ciudad de Loja que ha visto multiplicarse su población casi cinco veces en apenas 30 años.

Las tendencias demográficas, económicas, sociales y ambientales actuales del Cantón, indican que Loja soporta una crisis a nivel del campo que se inició cuando la zona fronteriza del Ecuador soportó una rigurosa sequía que hizo más frágil la economía de esta jurisdicción, a ello se agrega la implementación de una reforma agraria y modernización agrícola que profundizó la crisis, sin que se haya encontrado hasta el momento una salida. Se trata de una crisis ocasionada por el colapso de las fuentes de agua que sostenían a las huertas familiares de verano ocasionando la pérdida de la capacidad productiva familiar, quedando éstas sin bases para obtener el sustento diario, los efectos no se hicieron esperar, dando como resultado una permanente e impresionante migración especialmente de la zona rural, ésta realidad profundizó la pobreza, desarticuló el tejido social, ahondó la crisis ecológica, tornó más vulnerable la impredecible producción, reduciendo el espacio cantonal y el papel de centro comercial que desempeñaba Loja. Con estos antecedentes y ante la crisis, buena parte de la población económicamente activa dejó de producir para dedicarse al comercio, pasando a ser la actividad comercial una de las fuentes de trabajo para intermediarios minoristas que compran y venden productos, generando empleo para un gran sector de la población.

En el Cantón se constata una elevación del nivel de instrucción debido al desarrollo que han tenido en los últimos años los centros de educación. La mayor parte de la población se encuentra concentrada en el sector primario (agricultura) y le sigue en importancia el sector terciario de servicios.

⁴ EFRÉN AVILES PINO, Enciclopedia del Ecuador, Producciones ECUASON.

Por su parte la Superintendencia de Compañías reporta un total de 670 empresas activas, dedicadas en su mayoría a actividades de comercio y unas pocas a la producción, de las que se ha tomado la muestra respectiva para la presente investigación.

En este sentido, el presente estudio esta orientado a atender las necesidades de aquellos gerentes/dueños de negocios, que en el proceso de Comercio Internacional, demandan del servicio de trámites para importación y exportación en la ciudad de Loja.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Cómo es conocido cada día las organizaciones se enfrentan a un mundo globalizado, con retos empresariales, políticos y socioeconómicos que demandan atención.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite el apoyo de los demás países, aún las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen sus necesidades y carencias en otras zonas. En el mundo globalizado en el que estamos inmersos se hace necesario poseer conocimientos de los mercados internacionales, pues los diversos países del mundo van a ser considerados como un solo mercado ampliado.

Debido a que la microempresa en Loja no posee experiencia y práctica en este tipo de negocios a nivel internacional, es conveniente el que se constituya una empresa tramitadora que se haga cargo de este tipo de negociaciones, ya que a través de ella, especializada en el conocimiento de los mercados extranjeros, de los canales de comercialización, distribución, preferencias, calidades, etc., se estaría asegurando el éxito de las transacciones, reconociendo que los mercados internacionales, son mucho más exigentes que el mercado interno de nuestro país.

En Loja, encontramos que por un lado, la existencia de empresas comercializadoras que por lo general adquieren sus productos a un distribuidor nacional y que no se han atrevido a importar directamente debido al temor de enfrentar la cantidad de trámites necesarios y su desconocimiento en relación a este tipo de actividad, perdiendo la oportunidad de generar una mayor rentabilidad para su negocio.

Por otro lado, comienzan a surgir pequeñas empresas que se dedican a la transformación de materias primas en productos que si bien no han tenido la suficiente acogida a nivel local, es conocida su apetencia a nivel internacional, más aún cuando existe una gran cantidad de emigrantes a nivel de EEUU y Europa cuya presencia podría aprovecharse de mejor manera.

Por lo tanto, a fin de que Loja pueda mejorar su economía, debería promoverse las importaciones y exportaciones a nivel de la microempresa, pero para ello se hace necesaria la existencia una empresa tramitadora, que además de brindar los servicios de tramitología facilitando la actividad del empresario, preste el asesoramiento necesario a los pequeños empresarios, con el propósito de incrementar sus posibilidades de comerciar con el exterior.

1.4 METODOLOGÍA

El presente proyecto es producto de dos eventos: uno de carácter teórico a través de la consulta bibliográfica y otro de carácter técnico, para lo cual se ha definido una **muestra a investigar** con la utilización de una ecuación estadística. Debido a la cantidad de empresas, se trabajó con una muestra representativa de las empresas que tienen su ámbito de trabajo en la ciudad de Loja y que se encuentran legalmente constituidas y registradas en la Superintendencia de Compañías.

En el estudio de mercado se detallan tanto población como tamaño de la muestra.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es la piedra angular de todo proyecto, un estudio bien realizado permitirá al empresario, gerente o inversionista tomar las decisiones correctas para poner o no en marcha la empresa al determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para la comercialización de los bienes y servicios a ofrecerse.

La investigación de mercado a llevarse a cabo permitirá hacer un estudio de las áreas más importantes del mercado y su ley fundamental de oferta y demanda, basado en los cuatro factores de mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción. Esto es fundamental a la hora de constituir la etapa determinante del proyecto; pues, el estudio de mercado tiene una particular importancia, debido a que no se puede corregir luego de terminado el proyecto, corregir este estudio al final del mismo, es como volver a empezar, pues errores al comienzo, implican también errores en la otras etapas como son el estudio técnico y financiero y que es mejor preverlos desde el comienzo para estar dispuestos a ofrecer soluciones si éstas se presentaren.

Cabe señalar que el presente estudio investigativo permite abordar algunos aspectos importantes como:

- Determinar el mercado potencial, mediante la investigación de las necesidades del cliente,
- Definir los servicios que se van a ofrecer,
- Analizar los costos de los servicios.
- Determinar el valor agregado que se entregará a los clientes.
- Determinar los canales de distribución.
- Diseñar el ciclo del servicio para determinar los momentos de verdad (momentos de decisión de compra).
- Entre otros.

La elaboración del presente Estudio de Mercado tiene como principal objetivo llegar a determinar la demanda y oferta de servicios, establecer la demanda insatisfecha, y la posibilidad real de implementar una **oficina para trámites de importación y exportación en la ciudad de Loja.**

2.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población estuvo determinada por las empresas legalmente constituidas y registradas en la Superintendencia de Compañías.

- Número de empresas registradas (año 2006) = 670

La determinación del tamaño de la muestra se realizó aplicando la fórmula de muestreo proporcional para poblaciones finitas, con un intervalo de confianza del 95%; y se calculo de la siguiente manera:

$$n = \frac{4PQN}{e^2(N-1) + 4PQ}$$
$$n = \frac{4(0.5)(0.5)(600)}{0.05^2(600-1) + 4(0.5)(0.5)}$$

$$N = 240$$

Se seleccionaron por observación empresas legalmente constituidas, para el efecto se consideran entre otras, las siguientes líneas de negocio:

- Artículos de cuero
- Artículos para el hogar
- Bazar en general
- Calzado
- Calzado y ropa en general
- Celulares y accesorios
- Electrodomésticos

- Farmacéutico
- Ferretería en general
- Imprenta
- Joyería y relojería
- Lencería
- Materiales de Construcción
- Producción y/o sus derivados
- Repuestos en general (vehículos)
- Ropa en general
- Repuestos para maquinaria pesada
- Telas
- Vehículos
- Venta de computadores y accesorios
- Otros

En resumen, se aplicaron 240 encuestas orientadas a gerentes y/o dueños de negocios que son quienes toman decisiones a nivel organizacional.

En el caso de los oferentes, en Loja no se encontraron empresas dedicadas a la actividad de trámites para la importación y exportación.

2.2 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Para el efecto, se procede analizar los datos obtenidos a través de la aplicación de las encuestas conjuntamente con sus procesos estadísticos.

Pregunta 1.- Identificación del tipo de actividad de la empresa

Tabla 1. Tipo de actividad

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Repuestos en general (vehículos)	28	11,7%
Electrodomésticos	22	9,2%
Ropa en general	22	9,2%
Producción y/o sus derivados	19	7,9%
Calzado y ropa en general	17	7,1%
Materiales de Construcción	14	5,8%
Imprenta	12	5,0%
Vehículos	10	4,2%
Ferretería en general	10	4,2%
Calzado	9	3,8%
Bazar en general	8	3,3%
Venta de computadores y accesorios	8	3,3%
Artículos para el hogar	7	2,9%
Joyería y relojería	5	2,1%
Celulares y accesorios	4	1,7%
Telas	3	1,3%
Artículos de cuero	3	1,3%
Farmacéutico	2	0,8%
Lencería	2	0,8%
Venta de repuestos para maquinaria pesada	2	0,8%
Otras Actividades	33	13,8%
Total general	240	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

La tabla presenta los tipos de actividades a las que se dedican las empresas encuestadas, encontrándose que la mayor frecuencia se encuentra en aquellas dedicadas a la venta de Repuestos en general (vehículos), Electrodomésticos y Ropa en general.

Tabla 2. Otras actividades

Actividades	Cantidad
Acabados para la construcción	1
Accesorios de automóviles	1
Accesorios de computadores	1
Agrícolas	1
Almacén de lanas	1
Cerámica	1
Colchones y electrodomésticos	1
Comercial de prendas de vestir y bazar en general	1
Comercial en general de chinos	1
Comercializadora de equipos médicos	1
Comercializadora de productos de consumo masivo	1
Comercializadora de universal y rey leche	1
Cristalería	1
Distribuidora de plásticos	1
Equipo de audio	1
Laboratorio Fotográfico	1
Maderas tratadas	1
Maquinaria de Agro	1
Muebles	1
Música y accesorios	1
Negocio de mercadería al por mayor	1
Perfumería y cosméticos	1
Plásticos en general	1
Repuestos para motores estacionarios	1
Soya	1
Venta de artículos de regalo	1
Venta de casimires y ropa de hombre	1
Venta de cerámica	1
Venta de cerámica y vajilla	1
Venta de equipos para música	1
Venta de motos	1
Ventas Óptica	1
Vidriería	1
Total general	33

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Existe un 13,8% de otras empresas cuya presencia es mínima pero que también fueron consideradas durante la investigación.

Tabla 3. Producción y/o sus derivados

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Café	4	21,1%
Embutidos	3	15,8%
Soya	2	10,5%
Ancas de rana	1	5,3%
Balanceado y productos veterinarios	1	5,3%
Café y chocolate en grano y en barra	1	5,3%
Carnes	1	5,3%
Embotelladora, licor	1	5,3%
Fabricación de muebles	1	5,3%
Guarapo, aguardiente	1	5,3%
Leche y lácteos	1	5,3%
Medicina natural	1	5,3%
Soya preparada y para preparar	1	5,3%
Total general	19	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

De aquellas empresas encuestadas que indican dedicarse a la producción y/o a sus derivados se destacan aquellas relacionadas con café (21,1%), embutidos (15,8%) y Soya (10,5%).

Preguntas 2.- ¿Qué actividad es la que más utiliza en su empresa?

Tabla 4. Servicio que más utiliza en su empresa

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Importar	155	64,6%
Exportar	2	0,8%
Ambas	33	13,8%
Ninguna	50	20,8%
Total general	240	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

El 64,6% de empresas señalan que realizan importaciones, un 13,8% indica realizar tanto importaciones como exportaciones y un reducido 0,8% realiza solamente exportaciones. Esto significa que hay un 79.2% de empresas que están vinculadas a actividades de importación y/o exportación.

Por otro lado, existe un 20,8% de empresas que indican no realizar ninguna actividad de importación y/o exportación.

Tabla 5. Negocios que realizan importaciones

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Repuestos en general (vehículos)	19	12,3%
Ropa en general	18	11,6%
Electrodomésticos	15	9,7%
Calzado y ropa en general	10	6,5%
Imprenta	9	5,8%
Bazar en general	8	5,2%
Calzado	8	5,2%
Vehículos	8	5,2%
Artículos para el hogar	7	4,5%
Ferretería en general	6	3,9%
Venta de computadores y accesorios	5	3,2%
Materiales de Construcción	4	2,6%
Joyería y relojería	3	1,9%
Artículos de cuero	2	1,3%
Celulares y accesorios	2	1,3%
Embutidos	2	1,3%
Lencería	2	1,3%
Telas	2	1,3%
Venta de repuestos para maquinaria pesada	2	1,3%
Acabados para la construcción	1	0,6%
Accesorios de automóviles	1	0,6%
Accesorios de computadores	1	0,6%
Agrícolas	1	0,6%
Carnes	1	0,6%
Cerámica	1	0,6%
Colchones y electrodomésticos	1	0,6%
Comercial de prendas de vestir y bazar en general	1	0,6%
Comercializadora de productos de consumo masivo	1	0,6%
Comercializadora de universal y rey leche	1	0,6%
Cristalería	1	0,6%
Distribuidora de plásticos	1	0,6%
Fabricación de muebles	1	0,6%
Farmacéutico	1	0,6%
Medicina natural	1	0,6%
Música y accesorios	1	0,6%
Negocio de mercadería al por mayor	1	0,6%
Perfumería y cosméticos	1	0,6%

Plásticos en general	1	0,6%
Venta de casimires y ropa de hombre	1	0,6%
Venta de equipos para música	1	0,6%
Venta de motos	1	0,6%
Ventas Óptica	1	0,6%
Total general	155	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

De aquellas empresas que están vinculadas a actividades de importación, el 12,3% esta relacionado a repuestos de vehículos, le sigue en importancia un 11,6% dedicado a la venta de ropa en general y un 9,7% que están en la venta de electrodomésticos. Existen otras líneas de negocios, como lo muestra la tabla, cuyo porcentaje, sin dejar de ser importante, es menor.

Tabla 6. Negocios que exportan

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Almacén de lanas	1	50,00%
Venta de cerámica	1	50,00%
Total general	2	100,00%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Del 0,8% (del total, ver Tabla 4) que realizan solamente actividades de exportación, el 50% se relaciona a la venta de lanas y el otro 50% a la venta de cerámica.

Tabla 7. Importan y exportan

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Calzado y ropa en general	7	21,2%
Materiales de Construcción	5	15,2%
Electrodomésticos	4	12,2%
Ropa en general	3	9,1%
Repuestos en general (vehículos)	2	6,1%
Celulares y accesorios	2	6,1%
Balanceado y productos veterinarios	2	6,1%
Imprenta	1	3,0%
Calzado	1	3,0%
Ferretería en general	1	3,0%
Café	1	3,0%
Comercial en general de chinos	1	3,0%
Embotelladora, licor	1	3,0%
Laboratorio Fotográfico	1	3,0%
Muebles	1	3,0%
Total general	33	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

De aquellas empresas que realizan actividades tanto de importación como de exportación, entre los de mayor importancia se encuentra un 21.2% que esta en el negocio de Calzado y ropa en general, un 15,2% se dedica a Materiales de Construcción y el 12,1% está en la línea de Electrodomésticos.

Pregunta 3.- ¿Cómo ha procedido su importación y/o exportación?

Tabla 8. Como ha procedido

Opciones	Importar	Exportar	Ambas	Σ	%
Directamente	58	--	6	64	33,7%
Contratado los servicios	97	2	27	126	66,3%
Total general				190	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

De quienes han realizado procesos de importación y/o exportación, el 33,7% indican haber realizado el trámite directamente, mientras que un 66,3% señalan haber contratado el servicio.

Tabla 9. Servicios contratados

Oferente Foráneo	Cantidad	Porcentaje	Costo Servicio
Agente Afianzado de Aduanas	86	45,3%	300,00
Comexter	14	7,4%	307,14
Proveedor	9	4,7%	
Sercomex	3	1,6%	266,67
Valero y Ochoa C. A.	2	1,1%	300,00
Impexa	2	1,1%	350,00
Comexport S.A.	1	0,5%	400,00
Comexterior	1	0,5%	300,00
Comertex Cia. Ltda.	1	0,5%	200,00
Impor-Com	1	0,5%	300,00
Trami Austro	1	0,5%	300,00

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

De quienes han contratado el servicio, el 45,3% han recurrido a un Agente Afianzado de Aduanas (cuyo nombre no recuerdan o no han querido proporcionar), y el 7,4% han requerido los servicios de la empresa Comexter, que mantienen oficinas en la ciudad de Cuenca.

Se constata también que en promedio, el costo del servicio esta por los \$ 300.

Pregunta 4.- ¿Qué actividad es la que más requeriría para su actividad empresarial?

