

# **UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO**

## **EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y EL IMPACTO ADMINISTRATIVO – FINANCIERO DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS EN EL GRUPO DE EMPRESAS DE SIATIGROUP.**

**PROYECTO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO  
COMERCIAL**

**AUTOR:**

**Byron Fabricio Mora Ordóñez**

**DIRECTOR DE TESIS:**

**Ing. (MBA)**

**Mauricio Calero**

**QUITO, 2013**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

**Yo, BYRON FABRICIO MORA ORDOÑEZ declaro ser el autor exclusivo del presente trabajo de conclusión de carrera.**

**Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.**

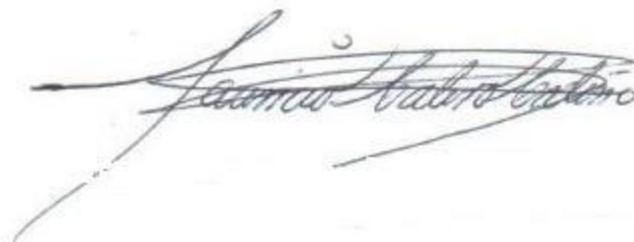
**Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo del trabajo de conclusión de carrera a título “EVALUACIÓN DE LA FACTIBILIDAD Y EL IMPACTO ADMINISTRATIVO – FINANCIERO DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS EN EL GRUPO DE EMPRESAS DE SIATIGROUP” con fines académicos y/o de investigación.**



**Quito, 2013**

## CERTIFICACIÓN

**Yo, Ing. Mauricio Calero, docente de la Facultad de Comercio Exterior de la Universidad Del Pacífico, como Director del presente trabajo de conclusión de carrera, certifico que el señor BYRON FABRICIO MORA ORDOÑEZ, egresado de esta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mauricio Calero', is centered on the page. The signature is fluid and cursive, with a long horizontal stroke extending to the left.

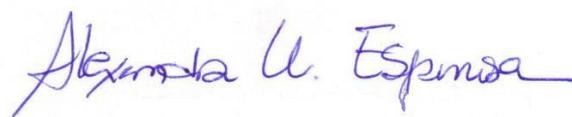
**Quito, 2013**

## **DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD**

**Al presentar este trabajo de conclusión de carrera como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de INGENIERO COMERCIAL de la Universidad Del Pacífico, autorizo a la Biblioteca de la universidad para que haga de este trabajo de conclusión de carrera un documento disponible para su lectura.**

**Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de este trabajo de conclusión de carrera dentro de las regulaciones de la Universidad según como dictamina la L.O.E.S. 2010 Art. 144.**

**Cuatro copias digitales, de este trabajo de conclusión de carrera quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, los mismos que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación  
Para constancia de este compromiso, suscribe**



**Quito, 2013**

MORA, Byron F., Evaluación de la factibilidad y el impacto administrativo – financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de Siatigroup Quito: UPACÍFICO 2013 Director (Trabajo de conclusión de Carrera-TTC presentado a La Facultad de Negocios de La Universidad Del Pacífico).

Resumen: El presente proyecto de tesis consiste en la Evaluación de la Factibilidad y el Impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de Siatigroup, con la determinación de estrategias que son posibles de llevar a cabo tanto en el corto como en el largo plazo, y los datos recopilados por un estudio de mercado realizado a través de una encuesta a empresas, se pretende brindar un servicio integrado en la nacionalización de mercancías, ya que el 61% de los encuestados reveló que trabajaría con SIATIADUANAS en la nacionalización de mercancía, lo que nos brinda ya potenciales clientes y futuros procesos de nacionalización una vez que la compañía obtenga el permiso de funcionamiento como Agente Afianzado de Aduana. Mediante el análisis de la demanda, la oferta y los factores que influyen en el mercado tanto legal como comercial, se pudo determinar que existe un nicho de mercado que puede ser explotado, el cual consiste en los actuales clientes de SIATIGROUP. La credibilidad y cumplimiento de la marca paraguas, SIATIGROUP permite tener una mayor aceptación dentro de los potenciales clientes y hace factible la extensión del Servicio.

Palabras Claves: Mercancías, Oferta, Importador, Estudio Técnico, Viabilidad, Aduana, Clientes, Servicios

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>PORTADA</b> .....	
<b>DECLARACIÓN</b> .....	<b>ii</b>
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	<b>vi</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>DEDICATORIA</b> .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS</b> .....	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>xiv</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>xvi</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>xviii</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>19</b>
<b>1.1 TEMA DEL PROYECTO</b> .....	<b>19</b>
<b>1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>19</b>
<b>1.3 FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>22</b>
1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	22
1.3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	22
<b>1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO</b> .....	<b>23</b>
1.4.1 OBJETIVO GENERAL .....	23
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	23
<b>1.5 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO</b> .....	<b>24</b>
1.5.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA .....	24
1.5.2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA .....	24
1.5.3 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA .....	25
<b>1.6 MARCO DE REFERENCIA</b> .....	<b>25</b>
1.6.1 MARCO TEÓRICO .....	25
1.6.2 ANÁLISIS MACROECONÓMICO .....	26
1.6.3 EVALUACIÓN DEL MERCADO .....	26
1.6.4 PLAN ESTRATÉGICO .....	26
1.6.5 EVALUACIÓN TÉCNICA Y ORGANIZACIONAL .....	27
1.6.5.1 Evaluación legal .....	27
1.6.5.2 Evaluación financiera .....	27
1.6.6 MARCO CONCEPTUAL .....	28
<b>1.7 HIPÓTESIS DE TRABAJO</b> .....	<b>34</b>

<b>1.8 ASPECTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>34</b>
1.8.1 TÉCNICA DE LA ENTREVISTA A PROFUNDIDAD.....	34
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>36</b>
<b>2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO .....</b>	<b>36</b>
<b>2.2 FACTORES ECONÓMICOS DEL ECUADOR .....</b>	<b>36</b>
2.2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	36
2.2.2 TASA DE INTERÉS .....	37
2.2.2.1 Tasa de Interés Activa .....	37
2.2.2.2 Tasa de Interés Pasiva.....	38
2.2.3 LA INFLACIÓN .....	39
2.2.4 BALANZA COMERCIAL .....	40
2.2.4.1 Evolución de importaciones de enero a junio del 2012. ....	44
2.2.5 BALANZA DE PAGOS.....	44
2.2.5.1 Cuenta Corriente .....	47
2.2.5.2 Cuenta de Servicios .....	48
2.2.5.3 Cuenta de la Renta .....	49
2.2.5.4 Cuenta Financiera .....	49
2.2.6 FACTOR POLÍTICO DEL ECUADOR .....	50
2.2.6.1 Mapa Político del Ecuador.....	50
2.2.6.3 Acuerdo Comerciales .....	51
2.2.7 FACTOR LEGAL .....	53
2.2.7.1 Instituciones Regulatorias .....	53
2.2.7.1.1 Banco Central del Ecuador .....	53
2.2.7.1.1.1 Funciones del Banco Central del Ecuador.....	53
2.2.7.1.3 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador .....	54
2.2.7.1.3.1 Funciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador .....	54
2.2.7.1.4 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración .....	55
2.2.7.1.4.1 Funciones de la Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.....	55
2.2.7.1.5 Código Orgánico de la Producción.....	56
2.2.7.1.5.1 Requisitos Para persona natural.....	59
2.2.7.1.5.2 Requisitos para la Persona Jurídica .....	60
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>61</b>
<b>3.1 ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>61</b>
<b>3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....</b>	<b>62</b>
3.2.1 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO DE CONSUMO ..	62
3.2.2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA.....	65
3.2.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA .....	66

<b>3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....</b>	<b>70</b>
3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES ....	71
3.3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	74
3.3.2.1 Conclusiones de la relación Oferta – Demanda .....	75
<b>3.4 ANÁLISIS DE PRECIOS .....</b>	<b>75</b>
3.4.1 DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO .....	75
3.4.2 ANÁLISIS HISTÓRICO Y PROYECCIÓN DE PRECIOS .....	77
<b>3.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN .....</b>	<b>78</b>
3.5.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	78
3.5.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CANALES EMPLEADOS..	78
3.5.3 DESCRIPCIÓN OPERATIVA DE LA TRAYECTORIA DE COMERCIALIZACIÓN.....	79
<b>3.6 APLICACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....</b>	<b>80</b>
3.6.1 ENCUESTA .....	80
3.6.2 RECOLECCIÓN DE DATOS .....	84
3.6.2.1Tamaño de la muestra.....	84
3.6.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.....	85
<b>3.7. Conclusiones generales del estudio de mercado.....</b>	<b>94</b>
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>95</b>
<b>4.1 ESTUDIO TÉCNICO ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>95</b>
4.1.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.....	95
4.1.1.1Tamaño .....	95
4.1.1.2 Localización.....	95
4.1.2 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE LA PLANTA .....	96
<b>4.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....</b>	<b>96</b>
4.2.1 ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	97
4.2.2 TIPO DE PROCESO PRODUCTIVO.....	107
4.2.3 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	107
4.2.4 ANÁLISIS DE ECONOMÍAS DE ESCALA.....	108
<b>4.3 MARCO LEGAL .....</b>	<b>111</b>
4.3.1 PROCESO PARA CALIFICARSE COMO IMPORTADOR .....	114
4.3.1.1 Requerimientos Previos Como Importador.....	114
4.3.1.1.1 Obtención de Registro Único De Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI). .....	115
4.3.1.1.2 Observaciones Generales.....	119
4.3.1.1.3. Registrarse Como Importador En el SENA.....	120
4.3.1.1.4Registró de datos en formulario .....	122

4.3.1.1.5 Autorización De Clave De Acceso Al SICE .....	122
4.3.1.1.6 Registro De La Firma de DAV .....	124
4.3.2 COMERCIO EXTERIOR.....	125
4.3.2.1 ¿Cuáles son las consultas que puede absolver el departamento de Comercio Exterior de la CCG? .....	125
4.3.2.2 ¿Qué es una subpartida Arancelaria y qué importancia tiene en el comercio internacional? .....	126
4.3.2.3 ¿Qué documentos exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de realizar una importación? .....	126
4.3.2.4 ¿Qué documentos exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de realizar una exportación? .....	127
4.3.2.5 ¿Qué es un Certificado de Origen? .....	127
4.3.2.6 ¿Cuáles son los certificados de origen que puede emitir la CCG? .....	128
4.3.2.7 ¿Cuáles son los requisitos para los certificados de origen? ...	128
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>130</b>
<b>5.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....</b>	<b>130</b>
5.1.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL .....	131
<b>5.2 MISIÓN Y VISIÓN .....</b>	<b>132</b>
5.2.1 MISIÓN .....	133
5.2.2 VISIÓN .....	134
<b>5.3 OBJETIVO CORPORATIVO .....</b>	<b>135</b>
5.3.1 OBJETIVO ESTRATÉGICOS .....	135
5.3.2 OBJETIVO OPERATIVOS.....	135
<b>5.4 ANÁLISIS FODA.....</b>	<b>136</b>
.....	137
5.4.1 FORTALEZAS .....	137
5.4.2 OPORTUNIDADES .....	138
5.4.3 DEBILIDADES .....	138
5.4.4 AMENAZAS .....	138
<b>5.5 ANÁLISIS FODA.....</b>	<b>140</b>
<b>5.6 FACTORES CRÍTICOS DEL ÉXITO .....</b>	<b>141</b>
<b>5.7 FUERZAS DE PORTER .....</b>	<b>141</b>
5.7.1 LA EMPRESA.....	142
5.7.2 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES .....	142
5.7.3 LA RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES .....	143
5.7.4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.....	144
5.7.5 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES.....	144
5.7.6 AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS .....	145

<b>5.8 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA MEZCLA DE MARKETING</b> .....	<b>145</b>
5.8.1 PRODUCTO .....	147
5.8.2 PLAZA .....	148
5.8.3 PROMOCIÓN .....	148
5.8.3.1 Describir el método de fijación de precios .....	149
<b>CAPÍTULO VI</b> .....	<b>150</b>
<b>6.1 LEYES Y ORDENANZAS</b> .....	<b>150</b>
6.1.1 MARCO LEGAL.....	150
<b>6.2 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA</b> .....	<b>151</b>
<b>6.3 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN</b> .....	<b>151</b>
6.3.1 OBTENCIÓN DE LA PATENTE MUNICIPAL .....	151
6.3.2 REQUISITOS PARA EL PAGO DE PATENTE MUNICIPAL .....	152
<b>6.4 ASPECTOS LEGALES A CUMPLIR</b> .....	<b>152</b>
6.4.1 OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES ..	152
6.4.1.1 Documentos Adicionales .....	153
<b>6.5 LEY ORGÁNICA DE ADUANA</b> .....	<b>154</b>
6.5.1 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN .....	157
6.5.2 DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN .....	157
6.5.3 BASE LEGAL .....	158
<b>6.6 ENTIDADES QUE REGULAN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA</b> .....	<b>158</b>
<b>Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración</b> .....	<b>158</b>
Atribuciones y responsabilidades: .....	158
6.6.1 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE) ...	159
6.6.1.1 Requisitos Para persona natural .....	160
6.6.1.2 Requisitos para la Persona Jurídica .....	161
<b>CAPÍTULO VII</b> .....	<b>163</b>
<b>7.1 ANALISIS FINANCIERO</b> .....	<b>163</b>
7.1.1 PERSONAL DE LA EMPRESA .....	163
7.1.2 EQUIPOS .....	168
7.1.3 MUEBLES Y ENSERES .....	168
7.1.4 VEHÍCULOS .....	169
7.1.5 INSUMOS GENERALES .....	169
7.1.6 COSTOS FIJOS .....	170
7.1.7 COSTOS VARIABLES.....	170
7.1.8 INVERSIONES .....	172
7.1.9 FLUJO ANUAL DEL PROYECTO .....	172

7.1.10 FLUJO NETO .....	174
7.1.11 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	175
7.1.12 BALANCE GENERAL .....	176
<b>CAPÍTULO VIII .....</b>	<b>181</b>
<b>8.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>181</b>
8.1.1 CONCLUSIONES .....	181
8.1.2 RECOMENDACIONES.....	183
<b>8.2 BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>184</b>
8.2.1 LIBROS .....	184
8.2.3 INTERNET.....	186
<b>8.3 GLOSARIO DE TÉRMINOS.....</b>	<b>187</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Balanza de pagos .....	46
Tabla 2: Cuenta Corriente .....	47
Tabla 3: Cuenta de Servicios .....	48
Tabla 4: Cuenta de la Renta .....	49
Tabla 5: Cuenta Financiera .....	50
Tabla 6: Proyección de la demanda por número de clientes SIATIGROUP ....	67
Tabla 7: Proyección de la Demanda .....	69
Tabla 8: Principales Competidores .....	70
Tabla 9: Tipo de Servicio Aduana Plus .....	77
Tabla 10: Análisis de Ventajas y Desventajas.....	79
Tabla 11: Análisis Encuesta Pregunta N. 1 .....	85
Tabla 12: Análisis Encuesta Pregunta N. 2.....	86
Tabla 13: Análisis Encuesta Pregunta N. 3.....	87
Tabla 14: Análisis Encuesta Pregunta N. 4.....	88
Tabla 15: Análisis Encuesta Pregunta N. 5.....	89
Tabla 16: Análisis Encuesta Pregunta N. 6.....	90
Tabla 17: Análisis Encuesta Pregunta N. 7.....	91
Tabla 18: Análisis Encuesta Pregunta N. 8.....	92
Tabla 19: Análisis Encuesta Pregunta N. 9.....	93
Tabla 20: Matriz de la Misión de la Empresa .....	133
Tabla 21: Matriz de la Visión de la Empresa.....	134
Tabla 22: Análisis FODA.....	140
Tabla 23: Agentes aduaneros registrados .....	143
Tabla 24: Elementos de la mezcla de Marketing.....	147
Tabla 25: Personal Siatiaduanas .....	167
Tabla 26: Equipos de Activos Fijos .....	168
Tabla 27: Muebles y Enseres.....	168
Tabla 28: Vehículos .....	169
Tabla 29: Insumos Generales .....	169
Tabla 30: Costos Fijos Siatiaduanas .....	170
Tabla 31: Costos Variables Siatiaduanas .....	171
Tabla 32: Inversión Total.....	172
Tabla 33: Flujo Anual Siatiaduanas.....	173
Tabla 34: Flujo Neto .....	174
Tabla 35: Estado de Pérdidas y Ganancias Siatiaduanas .....	175
Tabla 36: Balance General Proyectado Siatiaduanas.....	177
Tabla 37: Flujo Anual del Proyecto .....	178
Tabla 38: Variables Críticas .....	180
Tabla 39: Resultados del Análisis Financiero .....	180

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2: Producto Interno Bruto.....	37
Gráfico 3: Tasa de Interés de Ecuador 2012.....	38
Gráfico 4: La inflación en el Ecuador 2012 .....	39
Gráfico 5: La Inflación Acumulada .....	40
Gráfico 6: Balanza Comercial.....	41
Gráfico 7: Balanza Comercial Importaciones .....	42
Gráfico 8: Balanza Comercial Importaciones y Exportaciones .....	42
Gráfico 9: Acuerdos Comerciales.....	52
Gráfico 10: Estadísticas Recaudaciones: TOTALES (2011) .....	63
Gráfico 11: Estadísticas Recaudaciones: TOTALES (2012) .....	64
Gráfico 12: Comportamiento histórico de las importaciones .....	65
Gráfico 13: Proyección de la Demanda, Clientes SIATIGROUP .....	68
Gráfico 14: Promedio de trámites por cliente .....	68
Gráfico 15: VALERO & OCHOA.....	71
Gráfico 16: RAÚL COKA BARRIGA .....	72
Gráfico 17: TORRES&TORRES .....	72
Gráfico 18: ROCALVI.....	73
Gráfico 19: Proyección de la Oferta .....	74
Gráfico 20: Análisis Encuesta Pregunta N. 1 .....	85
Gráfico 21: Análisis Encuesta Pregunta N. 2 .....	86
Gráfico 22: Análisis Encuesta Pregunta N. 3.....	87
Gráfico 23: Análisis Encuesta Pregunta N. 4 .....	88
Gráfico 24: Análisis Encuesta Pregunta N. 5 .....	89
Gráfico 25: Análisis Encuesta Pregunta N. 6 .....	90
Gráfico 26: Análisis Encuesta Pregunta N. 7 .....	91
Gráfico 27: Análisis Encuesta Pregunta N. 8 .....	92
Gráfico 28: Análisis Encuesta Pregunta N. 9 .....	93
Gráfico 29: Localización .....	95
Gráfico 30: Procedimiento de Trámite de Documentos.....	97
Gráfico 31: Flujograma de proceso productivo de Siatiaduanas .....	99
Gráfico 32: Página principal del servicio de rentas internas.....	115
Gráfico 33: Ventana Guía Básica Tributaria / RUC - Link Requisitos para trámites .....	117
Gráfico 34: Ventana de Solicitud de ingreso y Envío de información electrónica .....	120
Gráfico 35: Registro página SENAE .....	121
Gráfico 36: Formulario de datos.....	122
Gráfico 37: Ventana Formulario electrónico de ingreso de información .....	123
Gráfico 38: Organigrama Estructural.....	131

Gráfico 39: Modelo FODA.....	137
Gráfico 40: Factores del Micro Entorno.....	142

# UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

## RESUMEN EJECUTIVO

**TEMA:** Evaluación de la Factibilidad y el Impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de Siatigroup.

**AUTOR:** Byron Mora

El presente proyecto de tesis consiste en la Evaluación de la Factibilidad y el Impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de Siatigroup, con la determinación de estrategias que son posibles de llevar a cabo tanto en el corto como en el largo plazo, y los datos recopilados por un estudio de mercado realizado a través de una encuesta a empresas, se pretende brindar un servicio integrado en la nacionalización de mercancías, ya que el 61% de los encuestados reveló que trabajaría con SIATIADUANAS en la nacionalización de mercancía, lo que nos brinda ya potenciales clientes y futuros procesos de nacionalización una vez que la compañía obtenga el permiso de funcionamiento como Agente Afianzado de Aduana.

Mediante el análisis de la demanda, la oferta y los factores que influyen en el mercado tanto legal como comercial, se pudo determinar que existe un nicho de mercado que puede ser explotado, el cual consiste en los actuales clientes de SIATIGROUP.

La credibilidad y cumplimiento de la marca paraguas, SIATIGROUP permite tener una mayor aceptación dentro de los potenciales clientes y hace factible la extensión del Servicio.

La viabilidad de este servicio deberá corroborarse con el Estudio Técnico-Financiero, pues por la parte de mercado se puede asegurar que dadas las condiciones del país, las Importaciones se mantendrán o irán en aumento, pues Ecuador es un país principalmente importador.

**DESCRIPTORES:**

Mercancías, Oferta, Importador, Estudio Técnico, Viabilidad, Aduana, Clientes, Servicio.

## INTRODUCCIÓN

En nuestro país el agente fedatario de aduanas es una persona natural o jurídica muy importante en los procesos de importación y exportación, ya que sin el apoyo del mismo los empresarios no podrían desaduanizar sus mercancías provenientes de otro país, ya que así lo dispone el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones), así mismo es importante destacar que en la actualidad el Agente Fedatario de Aduanas es un garante solidario del importador por posibles fraudes o faltas ante la Aduana ecuatoriana y su intervención es de manera obligatoria en todos los procesos Aduaneros, es por eso que con el fin de satisfacer la necesidad de demanda insatisfecha se pretende brindar un servicio un servicio integrado en la nacionalización de mercancías. El presente proyecto cuenta con el desarrollo de VII capítulos y se sustenta mediante la investigación para SIATIGROUP, en el en el capítulo primero se definió el tema, los antecedentes, el planteamiento del problema, hipótesis, su objetivo general y sus objetivos específicos a implementar, mientras que en el capítulo dos se describe un análisis del entorno de la empresa en el cual se desarrolla y se muestra ante su mercado y clientes existentes, en el capítulo tres, se desarrolló un estudio de mercado, análisis de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la empresa Siatigroup, además se elaboró un formato de encuesta con el objetivo de obtener la información que para la Evaluación de la factibilidad y el impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de SIATIGROUP, así como su demanda y oferta, En el capítulo cuatro hace un estudio técnico financiero que determine el tamaño de la planta en su flujo de producción y los recursos humanos y técnicos necesarios. El capítulo cinco hace una descripción de la planeación estratégica a utilizar, basados en su misión, visión y análisis FODA, que potencia la situación interna y externa de la empresa. En el capítulo seis se realiza una evaluación legal como leyes y ordenanzas que la empresa necesita para operar en la Ciudad de Quito, mientras que en el capítulo siete se determinan las conclusiones y recomendaciones que son las expectativas y resultados de este proyecto

# **CAPÍTULO I**

## **1.1 TEMA DEL PROYECTO**

Evaluación de la factibilidad y el impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de SIATIGROUP.

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Con el avance de los procesos de profundización de las relaciones comerciales externas, en la actualidad nuestro país se encuentra ante una verdadera red de mecanismos que apuntan hacia la apertura de mercados, ya sea por la vía de las preferencias arancelarias en el marco de los acuerdos bilaterales o través de negocios privados independientes de importación y exportación de servicios y mercancías que no necesariamente involucran preferencias por parte del estado emisor y receptor.

El procedimiento para una importación es un tema complejo, ya que requiere la combinación de una serie de procesos tanto en el ámbito nacional como internacional. Desde el contacto con el vendedor en el exterior, pasando por toda la logística aplicada según los casos para el arribo de la mercadería a nuestro país, el seguimiento correspondiente y la preparación de la documentación y declaración aduanera para que este proceso sea dinámico y fluido.

Para la realización del despacho de importación es condición inexcusable que las mercancías sean sometidas a los procesos de control ante la Aduana y que, por lo tanto, hayan sido presentadas y situadas, bien en ésta o bien, en cualquier otro lugar designado por las autoridades aduaneras.

Bajo concepto de importación debe entenderse la acción de ingresar bienes o mercaderías procedentes de otros países con distintos fines, (comerciales, particulares, militares, etc.) necesarios para el desarrollo industrial de un país o personal de los ciudadanos de ese país. También con fines comunitarios y de ayuda ante catástrofes naturales o guerras. Toda importación o exportación de



mercancías está sometida a un control en el que puede ser exigido el pago de derechos aduaneros.

El derecho de aduana recibe el nombre de arancel aduanero (mismo que es aplicado dependiendo de la naturaleza, función y origen del producto importado). A nivel mundial la mayoría de los países utilizan un Sistema Armonizado para la Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Comercio para clasificar las mercancías y determinar los derechos aplicables a cada una de ellas. Estos derechos son de uso exclusivo de los gobiernos, y suponen una provechosa fuente de ingresos para las arcas fiscales. Otra justificación del derecho de aduana está en la protección de la producción nacional mediante el encarecimiento a través de estos impuestos de las mercancías extranjeras ya que con ello se favorece al producto nacional y se pone freno al extranjero, dado que parte en condiciones más ventajosas a la hora de ofrecer un precio más competitivo en el mercado interno. Esta protección, llevada al extremo, es conocida como prohibicionismo. Actualmente en la aduana no sólo se devenga y exige el pago de los aranceles, sino también impuestos indirectos sobre el consumo (valor añadido) o sobre consumos específicos (accisas).

Los derechos de aduana se ejercen sobre los productos extranjeros que entran al país, sobre los que salen del país, o sobre los que proceden del exterior y pasan interinamente los puertos nacionales a modo de re-exportación. El **Agente Fedatario de Aduanas** es la persona natural o jurídica, debidamente autorizada por las respectivas autoridades aduaneras, 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. Según diversas legislaciones se constituye como un auxiliar de la Administración Aduanera y garante solidario del importador.

Dicho término de Agente de Aduana es aplicable en Venezuela, España, Centroamérica y otros países de Latinoamérica. En México se llaman Agentes

Aduanales, y cumplen el mismo propósito de representar al importador o exportador ante la administración pública.

El empresario privado ecuatoriano, actualmente no dispone de una amplia gama de ofertas y sistemas óptimos, eficaces, y sobretodo ágiles para la nacionalización de sus mercancías. La gran mayoría de los agentes aduaneros que prestan sus servicios, no disponen de recurso humano adecuado y capacitado, infraestructura, herramientas y procesos tecnológicos óptimos, lo que los incapacita para presentar a los importadores un portafolio de servicios integral, de manera que cubran las necesidades existentes. Se realizó un cambio importante para los OCES (Operadores de Comercio Exterior) y en este caso concreto de los Agentes Fedatarios de Aduanas autorizados por la SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) se emitió una resolución en la cual se debía cumplir con una serie de requisitos de orden legales, técnicos, económicos, académicos, y físicos los cuales les permitirían mantener la autorización vigente caso contrario les cancelarían el código respectivo. Estas acciones fueron positivas ya que se eliminó a una serie de Agentes Fedatarios que no cumplían con todos estos requisitos y en su gran mayoría básicos por lo cual la formalidad era escasa. Con este antecedente fundamental se puede determinar que los Agentes Fedatarios de Aduanas en nuestro país en su mayoría no pasan de ser simples tramitadores que se limitan únicamente a la función de nacionalizar las mercancías y no tienen la visión suficiente para desarrollar una serie de soluciones complementarios al trámite de desaduanización que podrían ser de gran ayuda para el sector importador ecuatoriano.

Los Agentes Aduaneros en gran porcentaje ni siquiera conocen el proceso de todos los trámites que ellos firman, ya que debido a que cuentan con auxiliares, son ellos los que dan la cara ante los aforadores sin que el Agente en muchas ocasiones conozca de los problemas con alguna mercadería, peor aún brindar alguna solución a los mismos. Lamentablemente la informalidad que aún existe en algunos Agentes Fedatarios ha incidido directamente en que el hecho de

importar se haya convertido en algo traumático para algunas personas naturales o jurídicas, y quizás en algunos casos no lo vuelvan a hacer jamás o se lo vea como un proceso muy difícil o imposible, lo cual lógicamente afecta al estado ecuatoriano, así como al sector productivo y a los ecuatorianos en general.

## **1.3 FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

La falta de soluciones integrales en los procesos de importación y nacionalización de mercancías limita la competitividad del sector empresarial importador de nuestro país.

La oferta limitada de servicios integrales en los procesos de importación de mercancías resta productividad y eficiencia al sector importador de nuestro país.

### **1.3.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Cuáles son los problemas que se presentan durante la importación y nacionalización de mercancías?
- ¿Cuáles son las necesidades por satisfacer del sector importador, de manera que se vuelvan más competitivos?
- ¿Cómo establecer mecanismos que permitan un ágil trámite de desaduanización de mercancías?
- ¿Qué servicios adicionales son necesarios para completar el proceso de importación de forma óptima e integral?
- ¿Qué solución es la más adecuada para la prestación de servicios eficientes para el sector importador ecuatoriano?

## **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL**

Implementar la Agencia Aduanera SIATIADUANAS al grupo de empresas que conforman SIATIGROUP, integrando en un solo proveedor de servicios los procesos necesarios para la importación de mercancías, mejorando la productividad y eficiencia del sector importador.

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar la situación actual de los servicios que prestan los Agentes Fedatarios de Aduanas
- Identificar las necesidades insatisfechas del sector importador ecuatoriano.
- Identificar los servicios adicionales que los empresarios importadores requieren para optimizar su proceso de ciclo de nacionalización.
- Dimensionar la demanda de soluciones integrales de logística y comercio exterior.
- Implementar mecanismos apropiados para agilizar la nacionalización de mercancías.
- Implementar el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa cuya finalidad es la de brindar el servicio de desaduanización de mercancías.
- Crear una estructura organizacional óptima al interior de la empresa de servicios aduaneros.
- Cumplir con los requisitos legales, técnicos y económicos para constituir una persona jurídica y para obtener la acreditación como Agente Fedatario, por parte de los organismos reguladores.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

### **1.5.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

El comercio exterior, se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; sus leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

El comercio internacional, cuya referencia principal son todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan a nivel mundial y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.

El factor más importante en la actualidad y en el mundo de los negocios es la Competitividad, donde la eficiencia en precios y la logística juegan un rol fundamental y en muchas ocasiones son generadoras de ventajas competitivas para las empresas de servicios o importadoras.

Ecuador exporta bienes primarios y consume en su mayor porcentaje bienes con valor agregado, lo convierte en un país netamente importador, donde la mayoría de los bienes consumidos o gran parte de su materia prima y manufactura es importada; es aquí que se abre un campo muy amplio para las corporaciones como SIATIGROUP que brindan servicios en Logística y Comercio Exterior, y claro en conjunto con la aduana de nuestro país dependerá el que los procesos de importación sean eficientes o deficientes.

Es por esto que debemos estar alerta a las necesidades que se pueden generar en una industria en constante crecimiento como es la de la Logística y Comercio Exterior.

### **1.5.2 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

El método que se escogió para la presente tesis, es a través de la Técnica de la Entrevista a Profundidad, el Análisis Univariable y Bivariable, y el Modelo de regresión, es la mejor forma de entender el problema, de conocer a profundidad la verdadera dimensión del mismo y desde allí plantear la mejor

solución para el sector importador que requiere de un sistema de nacionalización eficiente.

La metodología que se empleará, se ha determinado que es el mejor camino para poder desarrollar la tesis de grado propuesta.

### **1.5.3 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Mediante una empresa aduanera que complemente soluciones integrales en Logística y comercio exterior, el sector privado importador tendrá acceso a un abanico de servicios complementarios a la nacionalización de mercancías, de tal manera que obtendrán un servicio integral el mismo que se encargará de la desaduanización, el transporte interno hasta sus instalaciones, el estibaje e incluso el bodegaje y distribución final de la mercadería. Lo que perseguimos con todos estos servicios es que el giro de negocio de los importadores siempre esté seguro, en el menor tiempo y al menor precio con lo cual los importadores ecuatorianos fortalecerán su competitividad.

## **1.6 MARCO DE REFERENCIA**

### **1.6.1 MARCO TEÓRICO**

El marco teórico a utilizar en el desarrollo de la presente tesis, se fortalecerá por una amplia fundamentación teórica, y en una seria recopilación bibliográfica.

Se utilizarán también documentos técnicos y científicos obtenidos durante el paso por la universidad, así como el criterio de expertos y conocedores del tema de Aduanas.

El marco teórico se sustentará en puntos estructurales indispensables para el establecimiento, desarrollo futuro y puesta en práctica del presente proyecto.

Es por ello que dentro del mismo se procederá a realizar los siguientes análisis:

### **1.6.2 ANÁLISIS MACROECONÓMICO**

La evolución del país tanto en su economía como en este caso el Sector de Comercio exterior es de vital importancia para poder evaluar el ambiente presente y futuro, determinar el estado de la Industria y ver si el crecimiento será sostenible en el tiempo. De igual manera esto nos podrá permitir determinar las implicaciones, riesgos y crecimientos futuros de este nuevo servicio.

### **1.6.3 EVALUACIÓN DEL MERCADO**

Complementariamente al análisis Macroeconómico se debe plasmar un análisis del Mercado de Comercio Exterior en el Ecuador, con un enfoque en el mercado de Servicios integrales o complementarios, analizar la importancia de las importaciones para nuestro país, cuál ha sido su evolución y de esta forma evaluar la situación actual que nos permita utilizar de base y justificación para el servicio que se desea implementar.

Será necesario medir la flexibilidad del mercado para apalancar también con estos resultados la parte financiera del presente proyecto.

### **1.6.4 PLAN ESTRATÉGICO**

Parte fundamental del presente análisis será el posicionamiento que la Agencia de Comercio Exterior tendrá en el mercado y cuál será su línea de acción en base a las diferentes variables internas y externas que afectan el desenvolvimiento de las actividades.

Se plasmarán los principales entes y factores críticos de éxito, así como las principales estrategias a considerarse en los diferentes escenarios que pueda presentar el mercado.

El plan estratégico no solo conllevará aspectos del mercado sino aspectos internos de la compañía que permitan establecer un crecimiento sostenido a través del tiempo.

Se deberá en esta parte del análisis priorizar estrategias que permitan en la puesta en práctica del proyecto generar planes de acción concretos y con ello asegurar el cumplimiento de los objetivos.

### **1.6.5 EVALUACIÓN TÉCNICA Y ORGANIZACIONAL**

La Evaluación técnica y organizacional contemplará todos los aspectos fundamentales de localización estratégica, así como la capacidad instalada tanto en equipos, materiales y personal y sus respectivos costos operativos. Se establecerán los mecanismos de estructura organizacional que permitan cumplir con las operaciones de manera adecuada y que ésta a su vez responda a las necesidades de los clientes.