Tabla 10. Servicio que más requeriría para su actividad empresarial

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Importar	168	70,0%
Exportar	15	6,2%
Ambas	57	23,8%
Total general	240	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Sobre la factibilidad de requerir los servicios de trámites de importación y/o exportación, el 70% de los empresarios indican su necesidad en relación a actividades de importación, solamente el 6,2% señalan exportar, mientras que el 23,8% indican requerir de servicios para ambas actividades.

Pregunta 5.- ¿Con qué frecuencia realiza o realizaría la actividad señalada en la pregunta anterior?

Tabla 11. Frecuencia con la que realizaría la actividad

Frecuencia	Cantidad	Porcentaje
Mensual	82	34,2%
Trimestral	110	45,8%
Semestral	41	17,1%
Anual	7	2,9%
Total general	240	100,0%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Respecto de la frecuencia con la que requerirían los servicios de trámites para importar y/o exportar, el mayor porcentaje (45,8%) indican que sería trimestral, le sigue un 34,2% de empresarios cuya necesidad es mensual.

Pregunta 6.- ¿En qué fechas realiza o requeriría las actividades señaladas en la pregunta 3?

Tabla 12. Fechas en las que requeriría la importar/exportar

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Ene	47	20%
Feb	68	28%
Mar	25	10%
Abr	62	26%
May	50	21%
Jun	25	10%
Jul	44	18%
Ago	66	28%
Sep	20	8%
Oct	57	24%
Nov	90	38%
Dic	38	16%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

En relación a las fechas en las que su necesidad es mayor, señalan los meses de noviembre (38%), febrero (28%), agosto (28%) y abril (26%)

Refiriéndose específicamente a la actividad de exportación, estas fechas serían: febrero, agosto y noviembre.

Pregunta 7.- ¿Hacia/desde que país envía(ría)/trae(ría) productos?

Tabla 13. Desde que país(es) Importaría

Opciones	Cantidad	Porcentaje
EEUU	95	42,2%
Colombia	66	29,3%
Panamá	53	23,6%
Brasil	37	16,4%
China	36	16,0%
Chile	28	12,4%
Japón	18	8,0%
Corea	17	7,6%
España	11	4,9%
México	10	4,4%
Venezuela	8	3,6%
Europa	5	2,2%
Alemania	4	1,8%
Indonesia	4	1,8%
Italia	4	1,8%
Suiza	2	0,9%
Taiwan	2	0,9%
Argentina	1	0,4%
Asia	1	0,4%
Bolivia	1	0,4%
Francia	1	0,4%
Pakistán	1	0,4%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Tratándose de importar, los países de los que los empresarios lojanos demandan productos, en orden de importancia serían: EEUU (42,2%), Colombia (29,3%), Panamá (23,6%), Brasil (16,4%), China (16,0%) y Chile (12,4%). (Ver Tabla 5 y 7 para identificar líneas de negocios).

Tabla 14. Hacia que país Exportaría

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Perú	31	43,1%
Colombia	20	27,8%
EEUU	17	23,6%
Sudamérica	14	19,4%
Europa	13	18,1%
España	6	8,3%
Bolivia	5	6,9%
Panamá	3	4,2%
Venezuela	3	4,2%
Ámsterdam	1	1,4%
Bratislava	1	1,4%
Canadá	1	1,4%
Chile	1	1,4%
México	1	1,4%
Puerto Rico	1	1,4%
República Dominicana	1	1,4%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

En referencia a actividades de exportación, los destinos mas importantes serían: Perú (43,1%), Colombia (27,8%), EEUU (23,6%), Sudamérica (19,04%) y Europa 18,1% (en esta área geográfica también estaría España (8,3%). (Ver Tabla 6 y 7 para identificar líneas de negocios).

2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

“La demanda es la cantidad de bienes y servicios que los compradores están dispuestos a adquirir a un determinado precio”⁵. El objetivo del estudio de la demanda es determinar la demanda actual, los factores que afectan los requerimientos del mercado, y establecer la posibilidad de participación para cubrir y satisfacer la demanda.

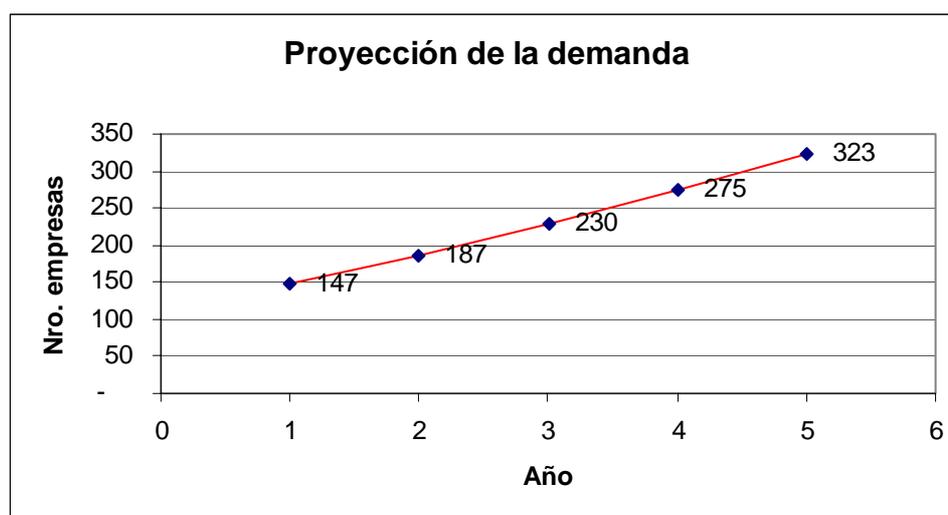
2.3.1. DEMANDA A PARTICIPAR

Tabla 15: Demanda a participar

AÑO	EMPRESAS NUEVAS	NRO. EMPRESAS	DEMANDA DE MERCADO	% A CUBRIR (anual)	EMPRESAS A CUBRIR (anual)	TRÁMITES A CUBRIR (4 /Año)
			66,33%			
0		670				
1	70	740	491	30%	147	588
2	65	805	534	35%	187	748
3	60	865	574	40%	230	920
4	56	921	611	45%	275	1100
5	52	973	645	50%	323	1292

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: La autora



⁵ Alberto Cespedes, Principios de mercadeo. Pág. 55

La **demanda** que se pretende cubrir en el primer año de ejecución del proyecto es del 30% de la demanda insatisfecha, que resulta ser 147 empresas. Para los años posteriores del proyecto se ha considerado un incremento del 5%, puesto que se proyecta una demanda estable. Se considera que es un porcentaje aceptable para introducir el proyecto y que a la vez es manejable. Su proyección no es irreal por tener como base los resultados del estudio de mercado y además por tratarse de un servicio que está requiriendo el 66.33% (ver Tabla 8) de los negocios lojanos.

Nota: Para inicios del 2006, la Delegación en Loja de la Superintendencia de Compañías reportaba 670 empresas debidamente registradas, así como la creación durante el año de 70 nuevas empresas. De igual forma reporta un índice negativo de creación de nuevas empresas del 2004 al 2006, equivalente al -7,25%⁶, lo cual se refleja en el número de empresas para los siguientes años (ver Tabla 15)

⁶ La Delegación en Loja inicia su actividad en agosto del 2003.

2.4 IDENTIFICACIÓN DE LOS DEMANDANTES

Clientes actuales.- Quienes requieren los servicios de trámites de importación y/o exportación son en su mayoría empresas dedicadas a: Repuestos en general (vehículos), Ropa en general, Electrodomésticos, Calzado, Materiales de Construcción, Almacén de lanas, Venta de cerámica (ver Tabla 1). El empresario lojano realiza generalmente las transacciones en los meses de febrero, abril, agosto y noviembre (ver Tabla 12).

Clientes potenciales.- Empresarios de la ciudad de Loja que buscan agilizar las transacciones de importación y exportación de mercaderías sin que esto les signifique descuidar sus negocios.

2.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

“La oferta constituye la cantidad de bienes o servicios que el productor/comerciante está dispuesto a ofrecer en un mercado determinado, dependiendo del comportamiento de los precios, del mercado y de su capacidad de producción/comercialización”⁷

En la ciudad de Loja, al momento de culminar el estudio de mercado (30/01/2007) no se identificaron empresas locales que presten el servicio de trámites de importación y exportación.

⁷ Alberto Cepedes. Principios de Mercadeo, Pag. 39

2.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LOS OFERENTES

Tabla 16. Oferentes

OFERENTE FORÁNEO	CANTIDAD	% CONTRATOS
Agente Afianzado de Aduanas	86	45,3%
Comexter	14	7,4%
Proveedor	9	4,7%
Sercomex	3	1,6%
Valero y Ochoa C. A.	2	1,1%
Impexa	2	1,1%
Comexport S.A.	1	0,5%
Comexterior	1	0,5%
Comertex Cia. Ltda.	1	0,5%
Impor-Com	1	0,5%
Trami Austro	1	0,5%

Fuente: Encuesta gerentes

Elaboración: La autora

Se observa que el mayor porcentaje de requerimiento de servicios lo acumula el Agente de Aduanas (o empresa tramitadora cuyo nombre el encuestado no recordaba con precisión) con el 45.3%, de la ciudad de Guayaquil y que la mayor necesidad se da en los procesos de importación y desaduanización. Le sigue en importancia la empresa COMEXTER (7,4%) radicada en la ciudad de Cuenca, a la misma que le demandan los mismos servicios: importación y desaduanización. Mayor información respecto de los oferentes se detalla en el Anexo 3.

Nota: El porcentaje se ha calculado tomando como referencia las 190 empresas que si han realizado actividades de importación y/o exportación (ver Tabla 4)

2.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Para lograr una visión amplia de la relación oferta-demanda que oriente a determinar si existe o no demanda insatisfecha, se precede a continuación a elaborar un cuadro comparativo entre las dos variables:

Tabla 17: Oferta Vs. Demanda.

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	OFERTA (Mensual) Local	DEMANDA (Mensual) Local	% DEMANDA INSATISFECHA
♦ Trámites de importación y exportación	0	66.3%	100%

Fuente: Análisis de oferta y demanda, Tabla 8

Elaboración: La autora.

Como se ha podido apreciar del estudio, el 66,23% de los empresarios han contratado los servicios de trámites de importación o exportación recurriendo al Agente de Aduanas (cuyo nombre no recordaban) u otras empresas que prestan el servicio en las ciudades de Cuenca, Guayaquil o Quito (ver Tabla 9). Por lo tanto se determina que existe demanda insatisfecha, la de aquel tipo de empresario que siente la necesidad de una **empresa local** que preste los servicios de trámites de importación y exportación, que exige que el servicio que se le oferta sea de calidad y por lo tanto le garantice los beneficios ofrecidos y esperados.

Por lo expuesto, se concluye que las condiciones para **implementar una oficina para trámites de importación y exportación en la ciudad de Loja** son favorables y por lo tanto alientan a continuar con el resto del proyecto.

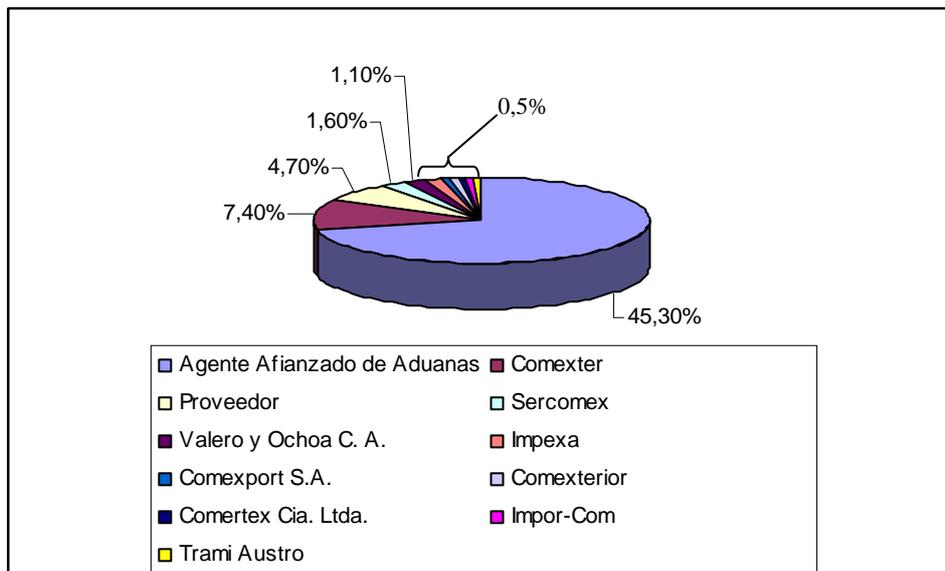
Con este precedente, la **oficina para trámites de importación y exportación en la ciudad de Loja** que se proponga deberá plantarse como una alternativa innovadora de servicios que cubra las actuales y nuevas demandas del cliente

actual y que se proyecte a ofrecer beneficios tales como: responsabilidad, seguridad, bajo costo, siempre a tiempo, en atención a los gustos y preferencias del cliente, sobre la base de que uno de los objetivos del estudio de mercado es determinar la posibilidad de ofrecer un mejor bien o servicio.

2.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

2.8 COMPETENCIA DIRECTA

Tramitadores.- lo constituyen las empresas que actualmente brindan servicios de comercio exterior, de acuerdo al siguiente gráfico:



2.9 COMPETENCIA INDIRECTA

La competencia indirecta esta relacionada con **proveedores**. De la investigación realizada, se detecta que un 4,7% de los empresarios han obtenidos sus productos de esta manera (ver Tabla 9).

2.10 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Para una buena comercialización es importante que la empresa adopte una política de marketing que se base en un plan, para que a través de métodos idóneos la empresa se comunique con los clientes del servicio.

Para el cumplimiento de este plan se diseñan estrategias comerciales que orientan a los administradores en la toma de decisiones, las mismas que a continuación se enlistan:

1. En la empresa, todos deben conocer los beneficios del servicio
2. Atender en forma eficiente y oportuna a los clientes.
3. Adoptar los sistemas de promoción y publicidad que se planifiquen.
4. Ofrecer el servicio en condiciones de calidad, siempre a tiempo y seguridad.
5. Llevar a la práctica la misión empresarial de tal forma que día a día se haga posible el logro de la visión.

Para asegurar la fidelidad del cliente, el servicio deberá mantener estándares de calidad y brindar una atención al cliente bajo un enfoque CRM (Customer Relationship Management \cong Programas de Fidelización de Clientes).

2.10.1 MARKETING MIX.-

“Se refiere a las actividades de marketing (programación del producto, fijación del precio, distribución física, canales de venta, publicidad, venta personal y promoción de ventas), convenientemente proporcionadas, según el caso: o sea, se puede definir como la dosificación de las actividades de mercadotecnia”⁸

⁸ JABAL Juan, Enciclopedia de Mercadotecnia. Pág. 22.

✓ **PRODUCTO:**

Marca.- La marca que identificará al servicio será: **IE trámites**

Nombre: **IE Trámites**

Logotipo: Letras de color plata con bordes azules, que trasmitan confianza, seguridad y transparencia. Debajo de la palabra Trámites se identifica la actividad puntual de importación y exportación. En la esquina superior derecha se dibuja un mundo construido de dinero y que trasmite prosperidad y poder.

Slogan: "Su socio estratégico"



✓ **PLAZA:**

El mercado objetivo de IE TRÁMITES lo constituyen las empresas de comercio y producción de la ciudad de Loja.

Las oficinas de IE TRÁMITES estarán ubicadas en las cercanías de la oficina de ventas de tiques para avión (TAME, ICARO), concretamente en la Av. 24 de Mayo entre José Antonio Eguiguren y 10 de agosto.

A. DETERMINACIÓN DE MIEMBROS PARTICIPANTES

Los miembros que participarían en los canales de distribución serían los que a continuación se señalan:

- **Empresa:** IE TRÁMITES
- **Comercializadora:** IE TRÁMITES
- **Cliente final:** Empresas comercializadoras y/o productoras de la ciudad de Loja

B. SELECCIÓN DE CANAL

El canal de distribución a ser utilizado será:



Esto es:



✓ **PRECIO:**

El precio de los servicios se fijará considerando la competencia a nivel nacional, tomando en cuenta los costos de operación y marginando una utilidad que recompense el esfuerzo de los inversionistas.

✓ **PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD:**

Siendo la publicidad una forma de participar de manera oral y/o visual al público acerca de un producto o servicio con el fin de informarles y/o influirles para que lo adquieran.

Para que sea exitosa la introducción de IE TRÁMITES al mercado y hacerlo conocer a los potenciales demandantes, se contratará publicidad en radio, televisión y prensa de la localidad (ciudad de Loja) y con mayor frecuencia en fechas cercanas a aquellas en las que de acuerdo al estudio de mercado se incrementa la actividad comercial de los potenciales clientes.