El estudio técnico y organizacional facilitará la implementación y mapeo de procesos que permita luego establecer un correcto control sobre los mismos.

#### **1.6.5.1 Evaluación legal**

Se analizará los costos, requisitos de constitución de la compañía, así como la obtención de permisos y acreditaciones por parte de los diferentes Organismos Gubernamentales; sin los cuales no se podrá generar operaciones en el país.

Se considerarán en este capítulo las garantías necesarias, los permisos de funcionamiento.

#### **1.6.5.2 Evaluación financiera**

El resultado de los estudios anteriores serán la base para armar la Evaluación Financiera donde será necesario proyectar toda la información a través de flujos de caja, estados de resultados y balances generales a 5 años, determinando la viabilidad del proyecto, a través del VAN positivo y la determinación de las utilidades.

Las conclusiones y recomendaciones recopilarán los resultados de los diferentes estudios así como la información general de viabilidad y sostenibilidad para la implementación del proyecto en un campo real.

### 1.6.6 MARCO CONCEPTUAL

Para la elaboración y desarrollo de la tesis se emplearán recurrentemente los términos que se presentan a continuación:

**Proyecto:** Plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algunos de los aspectos del desarrollo económico o social. Desde el punto de vista económico, propone la producción de un bien o la prestación de algún servicio con el empleo de una técnica dada y con miras a obtener un resultado o ventaja económica o social.

**Servicio:** Es un conjunto de actividades en donde se busca responder a las necesidades de un cliente.

**Grupos de interés:** Individuos y grupos que pueden afectar y verse afectados por los resultados estratégicos logrados, y que tienen una opinión válida en el desempeño de una compañía o en la implantación de un proyecto.

**Análisis industrial:** Producto del estudio detenido y la interpretación de los datos y la información que proviene de varias fuentes incluyendo los mercados internacionales y la rivalidad.

**Capacidad:** Acceso a un grupo de recursos para desempeñar una tarea o actividad de manera integral.

**Necesidad:** Falta de cosas necesarias para vivir, situación de alguien que necesita auxilio o ayuda o un bien para satisfacer algo.

**Empresa:** Acción de emprender una cosa que se emprende, sociedad mercantil o industrial.

**Misión:** Determinación del propósito único de una empresa y el panorama de sus operaciones en términos de producto y mercado.

**Visión:** El ver, percibir, donde queremos estar en un determinado tiempo.

**Objetivos:** Enunciación de los resultados que desea alcanzar un sujeto en un periodo de tiempo concreto.

**Cultura organizacional:** Complejo grupo de ideologías, símbolos y valores centrales que se comparten en toda una empresa y que influyen en la forma en que realiza sus negociaciones. Es la energía social que impulsa o deja de impulsar, una organización.

**Oportunidades:** Condiciones del ambiente general que pueden ayudar a que una empresa logre la competitividad estratégica.

**Amenazas:** Condiciones del ambiente general que pueden obstaculizar los esfuerzos de una compañía por lograr la competitividad estratégica.

**Mercado:** Contratación pública de mercaderías en un sitio destinado al efecto, ámbito que comprende a los consumidores y productores que normalmente tienen influencia en la determinación del precio del bien o servicio a negociar.

**Estrategia:** Es un conjunto integrado y coordinado de compromisos y acciones diseñado para aprovechar las aptitudes centrales y obtener una ventaja competitiva.

**Demanda:** Cantidad de un bien que está dispuesto a comprar una persona natural o jurídica.

**Oferta:** Proposición que se hace a alguien, ofrecimiento de algo en venta, cantidad de un bien que los sujetos económicos está dispuesta a vender a un precio en un mercado en un momento determinado.

**Industria:** Grupo de empresas que fabrican productos que son sustitutos cercanos.

**Recursos intangibles:** Incluyen derechos de patentes de propiedad intelectual, las marcas registradas y los derechos reservados, los recursos subjetivos de conocimientos prácticos o que dependen de personas, las redes de trabajo, la cultura organizacional y la reputación de una empresa por sus bienes y servicios, así como la forma en que interactúa con la gente (por ejemplo, empleados, proveedores y clientes).

**Competencia:** Oferta realizada a un mismo mercado por parte de varias compañías de producción o servicios similares. También puede establecerse competencia entre distintas compañías sobre una misma fuente de suministro.

**Estados Financieros:** Documentos que demuestran la situación financiera y de resultados de la institución, normalmente a través de los Estados de Situación Financiera y de Pérdidas y Ganancias, y otros como: estado de costos de producción, estado de distribución de utilidades, estado de fuentes y uso de fondos.

**Análisis Financiero:** Interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de una entidad; implica el cálculo y la significación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma.

**Flujo de efectivo:** Movimientos reales de efectivo, refleja las entradas de dinero, por ingresos en efectivo, recaudaciones de cartera, aportes de socios o capital de riesgo y créditos; muestra la totalidad de gastos, inversiones y pagos en efectivo que se realiza.

**Constitución de la Empresa:** Procedimientos legales que permiten legalizar la existencia de una compañía.

**Aduanas:** Es un organismo público cuya finalidad primordial es la de controlar el paso de mercancías nacionales o extranjeras que, procedentes del exterior, van hacia otros territorios aduaneros o circulan entre diversos puntos de un mismo ámbito geográfico, también se encarga de la liquidación de los impuestos establecidos por las importaciones y exportaciones de mercancías.

**Importación:** Ingreso legal al país de mercancía extranjera para su uso y consumo, la que debe pagar, previamente, si corresponde, los gravámenes aduaneros, y otros impuestos adicionales.

**Permisos de Importación:** Documentos exigidos y emitidos por diferentes entidades del Gobierno para autorizar la importación de bienes al país.

**Garantías Económicas:** Documento emitido por una institución bancaria, financiera, de seguro u otro de naturaleza similar o equivalente, que asegure, a satisfacción de la autoridad aduanera, el pago de los gravámenes, tasas y demás tributos eventualmente exigibles, aplicados a la importación o exportación, y tributos internos a que estén sujetas las mercancías, y el cumplimiento de otras obligaciones contraídas con ella.

**Incoterms:** Reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. La palabra INCOTERM viene de la contracción del inglés de: Internacional Comercial Termo (Términos de Comercio Internacional).

**Mercancías:** Son todos los bienes susceptibles de ser transportados, clasificados en la nomenclatura NANDINA y sujetos a control aduanero.

**Nacionalización de mercancías:** Es un término frecuentemente utilizado en materia de importaciones para designar al conjunto de formalidades y

operaciones administrativas, tributarias, aduaneras, etc. que deben cumplirse para que las mercancías importadas puedan ser internadas definitivamente en un territorio aduanero para su uso o consumo permanente o definitivo dentro de él.

**Regímenes:** Se entiende por "regímenes aduaneros" a las distintas formas, según su naturaleza o destino, bajo las cuales pueden efectuarse las importaciones y exportaciones con sujeción a un conjunto de disposiciones y normas que son, en definitiva, las que configuran tales regímenes.

**Almacén Temporal:** Establecimientos ubicados en las zonas primarias de las aduanas localizadas en los puertos o aeropuertos internacionales, que tienen por objeto el depósito de mercancías extranjeras hasta su posterior nacionalización.

**Verificadora:** La verificadora es una empresa privada regulada por el Estado y las Leyes de la Aduana, cuya función es determinar en los productos importados el origen, naturaleza, cantidad, calidad, etc.

**Póliza de Seguro:** La póliza es el instrumento escrito en el cual constan las condiciones del contrato. La póliza es el documento principal del contrato de seguro, en donde constan los derechos y obligaciones de las partes, es un documento privado redactado en varios folios. Las condiciones generales están impresas, mientras las condiciones particulares están normalmente mecanografiadas. La Aduana del Ecuador exige a los importadores que tomen un seguro local.

**Medios de transporte:** El medio de transporte es el Vehículo, Avión o Buque cuya función tiene transportar las mercaderías de un lugar a otro sea nacional o internacionalmente.

**Calidad:** Comprende el cumplimiento o la superación de las expectativas de los clientes respecto a los bienes y servicios que se ofrecen.

**Competitividad:** Es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

**Optimización:** Mejorar el funcionamiento de algo a través de una función perfeccionada de los recursos.

**Organización:** Es un sistema cuya estructura está diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines.

**Integral:** Permite señalar a lo que es global o total.

**Estrategia:** Es un conjunto de acciones planificadas en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

**Costo de Oportunidad:** Es el valor de la mejor opción no realizada.

**Riesgo:** Es la vulnerabilidad de "bienes jurídicos protegidos" ante un posible o potencial perjuicio o daño para las personas y cosas, particularmente

**Perdida:** Es la carencia o privación de lo que se poseía

**Costo – Beneficio:** El costo-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos dónde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

## 1.7 HIPÓTESIS DE TRABAJO

La creación de una Empresa de servicios aduaneros que complemente las soluciones integrales en Logística y Comercio Exterior que brinda Siatigroup, mejorará la competitividad del sector empresarial importador del Ecuador.

## 1.8 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Los mecanismos de investigación que se utilizará para el presente proyecto son:

### 1.8.1 TÉCNICA DE LA ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Esta técnica consiste en el diálogo entre dos personas el entrevistador “investigador” y el entrevistado; se realiza con el fin de obtener información por parte del entrevistado, por lo general corresponde a una persona que conoce del proceso de importación o está inmiscuido dentro del proceso se recurrirá a realizar entrevistas a profundidad también a los importadores (clientes actuales), principales interesados dentro de nuestro medio.

**Análisis Univariable y Bivariable:** Que permita correlacionar los resultados obtenidos de las diferentes herramientas de investigación, de tal manera que permita analizar las diferentes posibilidades y panorama para el desarrollo de este proyecto.

**Modelo de regresión:** Existen dos modelos básicos de regresión: el modelo de regresión simple o de dos variables, y el modelo de regresión múltiple. El primero indica que la variable dependiente se predice sobre la base de una variable independiente, mientras que el segundo indica que la medición se basa en dos o más variables independientes. En ambos casos, aunque los valores de la variable independiente pueden ser asignados, los de la variable dependiente deben obtenerse por medio del proceso de muestreo. De la observación de las variables se deriva un diagrama de dispersión que indica la relación entre ambas. Gráficamente, se representa la variable independiente, x

con relación al eje horizontal y el valor de la variable dependiente, y, con relación al eje vertical. El paso siguiente es determinar la ecuación lineal que mejor se ajuste a la relación entre las variables observadas. Para ello se utiliza el método de los mínimos cuadrados.

## **CAPÍTULO II**

### **2.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

En este tema, examinaremos las incidencias de los diferentes factores en el entorno de las empresas de servicios en nuestro país. Este análisis también servirá como referencia para el desenvolvimiento de la empresa en el futuro.

### **2.2 FACTORES ECONÓMICOS DEL ECUADOR**

La realidad de la economía del Ecuador afecta de forma directa al progreso socio-económico de sus habitantes y el de las empresas que se desarrollan dentro y fuera de su territorio. Para este análisis se debe tomar en cuenta las variables que influyen en el comportamiento de la economía nacional como: la inflación, el producto interno bruto, el ingreso per-cápita correspondiente al sector de servicios, en el cual se va a desarrollar la empresa.

#### **2.2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO**

Mide el valor de la producción, a precios finales del mercado, realizados dentro de las fronteras geográficas de un país.

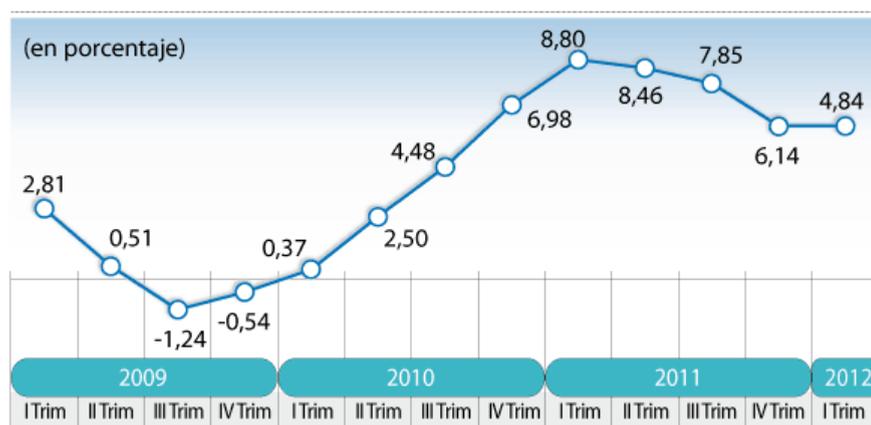
El Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador creció 4,8% en el primer trimestre de 2012 respecto al mismo período de 2011, y 0,7% en relación al trimestre anterior, informó el domingo el Banco Central (BCE).

El PIB ecuatoriano, que desde el primer trimestre de 2010 registra cifras positivas, había aumentado 8,8% entre enero y marzo de 2011, siendo el índice más alto de los últimos tres años, según un informe del BCE en su página electrónica.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-economia-crece-4-8-en-el-2012-segun-banco-central-553844.html>

**Gráfico 1: Producto Interno Bruto**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

Es un indicador macroeconómico de importancia para las actividades de la empresa propuesta, por cuanto demuestra el crecimiento de la economía en el país, lo cual incide directamente en la generación de empleo en el país en las diferentes actividades. Las perspectivas de crecimiento real para los próximos tres años se ven complejas, debido a la crisis financiera mundial y los conflictos políticos internos y externos del estado; lo que afectará directamente a la producción nacional, exportaciones e importaciones que realice el país.

## 2.2.2 TASA DE INTERÉS

Las tasas tanto activa como pasiva, en los momentos actuales se encuentran en un porcentaje un tanto alto para realizar préstamos, esto puede afectar a la empresa; ya, que se puede necesitar en algún momento realizar un préstamo para invertir en la implementación de nuevas líneas de productos.

### 2.2.2.1 Tasa de Interés Activa

Es el rendimiento promedio ponderado nominal de los títulos de plazo inferior a un año, emitidos y colocados por el Banco Central del Ecuador en la semana anterior a la fecha de cálculo.<sup>2</sup>

<sup>2</sup><http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres>.

En caso de no realizarse ninguna colocación, se utilizará la tasa básica correspondiente a la semana previa, si no se hubieren realizado colocaciones en dos semanas anteriores, se publicará como tasa básica del Banco Central del Ecuador, la que corresponda a la tasa pasiva referencial que estuviere vigente.

### 2.2.2.2 Tasa de Interés Pasiva

Corresponde al promedio ponderado por monto, de las tasas de interés efectivas pasivas remitidas por las instituciones financieras. El préstamo para la capitalización de la compañía se planifica obtener mediante una institución bancaria, en uno de los bancos sólidos y el de mayor liquidez en el mercado financiero ecuatoriano. Como tasa pasiva actualmente se establece un máximo de 5.24% y un mínimo de 4.25%.

**Gráfico 2: Tasa de Interés de Ecuador 2012**

Tasas de Interés			
DICIEMBRE 2012 (*)			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
<b>2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
	% anual		% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
<b>3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
Tasas Referenciales		Tasas Referenciales	
	% anual		% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35
<b>4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 009-2010)</b>			
<b>5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</b>			
<b>6. OTRAS TASAS REFERENCIALES</b>			
Tasa Pasiva Referencial	4.53	Tasa Legal	8.17
Tasa Activa Referencial	8.17	Tasa Máxima Convencional	9.33

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

### 2.2.3 LA INFLACIÓN

**Gráfico 3: La inflación en el Ecuador 2012**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

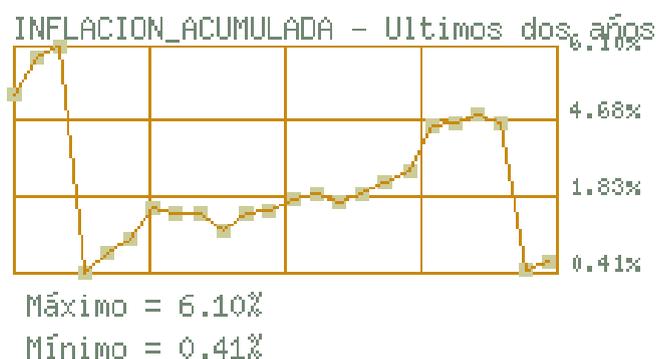
La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Ecuador cierra el 2012 con inflación 4,16%, por debajo de meta Los precios al consumidor de Ecuador subieron un 4,16 por ciento en el 2012, por debajo de la meta prevista por el Gobierno para el año, dijo el sábado el estatal ente de estadística, en el 2011, la tasa de inflación fue del 5,41 por ciento y en el 2010, de 3,33 por ciento.<sup>3</sup>

Las autoridades esperaban cerrar el 2012 con un índice del 5,14 por ciento, pero la proyección resultó elevada para el ritmo de crecimiento de los precios registrados en el periodo analizado.

<sup>3</sup> <http://www.eluniverso.com/2013/01/05/1/1356/ecuador-cierra-2012-inflacion-416-debajo-meta.html>

**Gráfico 4: La Inflación Acumulada**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

#### 2.2.4 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial del Ecuador entre enero y septiembre de este año arroja un resultado positivo de 77,14 millones de dólares, el 202,4% de incremento al comparar el resultado actual con el del mismo periodo del 2011.

En los primeros nueve meses del año anterior Ecuador reportaba una balanza comercial negativa cifrada en -75,3 millones de dólares, reporta el Banco Central del Ecuador.

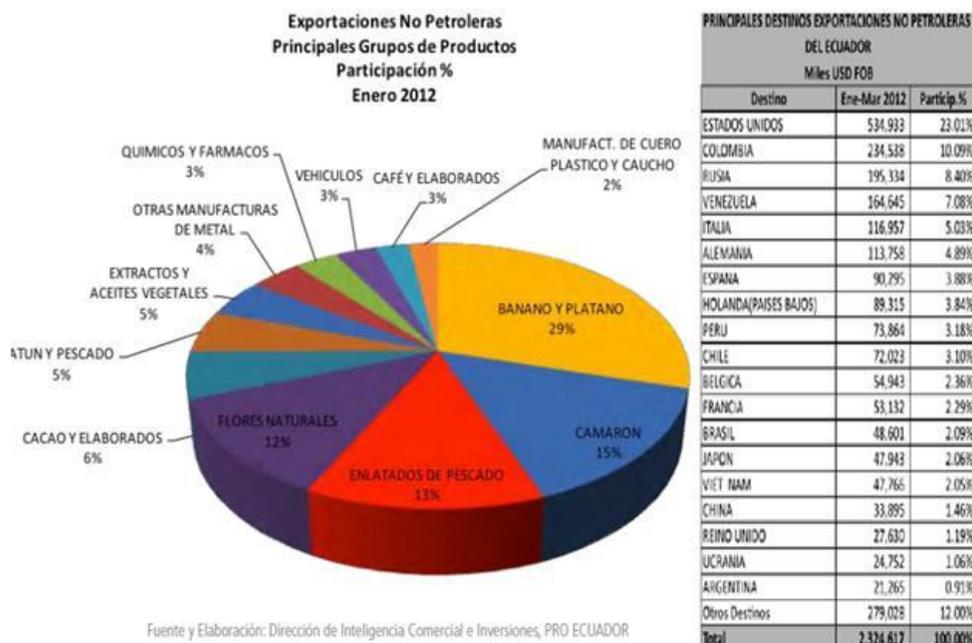
La mejora comercial que se presenta en este año se debe a que el país ha efectuado exportaciones por 18.127,1 millones de dólares a una tasa de crecimiento interanual del 8,9% en su precio y efectuó importaciones por 18.049,9 millones de dólares con un crecimiento menos veloz, del 7,9%.

El principal producto de exportación ecuatoriana sigue siendo el petróleo, cuya negociación cifró en este lapso 10.781,6 millones de dólares, frente a las importaciones petroleras que significaron 3.944,4 millones de dólares, dejando una

El sector no petrolero, en cambio, obtuvo una balanza deficitaria en -6.102 millones de dólares, que resulta de analizar las importaciones de materias

primas por 5.463,7 millones de dólares; bienes de capital por 4.920,1 millones; bienes de consumo por 3.491,6 millones y productos diversos por 3.713,1 millones y exportar 6.910,5 millones de dólares en el mismo periodo.

### Gráfico 5: Balanza Comercial



Fuente: [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

El Banco Central del Ecuador de enero a marzo del 2012, presento a consideración de ustedes, las cifras de la balanza comercial lo indica lo siguiente:

- 1.-La balanza comercial al mes de marzo del año 2012 positiva en 403.6 millones de dólares.
- 2.- Las exportaciones sumaron 6.126´578 millones de dólares.
- 3.- Las importaciones sumaron 5.722´951 millones de dólares.

Del total de nuestras exportaciones, el 62,06 % corresponden al sector petrolero y el 37,94 % a las no petroleras. De las exportaciones no petroleras alrededor del 77% corresponden al sector agroindustrial<sup>4</sup>

### Gráfico 6: Balanza Comercial Importaciones

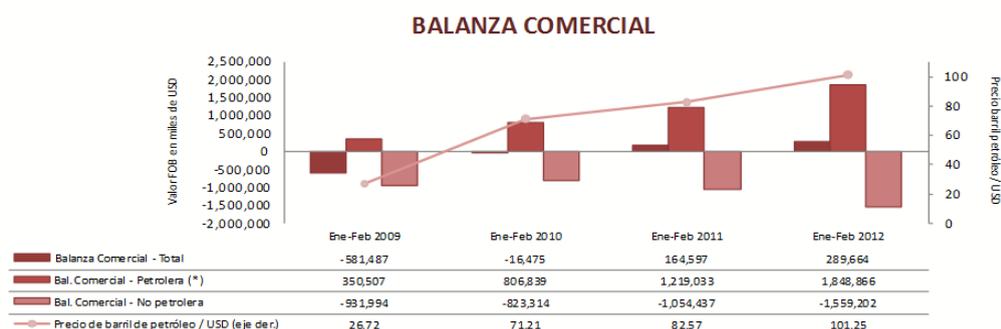
#### IMPORTACIONES DE ENERO A MARZO AÑO 2012

En cuanto a las importaciones de enero a marzo, estas fueron de 5.722,95 millones de dólares:

1.- Materias Primas.....	1.824,74	millones de dólares, el	31,88 %
2.- Bienes de Capital.....	1.550,48	millones de dólares, el	27,09 %
3.- Combustibles y Lubricantes.....	1.147,20	millones de dólares, el	20,05 %
4.- Bienes de Consumo.....	1.188,54	millones de dólares, el	20,77 %
5.- Diversos y Ajustes.....	11,99	millones de dólares, el	0,21 %

Fuente: [www.agroecuador.com](http://www.agroecuador.com)

### Gráfico 7: Balanza Comercial Importaciones y Exportaciones



Fuente: Banco Central del Ecuador

Primero debemos tocar como punto principal el hecho de que el mes de enero del 2012, se registró un saldo favorable en lo que respecta al tema de la balanza comercial, mismo que fue de USD 82.9 millones, es decir, modificó la tendencia frente al déficit a enero del año 2011, cuyo monto fue de USD -

<sup>4</sup><http://www.agroecuador.com/HTML/infocamara/2012/15052012/Analisis%20Balanza%20Comercial%20ene%20-%20mzo%202012.pdf>

10.9 millones, algo que resulta positivo para el Ecuador y por ende, ecuatorianos y ecuatorianas.<sup>5</sup>

La reducción de la inversión significará el incremento de las importaciones, especialmente de productos terminados, como enlatados y vestimenta.

A pesar de que el Gobierno trata de poner límites a las importaciones, la balanza comercial seguirá teniendo un déficit en relación a las exportaciones. Esto se evidencia en los altos índices de consumo de la población. La gente imita el comportamiento del Gobierno, que gasta mucho y no tiene la costumbre del ahorro.

### **Nuevas Medidas Proteccionistas<sup>6</sup>**

El Comité de Comercio Exterior del Ecuador (Comex), resolvió implementar un sistema de licencias de importación para 51 subpartidas arancelarias, reformando una resolución anterior, con el objetivo de incrementar la nómina de productos sujetos a controles previos de importación.

Esta nueva restricción se implementa básicamente sobre autopartes y repuestos, sobre vehículos importados, CKD para vehículos fabricados en el Ecuador, equipos electrónicos, celulares y línea blanca.

Las medidas decididas se presentan como respuesta del Gobierno ante la constante balanza comercial negativa que ha producido en los últimos tres años una salida de divisas en montos mayores a las que ingresan.

Como se mencionó, los efectos positivos de este tipo de medidas están en tratar de equilibrar los saldos de comercio exterior; por otro lado, los efectos negativos se concentran mayormente en la población ecuatoriana que consume estos artículos, al producirse escasez de productos, incremento de precios y fomento del mercado negro.

---

<sup>5</sup><http://www.revistaestrategia.com/articulos/detalles/%20Balanza%20Comercial%20del%20Ecuador%20a%20enero%20del%202012>

<sup>6</sup> <http://www.comercioexterior.com.ec/qs/content/nuevas-medidas-proteccionistas>

Tal vez hubiera sido más apropiado inducir el incremento de exportaciones mediante una política interna coherente que incentive la inversión con seguridad interna, un clima de negocios adecuado y una política externa que asegure mercados para las exportaciones no petroleras por medio de tratados comerciales con nuestros principales socios.

#### **2.2.4.1 Evolución de importaciones de enero a junio del 2012.**

En lo que se refiere a la evolución de las importaciones en el primer semestre del 2012, estas fueron de 11.769 millones de dólares.

1.- Materias Primas.....	3.540,42 millones de dólares, el 30,08 %
2.- Bienes de Capital.....	3.198,70 millones de dólares, el 27,18 %
3.- Combustibles y Lubricantes.....	2.571,89 millones de dólares, el 21,85 %
4.- Bienes de Consumo.....	2.435,56 millones de dólares, el 20,69 %
5.- Diversos y Ajustes.....	22,74 millones de dólares, el 0,19 %

#### **2.2.5 BALANZA DE PAGOS**

La Balanza de Pagos es un registro contable que resume sistemáticamente las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo. Las transacciones se registran en términos de flujo, entre residentes de la economía y no residentes. La Balanza de Pagos tiene dos grandes componentes: la Cuenta Corriente, en la cual se registran, las operaciones de comercio exterior (bienes y servicios), de renta y de transferencias corrientes; y, la Cuenta de Capital y Financiera, donde se presenta el cambio de propiedad de los activos y pasivos externos.<sup>7</sup>

La Balanza de Pagos, vale mencionar, ofrece una visión conjunta de la conexión de los sectores privado y público de la economía, con el sector externo de la economía.

---

<sup>7</sup><http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/analisisBPagos/a/bp201103.pdf>

En este sentido, la Balanza de Pagos presenta un panorama integral de las relaciones económicas de un país con el resto del mundo, incluyendo cuentas y transacciones necesarias para el análisis económico y, consecuentemente, para la adopción de políticas comerciales y de financiamiento. Entre los rubros importantes que registra la Balanza de Pagos se tiene: la Balanza de Bienes o Balanza Comercial, de Servicios, de Renta y de Transferencias, como componentes de la cuenta corriente y la inversión extranjera directa y los flujos por endeudamiento externo en la cuenta financiera.

La compilación de la Balanza de Pagos es un proceso complejo en el cual se utiliza una variedad de fuentes de información. Ciertos datos provienen de registros administrativos como el comercio exterior, el endeudamiento externo y las transacciones del sector público.

Otras operaciones son difíciles de determinar y algunos rubros se elaboran mediante encuestas e investigación directa (remesas de trabajadores, comercio de servicios, entre otros).

**Tabla 1: Balanza de pagos**

	2011 I	2011 II	2011 III	2011 IV	2012 I	2012 II	2012 III
<b>1 CUENTA CORRIENTE</b>	<b>151,9</b>	<b>-389,2</b>	<b>-936,5</b>	<b>-620,6</b>	<b>233,1</b>	<b>-160,1</b>	<b>-700,6</b>
Bienes	179,1	-260,5	-952,7	-469,8	267,3	-51,1	-680,7
Exportaciones	4.238,3	4.563,6	4.277,9	5.003,2	5.368,1	5.788,0	5.422,1
Petróleo y derivados	2.241,5	2.432,1	2.230,4	2.769,2	2.925,4	3.210,2	2.934,4
Importaciones	-4.113,3	-4.824,2	-5.230,6	-5.473,0	5.100,8	-5.839,1	-6.102,9
Servicios	-343,9	-392,8	-391,8	-407,6	-411,3	-422,3	-409,5
Renta	-217,1	-282,6	-207,9	-356,1	-244,0	-353,7	-249,4
Transferencias Corrientes	533,9	546,7	615,9	613,0	621,2	666,9	639,0
Remesas de Emigrantes	556,6	549,8	612,0	605,5	589,7	626,4	597,2
<b>2 CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA (A+B)</b>	<b>-109,6</b>	<b>276,9</b>	<b>946,3</b>	<b>658,6</b>	<b>-135,1</b>	<b>65,5</b>	<b>590,6</b>
Cuenta de Capital	9,1	11,4	8,4	13,3	6,5	11,2	9,3
Cuenta Financiera	-118,7	265,6	937,8	645,0	-141,6	54,3	581,3
Inversión directa	-171,9	208,2	150,2	-29,2	176,1	154,3	55,2
Inversión de cartera (neta)	-390,3	75,3	7,0	-423,1	42,6	35,3	-10,0
Otra inversión	658,6	78,6	1.030,4	-634,1	965,1	-241,3	330,1
<b>ACTIVOS</b>	<b>311,7</b>	<b>30,4</b>	<b>487,7</b>	<b>-381,2</b>	<b>-104,9</b>	<b>14,9</b>	<b>482,4</b>
Créditos comerciales	-20,0	-339,6	-89,5	-125,5	-170,6	-240,9	-53,0
Moneda y depósitos	-0,1	52,7	613,0	266,4	42,2	299,1	519,9
Otros activos	331,7	317,3	-35,8	-522,1	23,4	-34,3	15,5
<b>PASIVOS</b>	<b>346,9</b>	<b>48,1</b>	<b>542,7</b>	<b>-252,9</b>	<b>1.070,0</b>	<b>-256,3</b>	<b>-152,3</b>
Créditos comerciales	-5,0	-19,2	-7,9	32,5	891,9	-133,1	-86,1
Préstamos	397,9	64,2	548,5	-325,3	191,4	-150,2	-28,8
Moneda y depósitos	-52,6	-1,0	-5,2	35,2	-20,3	23,0	-45,1
Otros pasivos	6,6	4,2	7,4	4,6	7,0	4,1	7,7
Activos de reserva	-215,0	-96,5	-249,8	1.731,3	-1.325,4	106,0	206,1
<b>ERRORES Y OMISIONES (1+2)</b>	<b>-42,3</b>	<b>112,3</b>	<b>-9,8</b>	<b>-37,7</b>	<b>-98,0</b>	<b>94,6</b>	<b>110,0</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

## 2.2.5.1 Cuenta Corriente

La cuenta corriente es la suma de las balanzas de bienes, servicios, renta y transferencias corrientes.<sup>8</sup>

**Tabla 2: Cuenta Corriente**

	2011 I	2011 II	2011 III	2011 IV	2012 I	2012 II	2012 III
<b>1 CUENTA CORRIENTE</b>	<b>151,9</b>	<b>-389,2</b>	<b>-936,5</b>	<b>-260,6</b>	<b>233,1</b>	<b>-160,1</b>	<b>-700,6</b>
<b>A.- Bienes</b>	<b>179,1</b>	<b>-260,5</b>	<b>-952,7</b>	<b>-469,8</b>	<b>267,3</b>	<b>-51,1</b>	<b>-680,7</b>
<b>A1 Exportaciones</b>	<b>4.292,4</b>	<b>4.563,6</b>	<b>4.277,9</b>	<b>5.003,2</b>	<b>5.368,1</b>	<b>5.788,0</b>	<b>5.422,1</b>
Petróleo y derivados	2.241,5	2.432,1	2.230,4	2.769,2	2.925,4	3.210,2	2.934,4
Comercio no registrado	65,7	68,3	70,9	71,5	69,0	71,7	74,4
<b>A2 Importaciones</b>	<b>-4.113,3</b>	<b>-4.824,2</b>	<b>-5.230,6</b>	<b>-5.473,0</b>	<b>-5.100,8</b>	<b>-5.839,1</b>	<b>-6.102,9</b>
Comercio no registrado	-40,7	-37,3	-34,1	-37,4	-48,7	-49,0	-49,3
Otras importaciones	-5,7	-5,7	-5,7	-5,7	-5,7	-5,7	-5,7
<b>B Servicios</b>	<b>-343,9</b>	<b>-392,8</b>	<b>-391,8</b>	<b>-407,6</b>	<b>-411,3</b>	<b>-422,3</b>	<b>-409,5</b>
B1 Servicios prestados	350,5	365,6	375,2	382,1	373,7	376,0	399,7
B2 Servicios recibidos	-694,4	-758,4	-767,0	-789,8	-785,0	-798,3	-809,1
<b>C Renta</b>	<b>-217,1</b>	<b>-282,6</b>	<b>-207,9</b>	<b>-356,2</b>	<b>-244,0</b>	<b>-353,7</b>	<b>-249,4</b>
C1 Renta recibida	18,3	21,8	18,3	17,7	19,7	17,7	20,3
C2 Renta pagada	-235,3	-304,4	-226,9	-373,9	-263,7	-371,4	-269,7
Renta de la inversión directa	-153,3	-108,3	-130,3	-148,7	-174,0	-150,6	-173,8
<b>D Transferencias corrientes</b>	<b>533,9</b>	<b>546,7</b>	<b>615,9</b>	<b>213,0</b>	<b>621,2</b>	<b>666,9</b>	<b>639,0</b>
D1 Remesas de emigrantes	556,6	549,8	612,0	605,5	589,7	626,4	597,2
D2 Otras transferencias (netas)	-22,7	-3,1	3,9	7,5	31,5	40,5	41,8

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Autor

En el tercer trimestre de 2012, el total de las exportaciones ecuatorianas bajó en 6.3% respecto al segundo trimestre de 2012. Dentro de este rubro, el ingreso por las ventas petroleras al exterior disminuyó en 14.6% debido fundamentalmente a que el precio promedio del crudo ecuatoriano pasó de

<sup>8</sup>

<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/analisisBPagos/abp201103.pdf>

USD 103.3 en el segundo trimestre de 2012 a USD 93.5 por barril en el tercer trimestre del presente año.

### 2.2.5.2 Cuenta de Servicios

**Tabla 3: Cuenta de Servicios**

	2011 I	2011 II	2011 III	2011 IV	2012 I	2012 II	2012 III
<b>Servicios</b>	<b>-343,9</b>	<b>-392,8</b>	<b>-391,8</b>	<b>-407,6</b>	<b>-411,3</b>	<b>-422,3</b>	<b>-409,5</b>
<b>Servicios prestados</b>	<b>350,5</b>	<b>365,6</b>	<b>375,2</b>	<b>382,1</b>	<b>373,7</b>	<b>376,0</b>	<b>399,7</b>
Transportes	80,9	90,9	94,6	94,5	88,9	91,7	98,1
Viajes	187,9	193,4	198,6	201,2	199,2	197,8	215,5
Otros servicios	81,7	81,3	82,0	86,1	85,7	86,5	86,1
<b>Servicios recibidos</b>	<b>-694,4</b>	<b>-758,4</b>	<b>-767,0</b>	<b>-789,8</b>	<b>-785,0</b>	<b>-798,3</b>	<b>-809,1</b>
Transportes	-369,5	-441,0	-458,9	-461,7	-419,3	-439,7	-454,0
Viajes	-139,5	-143,3	-141,9	-143,4	-152,9	-157,0	-155,5
Otros servicios	-185,3	-174,2	-166,2	-184,7	-212,8	-201,6	-199,6

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Autor

El total de ingresos por Servicios en el tercer trimestre de 2012 fue USD 399.7 millones, frente a los egresos por servicios recibidos de USD 809.1 millones, da un déficit de USD -409.5 millones, debido principalmente al incremento en el pago de fletes de las importaciones (USD 14.3 millones, 3.3%), puesto que la mayoría de las importaciones y una parte importante de las exportaciones, se realizan en transporte de no residentes por el reducido número de naves marítimas y aéreas de propiedad de residentes.<sup>9</sup>

9

<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/analisisBPagos/abp201103.pdf>

### 2.2.5.3 Cuenta de la Renta

**Tabla 4: Cuenta de la Renta**

	2011 I	2011 II	2011 III	2011 IV	2012 I	2012 II	2012 III
Renta	-217,1	-282,6	-207,9	-356,2	-244,0	-353,7	-249,4
Renta recibida	18,3	21,8	18,3	17,7	19,7	17,7	20,3
Renta de otra inversión	16,4	20,0	16,5	15,6	17,7	15,7	18,2
Renta pagada	-235,3	-304,4	-226,2	-373,9	-263,7	-371,4	-269,7
Remuneración de empleados	-1,7	-1,7	-1,7	-1,9	-1,8	-1,9	-1,9
Renta de inversión directa	-151,8	-108,3	-130,3	-148,7	-174,0	-150,6	-173,8
Renta de inversión de cartera	-0,5	-31,7	-0,3	-31,7	-0,3	-30,5	-0,3
Renta de otra inversión	-81,4	-162,7	-93,9	-191,6	-87,6	-188,5	-93,7

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Autor

En el tercer trimestre de 2012, la Balanza de Renta fue deficitaria en USD – 249.4 millones o 0.4% del PIB, déficit inferior en -29.5% al registrado en el segundo trimestre de 2012 (USD –353.7) y superior en 19.9% en relación al tercer trimestre de 2011 (USD -207.9 millones).

### 2.2.5.4 Cuenta Financiera

La cuenta financiera registra las variaciones de activos y pasivos de la economía frente al resto del mundo.

**Tabla 5: Cuenta Financiera**

	2011 I	2011 II	2011 III	2011 IV	2012 I	2012 II	2012 III
<b>Cuenta financiera</b>	<b>-118,7</b>	<b>265,6</b>	<b>937,8</b>	<b>645</b>	<b>-141,6</b>	<b>54,3</b>	<b>581,3</b>
<b>Inversión directa</b>	<b>-171,9</b>	<b>208,2</b>	<b>150,2</b>	<b>-29,2</b>	<b>176,1</b>	<b>154,3</b>	<b>55,2</b>
Acciones y participaciones	38,5	81,3	69,9	75,1	39,6	107,9	28,2
Utilidad reinvertidas	63,3	34,8	50	65	76,7	63,1	62,1
Otro capital	-273,7	92,2	30,3	-169,3	59,8	-16,6	-35,2
<b>Inversión de cartera</b>	<b>-390,3</b>	<b>75,3</b>	<b>7</b>	<b>-423,1</b>	<b>42,6</b>	<b>35,3</b>	<b>-10</b>
Activos	-382,4	75,2	9,5	-423,2	45,9	35,1	-5,9
Pasivos	-7,9	0,1	-2,5	0,2	-3,3	0,2	-4,1
<b>Otra inversión</b>	<b>658,6</b>	<b>78,6</b>	<b>1030,4</b>	<b>-634,1</b>	<b>965,1</b>	<b>-241,3</b>	<b>330,1</b>
Activos Pasivos	311,7	30,4	487,7	-381,2	-104,9	14,9	482,4
Pasivos	346,9	48,1	542,9	-252,9	1070	-256,3	-152,3
<b>Activos de reserva</b>	<b>-215</b>	<b>-96,5</b>	<b>-249,8</b>	<b>1731,3</b>	<b>-1325,4</b>	<b>106</b>	<b>206,1</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Autor

En el tercer trimestre de 2012 el flujo neto de la IED fue de USD 55.2 millones, de los cuales USD 28.2 millones corresponden a nuevos capitales, USD 62.1 millones a utilidades reinvertidas y USD -35.2 millones a amortizaciones netas de capital de empresas relacionadas con sus afiliada.

## 2.2.6 FACTOR POLÍTICO DEL ECUADOR

A través del análisis propio de este entorno, se podría tener una perspectiva mucho más concreta del ambiente en el cual se plantea desarrollar el presente plan de negocios.

### 2.2.6.1 Mapa Político del Ecuador

El Ecuador se encuentra actualmente presidido por el Eco. Rafael Correa Delgado, amparado en una ideología política conocida como el Socialismo del Siglo XXI, desde enero del 2007 hasta el año 2013. En el año 2008, se aprobó una nueva constitución, mediante la cual el gobierno ha planteado y planea reestructurar al estado.

El Socialismo del Siglo XXI propone un modelo económico que no esté basado en el precio de mercado, fundamento de la economía de mercado y del capitalismo, a los que considera fuentes de las asimetrías sociales y la explotación irracional de recursos naturales.

En este sentido, el precio, como principio operativo y cibernético de la economía, determina dónde invertir, por cuánto trabajar, cuánto y qué comprar, cuánto y cuándo ahorrar y es, por lo tanto, la hebra ordenadora del sistema. Para que el mercado funcione eficientemente, debería existir el suficiente poder adquisitivo para comprar, una formación libre del precio, un mercado que no sea monopolístico y un Estado de derecho eficiente y honesto.

La Democracia de Calidad Total constituye una metodología de mejora continua del sistema democrático. Esta metodología es aplicada desde un punto de vista de Democracia representativa más la Democracia participativa.

### **2.2.6.3 Acuerdo Comerciales**

El Ecuador tiene acuerdos comerciales bilaterales y regionales que le han permitido mantener relaciones a nivel internacional. No se ha firmado Tratados de Libre Comercio con ningún país por considerar el Gobierno actual una medida de riesgo para la economía del país. Entre los acuerdos más importantes que tiene el Ecuador son los siguientes:

## Gráfico 8: Acuerdos Comerciales

### Acuerdos Comerciales

Ecuador
✓ Comunidad Andina
✓ MERCOSUR
✓ México
✓ Cuba
✓ Guatemala
✓ Venezuela:

**Fuente:** SICE-Sistema de Información sobre Comercio Electrónico

El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar.

Los bloques económicos a los cuales pertenecemos son:

- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- Comunidad Andina (CAN)
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

Desde el ingreso al poder del Eco. Rafael Correa Delgado, el país trata de encontrar nuevos socios comerciales como Irán, China, Malasia, Corea del Sur

y Tailandia, entre otros para vender productos agroindustriales que se producen en el país. Razón por la cual el gobierno durante los últimos tiempos ha sido golpeado de manera sorprendente y mediática por Organismos Internacionales alejados a las políticas de países como Irán y Corea del Sur.

## **2.2.7 FACTOR LEGAL**

### **2.2.7.1 Instituciones Regulatorias**

El organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX), y que estará compuesto por titulares o delegados de las siguientes instituciones<sup>10</sup>:

#### *2.2.7.1.1 Banco Central del Ecuador*

El Banco Central del Ecuador cumple funciones vitales, claramente definidas por la ley, que ninguna otra institución puede cumplir en el país para garantizar que la vida de los ecuatorianos funcione con normalidad.

Aunque a veces no lo sentimos, la participación del Banco Central del Ecuador en la vida de las personas y las empresas es totalmente palpable, permitiendo que sus actividades económicas puedan realizarse con normalidad.

#### *2.2.7.1.1.1 Funciones del Banco Central del Ecuador<sup>11</sup>*

- Lleva el control estadístico valorado, por producto y cantidades del comercio internacional, tanto importaciones como exportaciones del Ecuador. Evalúa, monitorea y controla permanentemente la cantidad de dinero de la economía, para lo que utiliza distintas herramientas de política monetaria como el encaje bancario y las operaciones de mercado abierto.

---

<sup>10</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – N° 351, pág. 18

<sup>11</sup> [www.bce.gob.ec/estadisticas\\_funciones/](http://www.bce.gob.ec/estadisticas_funciones/)

- Garantiza la integridad, transparencia de las estadísticas llevadas para el control del comercio exterior del Ecuador.
- Recomienda los niveles adecuados de endeudamiento público.
- Controla los ingresos de las Exportaciones.
- Controla el cumplimiento de los requisitos tanto para importar como para exportar.
- Ofrece a las personas, empresas y autoridades públicas información para la toma de decisiones financieras y económicas dentro del comercio exterior.

#### *2.2.7.1.3 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*

Es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Forma parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.

##### *2.2.7.1.3.1 Funciones del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador<sup>12</sup>*

- Cobro justo y eficaz de tributos.
- Facilitar las operaciones del comercio exterior.
- Su accionar coadyuve activamente al desarrollo sostenido del País.
- Ejercer control sobre las mercancías, personas y medios de transporte, de tal forma que se pueda determinar el correcto cobro de los tributos a fin de disminuir los tiempos de despacho.
- Optimización de los recursos disponibles, mediante administración, normalización y automatización de procesos.

---

<sup>12</sup><http://www.aduana.gov.ec/contenido/historia.html>

#### *2.2.7.1.4 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración*

Ejecutar la política exterior del país en función de los intereses del Estado y de la sociedad ecuatoriana, conforme a la Constitución y a los principios y normas del derecho internacional; así mismo, ejercer la representación del Estado ecuatoriano en el ámbito internacional y coordinar las acciones correspondientes en el contexto nacional.

##### *2.2.7.1.4.1 Funciones de la Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración<sup>13</sup>.*

- Planificar, evaluar, dirigir y ejecutar la política de fomento productivo y comercial orientado a la exportación.
- Planificar, evaluar, dirigir y, en lo que corresponda, ejecutar la política de regulación y Facilitación de los procedimientos de exportación e importación y demás operaciones de comercio exterior.
- Planificar, dirigir y ejecutar la política de defensa comercial de la producción nacional y actuar como autoridad investigadora de para las prácticas desleales de comercio.
- Coordinar la realización y publicación de estudios y estadísticas sobre comercio e inversiones.

---

<sup>13</sup> <http://www.mic.gov.ec/> /historia/

#### 2.2.7.1.5 Código Orgánico de la Producción<sup>14</sup>

### **TÍTULO V** Auxiliares de la Administración Aduanera

#### **Capítulo I** De los Agentes de Aduana

**Art. 227.- Agente de Aduana.-** Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo.

El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulan, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la declaración aduanera, sin perjuicio de la verificación que puede practicar el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Además de sus autores, los agentes de aduana, que en el ejercicio de su actividad, hubieren participado como autores, cómplices o encubridores, estarán sometidos a las responsabilidades penales establecidas para los delitos contra la fe pública respecto de los delitos de la falsificación de documentos en general, en cuyo caso no requerirá declaratoria judicial previa en materia civil para el ejercicio de la acción penal, prevista en el artículo 180

---

<sup>14</sup> [www.aduana.gov.ec/contenido/reglamento/pag. 40 a 80](http://www.aduana.gov.ec/contenido/reglamento/pag.40a80)

del Código de Procedimiento Civil. En todo caso, para efectos de responsabilidad los agentes de aduana serán considerados como notarios públicos.

En los despachos de mercancía en que intervenga el agente de aduana es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la responsabilidad administrativa o penal que legalmente corresponda. Sin perjuicio de lo expuesto, el agente de aduanas no será responsable por la valoración de las mercancías.

**Art. 228.- Derechos y deberes del agente de aduana.-** Los agentes de aduana tienen derecho a que se les reconozca su calidad de tal a nivel nacional. El principal deber del agente de aduanas es cumplir este Código, sus reglamentos y las disposiciones dictadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y asesorar en el cumplimiento de las mismas a quienes contraten sus servicios. El otorgamiento de la licencia de los agentes de aduana, sus derechos, obligaciones y las regulaciones de su actividad, se determinarán en el Reglamento de este Código y las disposiciones que dicte para el efecto el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

**Art. 229.- Sanciones.-** Siempre que el hecho no constituya delito o contravención los agentes de aduana están sujetos a las siguientes sanciones:

1. **Suspensión de la licencia.-** Los agentes de aduana serán sancionados con una suspensión de su licencia hasta por sesenta (60) días calendario cuando incurran en una de la las siguientes causales:

a. Haber sido sancionado en tres ocasiones por falta reglamentaria, por el incumplimiento del Reglamento de este Título o a los Reglamentos que expida la Directora o el Director del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, dentro de un período de 12 meses;

b. Haber sido sancionado en tres ocasiones dentro de un período de 12 meses con contravención indistintamente por:

1. Obstaculizar o impedir acciones de control aduanero, ya sea por actos tendientes a entorpecer la actividad del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o por negarse a colaborar con las investigaciones que se realicen;
2. No presentar los documentos de acompañamiento conjuntamente con la declaración aduanera, si corresponde conforme a la modalidad de despacho asignada a la declaración, por parte del propietario, consignante o consignatario; o,
- c. El incumplimiento de las obligaciones previstas para los Agentes de Aduana en el Reglamento al presente Código y en el reglamento que regule la actividad de los agentes de aduana dictado por la Directora o el Director General.

**2. Cancelación de la licencia.-** Los agentes de aduana serán sancionados con la cancelación de su licencia cuando incurra en una de la las siguientes causales:

- a. Por reincidencia en la suspensión de la licencia dentro de un período de 12 meses;
- b. En caso de haber sido sentenciado por delito aduanero;
- c. No conservar el archivo de los despachos en que ha intervenido por el plazo establecido en el reglamento al presente Código; o,
- d. Por fallecimiento del titular o disolución de la persona jurídica.

**Art. 230.- De los auxiliares de los agentes de aduana.-** Los Agentes de Aduana podrán contar con auxiliares para el ejercicio de su actividad, los cuales serán calificados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador de conformidad con las disposiciones que para el efecto dicte la Directora o el Director General. La credencial del auxiliar tendrá vigencia mientras esté vigente la credencial del agente de aduana y preste sus servicios a éste.

Los auxiliares de los agentes de aduana podrán actuar en representación del agente de aduanas en los actos que correspondan a éste ante la administración aduanera, excepto en la firma de la declaración. El principal deber de los auxiliares de agente de aduanas es cumplir este Código, sus reglamentos y las disposiciones dictadas por el Servicio Nacional de Aduana

del Ecuador. La credencial del auxiliar del agente de aduana será cancelada en los siguientes casos:

- a. En caso de haber sido sentenciado por delito aduanero;
- b. Por fallecimiento del titular; o
- c. Las demás que establezca este Código

Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo.

El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos<sup>15</sup>.

#### *2.2.7.1.5.1 Requisitos Para persona natural<sup>16</sup>*

Para obtener la licencia de Agente de Aduana, la persona natural deberá cumplir los requerimientos siguientes:

- Ser ecuatoriano o extranjero residente, estar en ejercicio de sus derechos y poseer título profesional de nivel tecnológico o universitario
- Estar en plena capacidad legal para contratar

---

<sup>15</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 41

<sup>16</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 45

- Establecer y mantener oficina permanente, con equipo de informática conectado electrónicamente con la aduana y bancos corresponsales
- Rendir la garantía respectiva
- Tener el Registro Único de Contribuyentes, que incluya esta actividad
- No haber sido condenado, por delito cuya sentencia se encuentra ejecutoriada
- No encontrarse incurso en una de las causales de impedimento contempladas en el presente reglamento,
- Aprobar el examen determinado por la SENA E

#### *2.2.7.1.5.2 Requisitos para la Persona Jurídica<sup>17</sup>*

Para obtener la licencia de Agente de Aduana, la persona jurídica deberá cumplir los requisitos siguientes:

- Tener como objeto social la agencia Aduanera
- Establecer y mantener oficina permanente
- Que ni los socios, ni el personal que labore en la misma se encuentren incursos en una de las causales de impedimento contempladas en el presente reglamento
- Tener el Registro Único de Contribuyentes, que incluya esta actividad
- Que ni los socios, ni el personal que labore en la misma, hayan sido condenados por delito cuya sentencia se encuentre ejecutoriada
- Compromiso de rendir la garantía respectiva
- Que los funcionarios aprueben el examen señalado por la SENA E para la obtención de la credencial
- Los demás requisitos que señalen los procedimientos establecidos por la SENA E

---

<sup>17</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 46

## CAPÍTULO III

### 3.1 ESTUDIO DE MERCADO

Una investigación de mercado es un método para recopilar, analizar e informar los hallazgos relacionados con una situación específica en el mercado. Se utiliza para poder tomar decisiones sobre:

- La introducción al mercado de un nuevo producto o servicio.
- Los canales de distribución más apropiados para el producto.
- Cambios en las estrategias de promoción y publicidad.

Una investigación de mercado refleja:

- Cambios en la conducta del consumidor.
- Cambios en los hábitos de compra.
- La opinión de los consumidores.

El objetivo de toda investigación es obtener datos importantes sobre el mercado y la competencia creada por el mismo, los cuales servirán de guía para la toma de decisiones.

No se debe limitar el proceso de investigación únicamente al momento en que se inicia un nuevo negocio. Por el contrario, debe convertirse en una actividad continua.

“La investigación de mercado involucra el uso de varios instrumentos para analizar las tendencias del consumidor. Algunos de estos instrumentos incluyen: encuestas, estudios estadísticos, observación, entrevista y grupos focales. La investigación nos provee información sobre el perfil de nuestros clientes, incluyendo sus datos demográficos y psicológicos. Estos datos son características específicas de nuestro grupo objeto, necesarias para desarrollar un buen plan de mercadeo dirigido a nuestro público primario.”<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>JANY CASTRO, José Nicolás: Investigación integral de mercados, MC GRAW-HILL, Colombia, 2007.

## **3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

### **3.2.1 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO DE CONSUMO**

En el Ecuador existen 10 distritos aduaneros; 1 Aéreo y Marítimo, 1 aéreo, 3 marítimos, 3 Fronterizos y 2 Distritos Internos, donde se pueden realizar las nacionalizaciones de mercancías:

- Quito: Distrito Aéreo
- Guayaquil: Distrito Aéreo y Marítimo
- Cuenca: Distrito Interno
- Manta: Distrito Marítimo
- Esmeraldas: Distrito Marítimo
- Puerto Bolívar: Distrito Marítimo
- Latacunga: Distrito Interno
- Loja: Distrito Fronterizo
- Huaquillas: Distrito Fronterizo
- Tulcán: Distrito Fronterizo

Los principales distritos en el país son Quito, Guayaquil, Esmeraldas y Manta; donde arriba la mayor cantidad de carga a Nivel nacional.

En el siguiente cuadro se explica el movimiento de cada uno de los distritos, sin embargo cabe recalcar que el mayor número de trámites se los despuntan entre Guayaquil y Quito; mientras que en Esmeraldas y Manta manejan rubros más altos e importación debido a los Costos CIF declarados y al tipo de mercadería que ahí arriban (vehículos, maquinaria pesada, etc.).

### Gráfico 9: Estadísticas Recaudaciones: TOTALES (2011)

(Valores expresados en miles de dólares)

CONCEPTOS	ZONA DE CARGA	PUERTO MARÍTIMO	SANTA ELENA	TOTAL GUAYAQUIL	MANTA	ESMERALDAS	QUITO	CUENCA	LOJA MACARA	PUERTO BOLÍVAR	TULCÁN	HUAQUILLAS	LATACUNGA	TOTAL
Enero	7,518.57	140,334.82	1,237.51	149,090.90	16,422.51	25,191.57	19,500.70	4,917.33	12.87	467.36	13,508.96	1,741.48	10.49	230,864.17
Febrero	9,038.67	124,075.02	0.00	133,113.69	22,010.59	19,987.31	20,608.05	4,828.44	33.66	830.47	11,092.06	2,977.54	15.27	215,497.08
Marzo	11,234.22	139,665.90	0.00	150,900.12	21,948.03	25,924.25	23,016.73	4,438.44	13.69	257.71	19,372.74	2,562.89	17.25	248,451.85
Abril	12,950.25	134,552.44	0.00	147,502.69	26,189.80	21,876.99	21,897.71	5,087.93	25.56	1,557.03	14,212.50	2,799.00	5.81	241,155.02
Mayo	10,705.38	159,998.34	0.00	170,703.72	33,712.40	20,951.09	24,035.81	6,254.20	26.95	368.38	14,003.66	3,208.62	90.12	273,354.95
Junio	16,886.77	167,083.54	0.00	183,970.31	27,407.74	23,084.76	25,171.80	8,940.92	25.43	327.66	14,287.27	2,711.77	0.03	285,927.69
Julio	12,538.57	141,004.83	0.00	153,543.40	23,658.63	25,664.77	23,167.43	7,616.76	34.65	710.50	12,624.48	2,407.42	0.47	249,428.51
Agosto	13,227.82	185,631.41	0.00	198,859.23	17,757.35	30,347.36	23,937.30	7,056.19	19.06	463.18	14,400.00	2,867.76	48.61	295,756.04
Septiembre	14,386.77	180,444.63	0.00	194,831.40	21,170.84	23,574.08	25,327.75	8,027.09	78.94	526.95	16,128.08	3,759.87	2.44	293,427.44
Octubre	10,455.29	169,173.02	0.00	179,628.31	18,458.99	29,408.42	27,189.25	7,654.55	45.36	698.81	16,416.34	3,421.51	7.40	282,928.94
Noviembre	12,538.49	176,849.02	0.00	189,387.51	14,777.37	43,534.16	30,526.90	7,938.67	35.19	804.43	14,419.38	3,059.17	2.77	304,485.55
Diciembre	12,414.90	172,962.28	0.00	185,377.18	25,025.91	36,257.92	29,489.02	9,489.72	15.62	969.68	14,174.52	3,862.97	0.79	304,663.33
<b>TOTALES</b>	<b>143,895.70</b>	<b>1,891,775.25</b>	<b>1,237.51</b>	<b>2,036,908.46</b>	<b>268,540.16</b>	<b>325,802.68</b>	<b>293,868.45</b>	<b>82,250.24</b>	<b>366.98</b>	<b>7,982.16</b>	<b>174,639.99</b>	<b>35,380.00</b>	<b>201.45</b>	<b>3,225,940.57</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

**Gráfico 10: Estadísticas Recaudaciones: TOTALES (2012)**

(Valores expresados en miles de dólares)

CONCEPTOS	ZONA DE CARGA	PUERTO MARÍTIMO	SANTA ELENA	TOTAL GUAYAQUIL	MANTA	ESMERALDAS	QUITO	CUENCA	LOJA MACARA	PUERTO BOLÍVAR	TULCÁN	HUAQUILLAS	LATACUNGA	TOTAL
Enero	8,771.84	157,482.42	0.00	166,254.26	28,795.63	23,589.01	26,037.43	5,318.62	15.93	490.21	16,042.06	2,531.99	2.50	269,077.64
Febrero	11,021.99	144,994.03	0.00	156,016.02	27,318.16	28,672.71	23,352.52	6,000.57	34.76	1,618.30	14,361.79	2,655.76	9.81	260,040.40
Marzo	13,553.06	159,278.57	0.00	172,831.63	30,714.22	31,934.28	22,945.18	6,253.71	14.89	972.10	16,443.60	3,899.69	12.90	286,022.20
Abril	10,526.20	145,140.57	0.00	155,666.77	16,361.85	33,689.75	24,796.40	7,465.10	14.53	487.12	13,320.19	2,704.51	0.91	254,507.13
Mayo	13,218.35	183,803.99	0.00	197,022.34	23,336.33	30,045.38	25,120.87	5,343.71	48.60	681.17	18,494.72	3,974.08	0.74	304,067.94
Junio	11,348.30	175,742.86	0.00	187,091.16	25,876.83	41,783.64	26,250.39	7,441.27	31.54	545.17	15,196.77	3,436.85	0.50	307,654.12
<b>TOTALES</b>	68,439.74	966,442.44	0.00	1,034,882.18	152,403.02	189,714.77	148,502.79	37,822.98	160.25	4,794.07	93,859.13	19,202.88	27.36	1,681,369.43

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

### 3.2.2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

En nuestro país las importaciones se han incrementado paulatinamente lo que demuestra un aumento a través de los años de la demanda del servicio / producto que se desea implementar.<sup>19</sup>

**Gráfico 11: Comportamiento histórico de las importaciones**



**IMPORTACIONES\***  
Toneladas métricas y valor USD FOB (en miles)

	Ene-Feb 2009				Ene-Feb 2010				Ene-Feb 2011				Ene-Feb 2012				Variación 2012-2011		
	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación	a	b	b/a	Participación	Valor	Valor	
	Vol.	Valor USD FOB	Valor unitario	Vol.	Vol.	Valor USD FOB	Valor unitario	Vol.	Valor	Vol.	Valor USD FOB	Valor unitario	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	USD FOB	unitario
<b>Totales</b>	<b>1,774</b>	<b>2,255,979</b>	<b>1,272</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,218</b>	<b>2,619,476</b>	<b>1,181</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,152</b>	<b>3,131,252</b>	<b>1,455</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,319</b>	<b>3,785,024</b>	<b>1,632</b>	<b>100.0%</b>	<b>7.8%</b>	<b>20.9%</b>	<b>12.2%</b>
<b>Bienes de Consumo</b>	<b>153</b>	<b>530,059</b>	<b>3,473</b>	<b>8.6%</b>	<b>136</b>	<b>516,176</b>	<b>3,787</b>	<b>6.1%</b>	<b>157</b>	<b>611,802</b>	<b>3,894</b>	<b>7.3%</b>	<b>168</b>	<b>755,776</b>	<b>4,491</b>	<b>7.3%</b>	<b>7.1%</b>	<b>23.5%</b>	<b>15.3%</b>
No duradero	118	323,725	2,746	6.6%	102	276,394	2,719	4.6%	117	344,327	2,940	5.4%	119	411,509	3,469	5.1%	1.3%	19.5%	18.0%
Duradero	35	206,334	5,944	2.0%	35	239,782	6,915	1.6%	40	267,475	6,687	1.9%	50	344,267	6,929	2.1%	24.2%	28.7%	3.6%
<b>Materias Primas</b>	<b>893</b>	<b>751,932</b>	<b>842</b>	<b>50.3%</b>	<b>1,158</b>	<b>874,676</b>	<b>755</b>	<b>52.2%</b>	<b>1,143</b>	<b>1,024,683</b>	<b>896</b>	<b>53.1%</b>	<b>1,287</b>	<b>1,209,823</b>	<b>940</b>	<b>55.5%</b>	<b>12.5%</b>	<b>18.1%</b>	<b>4.9%</b>
Para la agricultura	88	73,557	835	5.0%	186	103,443	556	8.4%	250	143,751	576	11.6%	289	169,590	587	12.4%	15.6%	18.0%	2.0%
Para la industria	599	614,407	1,026	33.8%	900	678,048	753	40.6%	718	793,272	1,105	33.4%	744	884,450	1,189	32.1%	3.6%	11.5%	7.6%
Materiales de construcción	206	63,968	310	11.6%	72	93,186	1,291	3.3%	176	87,661	499	8.2%	254	155,783	613	10.9%	44.5%	77.7%	22.9%
<b>Bienes de Capital</b>	<b>70</b>	<b>689,238</b>	<b>9,807</b>	<b>4.0%</b>	<b>67</b>	<b>635,573</b>	<b>9,508</b>	<b>3.0%</b>	<b>84</b>	<b>838,682</b>	<b>9,954</b>	<b>3.9%</b>	<b>89</b>	<b>1,050,653</b>	<b>11,786</b>	<b>3.8%</b>	<b>5.8%</b>	<b>25.3%</b>	<b>18.4%</b>
Para la agricultura	3	17,398	6,516	0.2%	2	11,599	5,366	0.1%	2	17,341	7,253	0.1%	2	12,598	6,216	0.1%	-15.2%	-27.3%	-14.3%
Para la industria	36	445,295	12,338	2.0%	30	418,113	13,805	1.4%	45	577,545	12,968	2.1%	50	709,830	14,064	2.2%	13.3%	22.9%	8.5%
Equipos de Transporte	32	226,545	7,187	1.8%	34	205,861	5,985	1.6%	37	243,796	6,532	1.7%	37	328,224	8,957	1.6%	-1.8%	34.6%	37.1%
<b>Combustibles y Lubricantes</b>	<b>657</b>	<b>280,094</b>	<b>426</b>	<b>37.1%</b>	<b>854</b>	<b>581,196</b>	<b>681</b>	<b>38.5%</b>	<b>766</b>	<b>649,781</b>	<b>848</b>	<b>35.6%</b>	<b>774</b>	<b>760,273</b>	<b>982</b>	<b>33.4%</b>	<b>1.1%</b>	<b>17.0%</b>	<b>15.8%</b>
Diversos	0.8	4,656	5,583	0.0%	2.7	11,855	4,376	0.1%	1.1	6,304	5,742	0.1%	0.9	8,499	9,092	0.04%	-14.8%	34.8%	58.3%

\* Las cifras son provisionales; su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior; no se incluye las importaciones de la ex-H.J.D.N.

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

De acuerdo a la clasificación económica de productos por uso, en el cuadro se aprecia que al comparar los periodos de enero – febrero de 2011 y 2012 el volumen de las importaciones aumentó en los diferentes grupos, durante el primer bimestre del año 2012, las importaciones en valor FOB, alcanzaron USD 3,785 millones, nivel superior en USD 653.8 a las compras externas realizadas en enero – febrero de 2011 (USD 3,131.3 millones), dicho monto presentó un crecimiento valor FOB de 20.9%.

<sup>19</sup>Fuente: Banco Central del Ecuador

Entre Quito y Guayaquil se registran alrededor de 4000 importadores entre personas naturales y jurídicas<sup>20</sup>.

De estos distritos aduaneros (Quito y Guayaquil) SIATIGROUP dentro de su cartera de clientes dispone 420 clientes que usan nuestros servicios de Transporte Internacional (aéreo y marítimo) y requerirían potencialmente este Servicio, y estamos calculando que al inicio solo el 45% aceptará utilizar nuestro nuevo servicio.

### **3.2.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

SIATIGROUP es un grupo de empresas que brinda soluciones integrales, ágiles, rápidas y oportunas en logística y comercio exterior, con 10 años de experiencia en el mercado nacional, busca adaptarse a las necesidades de importación y exportación de sus clientes y enfoca sus servicios a empresas y personas naturales.

Gracias a las alianzas estratégicas con los operadores logísticos más importantes a nivel mundial, SIATIGROUP brinda una cadena logística integral para el manejo de las importaciones y exportaciones. Ofrece un especializado portafolio de servicios en transporte internacional de carga, brindado con altos estándares de calidad, optimizando tiempo e inversión. El Grupo está conformado por las siguientes empresas:

SIATIEXPRESS. Empresa fundada el 17 de septiembre de 2003, es la primera del grupo y fue constituida para brindar el servicio de Courier Internacional. Nació para satisfacer las necesidades de importaciones y exportaciones del sector empresarial bajo el régimen Courier.

SIATIEXPRESS INC. La segunda empresa, se estableció en Miami, Estados Unidos, como una compañía Freight Forwarder. Fue constituida en el año 2006 con el objetivo de ofrecer a sus clientes una infraestructura exclusiva y confiable para el almacenamiento de su mercadería y posterior envío al Ecuador desde el principal Hub de distribución de carga de los Estados Unidos hacia Latinoamérica.

---

SIATILOGISTICS. La tercera empresa del grupo, fundada en el año 2008, para ofrecer los servicios de consolidación y desconsolidación de carga aérea y marítima desde y hacia cualquier parte del mundo.

SIATIGROUP dispone de instalaciones en la ciudad de Quito y Guayaquil, donde aproximadamente se registra entre el 50 y 70% del total del ingreso de importaciones en número de trámites, donde se centrarán las Actividades de SIATIADUANAS, cuarta empresa que formará parte del grupo, cuya actividad principal será la desaduanización de mercancías, ya que contará con las autorizaciones respectivas para actuar como Agente Fedatario de Aduana.

Debido a las continuas regulaciones de Aduana con respecto a las restricciones a las importaciones, se prevé un crecimiento leve en la demanda de los trámites de importación.