Plan de publicidad

De la investigación por observación realizada, encontramos que en el medio no se realiza ningún tipo de publicidad en relación a este tipo de servicio. Por nuestra parte realizaremos una campaña de lanzamiento que contemple los siguientes objetivos, estrategias y medios, conforme se resume en el siguiente cuadro:

Objetivos Publicitarios	<ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer los beneficios de contar con el apoyo de IE TRÁMITES • Posicionar la marca en la mente del cliente • Incrementar las ventas del servicio
Estrategia (s) Publicitarias (s)	<ul style="list-style-type: none"> • Llegar al mercado meta: a través de los noticieros televisivos y radial local que son vistos y escuchados por la mayoría de comerciantes y/o productores lojanos; la publicación en diario de mayor circulación en la ciudad, dando a conocer la existencia del servicio y sus beneficios.
Medios publicitarios ⁹	<ul style="list-style-type: none"> • Medio televisivo local: ECOTEL, noticiero de la mañana. • Radio local: Luz y Vida. Noticiero de la mañana. • Diario LA HORA. Publicación ¼ de página a full color lunes, miércoles y viernes.

⁹ UTPL. Via Comunicaciones: Estudio de Ranking mensual.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico contiene la determinación y localización más adecuadas para la implantación de la oficina para trámites de Importación y Exportación “IE TRÁMITES”; así como la determinación de la capacidad a instalarse y a ser utilizada. También se incluye aquí las características de los equipos de computación y software que se obtendrán para el efecto, se detallaran las especificaciones del servicio y se elaborará el diagrama de flujo del proceso. Así mismo se identifica el recurso humano con el que tendrá que contar “IE TRÁMITES” para funcionar.

3.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.

La empresa a constituirse con el nombre de “IE TRÁMITES” es una empresa de servicios de Comercio Exterior que se plantea cubrir el mercado de la ciudad de Loja.

El estudio de mercado determinó una demanda insatisfecha para el año 2007 de 491 empresas dedicadas a distintas actividades comerciales y/o productivas (ver Tabla 15) de las cuales se ha propuesto cubrir en el primer año el 30% equivalente a 147 empresas, llegando a cubrir el 50% al 5^{to} año de operación; esto es 323 empresas (ver Tabla 15). La determinación del tamaño en el presente caso esta sujeta al número de empresas activas en la ciudad de Loja (670¹⁰).

El área Física para el funcionamiento de la empresa estará distribuida de la siguiente manera: Área administrativa (oficinas) y baño, con un total de 60m².

La organización física de IE TRÁMITES se distribuirá en dos ambientes; uno destinado a gerencia y dos vendedores distribuidos en cubículos y separados por

paneles; otro que constará de secretaría y sala de estar, cuidando de dejar espacio suficiente para la libre circulación de las personas. La distribución física se muestra en la Figura Nro 1:

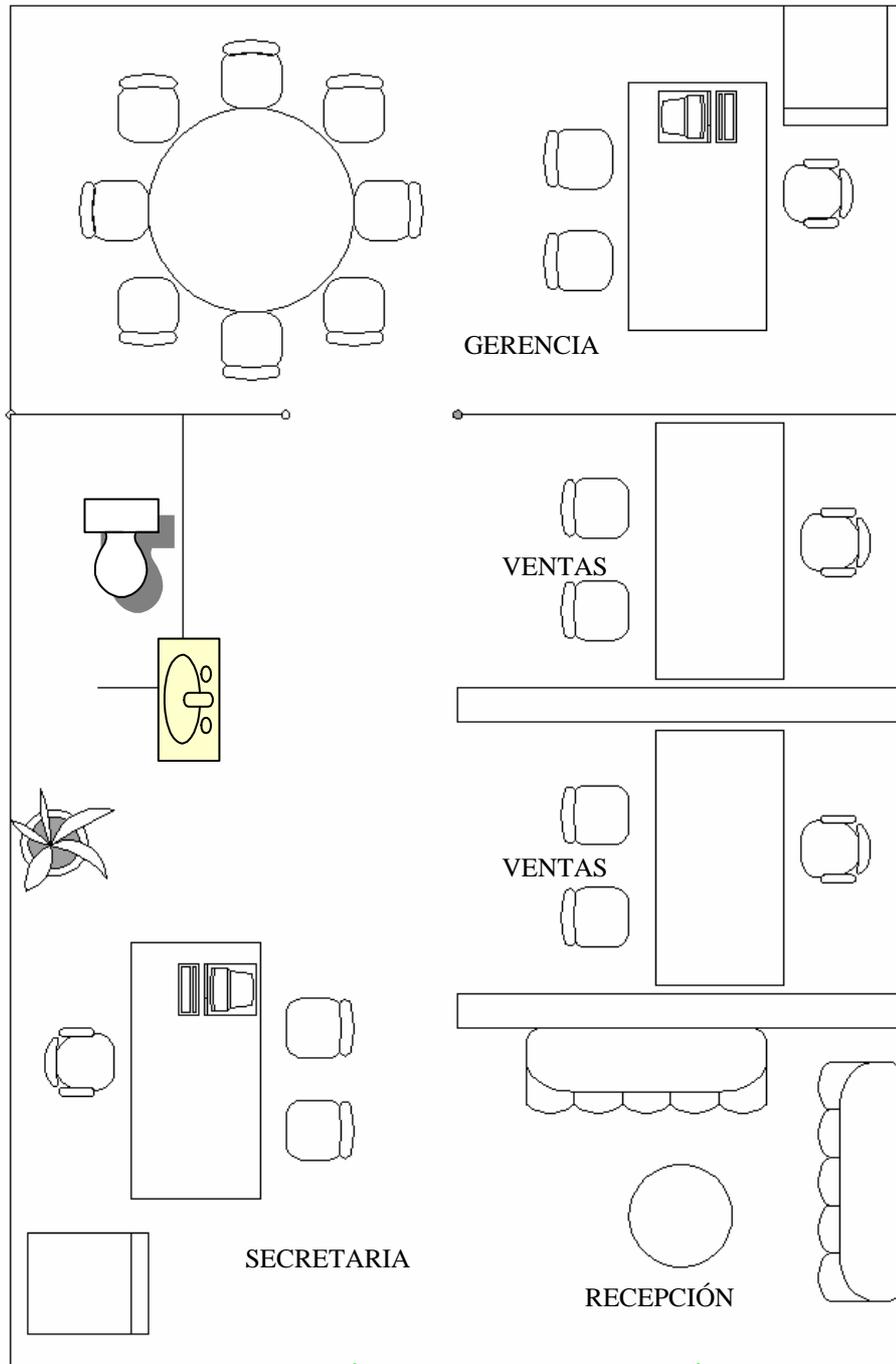
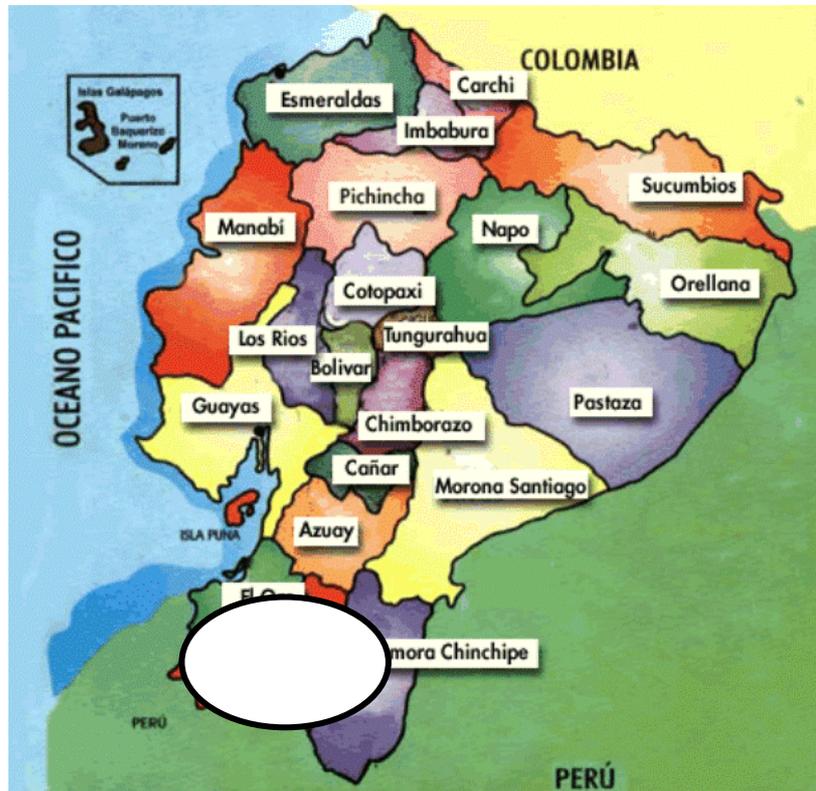


Figura Nro. 1: Distribución física de la oficina de IE TRÁMITES

¹⁰ La regional de la Superintendencia de Compañías en Loja indica existen 670 empresas activas en el 2006.

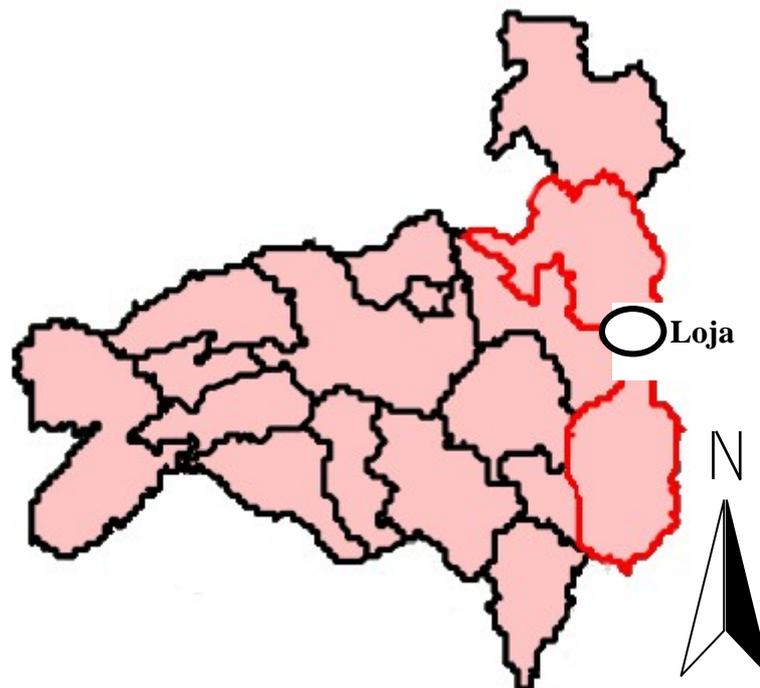
Macro Localización

Mapa Político del Ecuador

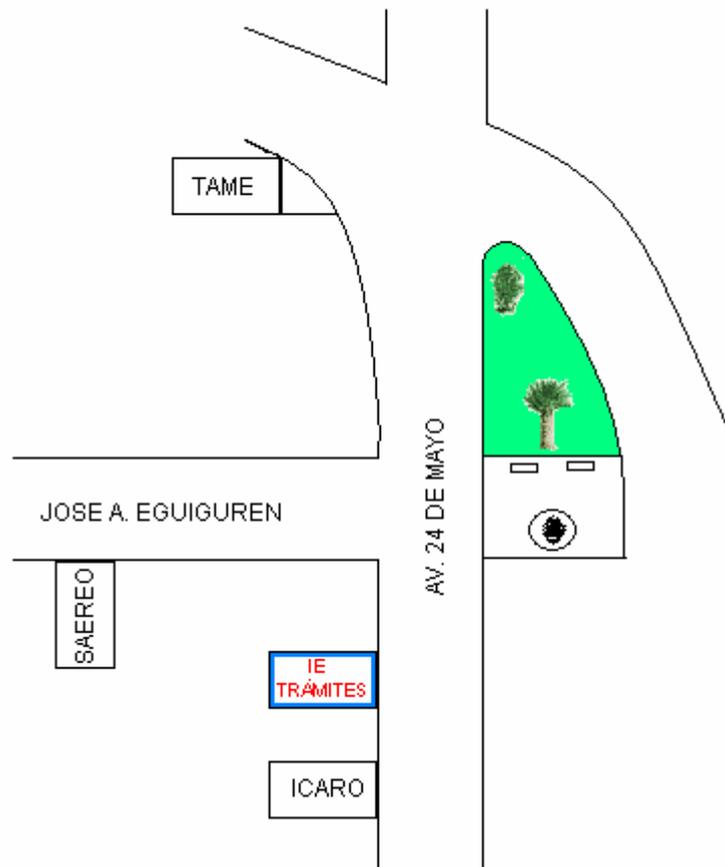


Micro localización:

Mapa Político de Loja



Localización



3.2 CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

La capacidad instalada que tendrá IE TRÁMITES será de 323 empresas (ver Tabla 15), que representa el 100% de su capacidad durante la vida útil del proyecto que será de 5 años.

En cuanto a la capacidad a utilizarse, para el primer año se pretende cubrir el 30% de su capacidad instalada y para los años restantes se plantea un incremento proporcional del 5% hasta llegar a su capacidad máxima (50% de la demanda insatisfecha).

Tabla 18: Capacidad utilizada

% A CUBRIR (anual)	EMPRESAS A CUBRIR (anual)	Trámites a cubrir (anual)
30%	147	588
35%	187	748
40%	230	920
45%	275	1100
50%	323	1292

Fuente: Tabla Nro. 15 (Demanda a participar)

Elaboración: La autora

Los trámites a cubrir se efectúan considerando un promedio de 4 transacciones anuales por empresa (Ver Tabla 12)

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El Ecuador y Loja en particular debe aprovechar los beneficios que ofrecen la globalización y los desafíos de la apertura comercial, producto de los nuevos tratados de comercio exterior que se están dando en el país, y a la vez ser competitivos para ganar el mercado internacional.

La apertura comercial y la internacionalización de las industrias abren nuevas fronteras para la economía ecuatoriana y Lojana. IE TRÁMITES pretende aprovechar estas oportunidades y por lo tanto se orienta a la prestación de servicios de trámites en comercio exterior.

IE TRÁMITES pone a disposición del pequeño y mediano empresario lojano, un innovador programa de desarrollo del Comercio Exterior, el cual otorga a las Empresas un apoyo integral, y dirigido a facilitar los trámites especialmente

vinculados a actividades de importación y/o exportación. Busca además incentivar a los empresarios lojanos al desarrollo de nuevos productos, procesos productivos y métodos de gestión destinados a la exportación. Nuestro objetivo es aportar a convertir a Loja en una ciudad con mentalidad importadora/exportadora, además de promover la adaptación de las Empresas de Loja a las exigencias de la economía mundial: globalización, competitividad y apertura al exterior.

3.4 PORTAFOLIO DE SERVICIOS QUE SE PLANEA DESARROLLAR.

IE TRÁMITES Empresa de Servicio de Comercio Exterior pretende brindar a sus cliente los siguientes servicios:

- Tramitología en importación y exportación
- Asesoría en tópicos relacionados al comercio exterior
- Asesoraría en aspectos relacionados a transporte marítimo, aéreo o terrestre de importación y/o exportación, en términos de ofertas de servicios, tarifas preferenciales, con la finalidad de ayudar a los clientes abaratar costos y asegurar el buen estado de la mercadería.
- Información y asesoría sobre las normas internacionales, preferencias arancelarias, puertos de destino y arribo, aeropuertos, incoterms, empaque, entre otros.

3.5 ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO

NUESTROS CLIENTES

Nuestros clientes son personas naturales o jurídicas dedicadas al comercio y/o producción de bienes y que buscan alternativas diferentes con la finalidad de asegurar una rentabilidad adecuada a sus esfuerzos.

Nuestros clientes buscan cubrir las siguientes expectativas:

SEGURIDAD: A través de IE TRÁMITES, el inversionista Lojano puede efectivamente reducir sus riesgos al importar o exportar mercadería.

ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL: Un equipo de profesionales se encontrará realizando los contactos a nivel nacional e internacional con el fin de asegurar el éxito del trámite.

INFORMACIÓN OPORTUNA: IE TRÁMITES proporcionará a sus clientes información confiable y en el menor tiempo.

TRANSPARENCIA: Con el fin de garantizar el correcto manejo de las transacciones IE TRÁMITES se encontrará debidamente registrada; además, mantendrá una oficina a la que puede acudir el cliente en el horario establecido a fin de recabar información sobre el estado de su trámite y/o transacción.