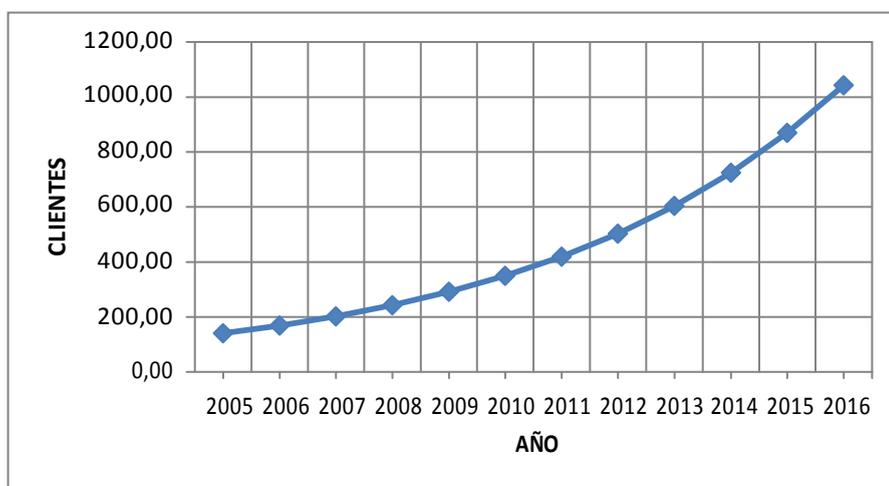
**Tabla 6: Proyección de la demanda por número de clientes SIATIGROUP**

CLIENTES SIATIGROUP						
ANO	CLIENTES	CRECIMIENTO	PROYECCION	QUITO 60%	GUAYAQUIL 40%	DEMANDA 45%
2005	117,00	23,40	140,40	70,20	46,80	52,65
2006	140,40	28,08	168,48	84,24	56,16	63,18
2007	168,48	33,70	202,18	101,09	67,39	75,82
2008	202,18	40,44	242,61	121,31	80,87	90,98
2009	242,61	48,52	291,13	145,57	97,04	109,18
2010	291,13	58,23	349,36	174,68	116,45	131,01
2011	349,36	69,87	419,23	209,62	139,74	157,21
2012	419,23	83,85	503,08	251,54	167,69	188,65
2013	503,08	100,62	603,69	301,85	201,23	226,39
2014	603,69	120,74	724,43	362,22	241,48	271,66
2015	724,43	144,89	869,32	434,66	289,77	325,99
2016	869,32	173,86	1043,18	521,59	347,73	391,19

**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado por:** Autor

**Gráfico 12: Proyección de la Demanda, Clientes SIATIGROUP**

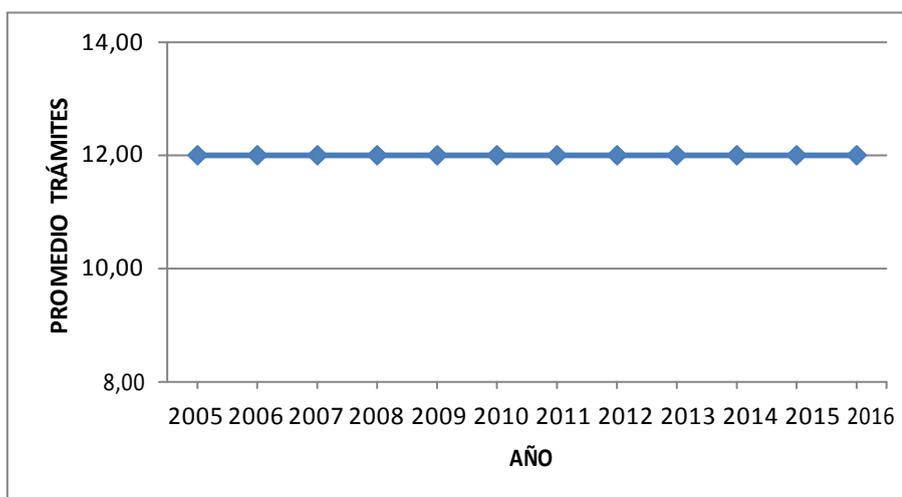


**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado por:** Autor

Partiendo de la premisa que los clientes actuales de SIATIGROUP son 420, para años futuros se plantea un crecimiento de 20% en la cartera, la misma que está repartida proporcionalmente en las ciudades de Quito y Guayaquil, donde se tiene presencia propia con la infraestructura necesaria. Se calcula según las encuestas realizadas, que cada importador interesado en el servicio realiza 1.0 trámites mensuales en promedio.

**Gráfico 13: Promedio de trámites por cliente**



**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado por:** Autor

La proyección total de la demanda refleja en el primer año (2012), una demanda para SIATIADUANAS de 188.65 trámites, lo que hace viable que se preste el servicio y se realice la extensión de negocio propuesta

**Tabla 7: Proyección de la Demanda**

CLIENTES SIATIGROUP							
AÑO	CLIENTES	CAPTACIÓN QUITO	CAPTACIÓN GUAYAQUIL	PROMEDIO DE TRÁMITES POR CLIENTE MENSUAL	PROMEDIO DE TRÁMITES ANUAL POR CLIENTE	DEMANDA TOTAL ANUAL 45%	DEMANDA TOTAL MENSUAL
2005	117,00	70,20	46,80	1,00	12,00	631,80	52,65
2006	140,40	84,24	56,16	1,00	12,00	758,16	63,18
2007	168,48	101,09	67,39	1,00	12,00	909,79	75,82
2008	202,18	121,31	80,87	1,00	12,00	1091,75	90,98
2009	242,61	145,57	97,04	1,00	12,00	1310,10	109,18
2010	291,13	174,68	116,45	1,00	12,00	1572,12	131,01
2011	349,36	209,62	139,74	1,00	12,00	1886,54	157,21
<b>2012</b>	<b>419,23</b>	<b>251,54</b>	<b>167,69</b>	<b>1,00</b>	<b>12,00</b>	<b>2263,85</b>	<b>188,65</b>
2013	503,08	301,85	201,23	1,00	12,00	2716,62	226,39
2014	603,69	362,22	241,48	1,00	12,00	3259,95	271,66
2015	724,43	434,66	289,77	1,00	12,00	3911,94	325,99
2016	869,32	521,59	347,73	1,00	12,00	4694,33	391,19

**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado por:** Autor

### 3.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En el mercado Ecuatoriano existe alrededor de 377 Agentes Afianzados de Aduanas, quienes tienen la acreditación para Nacionalizar las mercancías a lo largo del Territorio Nacional.

Muchos de ellos trabajan informalmente, es decir sin contar con las herramientas necesarias, e incluso el espacio físico para un correcto desarrollo de las actividades, y por ello se refleja el gran porcentaje en Otros de la Proyección de la oferta.

El mercado formal está liderado por: Valero & Ochoa, Raúl Coka Barriga, Torres & Torres, Rocalvi, quienes tienen una gran participación de mercado debido a su gran experiencia en el mercado y años de servicio en el país.

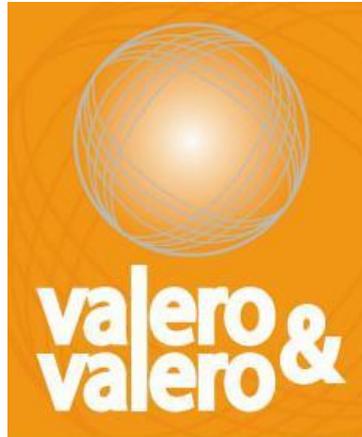
**Tabla 8: Principales Competidores**

<b>PROYECCIÓN DE LA OFERTA</b>	
<b>EMPRESA</b>	<b>SHARE OF MARKET</b>
VALERO OCHOA	<b>5 %</b>
RAÚL COKA BARRIGA	<b>10%</b>
TORRES & TORRES	<b>13%</b>
ROCALVI	<b>8%</b>
OTROS	<b>64%</b>

**Elaborado por:**Autor

### 3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES

**Gráfico 14: VALERO & OCHOA**



**Fuente:** [www.valerochoa.com](http://www.valerochoa.com)

Esta agencia aduanera tiene bastante tiempo en el mercado y ha logrado posicionarse como una empresa responsable y eficiente.

Es una empresa ecuatoriana dedicada a la asesoría y operaciones aduaneras complementadas con el servicio integrado de logística de transporte marítimo, aéreo y terrestre, cuya sede está en Guayaquil con sucursales en las ciudades de Quito, Tulcán, Esmeraldas y Huaquillas.

Nuestro compromiso de calidad y responsabilidad significa esforzarnos día a día para brindar un servicio eficiente con un valor agregado y un trato personalizado a lo largo del proceso de cualquier gestión confiada a nuestra institución.

**Gráfico 15: RAÚL COKA BARRIGA**



**Fuente:** [www.raulcoka.com](http://www.raulcoka.com)

De igual forma que la anterior empresa esta agencia tiene mucho tiempo en el mercado, y adicional a esto, el apellido Coka es sinónimo de tradición, ya que esta familia fue de las primeras en obtener la acreditación como agente afianzado, es por esto que su posicionamiento es de los mejores pero así mismo las tarifas que ellos tienen son bastante altas.

Brinda un servicio integral y altamente calificado en Comercio Exterior y Logística internacional de mercancías. Estamos en capacidad de realizar toda actividad relacionada con la cadena logística de Comercio Exterior, así como controlar las importaciones desde cualquier puerto del mundo hasta sus bodegas de destino.

**Gráfico 16: TORRES&TORRES**



**Fuente:** [www.torresytorres.com](http://www.torresytorres.com)

El Grupo Torres & Torres, está constituido por un conjunto de empresas dedicadas a brindar un Servicio Logístico Integral de Comercio Exterior.

Torres & Torres, es una compañía especializada en el agenciamiento Aduanero, con cobertura a nivel Nacional, que por más de 20 años viene asesorando a Importadores y Exportadores, en la búsqueda de mejores alternativas logísticas dentro de las normas legales aduaneras.

#### **Gráfico 17: ROCALVI**



**Fuente:** <http://gcalderon.com/index.php>

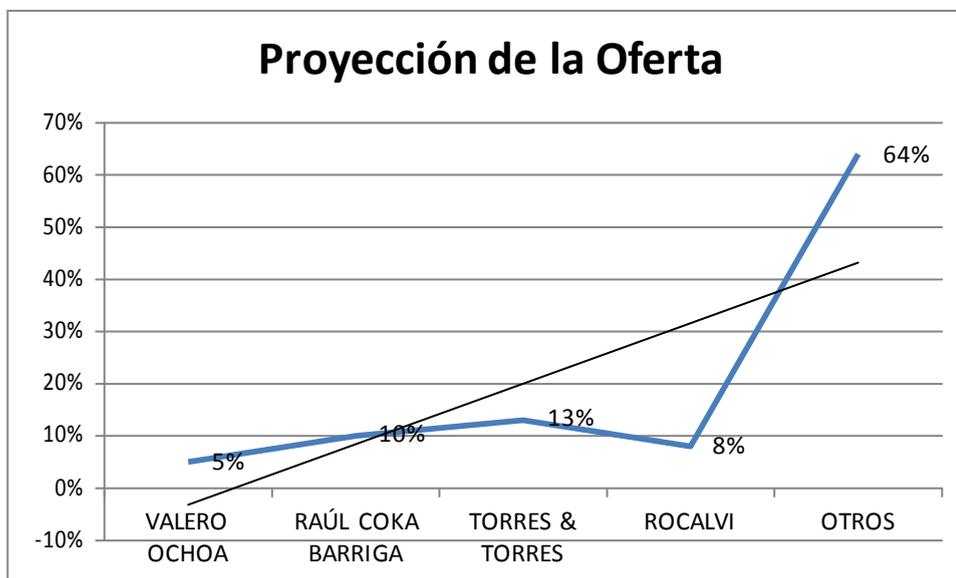
Grupo empresarial con infraestructura propia especializado que se dedica a brindar servicios de logística integral y comercio exterior con altos estándares de calidad internacionalmente, mide el cumplimiento legal y reglamentario.

#### **OTROS**

Algo importante que resaltar, es que la industria está muy fragmentada ya que la cantidad de agentes afianzados es muy grande.

### 3.3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Gráfico 18: Proyección de la Oferta



Fuente: Siatigroup

Elaborado por: Autor

Si SIATIADUANAS no ingresa al mercado la participación con la demanda creciente sería la explicada en el cuadro anterior.<sup>21</sup>

Igual que el aumento de la demanda se prevé un crecimiento general para estas empresas considerando bajo los mismos parámetros de crecimiento.

Debido a las disposiciones emitidas en el año 2009, la oferta de servicios disminuyó, ya que las recalificaciones que estipuló el Servicio Nacional de Aduana, exigió cumplir con requisitos físicos y tecnológicos, así como garantías económicas bastante considerables, lo que generó una barrera de entrada al negocio y por ende la reducción de la oferta de Servicios, principalmente por parte de personas Naturales, dejando una brecha favorable para la captación de Clientes.

<sup>21</sup>Datos obtenidos de la Encuesta realizada a los clientes de Siatigroup

### **3.3.2.1 Conclusiones de la relación Oferta – Demanda**

Si bien, la demanda en este último año se ha visto contraída por las medidas restrictivas a las Importaciones por parte del Gobierno, por otro lado se prevé también una reducción de la oferta mediante la regularización y recalificación de Agentes de Aduana que permitirá eliminar el informalismo y brindará una oportunidad grande de negocios a Siatigroup para acrecentar su participación de mercado.

Adicional a esto es considerable contar que el 61% de los encuestados que ya utilizan una parte de los Servicios de Siatigroup estarían dispuestos a trabajar inmediatamente si se les brinda un servicio Integrado en Nacionalización de mercancías.

Así concluimos que el proyecto es viable y, que existe un nicho de mercado que puede ser satisfecho por el servicio de la Agencia de Aduanas de SIATIGROUP, implementando un Servicio de calidad con la relación Costo – Beneficio – Tiempo y Seguridad.

## **3.4 ANÁLISIS DE PRECIOS**

### **3.4.1 DETERMINACIÓN DEL PRECIO PROMEDIO**

En el mercado existía mucha variabilidad de precios, pues hay muchos factores a considerar como: peso. Volumen, valor FOB, Naturaleza, Peligrosidad, etc.

Hasta el año pasado, para mercancías de uso común, el mercado establecía un rango de precios para nacionalizaciones aéreas desde USD 60.00, debido a que existía informalidad por medio de Agentes de Aduana que vendían la firma a terceras personas (auxiliares de aduana), sin embargo de esto el valor promedio de un trámite era de USD 120,00. Por otro lado existen Agentes de Aduana que tienen labrado un prestigio en el mercado y que se pueden permitir cobrar valores por encima de los promedio, llegando incluso a cobrar porcentajes del valor FOB de la mercadería a nacionalizar.

Mediante [Resolución No. SENA-E-DGN-2012-0140-RE](#), suscrita por el Econ. Mario Santiago Pinto Salazar, Director General, encargado, se expidió el TARIFARIO QUE REGULA LOS HONORARIOS MÍNIMOS PARA LOS AGENTES DE ADUANA, mismo que se encuentra vigente desde el viernes 1 de junio del 2012, fecha de su publicación en el Registro Oficial N° 715. Dicha Resolución establece, en sus artículos 1, 3 y 4, la tarifa mínima que todo Agente de Aduana debe recibir por sus servicios de despacho:

Artículo 1.- Los honorarios establecidos en la presente resolución corresponden a la tarifa mínima que todo agente de aduana debe recibir por sus servicios de despacho, pudiendo en consecuencia, fijarse una tarifa mayor si así lo pactaren libremente entre las partes.

La facturación de trámites accesorios tales como obtención de licencias, permisos, registros y, en general, toda encargo logístico concerniente al embarque de las mercancías, no se encuentran incluidos dentro del presente tarifario, por lo que estos valores corresponden única y exclusivamente a la prestación del servicio de despacho.

Artículo 3.- Fíjese en medio salario básico unificado los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero de importación de aquellos contemplados en los artículos 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 158, 159 y 160 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, bajo las modalidades de transporte aéreo o terrestre. Si la mercancía ingresare por vía marítima, la tarifa mínima será del 60% de un salario básico unificado.

Artículo 4.- Los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero de exportación de aquellos contemplados en los artículos 154, 155, 156, así como otros regímenes aduaneros establecidos en los artículos 157, 161 y 162 del Código Orgánico de la

Producción, Comercio e Inversiones, sea bajo modalidad terrestre, aérea o marítima, serán fijados libremente por acuerdo entre las partes.”

Con este antecedente en la actualidad existe un valor mínimo para el trámite de nacionalización de mercancías, siendo de USD 159,00 para nacionalizaciones aéreas y USD 190,80 para nacionalizaciones marítimas.

Como una estrategia comercial de integración al mercado, la Agencia de Aduanas de SIATIGROUP propondrá precios de penetración de Mercado, los cuales serán los mínimos que establece la Resolución mencionada anteriormente. Este servicio será complementado con beneficios adicionales que incluyan el transporte de la mercancía hasta las bodegas del cliente, el estibaje, los costos operativos; haciendo muy atractivo el servicio para el cliente y eliminando la posibilidad de riesgo de pérdida en manos de terceros, a un costo reducido. A este servicio se lo denominará Aduana Plus.

**Tabla 9: Tipo de Servicio Aduana Plus**

<b>TIPO DE SERVICIO</b>	<b>VALOR</b>
NACIONALIZACIÓN AÉREA QUITO Y GUAYAQUIL	<b>USD 159,00</b>
NACIONALIZACIÓN MARITIMA GUAYAQUIL	<b>USD 190,80</b>

**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado Por:** Autor

### **3.4.2 ANÁLISIS HISTÓRICO Y PROYECCIÓN DE PRECIOS**

No existía un análisis histórico del precio por nacionalización de mercancías ya que no había una regulación sobre el valor de estos servicios, ya que se los fijaba en función del operador de comercio exterior, el análisis de tiempo

invertido en el trámite, el nivel de dificultad, el valor de la mercancía sujeta al aforo, entre otras variables.

Las variaciones de los índices de precios tienden a desbalancear la proyección y determinación de un precio medio por el entorno en que se desarrolla; o por lo menos no se lo tomó como información relevante, ya que existen alrededor de 377 agentes afianzados y cada uno de ellos por el servicio de nacionalización utiliza diferentes criterios, dejando así un mercado abierto y muy amplio donde poder manejarse.

Para definir los precios del servicio de Nacionalización de SIATIADUANAS, se partirá de la regulación del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, y se analizará al final de cada año fiscal la necesidad de incrementar o no el precio ofertado.

## **3.5 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

### **3.5.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Se utilizará parte de la infraestructura física que SIATIGROUP posee y se instalarán los equipos y personal necesario para la consecución de las tareas tanto en la ciudad de Quito como en Guayaquil.

Los canales de ventas serán básicamente utilizando la fuerza de ventas propia de SIATIGROUP, vendedores especializados que lleguen directamente donde el cliente para ofrecer los servicios.

### **3.5.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CANALES EMPLEADOS**

Las principales ventajas de mantener una fuerza de ventas propia, permitirán tener un sistema personalizado en la relación con nuestros clientes fortaleceremos la confianza, asegurando relaciones a largo plazo.

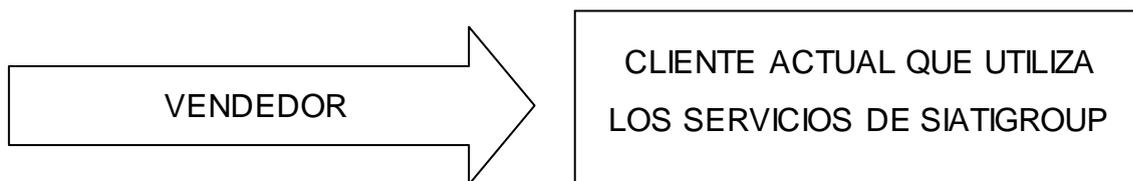
**Tabla 10: Análisis de Ventajas y Desventajas**

<b>VENTAJAS</b>	<b>DESVENTAJAS</b>
Imagen	Inversión Alta en vendedores
Seguridad	Limitación de Cobertura geográfica
Organización	
Transparencia	
Orientación al Cliente	
Servicio de calidad	

**Elaborado por:** Autor

### **3.5.3 DESCRIPCIÓN OPERATIVA DE LA TRAYECTORIA DE COMERCIALIZACIÓN**

La comercialización del servicio se realizará con la fuerza de ventas propia y la revisita de cada ejecutivo a su cliente, pues ellos ya conocen de la compañía y se propondrá una expansión del servicio de nacionalización a la del Transporte Internacional que se realiza actualmente.



Adicional a esto se utilizará una comercialización vía correo electrónico para los actuales clientes promocionando el Servicio.

En el futuro se expandirá la fuerza de ventas propia especializada en la Venta de Servicios de Nacionalización intentando llegar a nuevos y grandes clientes, una vez que se consolide la marca y el Servicio.

Todo el proceso Comercial y logístico será manejado por SIATIGROUP, lo cual garantizará la calidad de servicio nuestros clientes y posicionará en el mercado a la Agencia de Aduanas.

## **3.6 APLICACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **3.6.1 ENCUESTA**

“En este método se diseña un cuestionario con preguntas que examinan a una muestra con el fin de inferir conclusiones sobre la población. Una muestra es un grupo considerable de personas que reúne ciertas características del segmento seleccionado, llamado grupo objeto. Es recomendable que las preguntas de la encuesta sean cerradas, preguntas con alternativas para escoger. Éste es el método que más se utiliza para realizar investigaciones de mercado.”<sup>22</sup>

Otro factor importante es la secuencia en la cual las preguntas son presentadas. Las preguntas iniciales deben ser sencillas e interesantes. Las preguntas se deben tocar desde lo general hasta lo específico. El cuestionario debe ser fácil de leer y comprender.

---

<sup>22</sup>FISHER, Laura: Introducción a la investigación de mercados, MCGRAW-HILL, Segunda Edición, México, 2004, pág. 8.



Por favor, llene esta pequeña encuesta

La información que nos proporcione será utilizada para la (Evaluación de la factibilidad y el impacto Administrativo – Financiero de los servicios complementarios en el grupo de empresas de SIATIGROUP).

La encuesta no le llevará más de 5 minutos.

Puede marcar con una (x) una o más respuestas.

**1. ¿Su empresa realiza importaciones o exportaciones?**

Importaciones

Exportaciones

Ambas

**2. ¿Por qué vía?**

Aérea

Marítima

Ambas

**3. ¿Por cuál distrito lo hace?**

Quito  Guayaquil  Manta  Esmeraldas  Tulcán  Huaquillas

Otros

**4. ¿Con que Frecuencia?**

Semanal

Mensual

Trimestral

Otros

**5. ¿Con qué empresa trabaja actualmente?**

Valero

Raúl Coka

Rocalvi

T&T

Otros

**6. ¿Cuas es el costo que tiene actualmente por este servicio?**

Menor a \$200

De \$200 a \$300

Mayor a \$300

**7. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la empresa mencionada anteriormente?**

Tengo problemas

Bueno

Muy bueno

**8. ¿Cuál de los siguientes atributos usted considera clave para elegir al proveedor?**

Costo

Tiempo

Asesoría

**9. ¿Le gustaría que Siatigroup le brinde el servicio de nacionalización de mercancías, ofreciéndole de esta manera un servicio integral?**

Si

No

Comentarios:.....

.....

.....

La encuesta ha terminado. ¡Muchas gracias por su colaboración!

### 3.6.2 RECOLECCIÓN DE DATOS

*“En una encuesta la información se obtiene a través de un cuestionario administrado a las personas. La gente interrogada, generalmente numerosa, constituye un subconjunto de una población que llamamos una muestra” (ASTOUS, 2003; 100-101)<sup>23</sup>. La población tomada en cuenta para el desarrollo y la aplicación de la encuesta es el número actual que tiene la empresa SIATIGROUP en su demanda de clientes 420 clientes en el Ecuador.*

#### 3.6.2.1 Tamaño de la muestra

Es el número tomado del total de la población tal que este sea significativo con relación a la misma. Para conocer el tamaño de la muestra se realiza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 (P.Q.N.)}{E^2}$$

$$E^2 (n-1) + Z P.Q$$

Z= Nivel de confianza, 95% (1.96)

N= Población

P= Probabilidad positiva (95%)

Q= Probabilidad negativa (5%)

E= Error permisible (5%)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.95 * 0.05 * 420)}{(0.05)^2}$$

$$(0.05)^2 (420-1) + 1.96 * 0.95 * 0.05 \quad n = 67 \text{ encuestas.}$$

---

<sup>23</sup> ASTOUS, Raúl. Sanabria Tirado, Investigación de mercados. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2003.

### 3.6.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

#### 1. ¿Su empresa realiza importaciones o exportaciones?

Tabla 11: Análisis Encuesta Pregunta N. 1

Pregunta	Respuesta	%
Importaciones	48	72%
Exportaciones	13	19%
Ambas	6	9%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta **Elaborado Por:** Autor

Gráfico 19: Análisis Encuesta Pregunta



Fuente: Encuesta **Elaborado por:** Autor

Análisis:

Se puede observar que el 72% de las empresas encuestadas realizan importaciones y que un 19% solo exporta, lo que refleja que hay un mercado amplio para brindar un nuevo servicio.

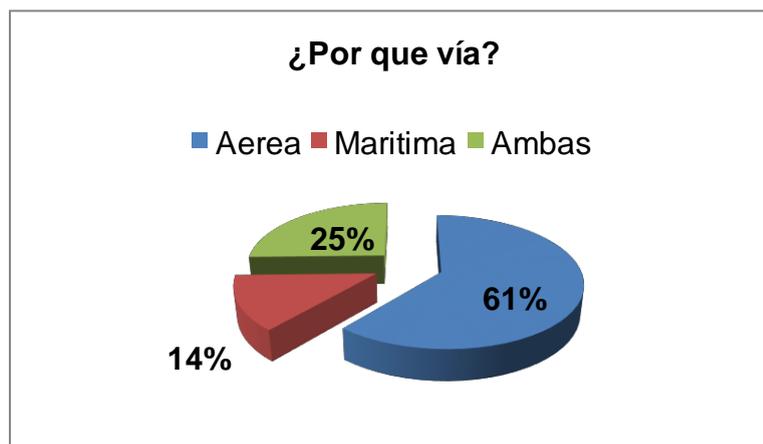
**Tabla 12: Análisis Encuesta Pregunta N. 2**

**2. ¿Por qué vía?**

Pregunta	Respuesta	%
Aérea	41	61%
Marítima	9	14%
Ambas	17	25%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta **Elaborado Por:** Autor

**Gráfico 20: Análisis Encuesta Pregunta N. 2**



**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

Análisis:

El 61% de empresas al momento de importar utilizan un medio de transporte aéreo, sin descuidar que un 14% prefiere un medio marítimo, tomando en cuenta que este medio de transporte es más utilizado para una gran cantidad de cargamento permitiendo la optimización de costos.

### 3. ¿Por cuál distrito lo hace?

Tabla 13: Análisis Encuesta Pregunta N. 3

Pregunta	Respuesta	%
Quito	36	54%
Guayaquil	25	37%
Manta	2	3%
Esmeraldas	2	3%
Tulcán	1	2%
Huaquillas	1	1%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta Elaborado Por: Autor

Gráfico 21: Análisis Encuesta Pregunta N. 3



Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

Análisis:

El 54% de encuestados utilizan el Distrito de Quito para importar, mientras que un 37% utiliza la Ciudad de Guayaquil, siendo estos los distritos más utilizados al momento de nacionalizar las importaciones de la cartera de clientes de Siatigroup.

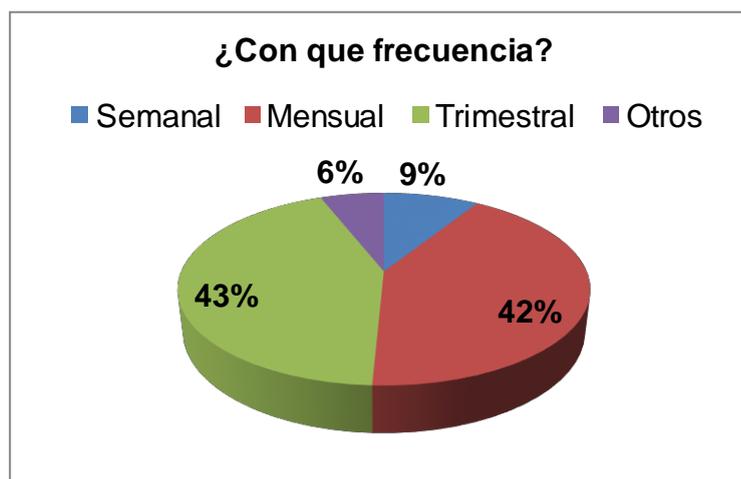
#### 4. ¿Con que Frecuencia?

Tabla 14: Análisis Encuesta Pregunta N. 4

Pregunta	Respuesta	%
Semanal	6	9%
Mensual	28	42%
Trimestral	29	43%
Otros	4	6%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

Gráfico 22: Análisis Encuesta Pregunta N. 4



Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

Análisis:

El 42% de las empresas encuestadas contestaron que importan con una frecuencia mensual, el 43% lo realiza de forma trimestral y el 9% con una frecuencia semanal. Esta pregunta es muy importante en el volumen de trámites que tendría Siatiaduanas al momento de implementar este nuevo servicio.

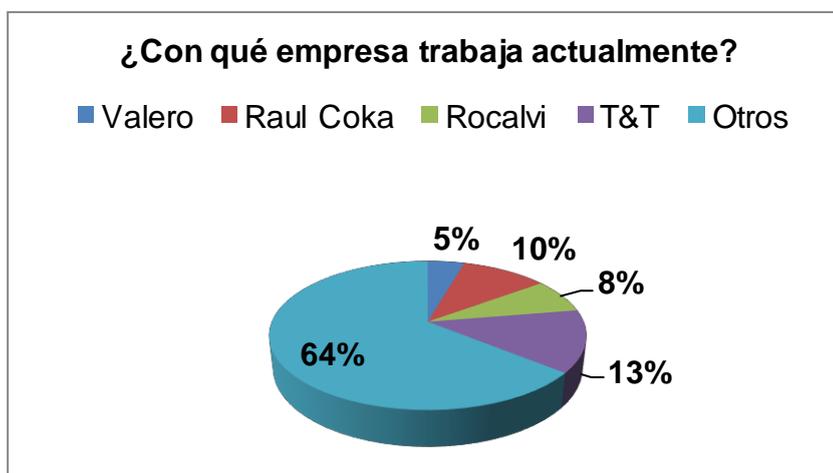
## 5. ¿Con qué empresa trabaja actualmente?

Tabla 15: Análisis Encuesta Pregunta N. 5

Pregunta	Respuesta	%
Valero	3	5%
Raúl Coka	7	10%
Rocalvi	5	8%
T&T	9	13%
Otros	43	64%
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta Elaborado Por: Autor

Gráfico 23: Análisis Encuesta Pregunta N. 5



Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

Análisis:

En la actualidad la oferta en servicios de nacionalización de mercancías es bastante fragmentada ya que el 64%, lo componen más de 400 agentes afianzados, desde luego hay algunas empresas que han realizado un gran trabajo y se destacan como Torres y Torres con un 13% y Raúl Coka con un 10%.

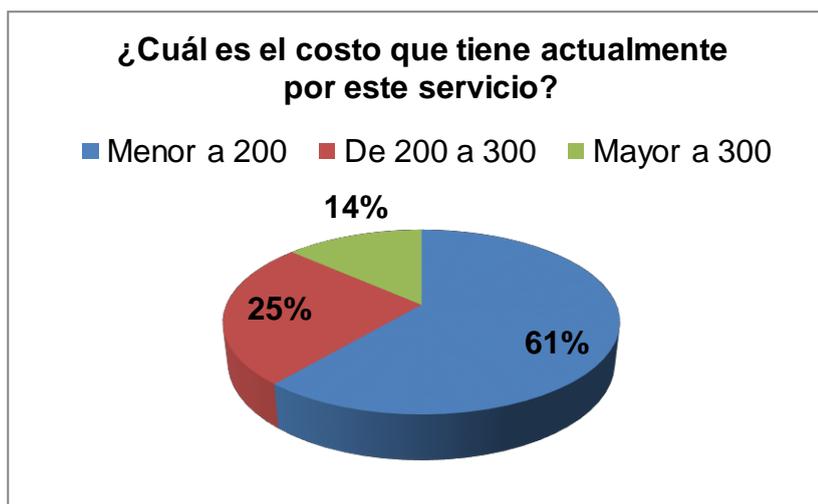
## 6. ¿Cuál es el costo que tiene actualmente por este servicio?

**Tabla 16: Análisis Encuesta Pregunta N. 6**

Pregunta	Respuesta	%
Menor a 200	41	61%
De 200 a 300	17	25%
Mayor a 300	9	14%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

**Gráfico 24: Análisis Encuesta Pregunta N. 6**



**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

**Análisis:**

Según la encuesta realizada el 61% considera que el costo por este servicio es de menor a \$200,00 dólares y un 25% de \$200,00 a \$300.00 dólares.

**7. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la empresa que usted mencionó anteriormente?**

**Tabla 17: Análisis Encuesta Pregunta N. 7**

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	<b>%</b>
Tengo Problemas	29	43%
Bueno	28	42%
Muy Bueno	10	15%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

**Gráfico 25: Análisis Encuesta Pregunta N. 7**



**Fuente:** Encuesta **Elaborado Por:** Autor

Análisis:

En la gráfico se observa que un 43% de encuestados consideran que el servicio que actualmente reciben tienen algunos problemas, mientras que un 42% consideran que es bueno y según las encuestas esto reflejaría que hay un mercado importante no satisfecho con el servicio que reciben de sus proveedores actuales.

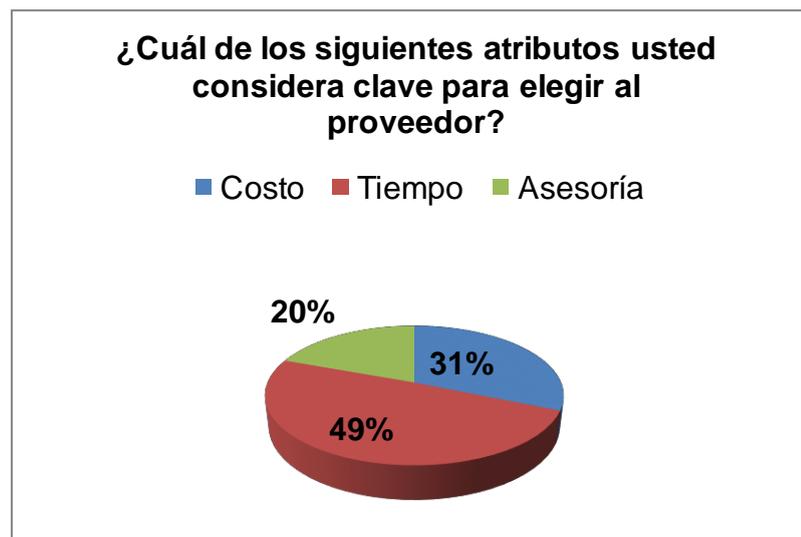
8. ¿Cuál de los siguientes atributos usted considera clave para elegir al proveedor?

**Tabla 18: Análisis Encuesta Pregunta N. 8**

Pregunta	Respuesta	%
Costo	21	31%
Tiempo	33	49%
Asesoría	13	20%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

**Gráfico 26: Análisis Encuesta Pregunta N. 8**



Fuente: Encuesta Elaborado por: Autor

Análisis:

Los atributos más importantes, que consideran las empresas encuestadas al momento de elegir a un proveedor es el tiempo con un 49% y el costo con un 31%, esta información es importante para la implementación de estrategias y planificación frente a los competidores.

**9. ¿Le gustaría que Siatigroup le brinde el servicio de nacionalización de mercancías, ofreciéndole de esta manera un servicio integral?**

**Tabla 19: Análisis Encuesta Pregunta N. 9**

Pregunta	Respuesta	%
Si	37	55%
No	30	45%
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

**Gráfico 27: Análisis Encuesta Pregunta**



**Fuente:** Encuesta **Elaborado por:** Autor

Análisis:

En las encuestas realizadas a esta pregunta la mayoría respondió con un 55%, que estarían dispuestos a que la empresa Siatigroup brinde el servicio de nacionalización de mercancías, mientras que un 45% no lo estaría, determinando de esta manera un resultado favorable para la implementación y aceptación del mencionado servicio.

### **3.7. Conclusiones generales del estudio de mercado**

Mediante el análisis de la Demanda, la Oferta y los factores que influyen en el mercado tanto legales como comerciales, se pudo determinar que existe un potencial mercado que puede ser explotado, por la cantidad de empresas actualmente son clientes de y de acuerdo a las empresas encuestadas, el 55% respondió que trabajaría con SIATIADUANAS en la nacionalización de mercancía, lo que nos brinda ya potenciales clientes y futuros procesos de nacionalización una vez que la compañía obtenga el permiso de funcionamiento como Agente Afianzado de Aduana.

La Factibilidad de este servicio deberá corroborarse con el Estudio Técnico-Financiero que será desarrollado en la presente tesis, en la parte de estudio de mercado se puede asegurar que dadas las condiciones actuales del país, las importaciones se mantendrían o irían en aumento, pues el Ecuador es un país principalmente importador y actualmente el mercado donde se realiza el mayor número de importaciones según las empresas encuestadas, es el Distrito Metropolitano de Quito con un 54%, mientras que un 37% utilizan la ciudad de Guayaquil, siendo estos dos distritos los más utilizados al momento de nacionalizar las importaciones de la cartera de clientes de Siatigroup.

La credibilidad y cumplimiento de la marca paraguas, Siatigroup permite tener una mayor aceptación dentro de los potenciales clientes y hace factible la extensión del servicio de nacionalización de aduanas que de acuerdo al estudio realizado, un 43% de encuestados mencionaron que consideran que el servicio que actualmente reciben de sus proveedores tienen algunos problemas en el procedimiento aduanero por la falsa percepción de corrupción y trámites engorrosos para los importadores, Siatigroup junto con su propia Agencia Aduanera vendría a integrar toda una cadena logística y aduanera que en la actualidad es manejada por varios proveedores, para facilitar y optimizar los trámites de importación de los clientes, de manera que una sola empresa se responsabilice por sus procesos de transporte y nacionalización de mercancías.

## CAPÍTULO IV

### 4.1 ESTUDIO TÉCNICO ORGANIZACIONAL

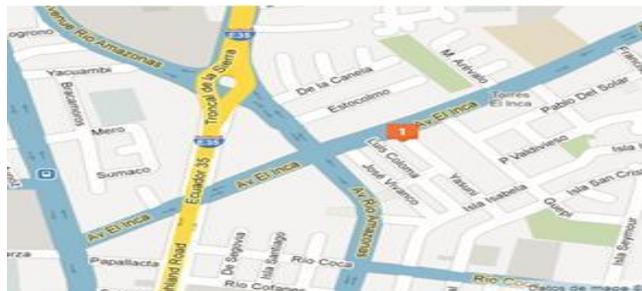
#### 4.1.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

##### 4.1.1.1 Tamaño

Luego del análisis de necesidades, se determinó que se requieren tres oficinas, una matriz y dos satélites, una en el distrito de Quito y la otra en el distrito de Guayaquil, la oficina matriz debe tener 80 m<sup>2</sup> y cada oficina satélite 30 m<sup>2</sup>, donde se adecuarán estaciones de trabajo para los Auxiliares de Aduana, centro de copiado, archivo de documentos. En lo que se refiere a la localización, las dos oficinas satélites deben estar cerca a los distritos aduaneros de las ciudades de Quito y Guayaquil, para brindar facilidades al de personal de operaciones. La oficina matriz, luego de un análisis minucioso, tomando en cuenta el acceso del personal de la empresa, el acceso de nuestros clientes, la cercanía con la aduana, se tomó la decisión que debe estar en un lugar céntrico de la ciudad, de fácil acceso y que tenga conexión con las principales vías de comunicación de la ciudad de Quito.

##### 4.1.1.2 Localización

**Gráfico 28: Localización**



**Yasuní n44-284 y av. el Inca**

Fuente: [www.paginasamarillas.info.ec](http://www.paginasamarillas.info.ec)

Las oficinas de Siatiaduanas será en la avenida Yasuní n44-284 y av. el Inca donde funcionara en el tercer piso del edificio El Carmelo

#### **4.1.2 FACTORES QUE DETERMINAN EL TAMAÑO DE LA PLANTA**

La principal ventaja de montar un proyecto de servicios es el no necesitar de una planta de producción grande, ya que esta viene a ser un intangible donde depende mucho del factor humano, donde se deberá invertir en expertos en el ramo para poder proceder de manera rápida y ágil.

En este aspecto podemos decir que al prestar un servicio, la localización de la planta estará ligada a la existente de SIATIGROUP, donde se centralizará la Matriz de la Agencia de Aduanas

Los factores que se consideran para la instalación de la Planta son:

- La cercanía de la oficina a las principales vías de acceso a las instalaciones de la Aduana y las Bodegas Temporales, que es donde se realiza principalmente el proceso de Nacionalización de mercancías.
- En cuanto a la capacidad física de la planta, estará ligada a un espacio dentro del mismo edificio donde funciona SIATIGROUP, con la cual se establecerá una alianza estratégica que permita recibir en sus oficinas la recepción e intercambio de información para transmisiones electrónicas a la aduana, con accesos a Internet, redes telefónicas y así poder brindar un servicio de excelencia a nuestros clientes. Estos costos se destinarán exclusivamente para la realización del proyecto, cuyos gastos serán repartidos proporcionalmente al metraje de utilización dependiendo las negociaciones ya que además se puede manejar una política de arrendamiento único.

#### **4.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO**

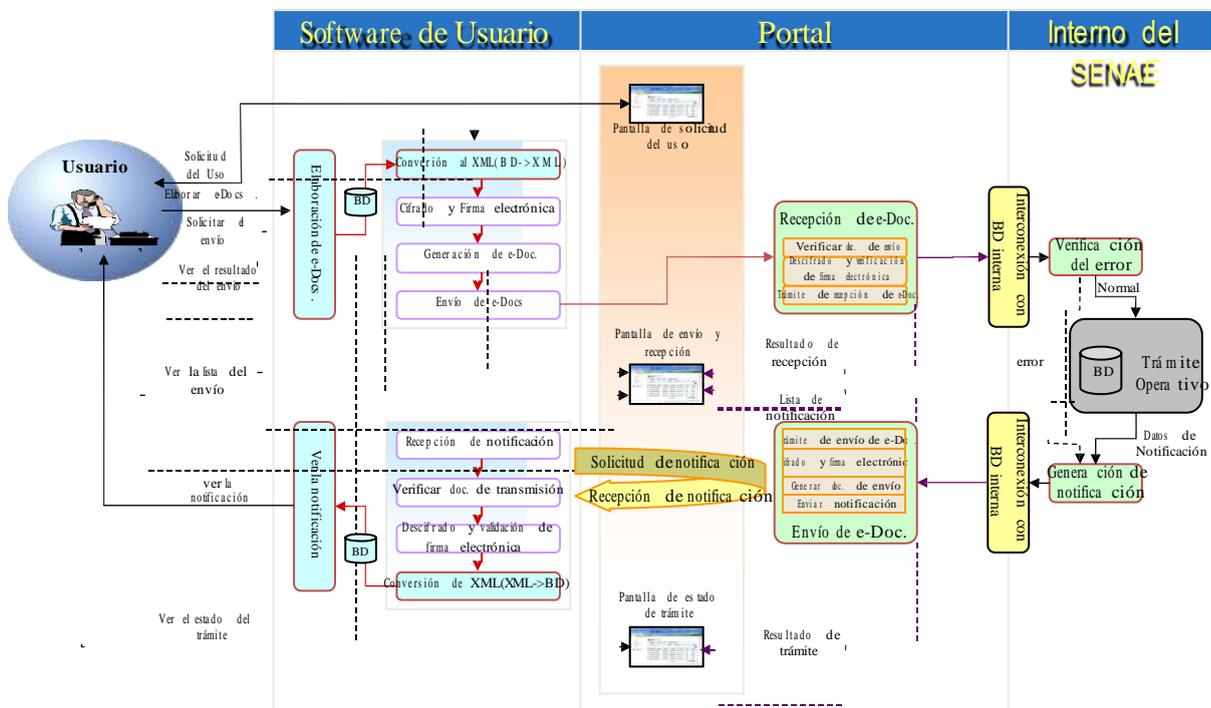
El objetivo general de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la

adquisición de maquinarias, herramientas, mano de obra, materia prima, procesos de elaboración para determinar la distribución óptima del producto.

#### 4.2.1 ANÁLISIS DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso productivo del servicio de SIATIADUANAS se destaca a continuación:

**Gráfico 29: Procedimiento de Trámite de Documentos.**



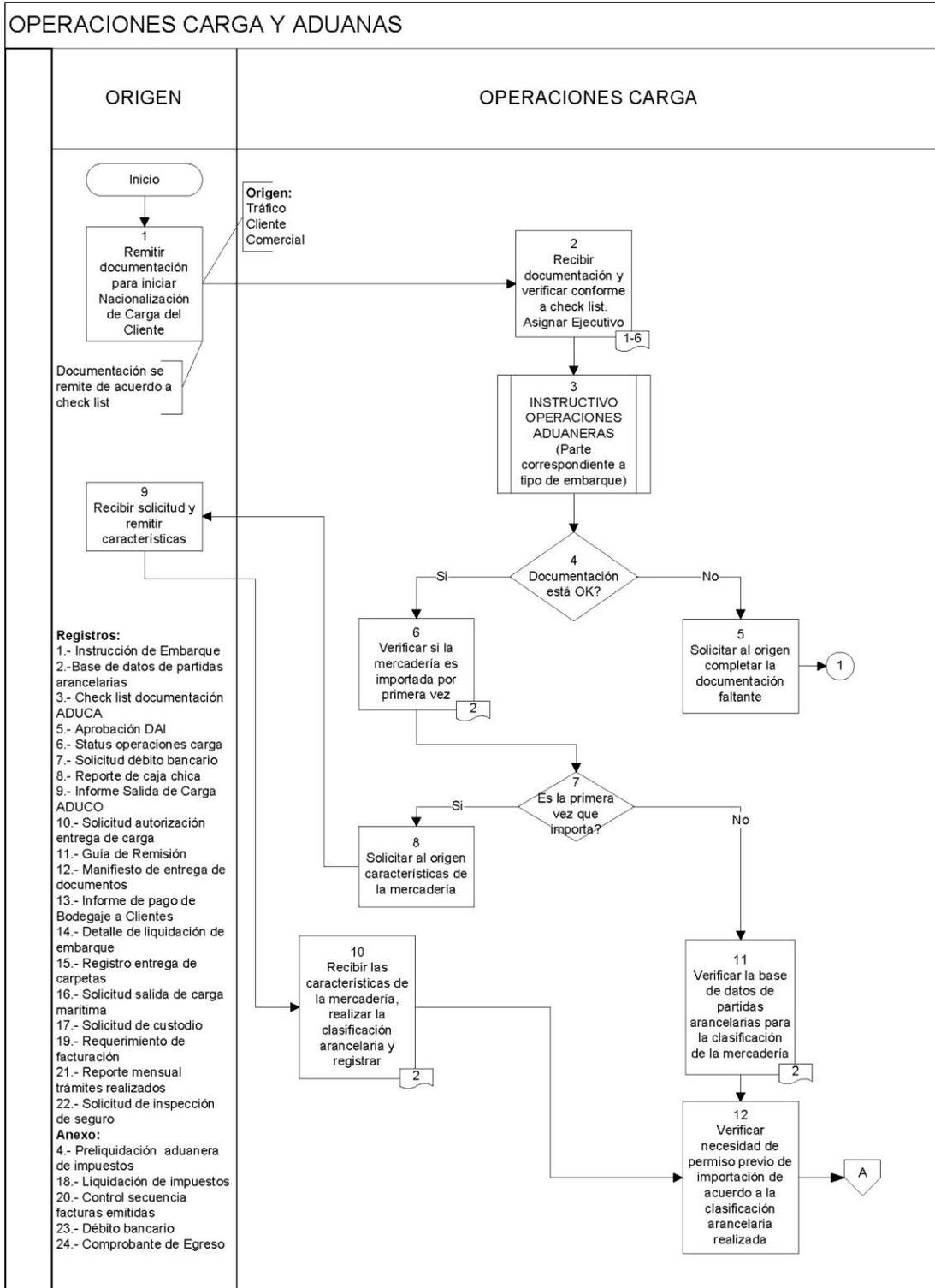
Fuente: Aduana del Ecuador

**El proceso productivo del servicio consta de las siguientes etapas:**

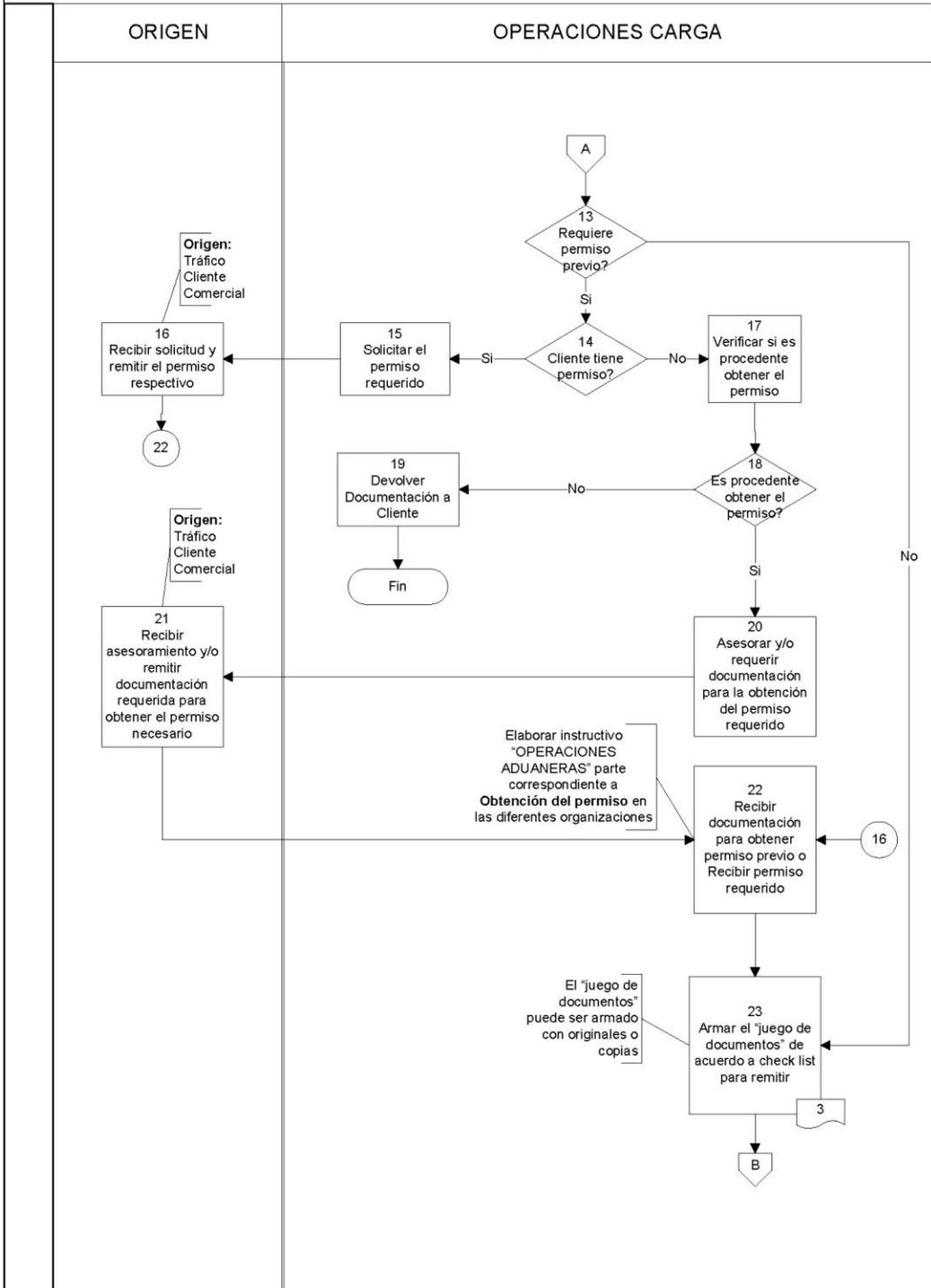
- Una vez que la carga arriba al país se deberá obtener el Bill of Landing en caso de ser marítimo o la guía aérea en caso de que el transporte fue por vía aérea, adicional a esto el cliente debe entregarnos la factura de compra original y la póliza de seguro, pudiendo ser esta L.A.P. o todo riesgo.

- b) Con la ayuda del cliente procedemos a clasificar los ítems contenidos en la factura bajo nuestro arancel común, para con esto realizar el ingreso del trámite electrónicamente.
- c) Si el proceso anterior estuvo correcto obtenemos por parte del SICE el DAV (declaración Andina de Valor) que el cliente que debe firmar como constancia de aceptación de lo declarado en este documento.
- d) Luego de esto obtenemos el timbre de aforo y de acuerdo a las circunstancias y valor FOB de la mercancía puede ser un documental en la cual como el nombre lo indica solo se realiza una revisión de los documentos y no de la mercadería, o físico con Verificadora o directamente con la SENA E y en este caso si se realiza una verificación fiscal de la mercancía tanto en su naturaleza, cantidad, procedencia, y precio.
- e) Luego del proceso de aforo ya nos resta esperar el informe por parte de la verificadora o aduana, si este es favorable es decir que están de acuerdo con todo lo declarado y clasificado la liquidación del trámite está lista en el sistema caso contrario se debe presentar los sustentos que nos soliciten.
- f) Con la liquidación lista simplemente procedemos a imprimir la misma y realizar el pago de tributos detallados, el mismo que lo puede hacer el cliente directamente vía Internet, también nos puede enviar una autorización escrita para hacerlo vía débito bancario o directamente con cheque o efectivo en la ventanilla de los bancos autorizados.
- g) Esta es la etapa final del trámite ya que con la liquidación de tributos pagada lo que nos queda es pagar el valor de la bodega temporal y con la autorización del servicio de vigilancia aduanera procedemos a sacar la mercancía, la subimos a nuestro vehículo y este sale con directamente a las instalaciones señaladas por nuestro cliente para realizar la entrega respectiva, adicional a esto nuestros ejecutivos le harán llegar al día siguiente una carpeta con un detalle de todos los documentos originales que se utilizaron para el desarrollo de este proceso, como también la factura por los servicios prestados.

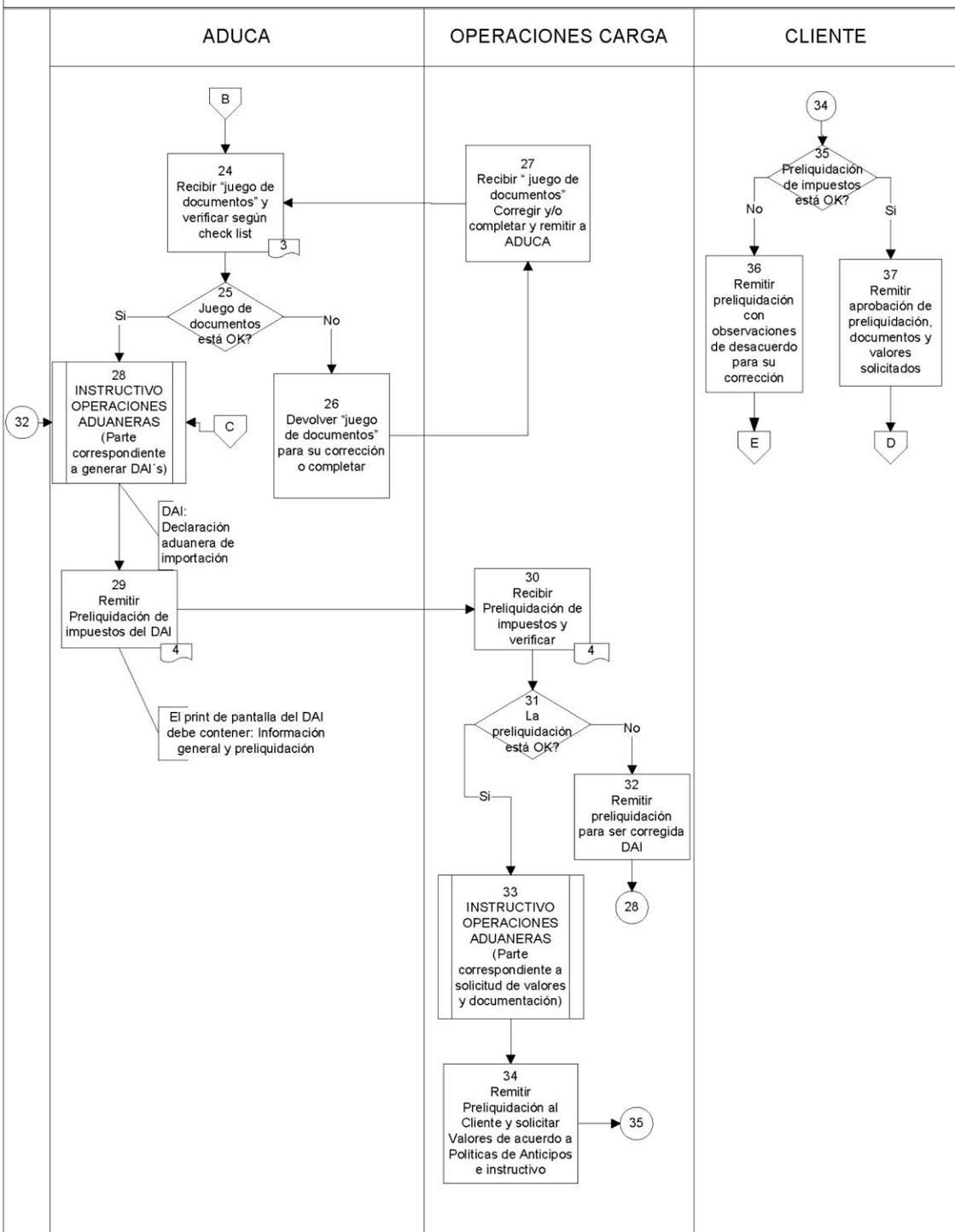
**Gráfico 30: Flujograma de proceso productivo de Siatiaduanas**