3.6 Cliente / Consumidor

En casi todos los casos, el cliente se constituye en el usuario de nuestro servicio.

3.6.1 Exportación.- Cliente / Usuario

- Empresas.- de producción industrial, artesanal, agroindustrial, tecnológicas, ente otras, que cuenten con procesos de calidad, certificaciones, buenas prácticas de manejo, con volúmenes de producción constante.
- Asociaciones Productivas.- de producción agroindustrial tradicional y no tradicional.

3.6.2 Importación.- Cliente/ Usuario

- Empresas.- de comercialización de bienes
- Industrias.- que necesitan de importación de insumos
- Jefes de hogar, profesionales.- que desean importar bienes específicos no con fines comerciales sino de consumo.

3.7 HORARIO

IE TRÁMITES mantendrá 10 horas diarias de atención al público en el horario de 9H00 a 13H00 y de 15H00 a 19H00 de lunes a viernes, el día sábado el horario será de 9H00 a 13H00.

3.8 ATENCIÓN AL CLIENTE

La razón de ser de IE TRÁMITES es el servicio, por ende, se pondrá fundamental énfasis en que todos conocen el servicio y sus beneficios, utilizan el mismo lenguaje de ventas; por lo tanto, todos están en capacidad de informar, asesorar y cerrar la venta del servicio.

3.9 ENFOQUE DEL SERVICIO:

1. Centrar esfuerzos para ofrecer servicios a bajos costos, aportando a que se concreten acuerdos que beneficien a las empresas de Loja.
2. Optimizar y perfeccionar los procesos de negociación a través de las Tecnologías de la Información (TIC).
3. Satisfacer necesidades de asesoría en comercio exterior, especialmente importaciones y exportaciones.
4. Contar con un índice alfabético de productos de importación y exportación y su nomenclatura para facilitar la actividad del cliente.
5. Deslindar de preocupaciones al cliente en lo relacionado a trámites, contactos, reclamos y tiempo

3.10 ENFOQUE TECNOLÓGICO

En referencia a la tecnología, IE TRÁMITES se plantea como propósito la estructuración de sus estrategias de tramitología, aprovechando al máximo las Tecnologías de la Información (TIC) con la finalidad de acelerar procesos, abaratar costos y reducir al mínimo necesario el papeleo.

3.11 PROCESO DEL SERVICIO

Recepción.- El primer contacto lo tendrá con la Secretaria, misma que se encargará de atenderlo personalmente o asignar a un asesor de venta.

Información y Asesoramiento.- Corresponde informar principalmente acerca de los beneficios de contar con el apoyo de IE TRÁMITES, despejando dudas y librando objeciones. Su principal función será asesorar sobre como el potencial cliente puede canalizar su importación o exportación de tal manera que asegure el éxito de su transacción. En este proceso el asesor registrará en una matriz, información personal que permita realizar un seguimiento del cliente.

Recepción de documentación.- se recabará del cliente los documentos de acompañamiento necesarios para ejecutar el trámite con éxito.

Llenar formularios.- Los formularios digitales y/o impresos serán llenados sobre la base de la información proporcionada por el cliente.

Ejecutar trámite.- Los profesionales miembros del equipo de IE TRÁMITES ejecutan los procedimientos establecidos en las leyes y reglamentos hasta culminar con el proceso. Se recabará la retroalimentación del cliente cuando sea necesario.

Entrega del servicio.- El proceso culmina cuando en el caso de las importaciones ha concluido el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente; y en el caso de las exportaciones con la entrega al cliente de la copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.). El ciclo del servicio se describe en el siguiente gráfico:

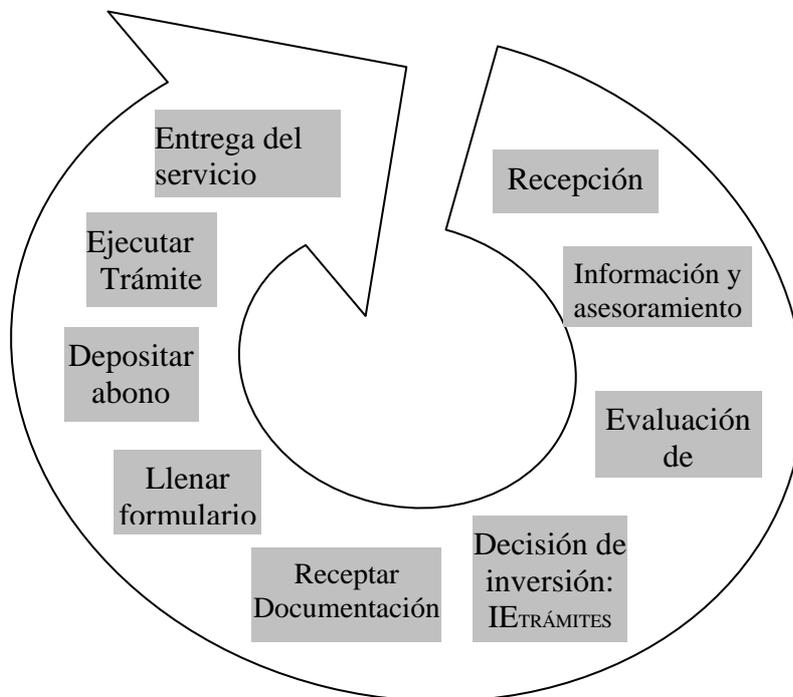


Figura 1: Ciclo de vida del servicio
Fuente: Estimación de pasos a seguir en el servicio en IE TRÁMITES
Elaboración: La autora

Los procesos básicos a ejecutarse son¹¹:

3.11.1 Tramites de Exportación e Importación

Antes de realizar la respectiva tramitación, tanto el exportador como el importador tienen que obtener la licencia de exportadores o importadores en caso de no haberla adquirido, la cual tiene que estar debidamente registrada en el Banco Central del Ecuador.

Requisitos para ser Exportador / Importador

Solicitar en el Departamento de Comercio Exterior de un Banco Corresponsal del BCE (Banco Central del Ecuador) la Tarjeta de Identificación, llenar los datos y entregarla adjuntando la documentación requerida:

- **Personas Naturales**

1. Copia Cédula de identidad
2. Copia del Registro único de contribuyente RUC

- **Personas Jurídicas**

1. Copia del Registro Único de Contribuyente RUC
2. Copia de la constitución de la compañía.
3. Comunicación suscrita por el representante legal constando:
 - Dirección domiciliaria
 - Número telefónico
 - Nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y números de cédula de identidad

¹¹ Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento

4. Copia del nombramiento de representante legal
5. Copia de Cédula de identidad del representante legal.

- **Instituciones del Sector Público**

Oficio suscrito por representante legal, constando:

- Dirección de la institución
- Código de catastro
- Número telefónico
- Nombres y apellidos de personas autorizadas a firmar las declaraciones de Exportación. Y sus números de cédula
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de Cédula de identidad del representante legal

3.11.1.1 Procedimientos para Importaciones

Importar.- Es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País, para su libre disposición; uso o consumo definitivo.

Quienes pueden importar

Pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, así como personas naturales o jurídicas. Pueden ser importadores casuales o frecuentes. En caso de ser frecuentes deberán registrarse como tal en el Banco Central del Ecuador.

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

Consideraciones antes de una importación.

Es obligatorio la intervención del Agente de Aduanas en los siguientes casos:

- Para importaciones efectuadas por entidades del sector público.
- En los despachos de las importaciones de mercancías cuyo valor será igual o mayor de dos mil dólares de los Estados Unidos de América (USD.\$2.000).

Documentación para realizar Importaciones

Para iniciar una importación se debe determinar si la mercadería es o no de prohibida importación, las mismas que se encuentran establecidas en la Resol. No. 182 del COMEXI, determinar la subpartida de la mercancía, por que dependiendo de su naturaleza, deberá cumplir con el requisito correspondiente (licencias de importación).

Si la mercadería a importar tiene un precio inferior a 4000 dólares, necesitará únicamente el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte, según se trate de transporte marítimo, aéreo o terrestre, en su orden, y la factura original. Y si cuyo precio es mayor a 4000 dólares, entonces se deben presentar los siguientes documentos para realizar la importación.

1. Factura Comercial

2. Obtención del visto bueno del documento único de importación:

Si el valor FOB detallado en factura de la mercancía es igual o mayor a USD 4000,00, requiere visto bueno de los bancos corresponsales en el Ecuador, previo al embarque, así como también el importador debe solicitar y realizar la inspección en origen a través de unas de las empresas verificadoras autorizadas por la Aduana (I.T.S., Bureau

Veritas, Cotecna, S.G.S., BALTIC Control). Acompañando al DUI, va la siguiente documentación:

- Nota de Pedido
- Factura Proforma
- El formulario de "Autorización Previa de Importación".

3. Póliza de Seguros

4. Certificado de verificación

5. Guía de embarque (terrestre, marítima, o acuática)

Al tener toda la documentación en regla se entrega al agente de aduanas junto con el **DAV (declaración aduanera de valor)**. Se realiza la revisión necesaria conjuntamente con los funcionarios de aduanas para constatar que la cantidad y especificidades del producto son las detalladas, al estar todo en correcto orden se produce a calcular los impuestos al valor CIF de la mercadería.

Dependiendo de la mercadería los impuestos a cobrar son:

- IVA
- IMPUESTOS ADVALOREN O IMPUESTOS ARANCELARIOS
- FODINFA (Fondo de desarrollo para la nutrición infantil)

Y en caso de ser productos especiales determinados por la ley se añade a estos impuestos el ICE (impuestos a consumos especiales).

Finalmente se realiza el pago en los bancos corresponsales, y se puede retirar la mercadería, quedando concluida la importación.

3.11.1.2 Procedimientos para Exportar

La exportación, de conformidad a la Ley Orgánica de Aduanas, es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio ecuatoriano para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Quienes pueden exportar

Podrán exportar quienes previamente hayan cumplido los siguientes requisitos:

- Obtener el RUC como actividad de Exportador en el SRI
- Haberse registrado como Exportador ante la CAE
- Registrarse como exportador ante el Banco Central del Ecuador

Consideraciones antes de una exportación

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- En los despachos de las exportaciones de mercancías cuyo valor sea igual o mayor de dos mil dólares de los Estados Unidos de Norte América US.\$2,000.00.

Documentación para realizar Exportaciones

Los documentos que se necesitan para realizar cualquier tipo de exportación ya sea para productos de carga, secos y perecibles son los siguientes:

1. **Factura comercial** en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
2. **Obtención del visto bueno del formulario único de exportación** en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador- Presentar la declaración de exportación, en el Formulario Único de Exportación FUE. Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

En el caso de Personas Naturales se necesita presentar los siguientes documentos en el Banco Corresponsal:

- Copia del RUC
- La Tarjeta de Registro
- Solicitud al Banco

En el caso de Personas Jurídicas:

- Se adjunta la copia de la constitución de la empresa
- Copia del nombramientos del representado legal.
- Copia de la cedula del representado legal.
- Tarjeta de registro
- Solicitud al banco

3. **Certificado de origen:** Que verifique que el producto fue hecho en el país de origen en este caso en el Ecuador
4. **Guía de Transporte:** emitidas por aerolíneas, navieras, y agencias de transporte
 - Si es aéreo AWB (Air Waybill)

- Si es marítimo el Bill of Lading
- Si es terrestre la carta de Porte

5. La orden de embarque (régimen 15), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.

6. **El pago en la CORPEI:** este se calcula sobre el monto del valor FOB cuando es menor o igual a \$3339.30 se paga \$5 a la CORPEI, y cuando pasa este valor se calcula el 1.5 por el Valor FOB y el resultado para 1000.

Dentro de la exportación se considera aquellos sitios donde el Ecuador tiene preferencias arancelarias como lo son:

- **ATPDA** (Andean Trade promotion and drug eradication act) con los Estados Unidos
- **GSP** (Generalized System of preferences) con Europa.
- **PACTO ANDINO** (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela y Perú)
- **ALADI** (Asociación Latinoamericana de Integración)

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos.

El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

3.12 PLAN DE INVERSIONES

Los requerimientos para poner en marcha el proyecto de IE TRÁMITES, en lo que se refiere a activos y personal, se presentan en los siguientes cuadros:

3.12.1 EQUIPOS E INSTALACIONES

Los equipos de computación a ser adquiridos para la mejor administración de la información responderán a las necesidades de IE TRÁMITES en cuanto administración de la información de importaciones y exportaciones, contabilidad, potenciales clientes; y, demás documentos propios de la gestión del servicio y la venta.

La conexión a Internet permitirá un acceso rápido a la información generada y/o recabada por IE TRÁMITES.

Tabla 19: Adecuaciones e instalaciones

DETALLE	U-MEDIDA	CANT.	V/U	V/T
División para cubículos	m2	22	25	550
Línea telefónica	u	1	136	136
Red inalámbrica de PC	u	4	30	120
Derecho Internet	u	1	180	180
Total:				986

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 20: Equipos de administración y venta

DETALLE	U-MEDIDA	CANT.	V/U	V/T
Computadora	u	2	599,00	1198,00
Impresora	u	2	54,00	108,00
Calculadora	u	4	3,00	12,00
Teléfono	u	4	54,00	216,00
Perforadora	u	2	2,00	4,00
Grapadora	u	2	2,50	5,00
Total:				1.543

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora.

Tabla 21: Muebles y enseres de Administración y Ventas

DETALLE	U-MEDIDA	CANT.	V/U	V/T
Escritorio ejecutivo	u	1	120,00	120,00
Escritorios pequeños	u	3	75,00	225,00
Sillón ejecutivo	u	1	90,00	90,00
Silla tipo secretaria	u	3	20,54	61,62
Silla regular	u	16	17,00	272,00
Archivador	u	2	102,00	204,00
Sillón de espera	u	2	220,00	440,00
Mesa de reuniones	u	1	120,00	120,00
Mesa de centro	u	1	35,00	35,00
Total:				1567,62

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

3.12.2 RECURSO HUMANO REQUERIDO Y GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para el funcionamiento de IE TRÁMITES se necesitará del siguiente recurso humano:

- 1 administrador/a – Jefe de ventas.
- 1 Secretaria - contadora
- asesores de venta

Los asesores de venta, realizaran recorridos al sector empresarial.

En cuanto se refiere a los servicios básicos, en este rubro constan:

Tabla 22: Servicios básicos

DETALLE	U-MEDIDA	CANT	V/U	V/T
Energía eléctrica	u	12	25	300
Teléfono	u	12	25	300
Internet	u	12	30	360
Agua potable	u	12	10	120
Total:				1080

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora.

Tabla 23: Gastos Administrativos

DETALLE	U-MEDIDA	CANT.	V/U	V/T
Arriendo	mes	12	500,00	6.000,00
Sueldos	mes	12	1.051,17	12.614,00
Servicios Básicos	mes	12	90,00	1.080,00
Mantenimiento equipos	Trimestre	4	45,00	180,00
Total:				19.874,00

Fuente: Cotizaciones del medio y Anexo Nro. 2

Elaboración: La autora.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Inversiones

Es el monto de dinero que se ha estimado para cubrir los costos que demanda el presente proyecto para su implementación, incluido el financiamiento para los tres primeros meses de ejecución.

Activos:

- **Activos Fijos.-** Es aquel que esta constituido por el conjunto de elementos tangibles e intangibles destinados a servir, de forma duradera, a la actividad de la empresa y que generalmente no se destinan a la venta.
- **Activos diferidos.-** Bajo este rubro se agrupan los valores ocasionados en la fase previa a la ejecución del plan de negocios.

Tabla 24: Cuadro de Inversiones

DESCRIPCIÓN	TABLA(S)	TOTAL
ACTIVOS FIJOS		4.080,62
ADECUACIONES	44	670,00
EQUIPO DE OFICINA	41	1.543,00
MUEBLES Y ENCERES	42	1.567,62
SISTEMAS	43	300,00
ACTIVOS DIFERIDOS		1.207,00
ESTUDIOS PRELIMINARES	44	600,00
REGULACIONES LEGALES	45	291,00
DERECHOS DE SERVICIOS BÁSICOS	46	316,00
CAPITAL DE OPERACIÓN		6.423,81
GASTOS ADMINISTRATIVOS	47	4.715,69
GASTOS DE VENTA	48	1.708,12
TOTAL DE INVERSIONES		11.711,43

Fuente: Anexo 2

Elaboración: La autora

Tabla 25: Resumen de inversiones

RUBRO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS	4.080,62
ACTIVOS DIFERIDOS	1.207,00
CAPITAL DE OPERACIÓN	6.423,81
TOTAL DE INVERSIONES:	11.711,43
% IMPREVISTOS	585,57
TOTAL:	12.297,00

Fuente: Tabla 24

Elaboración: La autora

Financiamiento

El total de la inversión para el presente proyecto es de \$12.297,00 (Doce mil doscientos noventa y siete dólares americanos), para lo cual se pretende buscar fuentes de financiamiento propias y ajenas. Con respecto al crédito, se ha considerado a la Corporación Financiera nacional (CFN), ya que concede préstamos con periodo de gracia de 1 año a un interés relativamente bajo con respecto de la banca privada.