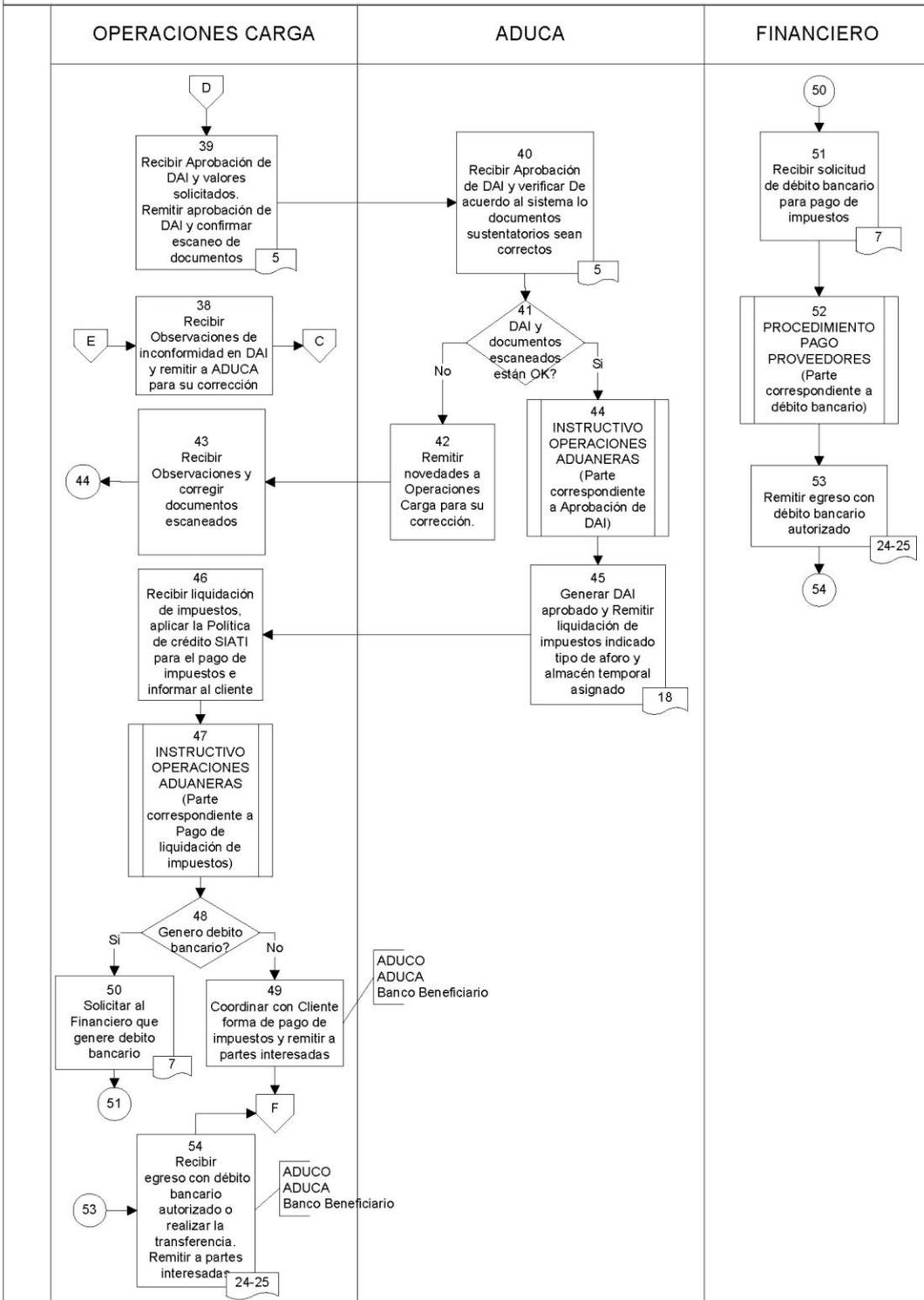
OPERACIONES CARGA Y ADUANAS



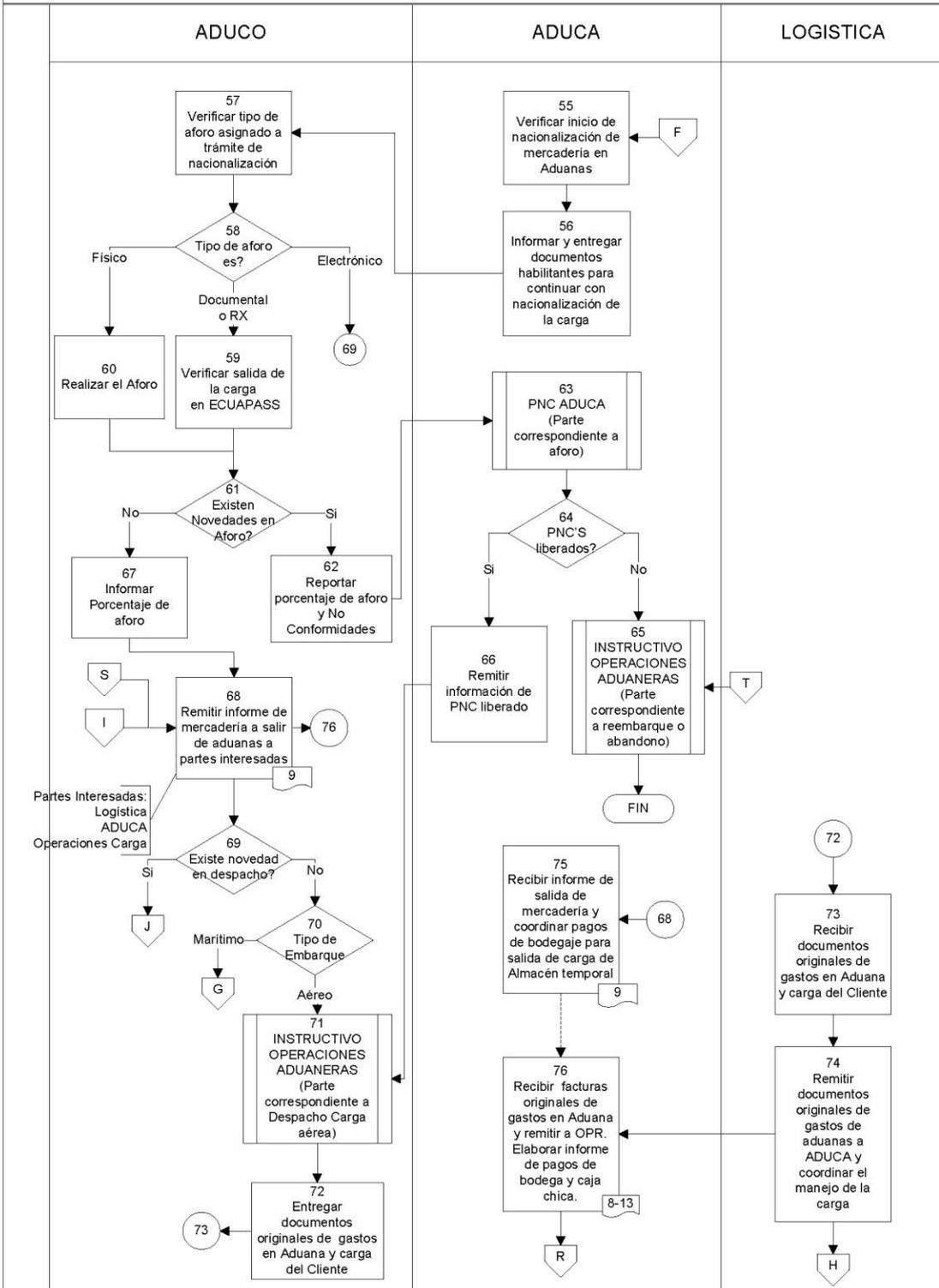
# OPERACIONES CARGA Y ADUANAS



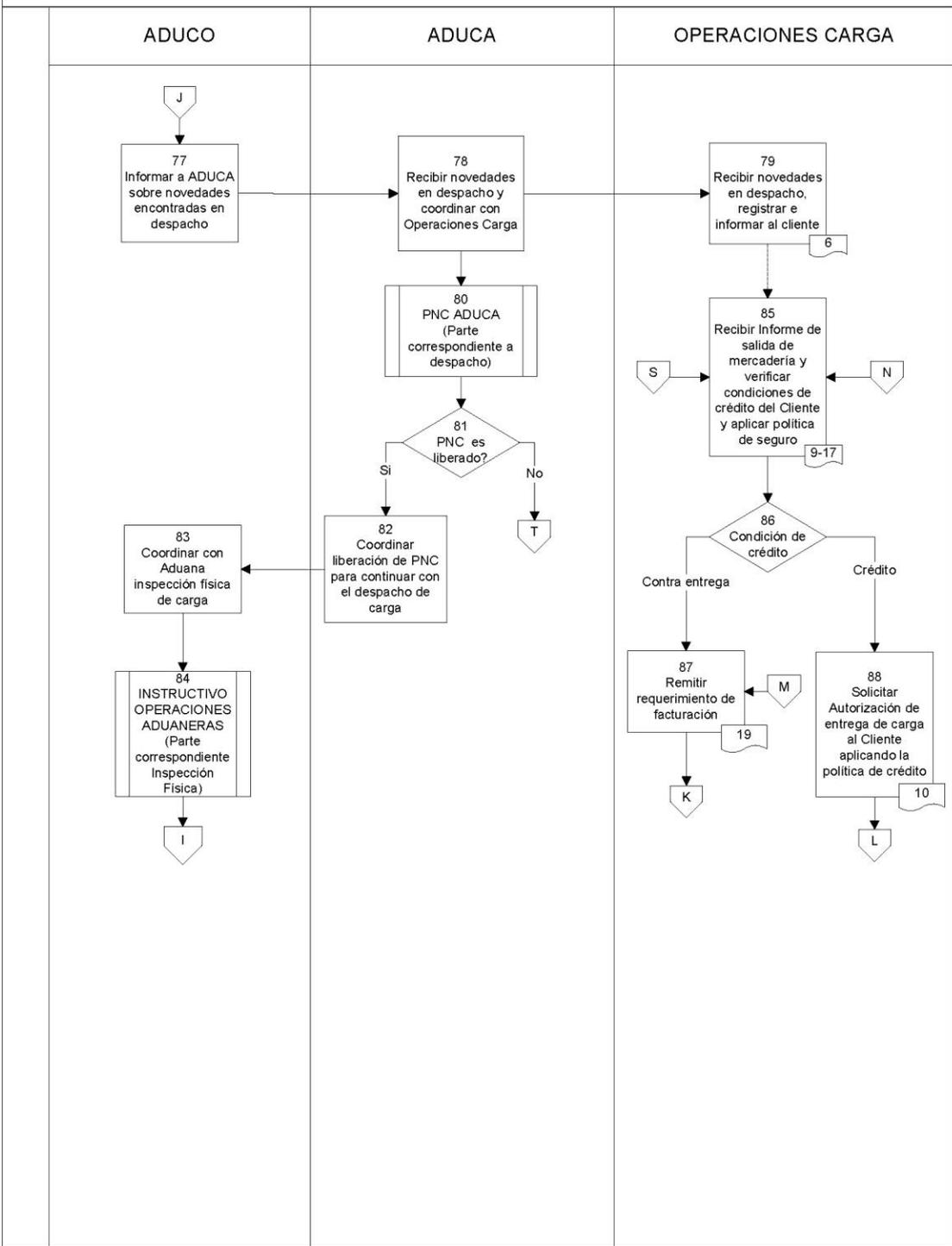
# OPERACIONES CARGA Y ADUANAS



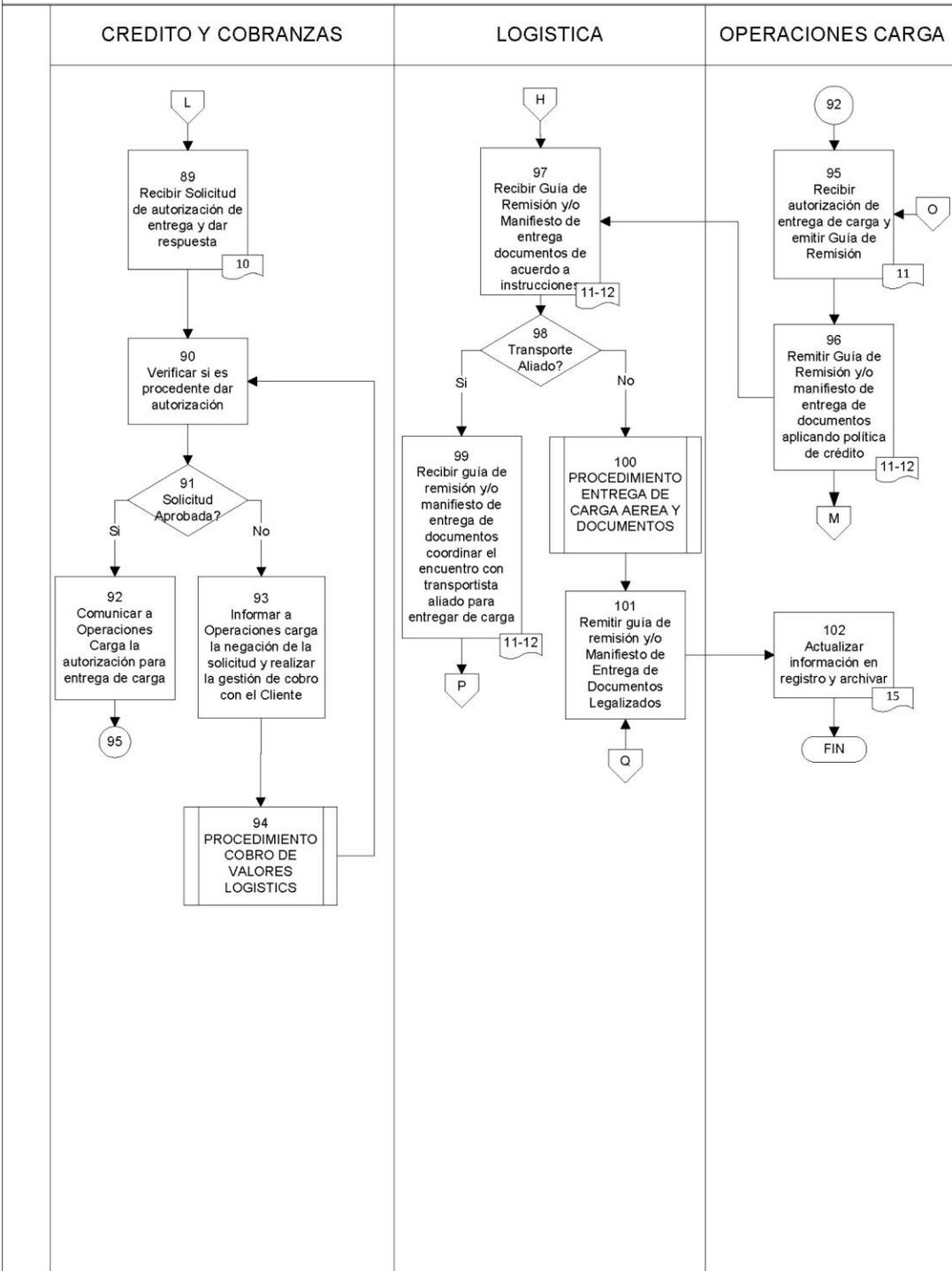
# OPERACIONES CARGA Y ADUANAS

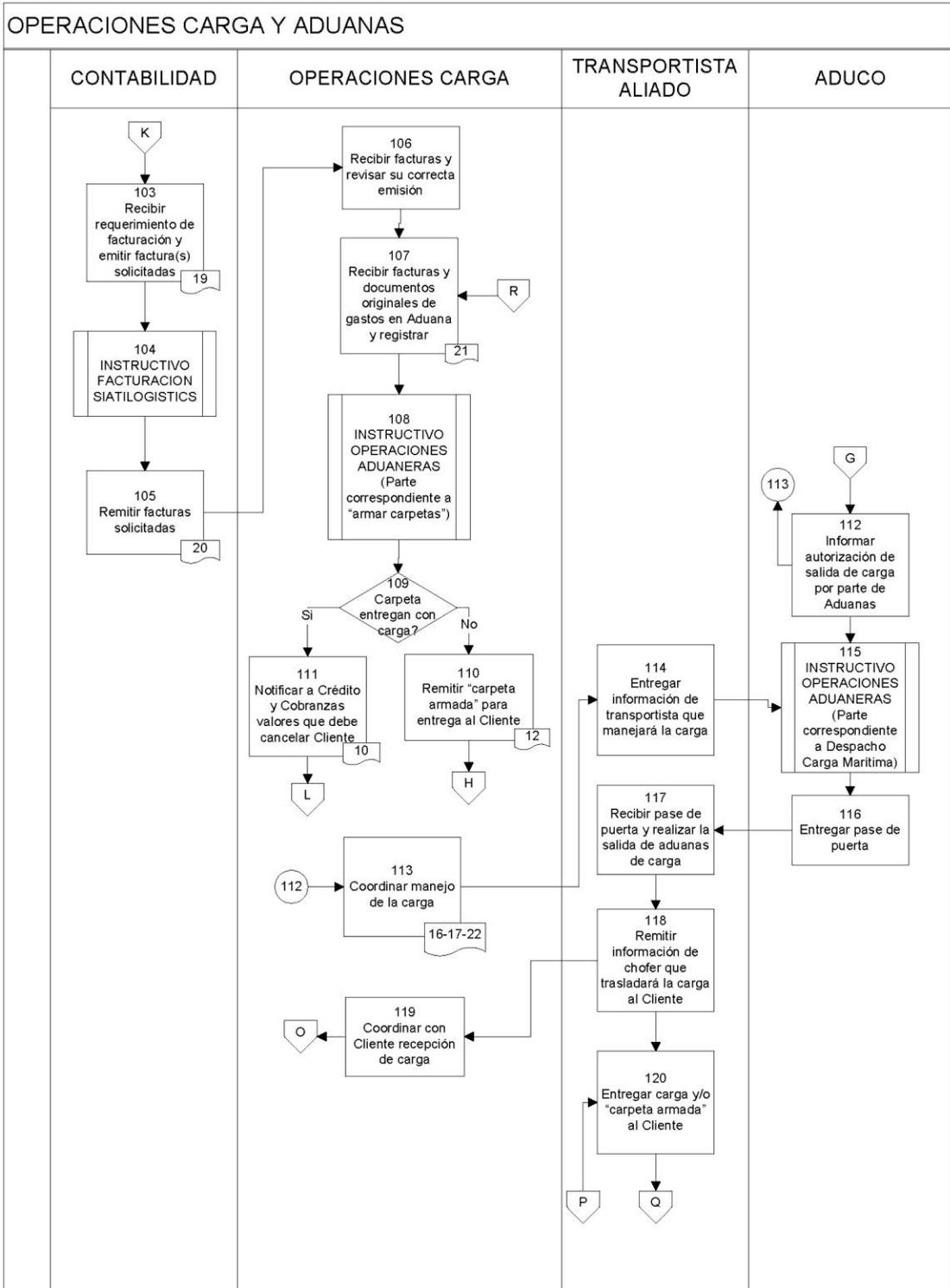


OPERACIONES CARGA Y ADUANAS



OPERACIONES CARGA Y ADUANAS





**Fuente:** Siatigroup

**Elaborado por:** Autor

#### **4.2.2 TIPO DE PROCESO PRODUCTIVO**

Este proyecto persigue la generación de un servicio para un grupo de clientes existentes, sin embargo dependeremos de la actividad de cada uno de ellos y su frecuencia de importaciones, por lo que el tipo de proceso en este caso será el Proceso Productivo por Pedidos, ya que cada pedido es diferente no solo por sus características sino también por la cantidad, lo que nos obliga a tener flexibilidad en la mano de obra y en la estructura de distribución. Además se requerirá flexibilidad en los insumos necesarios para la logística y entrega de la carga.

#### **4.2.3 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Básicamente los costos del servicio están determinados por los costos de la garantía aduanera, el personal que va a laborar y la logística necesaria para la aplicación del servicio, factores que determinarán los costos fijos, costos variables y costos administrativos, los cuales se amortizarán mensualmente de acuerdo al número de trámites.

#### 4.2.4 ANÁLISIS DE ECONOMÍAS DE ESCALA

Las economías de escala están determinadas por el volumen de trámites que se den paulatinamente, a mayor número de trámites, los valores y costos disminuirán para la compañía convirtiéndose en un aumento de rentabilidad.

Para el análisis y un mejor atractivo para los inversionistas se ha tomado el método del WACC para poder ver de una manera adecuada si la implantación del nuevo negocio es viable o no.

La definición del WACC (del inglés **Weighted Average Cost of Capital**), es una tasa de descuento que mide el coste de capital entendido éste como una media ponderada entre la proporción de recursos propios y la proporción de recursos ajenos. Explicado de una manera más sencilla: es una tasa que mide el coste medio que nos ha costado nuestro activo (edificios, coches, activos financieros), atendiendo a como se ha financiado capital propio (aportación de los socios), recursos de terceros (cualquier tipo de deuda ya sea emitida en forma de obligaciones o un préstamo adquirido).

$$WACC = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

#### **Explicación**

WACC: Weighted Average Cost of Capital (Promedio Ponderado del Costo de Capital)

Ke: Cost of equity, es decir, lo que le cuesta a la empresa financiar sus recursos propios provenientes de accionistas, o lo que es lo mismo, la tasa de retorno que exige el accionista para el riesgo de esa empresa. También se puede encontrar bajo el nombre de tasa de costo de oportunidad de los accionistas. Generalmente se utiliza para obtenerla el método CAPM.

CAA: Capital aportado por los accionistas, en algunos casos se encuentra representado por E (por su denominación en inglés **Equity**)

D: Deuda financiera contraída

Kd: Costo de la deuda financiera. Para su cálculo, se halla un tipo medio, siendo éste una media de todos los tipos de interés que paga la empresa ponderados por su peso en el balance con respecto al total de la deuda. Supongamos que tenemos un pasivo de 100.000 € compuesto por una obligaciones que pagan un cupo en del 5% por valor de 60.000 €, un crédito a corto plazo por valor de 30.000 € que pagamos el 7% y un crédito a largo plazo de 10.000€ con otro banco que pagamos el 8%. El CD se calcularía:  $5\% * 60\% + 7\%*30\% + 8\%*10\% = 5,4\%$ .

Tener en cuenta que para el cálculo del CD, se usan los saldos vivos pendientes que lucen en balance (y no el total de la deuda contraída).

T: Tasa de impuesto a las ganancias. El hecho de incluir los impuestos en la ecuación tiene una explicación muy sencilla: el beneficio fiscal que se produce (**tax shield** en inglés). En muchas economías, entre ellas la nuestra, los intereses son fiscalmente deducibles, por tanto cuanto más deuda tengamos se entiende que menos impuestos se tienen que pagar y eso se traduce en el modelo DCF como una "no salida de caja".

### **Aplicaciones**

El WACC se usa principalmente como tasa de descuento en el modelo de valoración de empresas DCF (Discounted Cash Flow). Este modelo básicamente valora las empresas en función de los flujos de caja tanto presentes como futuros. Para ellos los descuenta a un tipo o coste de oportunidad que es el WACC. La razón fundamental de esta operación de "descontar" es una de las reglas básicas en las finanzas: el valor del dinero no es el mismo hoy que en el futuro.

**Tabla 34: análisis w.a.c.c. (Promedio Ponderado del Costo de Capital)**

<b>Endeudamiento y cobertura de intereses</b>										
D/A	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%
D/E	0%	11%	25%	43%	67%	100%	150%	233%	400%	900%
\$ Deuda	0,00	51.132,84	104.783,01	161.141,08	220.417,38	282.844,60	348.680,83	418.213,15	491.761,80	569.685,12
Intereses	0,00	5.220,66	10.698,34	16.452,50	22.504,61	28.878,43	35.600,31	42.699,56	50.208,88	58.164,85
t	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
EBIT	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59	117.012,59
TIE (EBIT/Int)	Indeterminado	22,4	10,9	7,1	5,2	4,1	3,3	2,7	2,3	2,0
<b>Flujo de efectivo</b>										
FCF	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18	76.058,18
CFe	76.058,18	72.664,75	69.104,26	65.364,06	61.430,18	57.287,20	52.917,98	48.303,47	43.422,41	38.251,03
CCF	76.058,18	77.885,42	79.802,60	81.816,56	83.934,80	86.165,63	88.518,29	91.003,03	93.631,29	96.415,88
<b>Betas</b>										
Be	1,61	1,68	1,76	1,87	2,02	2,22	2,53	3,04	4,06	7,12
Bd	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Bu	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61	1,61
<b>Tasas de rendimiento esperadas</b>										
ke	15,23%	15,79%	16,49%	17,38%	18,58%	20,25%	22,76%	26,95%	35,32%	60,43%
kd	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%	10,21%
kd (1-t)	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%	6,64%
ku	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%
WACC	15,23%	14,87%	14,52%	14,16%	13,80%	13,45%	13,09%	12,73%	12,37%	12,02%
WACC bt	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%	15,23%
<b>Valor de la compañía</b>										
V= FCF/WACC	499.332,39	511.328,42	523.915,03	537.136,92	551.043,45	565.689,20	581.134,72	597.447,36	614.702,25	632.983,47
V= CCF/WACCbt	499.332,39	511.328,42	523.915,03	537.136,92	551.043,45	565.689,20	581.134,72	597.447,36	614.702,25	632.983,47
V= CFe/ke + D	499.332,39	511.328,42	523.915,03	537.136,92	551.043,45	565.689,20	581.134,72	597.447,36	614.702,25	632.983,47
V (APV)	499.332,39	511.328,42	523.915,03	537.136,92	551.043,45	565.689,20	581.134,72	597.447,36	614.702,25	632.983,47
E (ke)	499.332,39	460.195,58	419.132,02	375.995,84	330.626,07	282.844,60	232.453,89	179.234,21	122.940,45	63.298,35
<b>Ahorro fiscal e impuestos</b>										
D.kd.t/ku	0,00	11.996,03	24.582,63	37.804,53	51.711,06	66.356,81	81.802,33	98.114,97	115.369,86	133.651,07
Impuestos	40.954,41	39.127,17	37.209,99	35.196,03	33.077,79	30.846,95	28.494,30	26.009,56	23.381,30	20.596,71

Elaborado por: Autor

### **4.3 MARCO LEGAL**

En este aspecto, para efectos del proyecto, es necesario considerar los aspectos legales como la constitución de empresas, y para su funcionamiento es necesario conseguir una acreditación en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

La Constitución de la Compañía será como Sociedad Anónima., con el aporte de capital de SIATIGROUP.

#### **¿Quiénes pueden Importar?**

Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como IMPORTADOR ANTE LA ADUANA DEL ECUADOR.

#### **¿Cómo se obtiene el Registro de Importador ante la Aduana del Ecuador?**

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Registrar los datos ingresando en la página: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.

Llenar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENA, firmada por el Importador o Representante legal de la Cía. Importadora. Una vez recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

Obtenida la clave de acceso a nuestro sistema se deberá ingresar y registrar la o las firmas autorizadas para la Declaración Andina de Valor (DAV), en la opción: Administración, Modificación de Datos Generales Cumplidos estos

pasos se podrá realizar la importación de mercancías revisando previamente las RESTRICCIONES que tuvieren.

### **¿Cómo se obtiene el Registro de Importador ante la Aduana del Ecuador?**

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Registrar los datos ingresando en la página: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.

Llenar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENA, firmada por el Importador o Representante legal de la Cía. Importadora. Una vez recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

Obtenida la clave de acceso a nuestro sistema se deberá ingresar y registrar la o las firmas autorizadas para la Declaración Andina de Valor (DAV), en la opción: Administración, Modificación de Datos Generales Cumplidos estos pasos se podrá realizar la importación de mercancías revisando previamente las RESTRICCIONES que tuvieren.

### **¿Cómo se desaduaniza una mercancía importada?**

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por la Aduana del Ecuador. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en nuestra página web: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

El Agente de Aduana debe presentar física y electrónicamente la Declaración Aduanera Única (DAU) a través del SICE, en el Distrito de llegada de las

mercancías, adjuntando los documentos que acompañan a la misma, los cuales son:

Documentos de acompañamiento son denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. (Art. 72 Reg. COPCI)

Documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI)

- Documento de transporte
- Factura Comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.
- Transmitida la Declaración Aduanera, el Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el CANAL DE AFORO que corresponda.

### **¿Cuánto se debe pagar en tributos por un producto importado?**

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Para conocer el porcentaje de aranceles e impuestos aplicables, se podrá verificar en nuestra página web, link OCEs/menú Arancel Nacional Integrado ingresando la partida o descripción del producto.

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

- AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).
- FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.
- ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), link: Impuestos)
- IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

#### **4.3.1 PROCESO PARA CALIFICARSE COMO IMPORTADOR**

Para importar bisutería desde China se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

##### **4.3.1.1 Requerimientos Previos Como Importador**

Pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Pueden ser importadores casuales o frecuentes. En cualquiera de los casos, deberán registrarse como tal en los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador (SENAE).

Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional deberán tener como documento primordial la cédula o pasaporte, para poder obtener el RUC y de esta manera poder registrar el número de dicho documento en la declaración aduanera, mismo que será válido por el sistema informático aduanero; para la obtención del RUC se deberá realizar el siguiente proceso:

#### 4.3.1.1.1 Obtención de Registro Único De Contribuyentes emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

El Servicio de Rentas internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley {Régimen Tributario interno).

Para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), se deberá constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta, constar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas internas (SRI). como primer paso se deberá ingresar en la página de dicha

institución la cual es <http://www.sri.gob.ec/>: así, una vez que se ingresa, se desplegara los menús, dentro de los cuales se dará un clic en el link RUC, tal como se lo demuestra en la pantalla adjunta:

**Gráfico 31: Página principal del servicio de rentas internas**



Fuente: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

"Como primer paso, para identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El número de registro está compuesto por trece (13) números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente. El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIIU (Clasificador Internacional Industrial Único)." Los requisitos que se deben cumplir se los conocerá a través del link Requisitos para trámites, como se indica a continuación:

## Gráfico 32: Ventana Guía Básica Tributaria / RUC - Link Requisitos para trámites



Fuente: [www.sri.aob.ec](http://www.sri.aob.ec)

Los requisitos para trámites, refieren los documentos necesarios para realizar las inscripciones, tanto para personas naturales como para personas jurídicas, los cuales son:

### PERSONAS NATURALES: Identificación del contribuyente

- Original y copia a color de la cédula vigente
- Extranjero no residente: Original y copia a color del pasaporte (con hojas de identificación) y tipo de visa (excepto la tipo 12-X de transeúntes); tanto pasaporte como visa deben encontrarse vigentes.
- Refugiado: original y copia a color de la credencial de refugiado
- Ecuatorianos: Original del certificado de votación (exigible hasta un año posterior a los comicios electorales). Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que realizará la actividad, pudiendo estar o no a nombre del contribuyente:

- Planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas de servicios básicos sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de cualquiera de los últimos tres meses.

Estado de cuenta bancario, comprobante del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre. Comprobante de pago del impuesto predial. Debe corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior.

Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de inmuebles.

Escritura de propiedad o de compra venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión

Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado.

**PERSONAS NATURALES:** (si la solicitud se realiza por terceros), presentar todos los requisitos en copias conforme el trámite a ser solicitado para inscripción, actualización o suspensión; incluido copia del certificado de votación del contribuyente. La copia de la cédula del contribuyente debe presentarse a color.

Original y copia de la autorización: Inscripción o Actualización: Carta de autorización simple suscrita por el contribuyente en la que conste los nombres y apellidos completos, número de cédula de identidad o pasaporte del contribuyente y de la persona que realice el trámite.

Identificación del tercero autorizado: Si es ecuatoriano: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Si es extranjero residente: Original y copia a color de la cédula vigente. Si es extranjero no residente: Original y copia a color del pasaporte vigente (con hojas de identificación). Si es refugiado: Original y copia a color de la credencial que lo acredita como tal.

#### *4.3.1.1.2 Observaciones Generales*

Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico.

En caso de que el poder especial o general haya sido suscrito en el exterior deberá ser debidamente apostillado en el exterior o en el Ecuador. Adicionalmente, siendo estos documentos, poderes que no tienen caducidad señalada, se aceptarán los mismos sin límite de tiempo alguno.

En caso de cartas de autorización simple, estas tendrán una vigencia de 12 meses. Existen requisitos adicionales, para personas que ejerzan cierto tipo de actividad u oficio en particular, que no dejan de ser importantes al momento de realizar el trámite, pero las mismas se detallarán en las tablas del ANEXO B, del presente trabajo, así como los requisitos para personas jurídicas (sector público y privado).

Todos estos documentos deben presentarse en cualquier agencia del SRI, en las ventanillas de Servicio al Cliente, donde el funcionario los receptará y procederá al trámite de verificación y asignación del número de identificación (el mismo que será el de la cédula de identidad al cual se le añade tres

números (001) al final del mismo. Este trámite tarda alrededor de 10 minutos como un máximo estimado.

El contribuyente ya identificado a través del número asignado, se le entrega el documento que, en este caso, le reconoce en su actividad comercial como Importador.

NOTA: En la sección de Guía Tributaria / RUC / Requisitos para trámites, existe la opción de Preinscripción por Internet, la cual permite ingresar la información como se lo demuestra a continuación:

### Gráfico 33: Ventana de Solicitud de ingreso y Envío de información electrónica



The screenshot shows the SRI.gov.ec website interface. At the top left is the logo 'SRI.gov.ec'. Below it, the page title is 'Solicitud de Ingreso y Envío de Información'. The main content area is titled 'Solicitud de Ingreso y Envío de Información' and contains the following text: 'Para registrar y enviar sus datos al Servicio de Rentas Internas deberá empezar ingresando los datos de información general y el sistema le irá guiando para completar toda la información requerida de su domicilio, colegio profesional y establecimientos'. Below this text are three sections: 'Información general', 'Información de su domicilio', 'Información de su colegio profesional', and 'Información de sus establecimientos', each followed by a dotted line indicating a form field. At the bottom of the page, there is a note: 'Para el correcto funcionamiento de este Sitio Web se requiere Internet Explorer 5.5 / Netscape 7.0 / Mozilla 1.5 (o superiores)'.

Fuente: [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

#### 4.3.1.1.3. Registrarse Como Importador En el SENA E

1.- Debemos Registrarnos en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) de los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador (SENAE). Para el efecto, los operadores de Comercio exterior (OCE's) deben llenar el formulario de registro de datos en la página Web del SENA E ([www.av.aduana.gov.ec](http://www.av.aduana.gov.ec)) y en este debe proceder de la siguiente manera.

**Gráfico 34: Registro página SENA**

The screenshot shows the homepage of the SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) website. At the top, there is a navigation bar with links for 'PRINCIPAL', 'E-MAIL', 'MAPA DE NAVEGACIÓN', and 'ENGLISH'. Below this is a main menu with categories: 'Acerca de', 'Novedades', 'Servicios para OCE's', 'Procedimientos', and 'Atención al Cliente'. The central banner features a large image of a warehouse with the text: 'nuestro esfuerzo a cumplir con nuestro trabajo de manera eficaz, eficiente y proactiva, asumiendo los resultados de nuestras acciones.' To the right, there are charts under the heading 'RESULTADOS Y EFICIENCIA' showing 'Evolución Trimestral del Canal de Aforo Físico' and 'Evolución Trimestral del Canal de Aforo Auto...'. Below the banner, there is a table with columns for 'Procedimiento', 'Novedades', 'Boletines', and 'Links'. The 'Novedades' column contains two entries: one dated 03/12/2012 about a new website and another dated 01/12/2012 about a weekend work schedule. The 'Links' column includes links for 'ADUANAS VERDES', 'SIGOB', 'Impuesto a la Renta Casado', 'SENAE informa nuevas medidas arancelarias.', and 'Valoración Previa de Vehículos'. On the left side, there are sections for 'LEY DE TRANSPARENCIA', 'OTROS SERVICIOS' (including 'EQUIPASS' and 'Estadísticas'), and 'Misión'.

Fuente: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

El importador deberá llenar la información solicitada utilizando su RUC como USUARIO e ingresando una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos (siendo ésta de su elección), y llenar todos los campos con la información solicitada en el formulario electrónico, como se muestra a continuación:

#### 4.3.1.1.4 Registró de datos en formulario

**Gráfico 35: Formulario de datos**

**Ingreso de datos del Operador de Comercio**

Tipo de Operador: AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

Sector: Exportador

Código SICE asignado: 0

Clave de Acceso temporal: [input]

Confirmación Clave de Acceso: [input]

**DATOS GENERALES**

Tipo de Identificación: RUC Número RUC: [input]

**RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES**

[input]

**DATOS LICENCIA PROFESIONAL**

Fecha otorgamiento Licencia: [input] Fecha renovación Licencia: [input]

No. Resolución otorgamiento Licencia: [input] No. Resolución renovación Licencia: [input]

**DATOS ACADÉMICOS**

Título Profesional: [input]

Nombre Universidad: [input]

Año de graduación: [input]

**REPRESENTANTE LEGAL**

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
[input]	[input]	[input]	[input]	RUC	[input]

**CONTACTO**

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
[input]	[input]	[input]	[input]	RUC	[input]

**DIRECCION**

[input]

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

[input]

Ciudad: ALAJOR Teléfono 1: [input] Teléfono 2: [input] Fax: [input]

E-mail: [input]

**PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS**

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Nro. Asociación	Nro. IEES	Fecha Inicio Actividad	Eliminar
[input]	[input]	[input]	[input]	RUC	[input]	[input]	[input]	[input]	<input type="button" value="X"/>

**DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS**

¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.):  SI  NO

**SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS**

Desarrollado por un proveedor  Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE: [input]

Fuente: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

Al finalizar se obtendrá la respuesta de envío exitoso.

#### 4.3.1.1.5 Autorización De Clave De Acceso Al SICE

Para la obtención de la clave temporal, deberá llenar una solicitud de concesión de clave temporal para OCE's, proporcionada en la misma página web de la aduana en el menú SERVICIOS, en el link solicitudes, y escoger la opción para descargar el documento que se muestra a continuación:

## Gráfico 36: Ventana Formulario electrónico de ingreso de información

  
ADUANA  
DEL  
ECUADOR

**SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)**

Fecha:...../...../.....

Señor  
Director General  
Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

*Atención: Dirección de Atención al Usuario*

Yo,..... con cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte No. ...., en mi calidad de representante legal de ....., con RUC No....., domicilio tributario en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección.....edificio..... piso ....., oficina ....., No teléfono ....., con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. GG-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN  o REINICIO  de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como:.....

Además indico que tengo.....establecimiento/s y el principal es en la ciudad de.....calle principal.....No.....intersección....., edificio....., piso....., oficina....., No. teléfonos.....

Agradeciendo por la atención a la presente,

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Firma OCE

Nota: adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de ciudadanía, identidad o pasaporte.

*Si en caso de Reinicio de Clave usted autoriza a un tercero a recibir la clave, debe de hacer autenticar la firma del mismo ante un Notario Público al reverso de esta solicitud y adjuntar copia a colores del autorizado.*

**Autorizo a.....No. de Cédula.....retirar mi clave del SICE.**

\_\_\_\_\_  
Firma OCE

\_\_\_\_\_  
Firma Autorizado

Fuente: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)

### Se deberá presentar:

- Carta membretada y firmada por la persona natural y en caso de ser persona jurídica por el representante legal; pero en este caso será como persona natural; en esta se solicita las claves de acceso al Sistema SICE. en la que incluye el RUC del importador y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.
- Copia de cédula de representante legal de la compañía. Si es el caso
- Copia de nombramiento del representante legal.

- Copia de cédula de quien retira la clave de acceso, si es el caso.
- El SENA E revisa la información que esté completa y correcta
- El SENA E habilita al importador en el sistema con la finalidad de que el Agente de Aduana pueda efectuar las transmisiones electrónicas.
- El SENA E solicita a Sistemas la inclusión del Importador en la base de datos definitiva del SICE.
- El SENA E entrega la clave de acceso a la persona autorizada.

#### *4.3.1.1.6 Registro De La Firma de DAV*

1. Debemos ingresar al sitio Web de los Servicios Nacionales Aduaneros del Ecuador [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
2. Presionaremos en la opción "Servicios" el link SICE
3. Ingresaremos al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador "Importador" que presenta dicha página.
4. Seleccionaremos dentro del menú Administración, la opción "Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCE)"
5. Dentro de esta opción nos mostrará todos los datos generales registrados previamente en el sistema. En esta pantalla deberemos dirigirnos a la sección "Registro de Autorización para Firmar DAV 1" en la cual deberá llenar los campos que se encuentran en dicha sección.

Como son el primer apellido, el segundo apellido, nombres completos, cual es el cargo que tiene dentro de la empresa, tipo de documento y número del documento el cual puede ser cédula. RUC o pasaporte cuando sea extranjero, tipo de registro ó sea si es persona natural, representante legal o delegado solo cuando el importador sea una persona jurídica, también se deberá adjuntar los documentos escaneados en formato de archivo pdf, jpg o gif. Para el registro de firmas para la DECLARACIÓN ANDINA DE VALOR cuando sea el

importador o el representante legal quien firme la DAV; o PODER ESPECIAL cuando se trate de delegación de firma

En el caso de existir más de un delegado de la persona jurídica, deberá volver a presionar el botón "Agregar Persona Autorizada".

6. Una vez registrada la información, deberemos presionar el botón "Actualizar Información" para que esta quede registrada en el SICE - Sistema Interactivo de Comercio Exterior.

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

- Copia delantera, copia posterior
- Copia de lado y lado de cédula o pasaporte
- Este registro debe ser notariado

#### **4.3.2 COMERCIO EXTERIOR**

##### **4.3.2.1 ¿Cuáles son las consultas que puede absolver el departamento de Comercio Exterior de la CCG?**

- Consultas de Importación y Exportación
- Clasificación Arancelaria
- Acuerdos Comerciales y Preferencias Arancelarias
- Normativa de Origen y de Comercio Exterior
- Restricciones y autorizaciones previas si las hubiese
- Productos de prohibida importación
- Cambios o Reformas a las Leyes vigentes que regulan el Comercio Exterior Ecuatoriano.

#### **4.3.2.2 ¿Qué es una subpartida Arancelaria y qué importancia tiene en el comercio internacional?**

La subpartida arancelaria es un código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, que permite clasificar todas las mercancías mediante un registro de 10 dígitos. Su principal utilidad es para cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto.

Toda mercancía transportable, que se comercializa está sujeta a una Clasificación arancelaria, que no es más que la asignación de una subpartida arancelaria de acuerdo a la merceología (disciplina que estudia la clasificación de las mercancías ya sea por origen animal, vegetal o mineral o por función), y a las Reglas Generales de Interpretación emitidas por la OMA.

Al momento de importar se debe designar de manera correcta la subpartida correspondiente a cada mercancía. Hay casos en los que por la propia naturaleza del producto, la clasificación puede tornarse complicada e incluso generar conflictos con la autoridad aduanera. La Cámara de Comercio de Guayaquil brinda a todos sus socios de manera gratuita, el servicio de asesoría en clasificaciones arancelarias.

#### **4.3.2.3 ¿Qué documentos exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de realizar una importación?**

- Debe de estar registrado como importador, en la Página Web de la SENAE [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), OCEs.
- Como resultado de su importación, el Agente de Aduana debe realizar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de Llegada de las mercancías; adjuntando los siguientes documentos exigidos:
  - Original o copia negociable del Documento de Transporte.
  - Factura Comercial.

- Declaración Andina de Valor (DAV).
- Póliza de seguro.
- Dependiendo del tipo de producto a importar, también se requerirá. (Verifique la partida ingresando al SICE):
- Certificados de Origen de los países con los que el Ecuador mantiene acuerdos comerciales. En caso de no presentar dicho certificado el producto no podrá acogerse a la liberación arancelaria.
- Documentos de Control Previo (puede ser al embarque o a la presentación de la declaración aduanera).

#### **4.3.2.4 ¿Qué documentos exige el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador al momento de realizar una exportación?**

- Debe de estar registrado como exportador, en la Página Web de la SENA E [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), OCEs.
- Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:
- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Documento de Transporte.

#### **4.3.2.5 ¿Qué es un Certificado de Origen?**

El Certificado de Origen es un documento que el exportador requiere para acogerse a una preferencia arancelaria, establecida según acuerdos comerciales negociados por el Ecuador o simplemente para cumplir con un requisito de la aduana del país de destino o del cliente.

#### **4.3.2.6 ¿Cuáles son los certificados de origen que puede emitir la CCG?**

La Cámara de Comercio de Guayaquil, se encuentra habilitada por el MIPRO, para la emisión de CERTIFICADOS DE ORIGEN en línea, sean estos para exportaciones preferenciales como:

CAN, ALADI, MERCOSUR y no preferenciales a TERCEROS PAISES.

#### **4.3.2.7 ¿Cuáles son los requisitos para los certificados de origen?**

a) La emisión del certificado de origen será realizado vía online está es la dirección donde encontraran la página de emisión de certificado de origen para ingresar deberán tener creado un usuario y una clave que nosotros le daremos, esta es la información que requerimos:

- Código de afiliación a la Cámara de Comercio (si es afiliado)
- Razón Social
- Gerente Responsable
- RUC
- Teléfono
- Fax
- Dirección.