Tabla 26: Fuentes de financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL	PORCENTAJE
Propio	6.148,50	50%
Ajeno	6.148,50	50%
Total:	12.297,00	100%

Fuente: Tabla 25

Elaboración: La autora

4.2 CAPITAL SOCIAL

El capital social que será cubierto por la accionista será de \$6.148,50 que significa el 50% de la inversión total. El restante 50% será cubierto mediante un crédito a la CFN.

4.3 COSTOS DE OPERACIÓN

Se determinan los costos de operación del proyecto que incluyen las adecuaciones que se realizarán en el 1er. año para cubrir la demanda insatisfecha del primero al quinto año.

El presupuesto se ha proyectado para cinco años de vida útil y se calcula considerando un 3,30% de incremento anual por efectos de inflación. Además, se considera en gastos financieros, un periodo de gracia del crédito de un año.

Tabla 27: Costos de Operación Anual

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
COSTOS INDIRECTOS					
Depreciaciones	544,29	544,29	544,29	544,29	544,29
Mantenimiento de Equipos	180,00	185,94	192,08	198,41	204,96
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	724,29	730,23	736,37	742,71	749,25
COSTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Remuneraciones	12.600,14	13.015,94	13.445,47	13.889,17	14.347,51
Suministros de Oficina	138,15	142,71	147,42	152,28	157,31
Arriendo de oficina	6.000,00	6.198,00	6.402,53	6.613,82	6.832,07
Teléfono	300,00	309,90	320,13	330,69	341,60
Útiles de aseo	15,00	15,50	16,01	16,53	17,08
Energía Eléctrica	300,00	309,90	320,13	330,69	341,60
Agua	120,00	123,96	128,05	132,28	136,64
Internet	360,00	371,88	384,15	396,83	409,92
Amortización Activos Diferidos	402,33	402,33	402,33	0,00	0,00
Amortización de Sistemas	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Total Gastos Administrativos	20.295,62	20.950,12	21.626,22	21.922,29	22.643,75
Gastos Financieros					
Amortización de Crédito	0,00	1.492,00	1.521,69	1.551,97	1.582,85
Intereses	121,74	114,39	84,70	54,42	23,54
Total Gastos Financieros	121,74	1.606,39	1.606,39	1.606,39	1.606,39
Gastos de Ventas					
Publicidad	1.708,12	1.764,49	1.822,72	1.882,87	1.945,00
Total Gastos de Ventas	1.708,12	1.764,49	1.822,72	1.882,87	1.945,00
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN	22.125,48	24.321,00	25.055,33	25.411,55	26.195,14
COSTOS TOTALES	22.849,78	25.051,23	25.791,69	26.154,26	26.944,39

Fuente: Tablas 58, 59, 49, 50, 56, 53,55,51,54, 60,61,62,63 y 57

Elaboración: La autora

4.4 INGRESO POR VENTAS

Los ingresos son las proyecciones de la comisión que se percibirá como pago por servicios en los cinco años de vida útil del proyecto.

Para determinarlos se ha procedido a calcular el ingreso anual proyectado sobre la base a la demanda proyectada y el costo promedio por transacción que es de \$300.

Tabla 28: Ingreso por Ventas

COSTO PROMEDIO POR TRÁMITE	NRO. TRÁMITE S A CUBRIR (anual)	VENTAS	15% COMISIÓN IE TRÁMITES
300,00	588,00	176.400,00	26.460,00
309,90	748,00	231.805,20	34.770,78
320,13	920,00	294.516,56	44.177,48
330,69	1100,00	363.759,97	54.564,00
341,60	1292,00	441.351,95	66.202,79

Fuente: Tabla 17

Elaboración: La autora

4.5 ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Detalla las cuentas de ingresos y gastos, compuestas de tal forma que permitan realizar comparaciones con fines de análisis, se toma en cuenta la repartición de utilidades a los trabajadores y el impuesto a la renta, obteniendo como resultado final la utilidad líquida a ser percibida por los inversionistas.

Tabla 29: Estado de pérdidas y ganancias

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	26.460,00	34.770,78	44.177,48	54.564,00	66.202,79
(+)Costos de operación	22.849,78	25.051,23	25.791,69	26.154,26	26.944,39
(=)Utilidad bruta en ventas	3.610,22	9.719,55	18.385,79	28.409,74	39.258,40
(-)15% utilidad a trabajadores	541,53	1457,93	2757,87	4261,46	5888,76
(=)Utilidad antes de Imp. Renta	3.068,69	8.261,62	15.627,92	24.148,28	33.369,64
(-)25% Impuesto renta	767,17	2.065,40	3.906,98	6.037,07	8.342,41
(=)Utilidad líquida.	2.301,52	6.196,21	11.720,94	18.111,21	25.027,23

Fuente: Tabla 28, 27

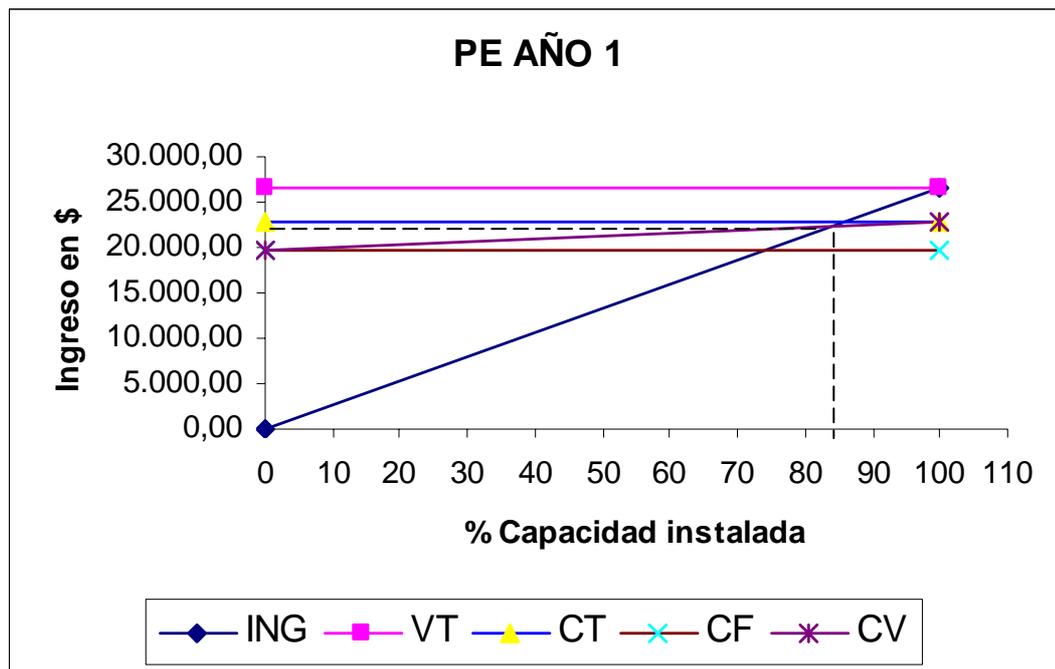
Elaboración: La autora

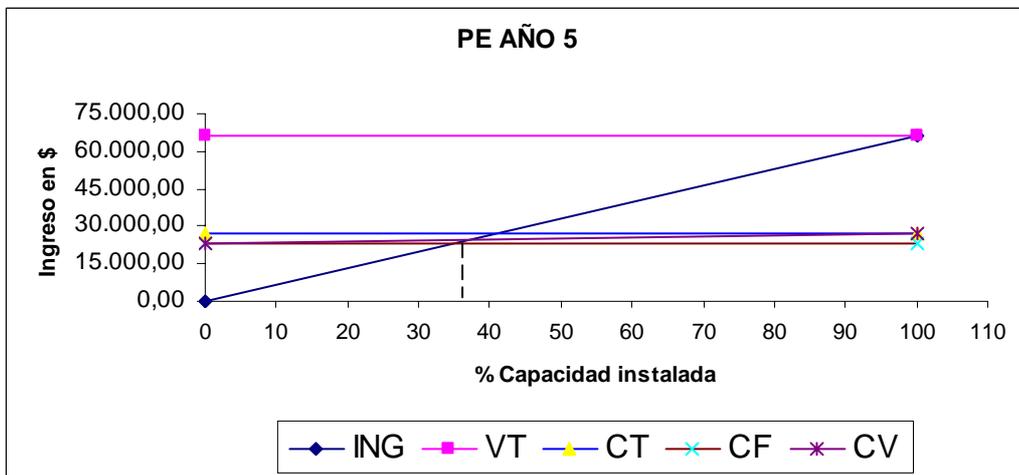
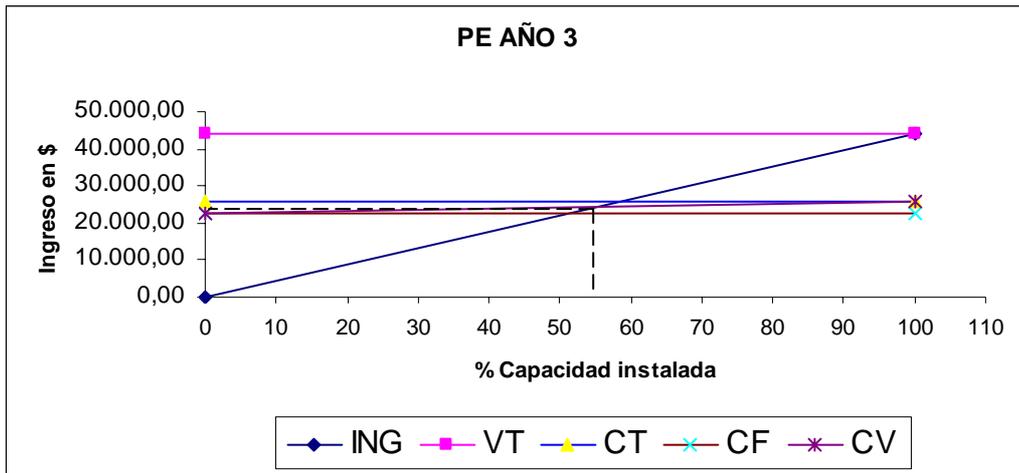
4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar las ventas mínimas y la capacidad que se debe utilizar para que el proyecto empiece a generar una utilidad, es necesario determinar los costos fijos y variables, aplicando las respectivas fórmulas matemáticas, a continuación se presentan dichos cálculos para los años 1, 3 y 5:

AÑOS / COSTOS	FIJO	VARIABLE	TOTAL	VTA TOTAL	PE Capacidad	PE Ingresos
AÑO 1	19.743,51	3.106,27	22.849,78	26.460,00	84,54	22.369,58
AÑO 3	22.477,03	3.314,67	25.791,69	44.177,48	55,01	24.300,29
AÑO 5	23.407,35	3.537,04	26.944,39	66.202,79	37,35	24.728,53

De darse estas circunstancias, la empresa no incurriría ni en pérdidas ni ganancias. Representados gráficamente los datos para los años 1,3 y 5 , serían los siguientes:





Nota: Las tablas de clasificación de costos y calculo matemático del punto de equilibrio se desglosan en el Anexo 4.

CAPÍTULO V

**EVALUACIÓN DEL
PROYECTO**

5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

5.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja proyectado, se constituye en la principal herramienta del estudio de un proyecto, puesto que su seguimiento dependerá de los resultados determinados; para su estimación se consideran los ingresos, que se constituyen del capital propio y ajeno (créditos), con el que da inicio la empresa; se considera como ingresos, los obtenidos por la comisión que el Agente de Aduanas reconoce a **IE Trámites** por concepto de cada transacción. Los egresos comprenden las inversiones fijas, diferidas y del capital de trabajo, así mismo se considera el pago de la deuda. Una vez realizadas estas operaciones, se obtiene un flujo positivo en los 5 años de vida del proyecto.

Tabla 30: Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos						
Ventas		26.460,00	34.770,78	44.177,48	54.564,00	66.202,79
Ingreso por préstamo	6.148,50					
Capital propio	6.148,50					
Valor residual						738,04
Total ingresos	12.297,00	26.460,00	34.770,78	44.177,48	54.564,00	66.940,84
Egresos						
Activo fijo	4.080,62					
Activo diferido	1.207,00					
Presupuesto de operación	6.423,81	22.849,78	25.051,23	25.791,69	26.154,26	26.944,39
Imprevistos (5%)	585,57					
Depreciación		544,29	544,29	544,29	544,29	544,29
Amortización		402,33	402,33	402,33		
Total egresos	12.297,00	21.903,15	24.104,61	24.845,07	25.609,96	26.400,10
Flujo de caja		4.556,85	10.666,17	19.332,42	28.954,03	40.540,73

Fuente: Tablas 28, 26, 68, 24, 58, 60

Elaboración: La autora

5.2 INDICADORES ECONÓMICOS

5.2.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto de inversión. Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Si el VAN es positivo y mayor a 1 significa que es conveniente financieramente.
- Si el VAN es negativo y menor a 1 no es conveniente financieramente.
- Si el VAN es igual a cero, la decisión de invertir es indiferente.

Tabla 31: Valor Actual Neto

AÑO	Flujo de caja	Factor de Actualización	Valor actualizado
		14,07*	
0		1,1407	-12.297,00
1	4.556,85	0,87665469	3.994,78
2	10.666,17	0,76852344	8.197,20
3	19.332,42	0,67372967	13.024,82
4	28.954,03	0,59062827	17.101,07
5	40.540,73	0,51777704	20.991,06
Σ VAN:			63.308,94

Fuente: Tabla 33 y BCE

Elaboración: La autora

*Para el valor de actualización se ha considerado la tasa de interés vigente al mes de abril de 2007, que reporta el Banco Central del Ecuador; misma que es: 14,07.

Cálculo del VAN:

$VAN = \text{Sumatoria del flujo neto} - \text{Inversión.}$

$$\text{VAN} = \$ 63.308,94 - \$-12.297,00$$

$$\text{VAN} = \$ 51.011,94$$

En este caso el VAN es positivo, lo cual significa que la inversión se debe aceptar.

5.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR, conocida también como criterio de rentabilidad, se la define como la tasa de descuento que hace que el valor presente (VAN), de entradas de efectivo sean iguales a la inversión neta relacionada con un proyecto.

Se debe tomar en cuenta los siguientes criterios:

si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Tabla 32: Tasa Interna de Retorno

AÑO	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
0		88,00%	-12.297,00	89,00%	-12.297,00
1	4.556,85	0,5319149	2.423,86	0,5291005	2.411,03
2	10.666,17	0,2829335	3.017,82	0,2799474	2.985,97
3	19.332,42	0,1504965	2.909,46	0,1481203	2.863,52
4	28.954,03	0,0800513	2.317,81	0,0783705	2.269,14
5	40.540,73	0,0425805	1.726,24	0,0414659	1.681,06
			98,19		-86,28

Fuente: Tabla 33

Elaboración: La autora

La fórmula para su cálculo es:

$$TIR = T_m + Dt \left[\frac{VAN \text{ mayor}}{VAN \text{ mayor} - VAN \text{ menor}} \right]$$

De donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

T_m = Tasa menor

D_t = Diferencia de tasas

$$TIR = 88 + 1 \left[\frac{98,19}{98.19 - (-86,28)} \right]$$

TIR = 88,53

El cálculo de la TIR devuelve un valor del 88,53% que resulta superior a la Tasa de Oportunidad considerada (14,07%), por lo que se deduce que es rentable invertir en el presente proyecto.

5.2.3 Periodo de Recuperación del Capital

Tabla 33: Periodo de recuperación del capital

AÑO	INVERSIÓN	FLUJO NETO
0	12.297,00	
1		4.556,85
2		10.666,17
3		19.332,42
4		28.954,03
5		40.540,73

Fuente: Tabla 25

Elaboración: La autora

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + (\text{Inversión} - \sum \text{de flujo que supera el valor de la inversión}) / \text{Flujo del año que supera la inversión}$$

$$\text{PRC} = 2 + (12.297,00 - 15.223,02) / 10.666,17$$

$$\text{PRC} = 0,8486$$

De donde se deduce:

$$1,7257 = 1 \text{ año}$$

$$0,73 * 12 = 8,71 = 8 \text{ meses}$$

$$0,71 * 30 = 21,24 = 21 \text{ días}$$

Lo que significa que la inversión se recuperará en 0 años, 10 meses y 5 días

A continuación se resumen los flujos de caja que genera el proyecto y los indicadores económicos respectivos.