Con los datos antes expuesto, necesito que la información la envíen impresa en una hoja membretada de la empresa para formalizar la información firmada por el Representante Legal, adjuntándome copia de la cédula, nombramiento y copia del RUC.

b) Para dar origen al producto, se le solicita a la empresa los siguientes documentos: flujograma del proceso de producción y ficha técnica del producto.

c) Se realiza la inspección en planta para verificar que cumpla con los procesos antes mencionados.

d) Registrarse en la página del MIPRO [www.mipro.gob.ec](http://www.mipro.gob.ec)

e) Autorización para la emisión del certificado de origen.

f) Estos son los pasos que se cumplen para poder aprobar el origen de una mercancía.

## CAPÍTULO V

### 5.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

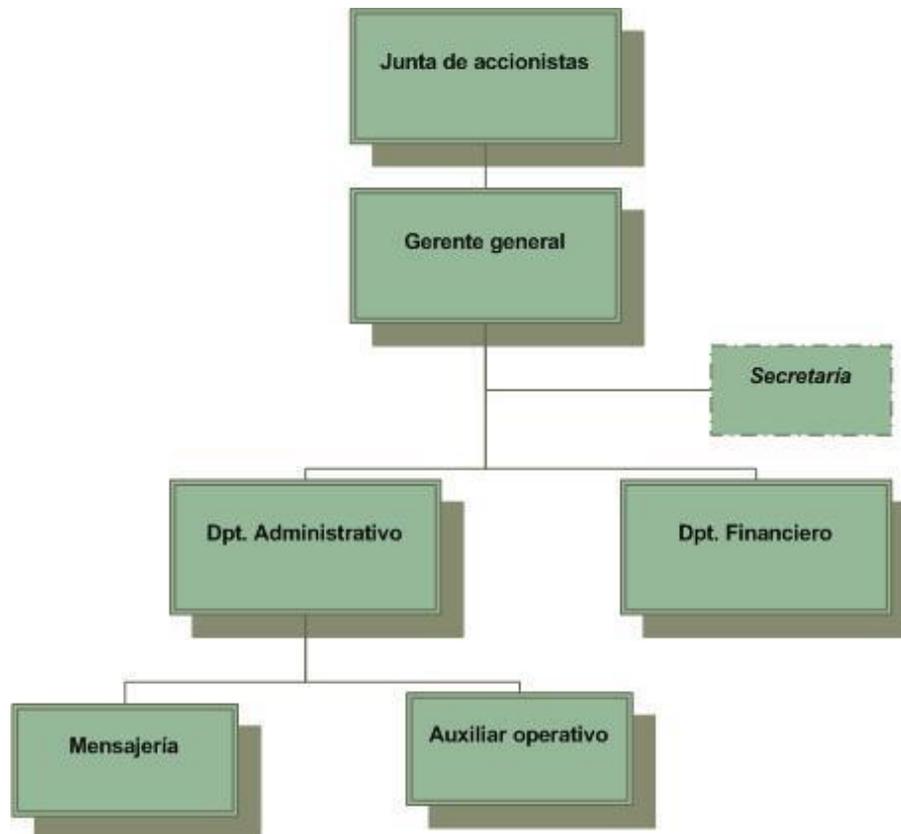
La idea básica es comenzar mirando una perspectiva más alta para identificar lo que se necesita, e ir recorriendo la lista hacia abajo para entender qué debe hacerse para lograrlo. El mapa estratégico codifica esta información. Las flechas de efecto van de las perspectivas más bajas a las más altas, pero las flechas de inferencia estratégica (que no se dibuja explícitamente en el mapa estratégico) parten de perspectivas más altas hacia otras más bajas.

Las perspectivas se ordenan de forma descendente por su:

- **Conmensurabilidad:** capacidad de ser medida, característica que vuelve a la perspectiva más objetiva. En la medida que la perspectiva no pueda medirse, ésta se vuelve subjetiva, y por este motivo se desplaza hacia abajo en la lista.
- **Urgencia y Visibilidad.**
- **Tangencia:** cantidad de puntos de contacto de la perspectiva con el rumbo que se quiere dar a la organización
- La misión, visión, valores centrales y metas principales de la organización, se expresan en términos de perspectivas más altas.
- Las estrategias de detalle están en términos de perspectivas más bajas.

## 5.1.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico 37: Organigrama Estructural



Elaborado por: Autor

La empresa tomará este modelo del organigrama, que permite un constante flujo de información hacia la Gerencia, siempre respetando la autoridad y jerarquía de cada departamento.

## 5.2 MISIÓN Y VISIÓN

La Misión de una organización es una frase concisa, con foco “interno”, de la razón de la existencia de la organización, el propósito básico hacia el que apuntan sus actividades, y los valores que guían las actividades de sus empleados.

La misión está vinculada con los valores centrales. También describen cómo competir y generar valor al cliente.

La Visión de una organización es una frase concisa que describe las metas de mediano y largo plazo. La Visión es “externa”, orientada al mercado, y debería expresar de una manera colorida y visionaria cómo quiere la organización ser percibida por el mundo.

Las principales diferencias entre Misión y Visión son:

- La Misión mira hacia “adentro” de la organización, es el que da sentido a la organización; mientras que la Visión lo que hace es mirar hacia “afuera”.
- La Misión tiene su horizonte en el mediano plazo, acentuando los aspectos que se deben cambiar; la Visión se orienta al muy largo plazo, en el sentido de rescatar la identidad, los aspectos inmutables esenciales.
- Una estrategia implica elegir un conjunto de actividades en las que la organización sobresaldrá para crear una diferencia sostenida. El 'mapa estratégico' está relacionado con una visión macro de las estrategias seguidas por la organización.

“Ser una Empresa orientada a brindar asesoría legal y tramites aduanero, con el propósito de buscar un desarrollo integral en el factor personal, profesional o social de nuestro clientes, ofreciendo servicios de excelente calidad, aplicando procesos de atención al cliente”.

## 5.2.1 MISIÓN

**Tabla 20: Matriz de la Misión de la Empresa**

¿Cuál es nuestro negocio?		
Aspecto Clave	Pregunta	Respuesta
<b>Clientes</b>	¿Quiénes son los clientes de la empresa?	Personas Jurídicas y naturales, con actividad comercial de importadores.
<b>Productos o servicios</b>	¿Cuáles son los principales servicios de la empresa?	Servicios de Asesoría y trámites aduaneros.
<b>Mercados: Geográficamente</b>	¿Dónde compite la empresa?	Mercado de Servicios Aduaneros
<b>Interés en la supervivencia, el crecimiento y la rentabilidad</b>	¿Está la empresa comprometida con el crecimiento y la solidez financiera?	Si
<b>Filosofía</b>	¿Cuáles son las creencias, los valores, las aspiraciones y las prioridades éticas de la empresa?	Buscar la satisfacción de los clientes internos y externos, para un óptimo desarrollo de la empresa y alcanzar los objetivos.
<b>Concepto propio</b>	¿Cuál es la capacidad distintiva o la mayor ventaja competitiva de la empresa?	Las alianzas estratégicas con las empresas de SIATIGROUP.
<b>Preocupación por la imagen pública</b>	¿Es la empresa sensible a las inquietudes sociales, comunitarias y ambientales?	Establecer una cultura social en factores ambientales y manejo de relaciones públicas.
<b>Interés en los empleados</b>	¿Son los empleados un activo valioso de la empresa?	Si el personal de la empresa se encuentra satisfecho, con su trabajo, cumplirá de mejor manera sus obligaciones y responsabilidades.

**Elaborado por: Autor**

## 5.2.2 VISIÓN

**Tabla 21: Matriz de la Visión de la Empresa**

<b>¿Qué queremos llegar hacer?</b>		
<b>Aspecto Clave</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
<b>Espíritu competitivo</b>	¿Cuál será la posición de la empresa en relación con su competencia?	Empresa con principios y valores de honestidad y confiable.
<b>Productos o servicios</b>	¿Cuáles serán los productos o servicios de la empresa en un futuro próximo?	Asesoría en trámites aduaneros, con el apoyo de las empresas de SIATIGROUP.
<b>Mercados: Geográficamente</b>	¿Dónde competirá la empresa?	Distrito Metropolitano de Quito.
<b>Filosofía</b>	¿Cuáles son las creencias, los valores, las aspiraciones y las prioridades éticas de la empresa?	Trabajar con honestidad y responsabilidad social con el objetivo de entregar a los clientes un servicio de calidad
<b>Interés en los empleados</b>	¿Serán los empleados un eje valioso para alcanzar esta visión?	Los empleados son el pilar de nuestra empresa para crecimiento, desarrollo y veracidad.

**Elaborado por:** Autor

“Lograr que nuestros clientes del Distrito Metropolitano de Quito en 5 años, reconozcan a la empresa, como innovadora y confiable, formando parte de SIATIGROUP; que nuestro servicio personalizado cumpla con todas sus expectativas mediante servicios de excelente calidad”.

## **5.3 OBJETIVO CORPORATIVO**

Desarrollar un plan al interior de SIATIADUANA que incluya la actualización de los procesos de servicios, el control de la calidad, seguridad y atención al cliente, con eficiencia y efectividad, en el Distrito Metropolitano de Quito en corto plazo, para dentro de los siguientes 5 años proyectar la empresa en las principales compañías, mejorando la calidad de los servicios para satisfacer las expectativas de los clientes, con tecnología de punta y valores agregados.

### **5.3.1 OBJETIVO ESTRATÉGICOS**

En el desarrollo del servicio de SIATIADUANA se han identificado los siguientes objetivos, relacionados con el desempeño de la empresa, la capacidad de solución, calidad de los productos, rapidez y financiamiento.

- Desarrollar una campaña publicitaria duradera para logra penetrar en el mercado apoyándose con los clientes y logística de SIATIGROUP.
- Elaborar un manual de lineamientos para ser aplicados en todos los departamentos dedicados a la prestación del servicio.
- Manejo de Relaciones Públicas para el desarrollo de la publicidad, mediante relaciones comerciales.
- Desarrollar campañas de presentación e información sobres los diferentes beneficios del servicio para clientes directos e indirectos.

### **5.3.2 OBJETIVO OPERATIVOS**

En los objetivos operativos se han determinado las capacidades que debía poseer la compañía, para cumplir con los objetivos, se consideraron necesarias las siguientes competencias:

- Realizar capacitaciones permanentes del personal, para mantener un servicio actualizado según el crecimiento tecnológico actual.

- Ejecutar programas de estudio de tiempos y procesos para establecer estándares, de esta forma mejorar continuamente la eficiencia de toda la compañía.
- Los precios permitirán la competitividad y accesibilidad al servicio por parte de más clientes, en sus trámites.

## 5.4 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es una herramienta estratégica que se utiliza para conocer la situación presente de una empresa. Identifica las amenazas y oportunidades que surgen del ambiente y las fortalezas y debilidades internas de la organización.<sup>24</sup>

El objetivo principal de este análisis es potenciar las fortalezas de la organización para:

- Aprovechar oportunidades.
- Contrarrestar amenazas.
- Corregir debilidades.

Las amenazas y oportunidades se identifican en el exterior de la organización, por ello hay que:<sup>25</sup>

- Analizar los principales competidores y la posición competitiva que ocupa la empresa entre ellos.
- Las tendencias del mercado.
- El impacto de la globalización, los competidores internacionales que ingresan al mercado local y las importaciones y exportaciones.
- Los factores macroeconómicos sociales, gubernamentales, legales y tecnológicos que afectan al sector.

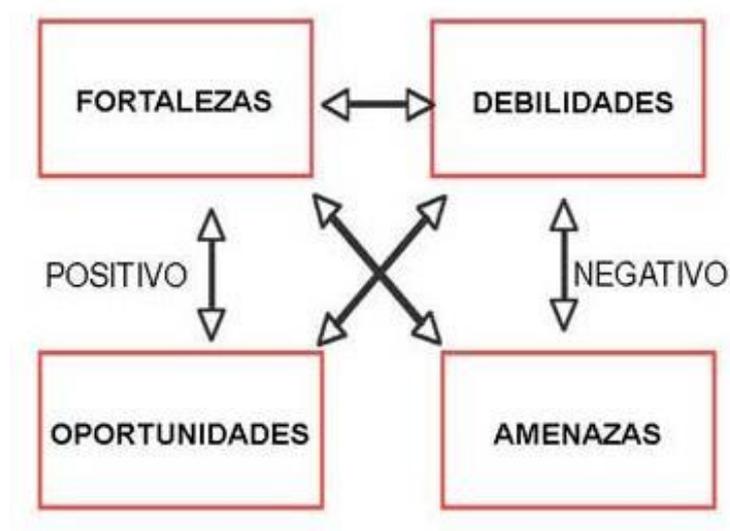
---

<sup>24</sup> Gabriel Baca Urbina : *Evaluación de Proyectos*, p.157

<sup>25</sup> Fred R. David, *Conceptos de Administración Estadística*. 2008 Decimo primera edición Pág. 158

- Las fortalezas y debilidades se identifican en la estructura interna de la organización, por lo que debe evaluarse:
  - La calidad y cantidad de los recursos con que cuenta la empresa.
  - La eficiencia e innovación en las acciones y los procedimientos.
  - Capacidad de satisfacer al cliente.

**Gráfico 38: Modelo FODA**



Fuente: [www.intercontacto.com](http://www.intercontacto.com)

#### 5.4.1 FORTALEZAS

La prestación de servicios como agente afianzado de aduana, cuenta con las siguientes fortalezas.

- Respaldo de SIATIGROUP, con la experiencia y prestigio de las empresas pertenecientes al grupo.
- Contar con la base de datos de SIATIGROUP, que requieren los servicios de una agente afianzada de aduanas para sus trámites de importación.
- Cumplir con las bases legales exigidas por el Estado ecuatoriano y el SENA E.

- Ser una empresa líder a nivel nacional e internacional.
- Contar con el respaldo gubernamental al momento de las importaciones.
- Ser una empresa confiable a nivel nacional e internacional.
- Ternar convenios empresas nacionales e internacionales.

#### **5.4.2 OPORTUNIDADES**

La demanda es un mercado en crecimiento.

- Demanda de los clientes para un servicio complementario por parte de las empresas pertenecientes al grupo empresarial.
- Servicio altamente competitivo.
- Alianzas comerciales con SIATIGROUP.
- Trabajar para el estado Ecuatoriano en cuestión de las importaciones.
- Rapidez en los trámites aduaneros de importación.
- Seguridad en las importaciones y si respectivo envió.

#### **5.4.3 DEBILIDADES**

Como Agente Afianzado de Aduana, cuenta con las siguientes debilidades.

- Empresa nueva en el mercado.
- Mercado altamente competitivo.
- Clientes insatisfechos por la calidad del producto importado.
- Clientes piratas que alzan los precios de productos importados.
- Personal no apto para trabajar en las empresas importadoras.

#### **5.4.4 AMENAZAS**

En el Ecuador el desequilibrio político y económico.

- Políticas arancelarias y permisos que se deben cumplir las empresas para la importación o exportación de productos.
- Políticas cambiantes e inestables en el Ecuador.

- Falta de respaldo por parte del Estado ecuatoriano.
- Constante subida de precios arancelarios.
- Convenios internacionales inapropiados para el Ecuador.
- Robos al momento de las importaciones.
- Productos importados de mala calidad que disgustan al cliente.

## 5.5 ANÁLISIS FODA

**Tabla 22: Análisis FODA**

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD	DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Respaldo de SIATIGROUP, con la experiencia y prestigio de las empresas pertenecientes al grupo.</p> <p>Contar con la base de datos de SIATIGROUP, que requieren los servicios de un agente afianzador de aduanas para sus trámites de importación.</p> <p>Cumplir con las bases legales exigidas por el Estado ecuatoriano y el SENA.</p> <p>Ser una empresa líder a nivel nacional e internacional.</p> <p>Contar con el respaldo gubernamental al momento de las importaciones.</p> <p>Ser una empresa confiable a nivel nacional e internacional.</p> <p>Tener convenios empresas nacionales e internacionales.</p>	<p>Demanda de los clientes para un servicio complementario por parte de las empresas pertenecientes al grupo empresarial.</p> <p>Servicio altamente competitivo.</p> <p>Alianzas comerciales con SIATIGROUP.</p> <p>Trabajar para el estado Ecuatoriano en cuestión de las importaciones</p> <p>Rapidez en los trámites aduaneros de importación.</p> <p>Seguridad en las importaciones y si respectivo envió</p>	<p>Empresa nueva en el mercado.</p> <p>Mercado altamente competitivo.</p> <p>Clientes insatisfechos por la calidad del producto importado.</p> <p>Clientes piratas que alzan los precios de productos importados.</p> <p>Personal no apto para trabajar en las empresas importadoras.</p>	<p>Políticas arancelarias y permisos que se deben cumplir las empresas para la importación o exportación de productos.</p> <p>Políticas cambiantes e inestables en el Ecuador.</p> <p>Falta de respaldo por parte del Estado ecuatoriano.</p> <p>Constante subida de precios arancelarios.</p> <p>Convenios internacionales inapropiados para el Ecuador.</p> <p>Robos al momento de las importaciones.</p> <p>Productos importados de mala calidad que disgustan al cliente.</p>

**Elaborado por:** Autor

## 5.6 FACTORES CRÍTICOS DEL ÉXITO

Para lograr la eficiencia en el trabajo administrativo, es preciso saber qué es lo que se debe hacer en cada momento y hacerlo correctamente, tratando de alcanzar los mayores resultados con el gasto mínimo de esfuerzo y recursos, logrando además la satisfacción del personal. Ante cualquier administrador o directivo se presentan numerosas exigencias de diverso tipo que requieren de un análisis específico para adoptar las decisiones que correspondan. Este tipo de situación constituye la tarea diaria del directivo, y no siempre es posible identificar, con absoluta claridad, cuáles son las prioridades que deben establecerse.<sup>26</sup>

## 5.7 FUERZAS DE PORTER

La estructura para la empresa SIATIADUANA, se ha tomado en base a las 5 fuerzas de Porter que permiten identificar los factores para determinar las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de un segmento. La idea es que la corporación debe evaluar sus objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>William C. Giegold. Administración por objetivos. Guía práctica aplicada al éxito. McGraw-Hill. 2005.

<sup>27</sup> STONER J., WANKEL C. *Administración*. P. 108

**Gráfico 39: Factores del Micro Entorno**



Fuente: [www.dequate.com](http://www.dequate.com)

### 5.7.1 LA EMPRESA

Es la persona física autorizada por la Aduana del Ecuador, mediante un permiso y requisitos de funcionamiento, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley, tiene diferentes denominaciones en el comercio exterior: agente de aduanas, agente aduanal, agente afianzado de aduanas, despachador, comisionista de aduana, intermediario aduanero. La empresa se denominará SIATIADUANAS, y formará parte del grupo empresarial SIATIGROUP.

### 5.7.2 AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.<sup>28</sup> En la página web de la Aduana del Ecuador, se establecen permisos

<sup>28</sup> Las 5 Fuerzas de Porter: <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>

a 349<sup>29</sup>, agentes aduaneros a nivel nacional, entre ellos se menciona los siguientes.

**Tabla 23: Agentes aduaneros registrados**

<b>CÓDIGO</b>	<b>NOMBRE / RAZÓN SOCIAL</b>
1085	CAMPUZANO ZALDUMBIDE PAMELA ALEXANDRA
1540	DIAZ JURADO CESAR AUGUSTO
1531	DÍAZ ANA MARÍA
812	EFREN MIRANDA CHIQUITO
1595	ELIZALDE RAMOS BERTA AGRIPINA
5401	EMPRESA COMERCIAL ADUANERA CEPED S.A.
1890	FROC S.A.
7	RVIMP S.A.

**Fuente:** Aduna del Ecuador

### **5.7.3 LA RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES**

Es la fuerza más importante. Las estrategias que siguen una empresa tienen éxito en la medida que proporcione una ventaja competitiva sobre las estrategias que aplican las empresas rivales.<sup>30</sup>

<sup>29</sup>

<http://www.aduana.gov.ec/contenido/listado.asp?xwho2=AGENTE+AFIANZADO&submit=Consultar>

La competencia es directa con personas naturales o jurídicas, legalmente registradas en la Aduana del Ecuador, pero se cuenta con la base de datos de clientes de SIATIGROUP, que permitirá desarrollar las actividades con bases firmes.

#### **5.7.4 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

Los proveedores pueden ejercitar su poder de negociación mediante las subidas de precios o reduciendo la calidad o el nivel de servicio ofrecido. Los proveedores que se encuentran en una situación de poder, pueden fijar sus condiciones a los clientes y dañar seriamente su rentabilidad.

El formar parte de un grupo empresarial sólido como SIATIGROUP, permite la negociación con proveedores conocidos, y contar con suministros físicos y tecnológicos y de calidad para el desarrollo de las actividades. Esto permitirá brindar una imagen solida a nuestros clientes.

#### **5.7.5 PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES**

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad

Los clientes, conocen el prestigio y calidad en los servicios de las empresas que pertenecen a SIATIGROUP, por lo cual, contamos con el respaldo de una imagen corporativa, y los clientes según las encuestas aplicadas, aceptan los servicios de Agente Aduanero, por aparte de SIATIGROUP, tomando en cuenta

---

<sup>30</sup> Diamante de Porter; <http://es.scribd.com/doc/5914104/Diamante-de-Porter-Las-5-fuerzas-de-Porter>

el precio del mercado local y así teniendo la credibilidad de los clientes al momento de obtener los servicios de la importadora.

#### **5.7.6 AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria

Los Agentes aduaneros, no cuentan con el peligro de productos o servicios sustitutos, legalmente solo las personas naturales o jurídicas, pueden contar con los permisos para desarrollar esta actividad, la cual como empresa estable que es cuenta con todos permisos legales y avalados por el estado.

### **5.8 DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA MEZCLA DE MARKETING**

Se refiere a las variables de decisión sobre las cuales la compañía tiene mayor control. Estas variables se construyen alrededor del conocimiento de las necesidades del consumidor. Estas cuatro variables son las siguientes y se las conoce como las cuatro Pes:

#### **Política del producto**

Son las características del producto que le va a ofrecer a los consumidores.

En caso de la empresa SIATIGROUP ofrecerá servicio de Logística y Comercio Exterior. Transporte Internacional de Carga, Courier desde Miami, Trámites Aduaneros, Exportaciones, Almacenamiento, Permisos Previos, SIATI BOX, con todos estos servicios esperando satisfacer tanto a los clientes y como las empresas que confían en los servicios de la importadora.

### **Política de precios**

Determina el costo financiero total que el producto representa para el cliente incluida su distribución.

La empresa SIATIGROUP dispondrá de cómodos precios para clientes y empresas dependiendo del producto que importa y los trámites aduaneros que se necesite realizar, se le realizara antes de la importación cotizaciones aproximadas del producto que se importara dependiendo de la cantidad se le realizara un descuento, si es un cliente fiel se realizara gratis envíos de cosas pequeñas a otros países.

### **Política de mercado (plaza)**

Se determinan las políticas para llegar al cliente.

La empresa SIATIGROUP contara con entrega de productos de puerta a puerta para su mayor seguridad y comodidad va ser un servicio exclusivo para clientes antiguos y fieles que confianza en el servicio que da la empresa.

### **Política de comunicaciones (promoción)**

Selecciona los medios para hablar con los intermediarios en la distribución de los servicios.

La promoción que se realizara a la empresa SIATIGROUP será por medio de internet, convenio con empresas e instituciones que requieran de los servicios de importación y trámites aduaneros.

**Tabla 24: Elementos de la mezcla de Marketing**

<b>LA MEZCLA DE MERCADEO Y LAS CUATRO P'S</b>			
<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Plaza</b>	<b>Promoción</b>
Calidad	Descuentos	Transporte	Publicidad
Características	Listas	Mercado	Ventas Electrónicas
Servicios	Financiamiento	Lugares	Promociones

**Elaborado por:** Autor

### **5.8.1 PRODUCTO**

El Agente de Aduana es un profesional auxiliar de la función pública Aduanera que, con características de Ministerio de Fe y de perito calificado, actúa ante las Aduanas en representación de los importadores y exportadores para el despacho de mercancías, velando por el cumplimiento de las normas que regulan el comercio exterior y que se efectúe una correcta y justa tributación<sup>31</sup>.

#### **RESOLUCIÓN No. 14-2011-R1**

Artículo 1.- Agente de Aduana.- Es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la declaración aduanera.

---

<sup>31</sup>Asociación de Despachadores de Aduana de Guayaquil

Los agentes de aduana, por tener el carácter de fedatarios de la función pública, y sus auxiliares, estarán sujetos al control y vigilancia de la Autoridad Aduanera<sup>32</sup>.

### **5.8.2 PLAZA**

Los clientes a los que se dirigirá SIATIADUANAS son los clientes de SIATIGROUP, por lo que se enfocará en cubrir sus necesidades de Servicios Integrales en Logística y Comercio Exterior. Transporte Internacional de Carga, Courier desde Miami, Trámites Aduaneros, Exportaciones, Almacenamiento, Permisos Previos, SIATI BOX.

### **5.8.3 PROMOCIÓN**

La promoción del servicio se realizará a través de formas tradicionales, Estas formas son:

- Publicidad. Definida como cualquier forma pagada de presentación no personal y promoción de servicios a través del grupo empresarial.
- Venta personal. Definida como la presentación personal de los servicios en una conversación con uno o más clientes, que permitirá dar a conocer el nuevo servicio de grupo de empresas.
- Relaciones Públicas. Definida como la estimulación no personal de demanda en cualquier medio que no esté pagado por el patrocinador del servicio.
- Call Center. Destinado a cumplir con dos funciones específicas, la primera, atender requerimientos de nuestra cartera de clientes, y la segunda, el telemarketing de los servicios que presta SIATIADUANAS, siendo un apoyo fundamental a la fuerza de ventas.

---

<sup>32</sup>[http://www.aduana.gov.ec/contenido/vista\\_previa.asp?codigo\\_boletin=150&anio=2011](http://www.aduana.gov.ec/contenido/vista_previa.asp?codigo_boletin=150&anio=2011)

### **5.8.3.1 Describir el método de fijación de precios**

Según la investigación de mercados y las encuestas realizadas, la referencia para fijar el precio es el desempeño de la competencia más que los costos propios o el comportamiento del mercado. Los costos marcan el precio mínimo de venta del producto. La compañía fijará un precio de cómo se encontrara el mercado de las importaciones.

## **CAPÍTULO VI**

### **6.1 LEYES Y ORDENANZAS**

La empresa para poder operar en la ciudad de Quito, debe obtener la autorización del Municipio del DM de Quito, a través de la Patente única de Actividades Económicas.

Cumplir con las leyes, reglamentos y disposiciones legales vigentes en el país para poder desarrollar las actividades de la empresa con toda legalidad y formalidad.

El proyecto prevé la creación de una Empresa de Asesoría, para lo cual contempla la ley de Compañías la modalidad de Compañía Limitada, por consiguiente es necesario proceder con los trámites que detallo a continuación:

- Constitución de la Empresa.
- Inscripción del RUC.
- Registro Mercantil.
- Patente Municipal.
- Permiso de Bomberos.

#### **6.1.1 MARCO LEGAL**

La norma, que se publicó en el Registro Oficial N° 197 del 27 de enero de 2011, establece que toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup> Registro oficial No. 196.

## **6.2 MARCO LEGAL DE LA EMPRESA**

La nueva Carta Magna recoge y garantiza el derecho al trabajo estableciendo principios rectores de su aplicación, en el Título II de los derechos, sección octava del Trabajo y la seguridad Social. En su artículo 33, así como en el Título IV del Régimen de Desarrollo en su capítulo Sexto en sus artículos 325,327; así como el código de comercio en su artículo 1. Se regulará además las relaciones laborales a través de lo dispuesto en el Código Laboral, Leyes Tributarias y de Control.

## **6.3 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN**

Para constituir la Empresa se necesita los siguientes requisitos:

- El nombre de la compañía: Siatiaduanas, Solicitud Aprobada del nombre por parte de la Superintendencia de Compañías.
- Número mínimo (3) y máximo (15) de socios.
- Capital mínimo (5.000 dólares).
- Objeto Social.
- Título Profesional de Tercer Nivel de los Socios.

### **6.3.1 OBTENCIÓN DE LA PATENTE MUNICIPAL**

Para sacar la Patente Municipal (si es negocio nuevo adjuntar):

Oficio dirigido al Director Financiero con indicación de:

- Nombres y apellidos completos.
- Número de Cédula de Identidad
- Dirección de domicilio, dirección y número del negocio.
- Actividad comercial.
- Capital en giro con que inicia sus actividades.
- El certificado de NO DEUDOR del Municipio.

### **6.3.2 REQUISITOS PARA EL PAGO DE PATENTE MUNICIPAL**

- Copia del comprobante de pago de la última patente.
- Copia de RUC.
- Copia de la Cédula de Identidad.
- Copia del pago del Impuesto a la Renta del año inmediato anterior.
- Copias de calificación Artesanal actualizada (Si fuera el caso).

### **6.4 ASPECTOS LEGALES A CUMPLIR**

- Leyes laborales.
- Contrato Individual de Trabajo.
- Leyes Tributarias.

#### **6.4.1 OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Para obtener el RUC de una empresa de asesoría se requiere:

- Carta del contador.
- Formulario RUC 01 – A y 01 – B suscritos por el representante legal (debidamente llenado por el contribuyente).
- Original y copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono, o Pago del Impuesto Predial (año actual), o pago del servicio de TV Cable, telefonía celular o estados de cuenta, todo a nombre del sujeto pasivo (Sociedad), máximo de 3 meses atrás desde la fecha de emisión o en segunda instancia del representante legal.
- Del domicilio actual (Matriz).
- Del lugar en que realiza la actividad económica.
- Identificación del representante legal y del Gerente General.

- Para ecuatorianos: Presentación y copia clara de cédula de identidad y papeleta de votación.
- Original y copia de las cuatro hojas de los datos generales del registro de sociedades emitidas por la Súper de Compañías.
- Si han transcurrido más de 30 días hábiles de constitución de la sociedad o del cambio que se vaya a realizar, adjuntar formulario 107 con el pago de 0,50 centavos de dólar por inscripción o actualización tardía firmado por el representante legal (RESOL. 117 de marzo 2000).

#### **6.4.1.1 Documentos Adicionales**

- a) Copia del Balance General.
- b) Copia del último comprobante de pago del 1.5 por mil.
- c) Llenar formulario del Impuesto del 1,5 por mil sobre los activos totales.
- d) Leyes Mercantiles, etc.
- e) Inscripción en el Registro Mercantil
- f) Requisitos para la inscripción en el Registro Mercantil de: Constitución de Compañías:
  - Tres escrituras o protocolizaciones (mínimo) primera, segunda y tercera copias.
  - Tres resoluciones (mínimo) aprobando las escrituras o protocolizaciones.
  - Certificado de afiliación a una de las Cámaras de la Producción del Cantón en donde se encuentra el domicilio de la compañía, según su objeto social.
  - Publicación del extracto (periódico).
  - Razones Notariales que indiquen que los Notarios han tomado nota de las resoluciones aprobatorias al margen de las matrices de las escrituras respectivas.
  - Copias de la cédula de ciudadanía y el certificado de votación del (los) compareciente (s) (VIGENTE).
  - Certificado de cumplimiento tributario

**NOTA:** Deben constar las inscripciones anteriores en los Registros donde la Resolución así lo ordene en los casos previstos por la Ley. Trámites de implantación, fiscales, laborales y otros.

## **6.5 LEY ORGÁNICA DE ADUANA**

**Art. 4.- Aduanas.-** La 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. Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control y vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.

Los servicios aduaneros podrán ser prestados por el sector privado, a través de cualquiera de las modalidades establecidas en la Ley de Modernización del Estado, Privatizaciones y Prestación de Servicios Públicos por parte de la Iniciativa Privada

El Artículo 275 de la Constitución de la República establece que todos los sistemas que conforman el régimen de desarrollo (económicos, políticos, socio-culturales y ambientales) garantizan el desarrollo del buen vivir, y que toda organización del Estado y la actuación de los poderes públicos están al servicio de los ciudadanos y ciudadanas que habitan el Ecuador;

El Artículo 319 de la Carta Magna reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, en tal virtud alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 6.- Sujeción a la Potestad Aduanera.- Las personas que realicen actos que impliquen la entrada o salida de mercancías, las mercancías y los medios de transporte que crucen la frontera, están sujetos a la potestad aduanera.

Art. 7.- Alcance de la Sujeción.- La sujeción a la potestad aduanera comporta el cumplimiento de todas las formalidades y requisitos que regulen la entrada o salida de mercancías; el pago de los tributos y demás gravámenes exigibles que aunque correspondan a diferentes órganos de la Administración Central o a distintas administraciones tributarias, por mandato legal o reglamentario, debe controlar o recaudar la Aduana.

**Art. 128.- Operaciones Aduaneras.-** Las operaciones aduaneras y demás actividades derivadas de aquellas se establecerán y regularan en el reglamento a este código y demás normas que dicte el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador<sup>34</sup>.

**Art. 13.- Recepción del Medio de Transporte.-** Todo medio o unidad de transporte será recibido por la autoridades competentes en la zona primaria del distrito de ingreso, al que presentará la documentación señalada en los procedimientos manuales que se dicten para el efecto por parte de la Directora o el Director General en el formato físico o electrónico que la administración establezca<sup>35</sup>.

**Art. 131.- Carga y descarga.-** La mercancía que provenga del exterior, por cualquier vía, deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga. Cuando por motivos de cantidad, volumen o naturaleza de las mercancías, resulta necesario, la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital podrán autorizar la descarga fuera de los lugares habilitados para el efecto. Las mercancías destinadas a la exportación estarán sometidas a la potestad de la Administración Aduanera hasta que la autoridad naval, aérea terrestre que corresponda, autorice la salida del medio de transporte.

---

<sup>34</sup> Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, Capítulo IV, p. 44

<sup>35</sup> Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, Capítulo IV, p. 45

**Art.- Unidades de Carga.-** Las unidades de carga que arriben al país para ser utilizadas como parte de la operatividad del comercio internacional quedarán sujetas al control y la potestad aduanera, aunque no serán consideradas mercancías en sí mismas. El ingreso o salida de estas unidades no dará lugar al nacimiento de la obligación tributaria aduanera<sup>36</sup>.