FLUJO DE CAJA						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Flujo caja	-12.297,00	4.556,85	10.666,17	19.332,42	28.954,03	40.540,73
VAN	51.011,94					
TIR	88,53%					
PRC	1 año, 8 meses y 21 días					

CAPÍTULO VI

**CONSTITUCIÓN DE LA
EMPRESA**

6 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

6.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

Nombre Comercial: IE Trámites.

Nombre Legal: KGT Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, trámites de comercio exterior.

Domicilio: Provincia de Loja, Cantón Loja, Av. 24 de Mayo entre José Antonio Eguiguren y 10 de Agosto.

6.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

IE TRÁMITES es una empresa de servicios de Comercio Exterior que se plantea cubrir el mercado de la ciudad de Loja. Nuestros clientes serán personas naturales o jurídicas dedicadas al comercio y/o producción de bienes y que buscan alternativas diferentes con la finalidad de asegurar una rentabilidad adecuada a sus negocios.

El segmento de mercado que cubrirá IE TRÁMITES estará conformado por empresas de producción industrial, artesanal, agroindustrial, tecnológicas; asociaciones de producción agroindustrial tradicional y no tradicional; empresas de comercialización de bienes; industrias que requieran de importación de insumos y jefes de hogar, profesionales que desean importar bienes específicos no con fines comerciales sino de consumo, entre otros que requieran tramitología o asesoría en aspectos de comercio exterior.

El servicio que IE TRÁMITES entregue estará orientado a ofrecer a sus clientes Seguridad, Administración profesional, Información oportuna y Transparencia, que asegure su fidelidad.

6.3 MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA

Misión

Brindar al empresario lojano servicios de trámites de comercio exterior, ofreciendo seguridad, responsabilidad y calidad en el servicio. Generando a través de éste, ingresos suficientes para garantizar la estabilidad laboral y mejorar el estilo de vida de nuestros colaboradores, produciendo utilidades que gratifiquen el esfuerzo de inversión del accionista”.

Visión

Convertirse en el mediano plazo en asesores reconocidos en el área de trámites de importación y exportación; abarcando la demanda insatisfecha de los mercados de las provincias de Loja y Zamora Chinchipe.

6.4 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Realizar tramitología para importación y exportación
- Buscar siempre la satisfacción del cliente
- Poner en práctica estrategias modernas de administración en lo relacionado a negocios de servicios.
- Mantener una buena relación con el cliente asesorando sus transacciones.
- Capacitar y preparar al empresario, en la búsqueda de nuevos mercados con fin de incrementar su utilidad.

6.5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.5.1 Niveles Jerárquicos

IE Trámites se instituye de acuerdo a los siguientes niveles: Nivel Directivo ejercido por el Gerente; Nivel Asesor, representado por el Asesor Jurídico; Nivel de Apoyo ejecutado por la secretaria y Nivel Operativo conformado por los ejecutivos de venta; todos sujetos a lo que disponen las leyes y reglamentos.

El Nivel Directivo

Tomará decisiones sobre las actividades básicas relacionadas a su competencia y que se encuentran consignadas en la Ley y reglamentos, ejerciendo su autoridad para lograr su cabal cumplimiento. Es de su responsabilidad proponer normas técnicas y lineamientos básicos para la vida administrativa de IE Trámites, cuyas directivas se encuentran plasmadas en la misión, visión, objetivos estratégicos y el respectivo manual de funciones.

El Nivel Asesor

El Nivel Asesor constituye la instancia de consulta y asesoramiento para la toma de decisiones del Nivel Directivo, esta representado por el asesor jurídico.

Nivel de Apoyo (Auxiliar)

El Nivel de Apoyo se encarga de desarrollar actividades para el adecuado y eficiente funcionamiento de los demás niveles en el cumplimiento de la finalidad y objetivos empresariales. Pertenece a este nivel la Secretaria General.

El Nivel Operativo

El Nivel Operativo se encarga de la ejecución de las actividades básicas de IE Trámites, llevando a cabo las disposiciones emanadas del nivel directivo referentes a actividades y proyectos relacionados con el accionar mismo de la empresa; esta constituido por Ventas.

6.5.2 Manual de Funciones

“El elemento que constituye la base de una correcta organización es el manual de funciones. Del mismo modo que el objetivo de los organigramas es el de presentar áreas de responsabilidad claras y, eventualmente, niveles jerárquicos, los manuales tienen por objeto indicar por escrito a cada elemento humano lo que se espera de él en materia de funciones, tareas, responsabilidad, autoridad, comunicación e interrelaciones dentro y fuera de la empresa”.¹²

NOMBRE DEL PUESTO: Gerencia

DEPENDENCIA: IE Trámites

SUPERVISA A: Secretaria – Asesores de Venta

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de la empresa. Así mismo desempeñar todas las actividades relacionadas al director de Marketing.

¹² Enciclopedia de la Pequeña y Mediana Empresa, Pág. 397

FUNCIONES TÍPICAS:

- Cumplir con las disposiciones generales de la ley, políticas y reglamentos específicos de la empresa.
- Planificar cursos de capacitación permanentes para los asesores de venta.
- Desarrollar funciones inherentes al cargo de director de Marketing.
- Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando.
- Actuar con independencia profesional usando su criterio para la resolución de los problemas inherentes al cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **EDUCACIÓN:**

- Formación profesional, graduado en el área de Comercio Exterior, Estudios Internacionales, o afines.

- **CAPACITACIÓN:**

- Cursos realizados: gestión empresarial, administración de personal, mercadeo, finanzas, internet, motivación, liderazgo, entre otros.

NOMBRE DEL PUESTO: Secretaria / Contadora

DEPENDENCIA: Gerencia

SUPERVISA A: Asesores de venta

NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de secretaria-repcionista, asesor de ventas y llevar el registro de las transacciones contable de IE Trámites.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Redactar y digitar todo tipo de correspondencia como oficios, memorándum, circulares de fondo.
- Tramitar órdenes, controles y más documentos de la empresa.
- Atender al público que solicite información y concretar entrevistas con el gerente de la empresa y asesores de ventas.
- Llevar la contabilidad de IE Trámites
- Mantener archivos de la correspondencia enviados y recibidos.
- Emitir informes al Gerente cuando éste lo requiera.
- Mantener actualizada la base de datos de clientes potenciales y realizarles el seguimiento respectivo
- Controlar la asistencia del personal con un libro destinado para el efecto.
- Ejercer su trabajo con eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de sus funciones.
- Establecer buenas relaciones interpersonales con el personal de la empresa y público en general.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **EDUCACIÓN:**
 - Formación profesional en Secretariado Ejecutivo, Ventas, Asistente de Gerencia o Contadora
- **CAPACITACIÓN:**
 - Haber participado en cursos de relaciones humanas, recursos humanos, motivación y liderazgo, internet, contabilidad, tributación.
- **EXPERIENCIA:**
 - Un año en labores inherentes al cargo.

NOMBRE DEL PUESTO: Director de Marketing.

DEPENDENCIA: Gerencia

SUPERVISA A: Asesores de venta

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de marketing de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Elaborar planes de marketing.
- Establecer el cronograma de publicidad.
- Realizar estudios de mercado para determinar el comportamiento de mercado.
- Establecer convenios con cámaras y grupos de productores.
- Actuar con independencia profesional usando su criterio para la resolución de los problemas inherentes al cargo.
- Crear una buena imagen de la empresa a nivel local, regional y nacional.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **EDUCACIÓN:**
 - Formación profesional, graduado en el área de Administración de Empresas o Marketing
- **CAPACITACIÓN:**
 - Cursos realizados mercadeo, internet, motivación y liderazgo, comunicación audiovisual, entre otros.
- **EXPERIENCIA:**
 - 2 años en labores inherentes al cargo.

NOMBRE DEL PUESTO: Asesores de venta

DEPENDENCIA: Gerente, Secretaría

SUPERVISA A:

NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de promoción y venta del servicio

FUNCIONES TÍPICAS:

- Distribuir el material promocional impreso de IE Trámites
- Proporcionar a los potenciales clientes la información que requieran respecto del servicio que oferta IE Trámites.
- Asesorar y encaminar el trámite del cliente
- Mantener un constante seguimiento de los potenciales clientes
- Estar pendientes de la creación de nuevas empresas e industrias
- Informar y asesorar al potencial cliente

REQUISITOS MÍNIMOS:

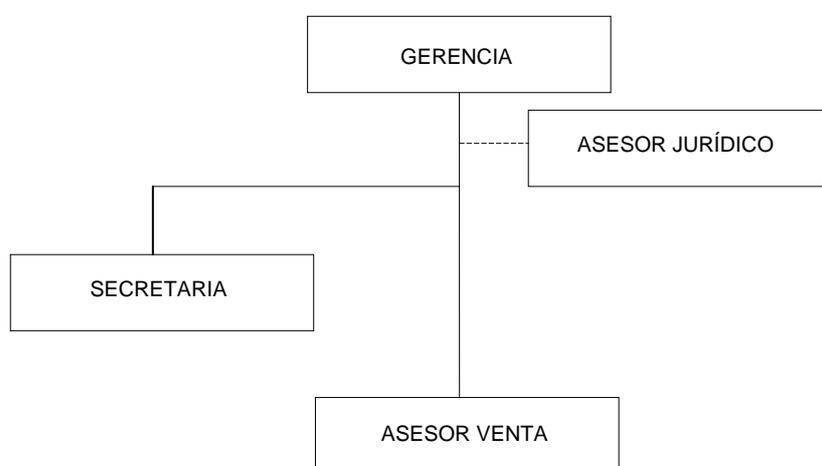
- **EDUCACIÓN:**
 - Graduado o egresado de Administración de empresas o marketing

- **CAPACITACIÓN:**
 - Conocimiento de computación
 - Cursos de Relaciones Humanas
 - Cursos de atención al cliente.

- **EXPERIENCIA:**
 - Actividades similares al cargo.

6.5.3 Organigrama

“Es una sinopsis o esquema de organización gráfica, en el que se detalla la estructura administrativa y técnica, los distintos órganos y funciones de la empresa, la jerarquía y la coordinación entre los distintos departamentos, así como la definición de los responsables que deben llevar a cabo cada una de las funciones señaladas“. ¹³



6.6 ASPECTOS LEGALES

La empresa va a constituirse como una **EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**¹⁴; por ser la que más se ajusta a la característica de la Inversionista. Este tipo de Compañía se incorpora a la legislación ecuatoriana con la expedición de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, promulgada en el registro oficial Registro Oficial No. 196 de 26 de enero de 2006.

¹³ IBIDEM, Pág. 404

¹⁴ Registro Oficial No. 196 de 26 de enero de 2006. Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada

Concepto: “La Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados. Deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, y podrá desarrollar cualquier actividad económica que no estuviera prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto de capital que hubiere destinado para ello.”¹⁵

Características:

- Se constituye por una sola persona.
- El capital inicial de la empresa estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma.
- Deberá registrarse en el registro mercantil de su domicilio principal.
- La persona natural a quien pertenece se llama “gerente propietario”

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal. La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión “Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada” o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa. Es por ello que se ha denominado como: ***KGT*** **Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, Trámites de Comercio Exterior.**

6.6.1 Definición y Régimen de Constitución de la Empresa

Se ha considerado la Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada ya que es la que mejor se adapta a los intereses de la inversionista y además tiene

¹⁵ IBIDEN 12.

características relevantes (ya mencionadas) que se identifican con el tipo de negocio a emprenderse.

6.6.2 Trámites de Implantación

Para poder implantar IE Trámites, la Gerente propietaria, deberá cubrir los siguientes requisitos:

- Hacer escritura de constitución
- Inscribir la empresa en el Registro Mercantil del domicilio
- Abrir una cuenta en un banco bajo la designación especial de “Cuenta de integración de Capital”
- Obtener el RUC.

6.6.3 Trámites Laborales

Una vez que se haya abierto IE Trámites, se deberá hacer lo siguiente:

- Sacar el permiso de funcionamiento en el I. Municipio del cantón Loja.
- Tramitar la documentación de empleados y trabajadores para las aportaciones al IESS.

6.7 PROPUESTA A LAS AUTORIDADES Y GOBIERNOS SECCIONALES PARA GESTIONAR LA CREACIÓN DE UN DEPÓSITO ADUANERO EN LOJA.

En vista de la necesidad, de una pertenencia local aduanera en el cantón Loja, se pretende llegar a acordar la creación de un deposito aduanero en la ciudad de Loja como sucursal de la ya existente en el cantón Macara, motivo por el cual se dejara como propuesta a las máximas autoridades el pedido correspondiente mediante la entrega del actual proyecto de *“Implementación de una oficina para trámites de importación y exportación en la ciudad de Loja”*, y un oficio en el que constara detalladamente la petición.

A continuación se presenta el modelo de carta que se remitirá a las autoridades de la provincia de Loja; así:

Sr. Ing.

Jorge Bailón

ALCALDE DEL CANTÓN LOJA

Loja.-

De mi especial consideración:

Karla Tapia, oriunda de la ciudad de Loja y egresada de la carrera de Licenciatura en Estudios Internacionales con mención Bilingüe en Comercio Exterior de la Universidad del Azuay, en vista de que he efectuado un trabajo investigativo relacionado con el ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA OFICINA PARA TRÁMITES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA y luego de haber determinado metódicamente que existe una significativa actividad de importación y exportación, me permito recomendar ante usted para que conjuntamente con el resto de autoridades del cantón y provincia de Loja, se hermanen esfuerzos para iniciar los estudios técnicos correspondientes y gestionar

ante las autoridades y organismos correspondientes, la creación en Loja de un Depósito Aduanero, mismo que serviría a las importaciones y exportaciones que se generan en la provincia de Loja.

La instalación del mencionado Depósito significaría para el empresario lojano un significativo ahorro de recursos tanto económicos como de tiempo, en tanto se evitarían movimientos y traslados a las diferentes aduanas del país.

Para el efecto, pongo a su disposición los resultados del estudio realizado así como mi contingente como profesional formada en el área de comercio exterior.

Sin otro particular, reitero a usted mi interés por aportar al desarrollo de Loja y su provincia,

Atentamente,

6.7.1 PROPUESTA AL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, PARA AUTORIZAR LA VENTA DEL DUI Y FUE EN EL CANTÓN LOJA, PROVINCIA DE LOJA.

Como medida del desarrollo de las exportaciones e importaciones en la ciudad de Loja, se realizara la sugerencia al Municipio y Consejo Provincial de la Provincia de Loja para que se gestionen ante el BANCO CENTRAL DEL ECUADOR la venta de los formularios FUE Y DUI en la ciudad de Loja, tomando en cuenta la necesidad del empresario lojano de contar con estos documentos para realizar las distintas tramitaciones. IE Trámites como futura oficina para trámites de exportación e importaciones liderará la petición este servicio.

Considerando que el empresario y productor de la provincia de Loja siente la necesidad en cuanto a realizar trámites de comercio exterior sin tantas trabas y dificultades, para el crecimiento y desarrollo de la economía no solamente local sino a nivel país, se espera llegar a cumplir con esta meta propuesta.

GESTIÓN ADUANERA.

El proceso de desaduanización comprende todos los pasos legales para nacionalizar la mercadería, utilizando para ello el Documento Único de Importación (DUI), mismo que esta constituido por tres formularios A, B y C. El Formulario A se utiliza para determinar la información de carácter general del importador. Consta, entre otros, de un casillero para una sub partida arancelaria.

El formulario B, se utilizará cuando se requiera utilizar mas de una sub partida arancelaria (importar más de un producto). Se hará uso de tantos formularios B cuantos sena necesarios.

Mientras, el formulario C sirve para realizar la liquidación de mercaderías así como el pago de tasas y derechos arancelarios.

6.7.2 Declaración Aduanera

El formulario DUI esta constituido por casilleros sombreados y en blanco. La parte sombreada le corresponde llenar al importador (en el presente caso los llenaría IE trámites con la información proporcionada por el cliente), mientras que la parte en blanco que se identifica como la gestión aduanera, le corresponde llenar al funcionario de aduanas, en el momento que arriba la mercadería a la Aduana.

6.7.3 Desaduanización de Mercaderías

Se refiere al pago de tasas aduaneras y derechos arancelarios. Cumplido este proceso, la mercadería queda desaduanizada o nacionalizada.

6.7.4 Cálculo del Costo de la Mercadería y Precio de Venta al Público

IE Trámites como valor agregado al servicio, capacitará a sus clientes en relación a la forma adecuada de calcular el precio de venta al público a fin de ayudar al importador y/o exportador a que no resulta perjudicado. Teniendo en cuenta todos los costos que el cliente tiene que asumir. Para el cálculo del costo de la mercancía se tomará en cuenta:

VALOR CIF

VALOR ADVALOREN

VALOR FODINFA

VALOR TASA DE CONTROL

VALOR TASA DE ALMACENAJE

VALOR TASA DE VERIFICACIÓN

VALOR CORPEI

VALOR DE TRANSPORTE

VALOR DE GASTOS GENERALES

CONCLUSIONES

Al culminar el presente proyecto de factibilidad, se concluye, que:

- Las empresas de trámites de comercio exterior, hoy en día está cobrando fuerza debido especialmente a las oportunidades que genera para los empresarios el proceso globalizador.
- El estudio demuestra la existencia de un nuevo tipo de usuario, aquel que prefiere ahorrar tiempo y esfuerzo al encomendar los trámites a una empresa especializada.
- Al no existir competencia local, las oportunidades de sacar a flote a IE trámites son prometedoras.
- En la ciudad de Loja se verifica que la cantidad de importaciones es significativamente mayor a las exportaciones.
- Seguridad, entrega a tiempo y cercanía son los principales factores a tomar en cuenta por el empresario lojano al momento de seleccionar a su proveedor de servicios de trámites de importación y/o exportación.
- En relación a las fechas en las que su necesidad de importaciones son mayores, se señalan son: noviembre, febrero, agosto y abril.
- La frecuencia con que requerirían los servicios de trámites para importar y/o exportar, sería trimestral, le sigue en importancia un grupo de empresarios cuya necesidad es mensual.
- Refiriéndose específicamente a la actividad de exportación, las fechas de mayor movimiento serían: febrero, agosto y noviembre.

- Se determina que todo lo relacionado a la infraestructura física y tecnológica se la encuentra en nuestro medio a precios accesibles, lo que facilita la implantación de IE Trámites.
- Depender de un Agente de Aduanas que no es parte de la empresa constituye una debilidad que IE Trámites debe buscar superar en el menor tiempo posible.
- Los flujos de caja para el presente proyecto, resultan positivos lo cual permite recuperar la inversión alrededor del primer año de ejecución (1 año 8 meses 21 días).
- La TIR del proyecto de 88,53% demuestra que es rentable frente a la Tasa de oportunidad (14,07%).
- El VAN devuelve un valor positivo de \$ 51.011,94, lo que indica que la inversión para el periodo proyectado (5 años) es rentable.
- Todos los datos obtenidos nos permiten asegurar que la implementación del IE Trámites es factible.
- Se espera lograr aceptación a la propuesta de creación del deposito aduanero y venta respectiva de los formularios, mismos que serán en beneficio de la comunidad lojana, su provincia y por ende el Ecuador.

RECOMENDACIONES

Al concluir el presente estudio, es necesario considerar los siguientes aspectos:

- IE Trámites deberá plantearse como proyección en el mediano plazo, convertirse en una oficina directa de desaduanización o nacionalización de mercaderías (importación). Para ello, su gerente deberá mantenerse vigilante en relación a la oferta de capacitación que presente la Aduana del Ecuador, con la finalidad de participar en el curso de formación de Agente Afianzado de Aduanas, y poder convertir la oficina de tramites en una oficina de desaduanización directa, en el menor tiempo posible.
- Contratar profesionales que tengan conocimiento y experiencia en Comercio Internacional, para que permitan encaminar de mejor manera la implementación de la empresa.
- Iniciar el proceso de capacitación del personal antes de la apertura de IE Trámites.
- Ir Poco a poco independizando algunas actividades respecto del Agente de Aduanas.

GLOSARIO

Aduana, es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y la recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras.

Ad Valorem, arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

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

Agente de Aduana, es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera.

Agente de Carga Internacional, es la persona jurídica autorizada como tal por la CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA, que puede realizar y recibir embarques, consolidar y desconsolidar mercancías, actuar como operador de transporte multimodal, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, emitir documentos propios de su actividad, tales como conocimientos de embarque, guías aéreas, cartas de porte, manifiestos y demás.

Agente de Transporte Aduanero, persona de existencia visible o ideal que, en representación de los transportistas, tiene a su cargo las gestiones relacionadas con la presentación del medio transportador y de sus cargas ante la Aduana.

Agente Naviero, es la persona jurídica autorizada como tal que actúa dentro del territorio aduanero en representación de armadores o transportistas que operan en el país y en tal virtud son responsables ante la CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA por las gestiones operativas que le son propias.

Almacén Libre, es el régimen liberatorio que permite, en puertos y aeropuertos internacionales, el almacenamiento y venta a pasajeros que salen del país, de mercancías nacionales o extranjeras, exentas del pago de impuestos.

Arancel, Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

Base imponible de los Impuestos Arancelarios, en las importaciones es el valor CIF y en las exportaciones es el valor FOB de las mercancías.

Banco Corresponsal, dentro de la carta de crédito, es el banco que recibe la notificación de la apertura de una carta de crédito y las condiciones del mismo. Comunica esto al exportador.

Carga, Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.

Carta de Crédito, Medio de pago por el cual el Banco Emisor se compromete, por petición del importador, a pagarle al exportador una suma de dinero, previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque dentro de un período de tiempo dado.

Compensación, es una forma o modo de extinción de la obligación tributaria, que permite al sujeto pasivo cubrir total o parcialmente, previo el trámite de ley respectivo, sus deudas tributarias con créditos que tuvieren por pago indebido de obligaciones aduaneras.

Consolidación de Carga, es el acto de agrupar mercancías correspondientes a varios embarcadores individuales para ser transportadas hacia o desde el Ecuador, para uno o más destinatarios, mediante contrato con un consolidador o agente de carga debidamente autorizado por la CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA.

Contribuyente, es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador.

Decomiso Administrativo, es la pérdida de la propiedad de las mercancías por declaratoria del Gerente Distrital, en resolución firme o ejecutoriada, dictada en casos expresamente señalados por la Ley.

Declaración de Aduana, e denomina así al formulario impreso, debidamente cumplimentado por el importador/exportador que tiene como objetivo principales: permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías, y fiscalizar la importación/exportación de mercancías sujetas a limitaciones y/o protecciones (flora, fauna) y/o prohibiciones y/o exenciones (derechos).

Delito Aduanero, consiste en el ilícito y clandestino tráfico internacional de mercancías, o en todo acto de simulación, ocultación, falsedad o engaño que induzca a error a la autoridad aduanera, realizados para causar perjuicios al fisco, evadiendo el pago total o parcial de impuestos o el cumplimiento de normas aduaneras, aunque las mercancías no sean objeto de tributación.

Delito Agravado, es aquel ilícito, cuyo autor, cómplice o encubridor fuere un empleado o funcionario del servicio aduanero.

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

Determinación de la Obligación Tributaria, es el acto o conjunto de actos reglados realizados por la administración activa, tendientes a establecer, en cada caso particular, la existencia del hecho generador, el sujeto obligado, la base imponible y la cuantía del tributo.

Devolución Condicionada, es el régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos y en los casos previstos en la normativa vigente.

Domicilio de las Personas Naturales, el lugar de su residencia habitual o donde ejerzan sus actividades económicas; aquel donde se encuentren sus bienes, o se produzca el hecho generador.

Efectos Personales de Viajeros, es el equipaje que acompaña al viajero y que comprende los artículos nuevos o usados de los que pueda tener necesidad el viajero para su uso personal durante el viaje y/o para su familia, tales como: prendas de vestir y artículos de tocador, de adorno y similares y una unidad de artículos portátiles tales como: cámara fotográfica, filmadora, aparato de vídeo, máquina de escribir, computadora personal, radio, radio - cassette, tocadiscos e implementos de minusválidos. Se excluye toda mercancía que tenga carácter o fines comerciales.

Embalaje, Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones.

Embarque, Carga en un vehículo o nave.

Exención o Exoneración Tributaria, es la exclusión o la dispensa legal de la obligación tributaria, establecida por razones de orden público, económico o social.

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

Exportación Temporal con Reimportación en el Mismo Estado, es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo con un fin determinado y reimportado sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Fecha de Llegada de las Mercancías, se entiende la de su entrega en los recintos habilitados para almacenamiento temporal.

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

Hecho Generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.

Hecho Generador de la Obligación Tributaria Aduanera, es el ingreso o salida de los bienes; para el pago de impuestos al comercio exterior, es la presentación de la declaración; en las tasas, es la prestación de servicios aduaneros.

Incoterms, son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

Importación a Consumo, es el régimen aduanero por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso o consumo definitivo.

Infracción Aduanera, es toda acción u omisión que viole normas sustantivas o adjetivas que regulen el ingreso o salida de mercancías por las fronteras y zonas aduaneras del país, sancionada con pena establecida con anterioridad a esa acción u omisión.

Licencia de Exportación, documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

Licencia de Importación, es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

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

Menaje de Casa, es el conjunto de mercancías nuevas o usadas, de uso doméstico, de propiedad del viajero o de la unidad familiar viajera, que se importe

con motivo de cambio de domicilio permanente, siempre que por su cantidad no se considere destinada al comercio.

Mercancía Extranjera, es la producida o manufacturada en el exterior.

Mercancía Nacional, es la producida o manufacturada en Ecuador.

Mercancía Nacionalizada, es aquella producida o confeccionada en el extranjero cuya importación a consumo se ha perfeccionado legalmente.

Mercancías Rezagadas, son aquellas mercancías que se encuentran abandonadas en zona primaria y que no tienen identificación del propietario o consignatario.

Mercancías Náufragas, se consideran como mercancías náufragas a las mercancías extranjeras, incluyendo restos de medios de transporte marítimos, aéreos o terrestres, sus aparejos, vituallas y carga que por siniestro de los mismos han sido rescatadas dentro del territorio ecuatoriano, cuando no ha sido posible identificar al propietario o consignatario.

Nomenclatura arancelaria, lista o nómina de mercancías, objetos del comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc. Si frente a cada una de las mercancías de una nomenclatura hacemos figurar los derechos de importación, esta se transforma en un arancel

Notificación, es el acto por el cual se hace saber a una persona natural o jurídica el contenido de un acto o resolución administrativa, o el requerimiento de un funcionario competente de la administración en orden al cumplimiento de deberes formales.

Obligación Tributaria Aduanera, es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales.

Pago en Exceso, el que resulte en demasía en relación con el valor que debió pagarse al aplicar la tarifa prevista en la ley sobre la respectiva base imponible. La administración tributaria, previa solicitud del contribuyente, procederá a la devolución de los saldos en favor de éste, que aparezcan como tales en sus registros, en los plazos y en las condiciones que la ley y el reglamento determinen, siempre y cuando el beneficiario de la devolución no haya manifestado su voluntad de compensar dichos saldos con similares obligaciones tributarias pendientes o futuras a su cargo.

Pago Indebido, el que se realice por un tributo no establecido legalmente o del que haya exención por mandato legal; el efectuado sin que haya nacido la respectiva obligación tributaria, conforme a los supuestos que configuran el

respectivo hecho generador. En iguales condiciones, se considerará pago indebido aquel que se hubiere satisfecho o exigido ilegalmente o fuera de la medida legal.

Potestad Aduanera, es el conjunto de derechos y atribuciones que la ley y el reglamento otorgan de manera privativa a la Aduana para el cumplimiento de sus fines.

Prescripción, es un modo de extinción de la obligación tributaria por el paso del plazo previsto en el Código Tributario o en la ley para que el sujeto activo ejerza la acción de cobro.

Propietario de la Mercancía, es la persona natural o jurídica que acredite su condición de tal, mediante la presentación del original de la factura comercial y el conocimiento de embarque marítimo, la carta de porte o la guía aérea en su caso. La renuncia a la propiedad de la mercancía en favor del Estado corresponde exclusivamente a su propietario y no lo exime de las responsabilidades para con terceros derivados de la importación y almacenamiento.

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

Responsable, es la persona que sin tener el carácter de contribuyente debe, por disposición expresa de la ley, cumplir las obligaciones atribuidas a éste.

Territorio Aduanero, es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de esta ley y comprende las zonas primaria y secundaria.

Tráfico Fronterizo, es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros.

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

Transbordo, es la operación aduanera de transferencia total o parcial de mercancías manifestadas provenientes del extranjero y con destino a él, de un medio de transporte a otro, dentro de la zona primaria y bajo control del Distrito respectivo.

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

Transporte Multimodal, la movilización de mercancías por dos o más medios de transporte diferentes, fuera del territorio aduanero.

Tributos al Comercio Exterior, son los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles; los impuestos establecidos en leyes especiales; y las tasas por servicios aduaneros.

Viajero, es toda persona nacional o extranjera que ingresa temporalmente al Ecuador donde no tiene su residencia habitual (no residente); como la que vuelve o regresa al país donde tiene su residencia habitual, después de haber estado temporalmente en el extranjero (residente de regreso al Ecuador). Son también viajeros todas las personas que salen del país.

Zona Primaria, es la parte del territorio aduanero en la que se habilitan recintos para la práctica de los procedimientos aduaneros.

Zona Secundaria, es la parte del territorio aduanero, que no se encuentra contemplada como zona primaria.

Zona Franca, es el régimen liberatorio que por el principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías, libre de pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional.

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

BIBLIOGRAFÍA

- BERMÚDEZ, Patricia. Evolución histórica del comercio exterior, Año 2001.
- ESPINOSA, Mireya; MORILLO, Rosa. Nociones Básicas de Investigación Científica. Loja. 1996.
- CFN. Programa de desarrollo empresarial. Módulo I: Administración y Marketing. 2001.
- GALINDO Lourdes; GARCIA José. Fundamentos de administración. Editorial Mc. Graw Hill, 1998.
- GHOSHAL Sumantra; BARTLETT Christopher. El nuevo papel de la iniciativa individual en la empresa. Editorial Paidós. 1998.
- GOODSTEIN Leonard y OTROS. Planeación estratégica aplicada. Editorial. Mc. Graw Hill. 2000.
- JANY José N. 2002. Investigación Integral de Mercados.
- OCÉANO CENTRUM PYME. Enciclopedia Práctica, Editorial Océano. 2003.
- SAPAG, Chain. Reinaldo, Preparación y Evaluación de Proyectos. Impreso por Panamericana Formas e Impresos S.A. Tercera edición. Colombia.
- www.globalización.com., La influencia de la Globalización en el Comercio Internacional. (Enero/2007)
- www.globalizate.org/chomski080505.htm. (Febrero/2007)
- www.feda.org.ec (Mayo2007)
- www.aduana.gob.ec (Abri/2007)

ANEXOS

Anexo 1: MODELO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
Encuesta para gerentes de empresas de la ciudad de Loja.

OBJETIVO: Conocer la necesidad de una oficina para trámites de importación y/o exportación en la ciudad de Loja.

INSTRUCCIÓN: En las preguntas que contienen opciones a elegir como respuesta, señale con una X la frase que expresa su pensamiento acerca de lo solicitado (pueden haber varias opciones):

I. DATOS GENERALES:

Tipo de actividad:

- | | | | |
|--|-----|--|-----|
| <input type="radio"/> Electrodomésticos | () | <input type="radio"/> Materiales de Construcción | () |
| <input type="radio"/> Repuestos en general | () | <input type="radio"/> Imprenta | () |
| <input type="radio"/> Vehículos | () | <input type="radio"/> Producción y/o sus derivados | () |
| <input type="radio"/> Otro: _____ | | Cual: _____ | |

II. DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿Qué actividad es la que más demanda para su actividad empresarial?
Importar () Exportar () Ambas () Ninguna ()

En caso de haber señalado alguna de las tres primeras opciones

2. ¿Como ha procedido?
Lo ha hecho Ud. directamente () Ha contratado los servicios ()
Empresa.- _____
Lugar.- _____
Tipo trámite.- _____
Monto trámite.- _____

3. ¿Qué actividad es la que más requeriría para su actividad empresarial?
Importar () Exportar () Ambas () Ninguna ()

4. ¿Con qué frecuencia realiza o realizaría la actividad señalada en la pregunta anterior?
Mensual () Trimestral () Semestral () Anual ()

5. ¿En qué fechas realiza o requeriría las actividades señaladas en la pregunta 3?

Ene	()	Abr	()	Jul	()	Oct	()
Feb	()	May	()	Ago	()	Nov	()
Mar	()	Jun	()	Sep	()	Dic	()

6. ¿Hacia/desde que país envía(ría)/trae(ría) productos?

Exportar a: _____ Importar desde: _____

¡GRACIAS, POR SU AYUDA!

Anexo 2.- TABLAS DE RESPALDO DEL ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla 34: Adecuaciones

DESCRIPCIÓN	Unidad medida	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
División	m2	22	25	550
Red inalámbrica de PC	u	4	30	120
Total:				670

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 35: Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	2	599,00	1198,00
Impresora	2	54,00	108,00
Calculadora	4	3,00	12,00
Teléfono	4	54,00	216,00
Perforadora	2	2,00	4,00
Engrapadora	2	2,50	5,00
Total:			1543,00

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 36: Muebles y encerres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio ejecutivo	1	120,00	120,00
Escritorios pequeños	3	75,00	225,00
Sillón ejecutivo	1	90,00	90,00
Silla tipo secretaria	3	20,54	61,62
Silla regular	16	17,00	272,00
Archivador	2	102,00	204,00
Sillón de espera	2	220,00	440,00
Mesa de reuniones	1	120,00	120,00
Mesa de centro	1	35,00	35,00
Total:			1567,62

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 37: Sistemas

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sistema contabilidad	1	300	300
Total:			300

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 38: Estudios preliminares

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estudio técnico	1	600	600
Total:			600

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 39: Regulaciones legales

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Patente municipal	1	1	1
Permiso de Funcionamiento	1	40	40
Constitución legal	1	250	250
Total:			291

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 40: Derechos de Servicios Básicos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Internet	1	180	180
Línea telefónica	1	136	136
Total:			316

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 41: Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	
Sueldos y Salarios	2,792.54	3 meses
Suministros de oficina	138.15	
Servicios básicos	270.00	3 meses
Útiles de aseo	15.00	
Arriendo de Oficina	1,500.00	3 meses
Total:	4,715.69	

Fuente: Tabla 49,50,51, 52,53, 54,55,56, cotizaciones del medio
Elaboración: La autora

Tabla 42: Gastos de Venta

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Publicidad	1708.12
Total:	1708.12

Fuente: Tabla 57, Cotizaciones del medio
Elaboración: La autora

Tabla 43: Sueldos y salarios

Cargo	Sueldo básico	Aporte personal	Aporte patronal	Créditos	Total a pagar	Firma	Décimo 3ro	Décimo 4to
		9,35%	12,15%					
					Pago mensual		Una vez al año	
Gerente	250,00	23,38	30,38		280,38		250	150
Secretaria - Contadora	180,00	16,83	21,87		201,87		180	150
Vendedor 1	200,00	18,70	24,30		224,30		200	150
Vendedor 2	200,00	18,70	24,30		224,30		200	150
Total					930,85		830,00	600
			Total anual:		12.600,14			

Fuente: Cotizaciones del medio
Elaboración: La autora

Para capital de operación:	2792,54
----------------------------	---------

Tabla 44: Suministros de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma de papel	3	3,45	10,35
Esferos	12	0,15	1,80
Correctores	2	0,25	0,50
Sello (RUC empresa)	1	5,00	5,00
Sello (varios servicios)	1	6,00	6,00
Facturas	5	8,50	42,50
Cartuchos de tinta	6	12,00	72,00
Total:			138,15

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 45: Energía Eléctrica

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de energía eléctrica	12	25	300
Total:			300
Para capital de operación			75

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 46: Agua Potable

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de agua potable	12	10	120
Total:			120
Para capital de operación			30

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 47: Teléfono

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de teléfono	12	25	300
Total:			300
Para capital de operación			75

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 48: Internet

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo Internet	12	30	360
Total:			360
Para capital de operación			90

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 49: Útiles de aseo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba	1	2	2
Recogedor basura	1	1	1
Basurero	4	3	12
Total:			15

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 50: Arriendo de oficina

DESCRIPCIÓN	Unidad medida	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arriendo de oficina	u	12	500	6.000,00
Total:				6.000,00
Para capital de operación			1500	3 meses

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 51: Publicidad

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Ecotel - Noticiero Mañana	44	4,32	190,08
Ecotel - Noticiero noche	22	4,32	95,04
Radio Luz y vida 09-12h30	66	1,00	66,00
La Hora	4	75,00	300,00
Carta de venta	300	0,10	30,00
Credenciales	7	1,00	7,00
Evento inauguración	1	450,00	450,00
Capacitación RRHH	4	40,00	160,00
Díctico	5	82,00	410,00
Total:			1708,12

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 52: Depreciaciones

RUBRO	VALOR
Depreciación Equipo de Oficina	342,91
Depreciación Muebles y Enceres	141,09
Depreciación de Adecuaciones	60,30
TOTAL:	544,29

Fuente: Tabla 64,65 y 66

Elaboración: La autora

Tabla 53: Mantenimiento de equipos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	4	30	120
Impresora	4	15	60
Total:			180

Fuente: Cotizaciones del medio

Elaboración: La autora

Tabla 54: Amortización Activos Diferidos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Amortización Activos Diferidos			402,33
Total:			402,33

Fuente: Tabla 24

Elaboración: La autora

Tabla 55: Amortización de Sistemas

	%	Vida útil	
	20%	5	
AÑO	VALOR ACTUAL	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
0			300,00
1	300,00	60,00	240,00
2	240,00	60,00	180,00
3	180,00	60,00	120,00
4	120,00	60,00	60,00
5	60,00	60,00	0,00

Fuente: Tabla 43

Elaboración: La autora

Tabla 56: Amortización de Crédito

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
1er. Semestre	0,00	742,33	757,10	772,16	787,53
2do. Semestre	0,00	749,67	764,59	779,81	795,32
Total:	0,00	1492,00	1521,69	1551,97	1582,85

Fuente: Tabla 67

Elaboración: La autora

Tabla 57: Intereses

DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
1er. Semestre	60,87	60,87	46,10	31,03	15,67
2do. Semestre	60,87	53,52	38,60	23,39	7,87
Total:	121,74	114,39	84,70	54,42	23,54

Fuente: Tabla 67

Elaboración: La autora

Tabla 58: Depreciación de equipo de oficina (equipos de cómputo)

	%	Vida útil		
	33,33%	3		
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	V. ACTUAL
0		514,28		1.543,00
1	1543,00		342,91	1.200,09
2	1200,09		342,91	857,19
3	857,19		342,91	514,28
4	514,28		514,28	0,00
5	514,28		514,28	

Fuente: Tabla 41

Elaboración: La autora

Tabla 59: Depreciación de Muebles y Enceres

	%	Vida útil		
	10%	10		
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	V. ACTUAL
0		156,76		1.567,62
1	1567,62		141,09	1.426,53
2	1426,53		141,09	1.285,45
3	1285,45		141,09	1.144,36
4	1144,36		141,09	1.003,28
5	1003,28		141,09	862,19
6	862,19		141,09	721,11
7	721,11		141,09	580,02
8	580,02		141,09	438,93
9	438,93		141,09	297,85
10	297,85		141,09	156,76

Fuente: Tabla 42

Elaboración: La autora

Tabla 60: Depreciación de Adecuaciones

	%	Vida útil		
	10%	10		
AÑOS	VALOR ACTIVO	V. RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	V. ACTUAL
0		67,00		670,00
1	670,00		60,30	609,70
2	609,70		60,30	549,40
3	549,40		60,30	489,10
4	489,10		60,30	428,80
5	428,80		60,30	368,50
6	368,50		60,30	308,20
7	308,20		60,30	247,90
8	247,90		60,30	187,60
9	187,60		60,30	127,30
10	127,30		60,30	67,00

Fuente: Tabla 40

Elaboración: La autora

Tabla 61: Amortización de crédito con período de gracia

Monto:	6.148,50	
Plazo:	10	
Interés:	9,90%	anual (CFN)
Interés:	0,99%	mensual
Periodos gracia:	2	semestres
Amortización:	803,20	

PERIODOS	SALDO ANTERIOR	INTERESES	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	SALDO FINAL
0	6.148,50	9,90%			
1	6.148,50	60,87	0,00	60,87	6.148,50
2	6.148,50	60,87	0,00	60,87	6.148,50
3	6.148,50	60,87	742,33	803,20	5.406,17
4	5.406,17	53,52	749,67	803,20	4.656,50
5	4.656,50	46,10	757,10	803,20	3.899,40
6	3.899,40	38,60	764,59	803,20	3.134,81
7	3.134,81	31,03	772,16	803,20	2.362,65
8	2.362,65	23,39	779,81	803,20	1.582,85
9	1.582,85	15,67	787,53	803,20	795,32
10	795,32	7,87	795,32	803,20	0,00
TOTAL		398,80	6.148,50	6.547,30	

Fuente: Tabla 26, CFN

Elaboración: La autora

Tabla 62: Resumen de Valor Residual

Valor Residual	VALOR TOTAL
Adecuaciones	67,00
Muebles y enceres	156,76
Equipo de oficina	514,28
Total:	738,04

Fuente: Tablas 66, 65 y 64

Elaboración: La autora

Anexo 3.- OFERENTES A NIVEL NACIONAL

OFERENTE FORÁNEO	SERVICIOS	DIRECCIÓN
Agente Afianzado de Aduanas (los encuestados no señalaron nombre)	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de importación/ exportación 	
Comexter	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio Exterior • Trámites de Importación / exportación • Autorizaciones previas, • Certificados de origen • Mudanzas internacionales. • Cotizaciones aéreas, marítimas 	Dir: Cuenca: Gil Ramírez Dávalos 3-75 e/ Elia Liut y Francisco Pizarro. Tel: 2869327 Fax: 2803605
Proveedor	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de mercadería 	
Sercomex	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios Integrales de comercio exterior 	Dir: Quito: Av. Juan de Ascanay y Amazonas Tel: 2253354 Fax: 2227777
Valero y Ochoa C. A.	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones /exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Quito: Juan Gonzalez Nro. 35-26. Edif. Torres Vizcaya II, 4to. piso Tel: 2265373
Impexa	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones/ exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Quito: Núñez de Vela 913 y Av. N.N.U.U. Edf. Donald II. Piso 1 Tel: 2469529 Fax: 2458972
Comexport S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • Logística para el transporte internacional y nacional de mercaderías 	Dir: Guayaquil: Vía Perimetral Km 25 Tel: 2101064
Comexterior	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones/exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Guayaquil: Urdaneta 1313 Tel: 2293467
Comertex Cia. Ltda.	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones/ exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Guayaquil: Chile 264 Tel: 2957645
Impor-Com	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones/ exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Quito: Av. La prensa Nro. 42-54 y la Y Tel: 2433826
Trami Austro	<ul style="list-style-type: none"> • Trámites de Importaciones/ exportaciones • Servicio aduanero 	Dir: Cuenca: Elia Liut y Gil Ramírez Tel: 2861735 Fax: 2863215

Anexo 4. DESGLOSE DEL CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 63: Clasificación de costos (Año 1)

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTOS INDIRECTOS			
Depreciaciones	544,29		544,29
Mantenimiento de Equipos		180,00	180,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			724,29
COSTOS DE OPERACIÓN			
Gastos Administrativos			
Remuneraciones	12.600,14		12.600,14
Suministros de Oficina		138,15	138,15
Arriendo de oficina	6.000,00		6.000,00
Teléfono		300,00	300,00
Útiles de aseo	15,00		15,00
Energía Eléctrica		300,00	300,00
Agua		120,00	120,00
Internet		360,00	360,00
Amortización Activos Diferidos	402,33		402,33
Amortización de Sistemas	60,00		60,00
Total Gastos Administrativos			20.295,62
Gastos Financieros			
Amortización de Crédito	0,00		0,00
Intereses	121,74		121,74
Total Gastos Financieros			121,74
Gastos de Ventas			
Publicidad		1.708,12	1.708,12
Total Gastos de Ventas			1.708,12
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN			22.125,48
COSTOS TOTALES	19.743,51	3.106,27	22.849,78

Fuente: Tabla 27

Elaboración: La autora

Cálculo del punto de equilibrio en función de la capacidad instalada:

AÑOS / COSTOS	FIJO	VARIABLE	TOTAL	VTA TOTAL
AÑO 1	19.743,51	3.106,27	22.849,78	26.460,00

Fuente: Costos del año 1

Elaboración: La autora

PE = Costo fijo / (Ventas presupuestadas – Costos variables) * 100

PE = 19.743,51 / (26.460,00 – 3.106,27) * 100

PE = 84,54%

Cálculo del punto de equilibrio en función de los ingresos:

PE = Costo fijo/ (1 - (Costos variables totales/Ventas totales presupuestadas))

PE = 19.743,51 / (1 – (3.106,27/ 22.849,78))

PE = \$22.369,58

Tabla 64: Clasificación de costos (Año 3)

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTOS INDIRECTOS			
Depreciaciones	544,29		544,29
Mantenimiento de Equipos		192,08	192,08
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			736,37
COSTOS DE OPERACIÓN			
Gastos Administrativos			
Remuneraciones	13.445,47		13.445,47
Suministros de Oficina		147,42	147,42
Arriendo de oficina	6.402,53		6.402,53
Teléfono		320,13	320,13
Útiles de aseo	16,01		16,01
Energía Eléctrica		320,13	320,13
Agua		128,05	128,05
Internet		384,15	384,15
Amortización Activos Diferidos	402,33		402,33
Amortización de Sistemas	60,00		60,00
Total Gastos Administrativos			21.626,22
Gastos Financieros			
Amortización de Crédito	1.521,69		1.521,69
Intereses	84,70		84,70
Total Gastos Financieros			1.606,39
Gastos de Ventas			
Publicidad		1.822,72	1.822,72
Total Gastos de Ventas			1.822,72
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN			25.055,33
COSTOS TOTALES	22.477,03	3.314,67	25.791,69

Fuente: Tabla 27

Elaboración: La autora

Cálculo del punto equilibrio en función de la capacidad instalada:

AÑOS / COSTOS	FIJO	VARIABLE	TOTAL	VTA TOTAL
AÑO 3	22.477,03	3.314,67	25.791,69	44.177,48

Fuente: Costos Año 3

Elaboración: La autora

$$PE = \text{Costo fijo} / (\text{Ventas presupuestadas} - \text{Costos variables}) * 100$$

$$PE = 22.477,03 / (44.177,48 - 3.314,67) * 100$$

$$PE = 55,01 \%$$

Cálculo del punto de equilibrio en función de los ingresos:

$$PE = \text{Costo fijo} / (1 - (\text{Costos variables totales} / \text{Ventas totales presupuestadas}))$$

$$PE = 22.477,03 / (1 - (3.314,67 / 44.177,48))$$

$$PE = \$24.300,29$$

Tabla 65: Clasificación de costos (Año 5)

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
COSTOS INDIRECTOS			
Depreciaciones	544,29		544,29
Mantenimiento de Equipos		204,96	204,96
TOTAL COSTOS INDIRECTOS			749,25
COSTOS DE OPERACIÓN			
Gastos Administrativos			
Remuneraciones	14.347,51		14.347,51
Suministros de Oficina		157,31	157,31
Arriendo de oficina	6.832,07		6.832,07
Teléfono		341,60	341,60
Útiles de aseo	17,08		17,08
Energía Eléctrica		341,60	341,60
Agua		136,64	136,64
Internet		409,92	409,92
Amortización Activos Diferidos	0,00		
Amortización de Sistemas	60,00		60,00
Total Gastos Administrativos			22.643,75
Gastos Financieros			
Amortización de Crédito	1.582,85		1.582,85
Intereses	23,54		23,54
Total Gastos Financieros			1.606,39
Gastos de Ventas			
Publicidad		1.945,00	1.945,00
Total Gastos de Ventas			1.945,00
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN			26.195,14
COSTOS TOTALES	23.407,35	3.537,04	26.944,39

Fuente: Tabla 27

Elaboración: La autora

Cálculo del punto equilibrio en función de la capacidad instalada:

AÑOS / COSTOS	FIJO	VARIABLE	TOTAL	VTA TOTAL
AÑO 5	23.407,35	3.537,04	26.944,39	66.202,79

Fuente: Costos Año 5

Elaboración: La autora

PE = Costo fijo / (Ventas presupuestadas – Costos variables) * 100

PE = 23.407,35 / (66.202,79 – 3.537,04) * 100

PE = 37,35 %

Cálculo del punto de equilibrio en función de los ingresos:

$$PE = \text{Costo fijo} / (1 - (\text{Costos variables totales} / \text{Ventas totales presupuestadas}))$$

$$PE = 23.407,35 / (1 - (3.537,04 / 66.202,79))$$

$$PE = \$24.728,53$$