**Art. 133.- Fecha de llegada.-** Para efectos aduanero se entiende que la fecha del arribo de la mercancía es la fecha de llegada del medio de transporte al primer punto de control aduanero del país.

**Art. 134.- Depósito Temporal.-** las mercancías descargadas serán entregadas por el transportista a las bodegas de depósitos temporal en los casos que establezca el Servicio nacional de Aduana del Ecuador o al correspondiente operador portuario o aeroportuario.

**Art. 135.- Responsabilidades durante el depósito de mercancías.-** Durante el depósito de mercancías existirán las siguientes responsabilidades, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar<sup>37</sup>.

- a) Las responsabilidades de las personas autorizadas para el funcionamiento de las bodegas destinadas a depósito temporal y depósitos aduaneros.
- b) Es responsabilidad del dueño, cosignatario o el consignante de las mercancías indemnizar por los daños y perjuicios causados en las bodegas, por la naturaleza o peligro de sus mercancías. (...).

**Art. 137.- Derechos del propietario, Consignatario o del Consignante.-** Antes de presentar la declaración, el propietario o consignatario o su

---

<sup>36</sup> Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, Capítulo IV, p. 45

<sup>37</sup> Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, Capítulo IV, p. 46

representante, previa autorización de la servidora o el servidor a cargo de la dirección distrital y bajo su control, podrá efectuar el reconocimiento de sus mercancías, para verificar la exactitud de la mercancía con la información documental recibida y procurar su adecuada conservación.

**Art. 137.- Traslado.-** Consiste en la operación aduanera mediante la cual se trasporta mercancías bajo control del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de un punto a otro dentro del territorio aduanero<sup>38</sup>.

### **6.5.1 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN**

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma<sup>39</sup>.

### **6.5.2 DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando proceda).
- Certificado de Origen. (cuando proceda)
- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa

---

<sup>38</sup> Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, Capítulo IV, p. 51

<sup>39</sup><http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

### **6.5.3 BASE LEGAL**

Resoluciones Directorio CAE 707; 707 de junio de 2008. Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones R. O. 351 de diciembre 2010, Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011<sup>40</sup>.

## **6.6 ENTIDADES QUE REGULAN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA**

### **Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración**

Su misión es, “Liderar y coordinar los procesos de negociaciones de acuerdos comerciales para el desarrollo y la integración económica que contribuyan a la inserción estratégica del Ecuador en la economía internacional y el avance de la integración latinoamericana; así como propone políticas dentro del ámbito de su competencia”<sup>41</sup>.

#### **Atribuciones y responsabilidades:**

- Proponer estrategias en materia de negociaciones de acuerdos comerciales para el desarrollo y la integración económica.
- Proponer políticas y normas en materia de acuerdos comerciales para el desarrollo y la integración económica.
- Proponer lineamientos para la posición país en el ámbito de las negociaciones comerciales internacionales e integración económica.
- Planificar y coordinar la implementación de las estrategias, políticas, normas, lineamientos y directrices impartidas en materia de negociaciones comerciales internacionales e integración económica.
- Velar por la implementación de las instrucciones en el ámbito de su competencia para la gestión de las misiones diplomáticas, representaciones

---

<sup>40</sup><http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

<sup>41</sup>[http://www.mmree.gob.ec/com\\_exterior/subse\\_negoc.asp](http://www.mmree.gob.ec/com_exterior/subse_negoc.asp)

permanentes, oficinas comerciales y consulares, delegaciones nacionales, dependencias a su cargo y oficinas zonales.

- Emitir instrucciones para aplicar los enfoques transversales de soberanía, ambiente, género, derechos laborales, e interculturalidad en el ámbito de su competencia.

### **6.6.1 SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario<sup>42</sup>.

**Misión Organizacional:** "Impulsamos el Buen Vivir de la Sociedad Ecuatoriana, a través de un control eficiente al Comercio Exterior que promueva una competencia justa en los sectores económicos; teniendo como base un Recurso Humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestros servicios"<sup>43</sup>.

## **TÍTULO V** Auxiliares de la Administración Aduanera

### **Capítulo I** De los Agentes de Aduana

**Art. 227.- Agente de Aduana.-** Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de

---

<sup>42</sup><http://www.aduana.gov.ec>

<sup>43</sup><http://www.aduana.gov.ec/contenido/historia.html>

Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo.

El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos<sup>44</sup>.

#### **6.6.1.1 Requisitos Para persona natural<sup>45</sup>**

Para obtener la licencia de Agente de Aduana, la persona natural deberá cumplir los requerimientos siguientes:

- Ser ecuatoriano o extranjero residente, estar en ejercicio de sus derechos y poseer título profesional de nivel tecnológico o universitario
- Estar en plena capacidad legal para contratar
- Establecer y mantener oficina permanente, con equipo de informática conectado electrónicamente con la aduana y bancos corresponsales
- Rendir la garantía respectiva
- Tener el Registro Único de Contribuyentes, que incluya esta actividad
- No haber sido condenado, por delito cuya sentencia se encuentra ejecutoriada
- No encontrarse incurso en una de las causales de impedimento contempladas en el presente reglamento,
- Aprobar el examen determinado por la SENAE

<sup>44</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 41

<sup>45</sup> Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 45

---

<sup>42</sup><http://www.aduana.gov.ec>

<sup>43</sup><http://www.aduana.gov.ec/contenido/historia.html>

### **6.6.1.2 Requisitos para la Persona Jurídica<sup>46</sup>**

Para obtener la licencia de Agente de Aduana, la persona jurídica deberá cumplir los requisitos siguientes:

- Tener como objeto social la agencia Aduanera
- Establecer y mantener oficina permanente
- Que ni los socios, ni el personal que labore en la misma se encuentren incurso en una de las causales de impedimento contempladas en el presente reglamento
- Tener el Registro Único de Contribuyentes, que incluya esta actividad
- Que ni los socios, ni el personal que labore en la misma, hayan sido condenados por delito cuya sentencia se encuentre ejecutoriada
- Compromiso de rendir la garantía respectiva
- Que los funcionarios aprueben el examen señalado por la SENAE para la obtención de la credencial
- Los demás requisitos que señalen los procedimientos establecidos por la SENAE

### **ART. 177.- ÁMBITO Y PLAZO DE LA LICENCIA**

La licencia de Agente de Aduana tendrá una vigencia de 5 años y le faculta para ejercer su actividad a nivel nacional.

Para renovar la licencia y antes del vencimiento del plazo de vigencia deberá presentar una solicitud ante el Gerente General sometiéndose al mismo procedimiento y requisitos que regulan su concesión.

### **ART. 178.- PARTICIPACIÓN OBLIGATORIA**

Es obligatoria la intervención del Agente de Aduana en los siguientes casos:

- a) Para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público:
- b) En los despachos de las importaciones y exportaciones de las mercancías cuyo valor sobrepasa los dos mil dólares de los Estados Unidos de América;  
y,
- c) Para los regímenes especiales.

---

<sup>46</sup>Ley Orgánica de Aduana, 29 de Diciembre del 2010 – Nº 351, pág. 46



## CAPÍTULO VII

### 7.1 ANALISIS FINANCIERO

#### 7.1.1 PERSONAL DE LA EMPRESA

Para poner en marcha la empresa en una forma exitosa se necesita determinar la mano de obra directa, este personal será seleccionado de acuerdo al proceso productivo y el equipo a utilizarse, tal como lo dice a continuación HAROLD, Koontz y HEINZ, Weihrich:

*“Agrupar las actividades de acuerdo con las funciones de la empresa; división funcional es lo que una empresa generalmente hace. Puesto que todas las empresas llevan a cabo la creación de algo útil y deseado por otros”.*  
<sup>47</sup>(HAROLD, Koontz y HEINZ, Weihrich, 2002. P 164).

En Siatiaduanas se necesitará el siguiente personal para sus operaciones dentro y a las afueras del lugar.

#### **Junta General de Accionistas**

Funciones:

- Conocer los balances, cuentas e informes acerca de la marcha los negocios sociales que sean presentados la Gerencia General y dictar la resolución que corresponda.
- Distribuir los beneficios sociales, emisión de las obligaciones y partes beneficiarias y amortización de acciones.
- Modificar estatutos de la empresa.
- Resolver sobre la situación de la empresa al momento de liquidar.
- Autorizar al Gerente General para que procedan a la concesión de poderes generales o a la designación de apoderados.

---

<sup>47</sup> HAROLD, Koontz y HEINZ, Weihrich, 2002. P 164

## **Gerencia General**

Funciones:

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.
- Cumplir con las Resoluciones de la Junta General.
- Planifica, organiza, dirige, controla y supervisa las actividades administrativas y financieras de la empresa con el afán de dar cumplimiento de las políticas, objetivos, métodos, estrategias en el campo administrativo, financiero, operativo y otros.
- Realizar el seguimiento de los objetivos a cumplir por cada área de la empresa.
- Convocar y dirigir las reuniones a nivel Gerencial, en las cuales se estudiarán las estrategias, las desviaciones y las acciones correctivas, de los objetivos de calidad fijados.
- Conocer el desarrollo de la empresa para toma oportuna de decisiones.
- Presentación informe anual sobre la situación de la empresa.

## **Secretaría General**

Funciones:

- Brindar apoyo y asesoría a la Gerencia General.
- Asistir, asesorar y apoyar a la Junta General en sus sesiones.
- Administra, cronogramas, actas, asistencias, y dando forma final a los Acuerdos, resoluciones, tomadas en las sesiones por la Junta General.
- Proponer la normatividad necesaria para optimizar los procesos del área así como planear, ejecutar, evaluar y controlar dichos procesos.
- Proponer los objetivos estratégicos para beneficio de la compañía.

## **Departamento Administrativo**

### Funciones:

- Efectuar el proceso de reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal.
- Mantener una base de datos de los actuales empleados y de los posibles postulantes.
- Controlar el rendimiento y desempeño del personal.
- Definir y coordinar con todas las áreas de la Empresa las necesidades de capacitación de las mismas
- Operar los trámites respecto de créditos al personal, aportes al IESS, liquidaciones, beneficios legales, seguros.
- Coordinar vacaciones, permisos, remplazos y sus funciones.
- Realizar los controles sobre asistencias, multas y cumplimiento de procedimientos sobre políticas generales.
- Mantener un clima laboral adecuado, velando por el bienestar de las relaciones empleado - empresa.

## **Departamento Financiero**

### Funciones:

- Realizar análisis financieros y evaluaciones de los estados de resultados y general.
- Realizar los presupuestos de todo el año.
- Informar periódicamente a la gerencia general sobre las actividades de su área.
- Elaborar los registros de operaciones financieras para luego presentar los estados financieros.
- Participar en la elaboración del presupuesto
- Realizar la facturación y cobranza.

- Realizar los pagos mensuales y beneficios de nómina de la empresa

## **Mensajería**

Funciones:

- Archivar en orden los pedidos y entrega del día.
- Registro de las guías de salida solicitadas por las diferentes áreas de trabajo en las actividades realizadas en el día.
- Revisión y recolección de firmas de la guías de salida de los responsables de cada área de trabajo.
- Control en el descargue de combustible para los vehículos y motos.

## **Departamento de Operaciones**

Funciones:

- Investigar y diseñar nuevos servicios de acuerdo a los requerimientos del mercado.
- Llevar a cabo los proyectos que la empresa tiene con responsabilidad y eficiencia.
- Establece la planificación, control y evaluación de los procesos y actividades operativas.
- Planificar e implementar planes de capacitación y desarrollo del personal de su área.
- Coordinar Diagramar los cursos de capacitación, definiendo los objetivos, duración, evaluaciones y material didáctico.
- Elaborar la documentación del área, relacionada con el Sistema de Gestión de Calidad.
- Informar periódicamente a la Gerencia General sobre las actividades de su área.

**Tabla 25: Personal Siatiaduanas**

<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO</b>	<b>SUELDO TOTAL</b>
Gerente	1	2.000,00	2.000,00
Recepcionista	1	350,00	350,00
Ejecutivos operaciones aduaneras	6	800,00	4.800,00
Auxiliar Operaciones	4	400,00	1.600,00
Digitadores	4	450,00	1.800,00
Contador	1	1.000,00	1.000,00
Asist. Contable	1	450,00	450,00
Supervisores	2	550,00	1.100,00
Asistentes choferes	2	400,00	800,00
Choferes	2	500,00	1.000,00
Mensajero	2	350,00	700,00
Secretaria	1	400,00	400,00
<b>TOTALES</b>	<b>27</b>	<b>7.650,00</b>	<b>16.000,00</b>

**Elaborado por:** Autor

Los gastos de los salarios para los empleados que laborarán en Siatiaduanas se basan dependiendo de su función a realizar.

### 7.1.2 EQUIPOS

En el estudio técnico de equipo se determinaran lo necesario para llevar a cabo el proceso de producción, tomando en cuenta que se debe realizar en los diferentes procesos.

**Tabla 26: Equipos de Activos Fijos**

<b>EQUIPOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
COMPUTADORA	18	550,00	9.900,00
TELEFONO Y FAX	18	100,00	1.800,00
IMPRESORA	5	250,00	1.250,00
RADIOS	9	250,00	2.250,00
CELULARES	18	90,00	1.620,00
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>1.240,00</b>	<b>16.820,00</b>

Elaborado por: Autor

### 7.1.3 MUEBLES Y ENSERES

Muebles y enseres son todos artículos que se necesitaran para las oficinas para atención a los clientes.

**Tabla 27: Muebles y Enseres**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
ESCRITORIO	18	250,00	4.500,00
SILLAS TRABAJO	18	100,00	1.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>350,00</b>	<b>6.300,00</b>

Elaborado por: Autor

## 7.1.4 VEHÍCULOS

**Tabla 28: Vehículos**

Vehículos	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Vehículo	2	31.000,00	62.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>31.000,00</b>	<b>62.000,00</b>

Elaborado por: Autor

## 7.1.5 INSUMOS GENERALES

Son los bienes que se emplearan en el normal desenvolvimiento de las actividades dentro de la empresa.

**Tabla 29: Insumos Generales**

MATERIAL	UNIDAD DE	CANTIDAD	COSTO ANUAL (USD)		
			Unitario	Total año	MENSUAL
Agua potable	metros cúbicos	60	0,57	408,96	34,08
Energía eléctrica	kilovatios	583	0,10	699,60	58,30
Arriendo	metros cuadrados	100	10,00	12.000,00	1.000,00
Útiles oficina		1	200,00	2.400,00	200,00
Otros		1	20,00	240,00	20,00
Mantenimiento		2	100,00	2.400,00	200,00
Seguros				-	-
Teléfono/ Internet	Consumo min.	1	100,00	1.200,00	100,00
Publicidad & Promoción				-	-
<b>Total</b>				<b>19.348,56</b>	<b>1.512,38</b>

Elaborado por: Autor

### 7.1.6 COSTOS FIJOS

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

**Tabla 30: Costos Fijos Siatiaduanas**

<b>COSTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
SUELDOS	21.595,33	259.144,00	269.924,39	281.153,25	292.849,22	305.031,75
GASTOS LUZ, AGUA	92,38	1.108,56	1.154,68	1.202,71	1.252,74	1.304,86
TELEFONO	100,00	1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
SUMINISTROS DE OFICINA	200,00	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
OTROS	20,00	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
ARRIENDOS	1.000,00	12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
MANTENIMIENTO VEHICULOS	200,00	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
TRANSPORTE	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>23.207,71</b>	<b>278.492,56</b>	<b>290.077,85</b>	<b>302.145,09</b>	<b>314.714,32</b>	<b>327.806,44</b>

**Elaborado por: Autor**

### 7.1.7 COSTOS VARIABLES

Es el costo que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de producción.

**Tabla 31: Costos Variables Siatiaduanas**

**COSTOS  
VARIABLES**

UNITARIOS ANUALES

<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>	<b>ANUAL</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
GARANTIA	3.000,00		1,32	1,10	0,92	0,77	0,64
DOCUMENTACIÓN		2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
OTROS		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>TOTAL</b>			<b>4,32</b>	<b>4,10</b>	<b>3,92</b>	<b>3,77</b>	<b>3,64</b>

**COSTOS  
VARIABLES  
TOTALES**

<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
GARANTIA	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DOCUMENTACIÓN	4.536,00	5.444,00	6.532,00	7.838,00	9.406,00
OTROS	2.268,00	2.722,00	3.266,00	3.919,00	4.703,00
<b>TOTAL</b>	<b>9.804,00</b>	<b>11.166,00</b>	<b>12.798,00</b>	<b>14.757,00</b>	<b>17.109,00</b>

**Elaborado por: Autor**

## 7.1.8 INVERSIONES

**Tabla 32: Inversión Total**

<b>INVERSIONES TOTALES</b>	
EQUIPOS	16.820,00
MUEBLES Y ENSERES	6.300,00
VEHICULOS	62.000,00
OTROS	9.000,00
REGISTRO DE ADUANA	5.000,00
CREACIÓN COMPAÑÍA	1.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	72.074,14
<b>TOTAL</b>	<b>172.194,14</b>

**Elaborado por:** Autor

## 7.1.9 FLUJO ANUAL DEL PROYECTO

Se conoce como flujo de efectivo al estado de cuenta que refleja cuánto efectivo queda después de los gastos, los intereses y el pago en concepto al capital. El estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un estado contable que presenta información sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes. La elaboración del flujo de efectivo posibilita la gestión de las finanzas, contribuye a la toma de decisiones, facilita el control de los egresos para mejorar la rentabilidad, permite realizar previsiones y evita soluciones de emergencia (como solicitar préstamos). Un diagrama de flujo de efectivo es la representación gráfica de los flujos de efectivo dibujados en una escala de tiempo.

**Tabla 33: Flujo Anual Siatiaduanas**

FLUJO ANUAL DEL PROYECTO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>389.460,96</b>	<b>467.421,84</b>	<b>560.837,52</b>	<b>672.970,68</b>	<b>807.599,16</b>
# Tramites		2.268	2.722	3.266	3.919	4.703
Tramites		389.460,96	467.421,84	560.837,52	672.970,68	807.599,16
<b>EGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>350.289,77</b>	<b>366.713,32</b>	<b>379.167,79</b>	<b>401.207,60</b>	<b>425.806,77</b>
Comisiones		31.156,88	37.393,75	44.867,00	53.837,65	64.607,93
Costo Laboral		259.144,00	269.924,39	281.153,25	292.849,22	305.031,75
GARANTIA		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DOCUMENTACIÓN		4.536,00	5.444,00	6.532,00	7.838,00	9.406,00
OTROS		2.268,00	2.722,00	3.266,00	3.919,00	4.703,00
Agua potable		408,96	425,97	443,69	462,15	481,38
Energía eléctrica		699,60	728,70	759,02	790,59	823,48
Arriendo		12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Útiles oficina		2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Otros		240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
Mantenimiento		2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Seguros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Teléfono/ Internet		1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
Publicidad & Promoción		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones		23.115,00	21.545,00	14.145,00	14.145,00	14.145,00
Amortizaciones gastos constitución		1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Intereses de Crédito		6.521,33	5.330,72	4.012,70	2.553,62	938,40
<b>UTILIDAD / PERDIDA AI&amp;P</b>	<b>0,00</b>	<b>39.171,19</b>	<b>100.708,52</b>	<b>181.669,73</b>	<b>271.763,08</b>	<b>381.792,39</b>
15% parte. Trabajadores	0,00	5.875,68	15.106,28	27.250,46	40.764,46	57.268,86
Impuestos	0,00	9.792,80	25.177,13	45.417,43	67.940,77	95.448,10
<b>UTILIDAD / PERDIDA LUEGO DE IMPUESTOS</b>	<b>0,00</b>	<b>23.502,71</b>	<b>60.425,11</b>	<b>109.001,84</b>	<b>163.057,85</b>	<b>229.075,43</b>
Depreciaciones		-23.115,00	-21.545,00	-14.145,00	-14.145,00	-14.145,00
Amortizaciones gastos constitución		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Amortización de Crédito		-11.125,55	-12.316,16	-13.634,19	-15.093,27	-16.696,08
Recuperación del Capital de Trabajo						72.074,14
Valor Salvamento						45.350,00
<b>INVERSION</b>	<b>172.194,14</b>					
Equipos	16.820,00					
Muebles & Enceres	6.300,00					
Vehículos	62.000					
Otros	9.000					
DIFERIDOS	6.000					
Capital de Trabajo	72.074,14					
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-172.194,14</b>	<b>12.377,16</b>	<b>48.108,95</b>	<b>95.367,65</b>	<b>147.964,58</b>	<b>212.379,35</b>

Elaborado por: Autor

## 7.1.10 FLUJO NETO

El flujo neto es la diferencia entre los Ingresos netos y los desembolsos netos, descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de Inversión con la técnica de "Valor Presente". Al tratar el Flujo Neto Efectivo significa considerar en cuenta el Valor del Dinero en Función del Tiempo, al retrotraer mediante la tasa de Interés (tasa de intercambio intertemporal del Dinero) los flujos netos de Dinero a la fecha de inicio del proyecto.

**Tabla 34: Flujo Neto**

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>FLUJO INICIAL DE CAJA</b>	<b>72.074</b>	<b>85.264</b>	<b>95.692</b>	<b>97.403</b>	<b>97.655</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>389.461</b>	<b>467.422</b>	<b>560.838</b>	<b>672.971</b>	<b>807.599</b>
Tramites	389.461	467.422	560.838	672.971	807.599
<b>EGRESOS</b>	<b>376.272</b>	<b>456.993</b>	<b>559.127</b>	<b>672.719</b>	<b>808.950</b>
Comisiones	31.157	37.394	44.867	53.838	64.608
Costo Laboral	259.144	269.924	281.153	292.849	305.032
GARANTIA	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
DOCUMENTACION	4.536	5.444	6.532	7.838	9.406
OTROS	2.268	2.722	3.266	3.919	4.703
Agua potable	409	426	444	462	481
Energía eléctrica	700	729	759	791	823
Arriendo	12.000	12.499	13.019	13.561	14.125
Útiles oficina	2.400	2.500	2.604	2.712	2.825
Otros	240	250	260	271	282
Mantenimiento	2.400	2.500	2.604	2.712	2.825
Seguros	0	0	0	0	0
Teléfono/ Internet	1.200	1.250	1.302	1.356	1.412
Publicidad & Promoción	0	0	0	0	0
Intereses de Crédito	6.521	5.331	4.013	2.554	938
15% parte. Trabajadores	5.876	15.106	27.250	40.764	57.269
Impuestos	9.793	25.177	45.417	67.941	95.448
Amortización de Crédito	11.126	12.316	13.634	15.093	16.696
Dividendos	23.503	60.425	109.002	163.058	229.075
<b>FLUJO NETO</b>	<b>85.264</b>	<b>95.692</b>	<b>97.403</b>	<b>97.655</b>	<b>96.304</b>

Elaborado por: Autor

### 7.1.11 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de pérdidas y es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

**Tabla 35: Estado de Pérdidas y Ganancias Siatiduanas**

<b>ESTADO DE PERDIDAS &amp; GANANCIAS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>389.460,96</b>	<b>467.421,84</b>	<b>560.837,52</b>	<b>672.970,68</b>	<b>807.599,16</b>
Tramites	389.460,96	467.421,84	560.837,52	672.970,68	807.599,16
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>40.960,88</b>	<b>48.559,75</b>	<b>57.665,00</b>	<b>68.594,65</b>	<b>81.716,93</b>
Comisiones	31.156,88	37.393,75	44.867,00	53.837,65	64.607,93
GARANTIA	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DOCUMENTACIÓN	4.536,00	5.444,00	6.532,00	7.838,00	9.406,00
OTROS	2.268,00	2.722,00	3.266,00	3.919,00	4.703,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>348.500,08</b>	<b>418.862,09</b>	<b>503.172,52</b>	<b>604.376,03</b>	<b>725.882,23</b>
<b>GASTOS</b>	<b>309.328,89</b>	<b>318.153,57</b>	<b>321.502,79</b>	<b>332.612,94</b>	<b>344.089,84</b>
Costo Laboral	259.144,00	269.924,39	281.153,25	292.849,22	305.031,75
Agua potable	408,96	425,97	443,69	462,15	481,38
Energía eléctrica	699,60	728,70	759,02	790,59	823,48
Arriendo	12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Útiles oficina	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Otros	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
Mantenimiento	2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Seguros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Teléfono/ Internet	1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
Publicidad & Promoción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses de Crédito	6.521,33	5.330,72	4.012,70	2.553,62	938,40
Depreciaciones	23.115,00	21.545,00	14.145,00	14.145,00	14.145,00
Amortizaciones gastos constitución	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
<b>UTILIDAD / PERDIDA AI&amp;P</b>	<b>39.171,19</b>	<b>100.708,52</b>	<b>181.669,73</b>	<b>271.763,08</b>	<b>381.792,39</b>
15% parte. Trabajadores	5.875,68	15.106,28	27.250,46	40.764,46	57.268,86
Impuestos	9.792,80	25.177,13	45.417,43	67.940,77	95.448,10
<b>UTILIDAD / PERDIDA NETA</b>	<b>23.502,71</b>	<b>60.425,11</b>	<b>109.001,84</b>	<b>163.057,85</b>	<b>229.075,43</b>

**Elaborado por:** Autor

**Revisado Por:** Departamento Financiero

### **7.1.12 BALANCE GENERAL**

El Balance General es un informe financiero que da cuenta del estado de la economía y las finanzas de una institución durante un lapso determinado.

Al elaborar el balance general, se obtiene una información valiosa el negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo. No sólo su cálculo es fundamental para el negocio, sino que también su presentación será vital para una correcta interpretación y entendimiento de parte de todos los involucrados.

**Tabla 36: Balance General Projectado Siatiaduanas**

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>ANO 0</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>	<b>ANO 4</b>	<b>ANO 5</b>
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja	72.074,14	85.263,59	95.692,43	97.403,24	97.654,97	96.303,89
<b>TOTAL DE ACT. CORRIENTES</b>	<b>72.074,14</b>	<b>85.263,59</b>	<b>95.692,43</b>	<b>97.403,24</b>	<b>97.654,97</b>	<b>96.303,89</b>
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>						
Vehículos	62.000,00	62.000,00	62.000,00	62.000,00	62.000,00	62.000,00
Muebles y Enseres	6.300,00	6.300,00	6.300,00	6.300,00	6.300,00	6.300,00
Equipos	16.820,00	16.820,00	16.820,00	16.820,00	16.820,00	16.820,00
Otros	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Depreciación Acumulada		-23.115,00	-44.660,00	-58.805,00	-72.950,00	-87.095,00
<b>TOTAL ACT. FIJOS</b>	<b>94.120,00</b>	<b>71.005,00</b>	<b>49.460,00</b>	<b>35.315,00</b>	<b>21.170,00</b>	<b>7.025,00</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO NETO</b>						
Gastos de Constitución	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Amortización gastos de Constitución		-1.200,00	-2.400,00	-3.600,00	-4.800,00	-6.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>6.000,00</b>	<b>4.800,00</b>	<b>3.600,00</b>	<b>2.400,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>172.194,14</b>	<b>161.068,59</b>	<b>148.752,43</b>	<b>135.118,24</b>	<b>120.024,97</b>	<b>103.328,89</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Utilid. Empleados por pagar		5.875,68	15.106,28	27.250,46	40.764,46	57.268,86
Impuestos por pagar		9.792,80	25.177,13	45.417,43	67.940,77	95.448,10
<b>TOTAL DE PASIV. CORRIENTES</b>	<b>0,00</b>	<b>15.668,48</b>	<b>40.283,41</b>	<b>72.667,89</b>	<b>108.705,23</b>	<b>152.716,95</b>
<b>PASIVO DE LARGO PLAZO</b>						
Préstamos Bancarios	68.877,66	57.752,10	45.435,94	31.801,75	16.708,49	12,41
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>68.877,66</b>	<b>57.752,10</b>	<b>45.435,94</b>	<b>31.801,75</b>	<b>16.708,49</b>	<b>12,41</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>68.877,66</b>	<b>73.420,58</b>	<b>85.719,35</b>	<b>104.469,65</b>	<b>125.413,72</b>	<b>152.729,36</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social	103.316,48	103.316,48	126.819,20	126.819,20	126.819,20	126.819,20
Utilidad/Pérdida		23.502,71	60.425,11	109.001,84	163.057,85	229.075,43
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>103.316,48</b>	<b>126.819,20</b>	<b>187.244,31</b>	<b>235.821,04</b>	<b>289.877,05</b>	<b>355.894,63</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>172.194,14</b>	<b>200.239,78</b>	<b>272.963,66</b>	<b>340.290,68</b>	<b>415.290,76</b>	<b>508.623,99</b>

Elaborado por: Autor      Revisado Por: Departamento Financiero

**Tabla 37: Flujo Anual del Proyecto**

<b>FLUJO ANUAL DEL PROYECTO</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>389.460,96</b>	<b>467.421,84</b>	<b>560.837,52</b>	<b>672.970,68</b>	<b>807.599,16</b>
# Tramites		2.268	2.722	3.266	3.919	4.703
Tramites		389.460,96	467.421,84	560.837,52	672.970,68	807.599,16
<b>EGRESOS</b>	<b>0,00</b>	<b>326.963,47</b>	<b>342.245,22</b>	<b>353.357,34</b>	<b>374.151,85</b>	<b>397.450,19</b>
Comisiones		31.156,88	37.393,75	44.867,00	53.837,65	64.607,93
Costo Laboral		232.813,30	242.498,33	252.586,26	263.093,85	274.038,56
GARANTIA		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
DOCUMENTACIÓN		4.536,00	5.444,00	6.532,00	7.838,00	9.406,00
OTROS		2.268,00	2.722,00	3.266,00	3.919,00	4.703,00
Agua potable		408,96	425,97	443,69	462,15	481,38
Energía eléctrica		699,60	728,70	759,02	790,59	823,48
Arriendo		12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Útiles oficina		2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Otros		240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
Mantenimiento		2.400,00	2.499,84	2.603,83	2.712,15	2.824,98
Seguros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Teléfono/ Internet		1.200,00	1.249,92	1.301,92	1.356,08	1.412,49
Publicidad & Promoción		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones		25.865,00	24.295,00	16.745,00	16.745,00	16.745,00
Amortizaciones gastos constitución		1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Intereses de Crédito		6.775,73	5.538,68	4.169,23	2.653,24	975,01
<b>UTILIDAD / PERDIDA AI&amp;P</b>	<b>0,00</b>	<b>62.497,49</b>	<b>125.176,62</b>	<b>207.480,18</b>	<b>298.818,83</b>	<b>410.148,97</b>
15% part. Trabajadores	0,00	9.374,62	18.776,49	31.122,03	44.822,82	61.522,35
Impuestos	0,00	15.624,37	31.294,16	51.870,04	74.704,71	102.537,24
<b>UTILIDAD / PERDIDA LUEGO DE IMPUESTOS</b>	<b>0,00</b>	<b>37.498,49</b>	<b>75.105,97</b>	<b>124.488,11</b>	<b>179.291,30</b>	<b>246.089,38</b>
Depreciaciones		-25.865,00	-24.295,00	-16.745,00	-16.745,00	-16.745,00
Amortizaciones gastos constitución		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Amortización de Crédito		-11.559,56	-12.796,62	-14.166,06	-15.682,06	-17.347,40
Recuperación del Capital de Trabajo						65.491,47

Valor Salvamento						41.750,00
<b>INVERSION</b>	<b>178.911,47</b>					
Equipos	17.120,00					
Muebles & Enceres	6.300,00					
Vehículos	76.000					
Otros	8.000					
DIFERIDOS	6.000					
Capital de Trabajo	65.491,47					
<b>FLUJO NETO</b>	<b>-178.911,47</b>	<b>25.938,93</b>	<b>62.309,36</b>	<b>110.322,05</b>	<b>163.609,24</b>	<b>228.741,99</b>

Resultados	
VAN	\$ 229.918,19
TIR	39,23%
Periodo de Pago Descontado	2,46
Beneficio / costo	1,62

#### EVALUACION FINANCIERA

Variables de Resultado	
Tasa Interna de Retorno	39,23%
Valor Actual Neto	\$229.918,19
Periodo de Pago Descontado	2,46
Beneficio / costo	1,62

Elaborado por: Autor

**Tabla 38: Variables Críticas**

<b>Variables Críticas</b>	
Precio UIO	\$ 159,00
Precio GYE	\$ 190,80
Demanda / clientes	2268
%D UIO	60,00%
<b>%D GYE</b>	<b>40,00%</b>
Incremento D. Anual	20,00%
<b>% Capital</b>	<b>60,00%</b>
% Financiamiento	40,00%
Tasa Banco	10,21%
% Inflación	4,16%
% Comisión	8,00%
Cap. Trab (Meses)	3
<b>Tasa Dskto</b>	<b>13,82%</b>

**Elaborado por:** Autor

**Tabla 39: Resultados del Análisis Financiero**

<b>Resultados</b>	
<b>VAN</b>	\$ 229.918,19
<b>TIR</b>	39,23%
<b>Periodo de Pago Descontado</b>	2,46
<b>Beneficio / costo</b>	1,62

**Elaborado por:** Autor

Análisis: Conforme a las proyecciones financieras, desarrolladas se refleja un beneficio económico representativo para Siatigroup con un Valor Actual Neto de \$ \$ 229.918,19 y una Tasa Interna de Retorno del 39,23%, sin descuidar que el Beneficio-Costo es de \$1,62 por cada \$1 que Siatiduanas invirtiera.

## **CAPÍTULO VIII**

### **8.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **8.1.1 CONCLUSIONES**

Como conclusiones al finalizar este proyecto se ha podido establecer las siguientes:

- En el presente proyecto, mediante una la realización de encuestas se pudo determinar que existe un mercado del 43% que tienen problemas con sus proveedores en su actual servicio, lo que genera una gran oportunidad para que Siatiduanas gane potenciales clientes en su servicio de nacionalización de mercancías.
- El actual Mercado donde se realiza el mayor número de importaciones según los encuestados es el Distrito de Quito con un 54%, mientras que un 37% utilizan la ciudad de Guayaquil, siendo estos los distritos más utilizados al momento de nacionalizar las importaciones de la cartera de clientes de Siatigroup.
- Análisis: Conforme a las proyecciones financieras, desarrolladas se refleja un beneficio económico representativo para Siatigroup con un Valor Actual Neto de \$229.918,19 y una Tasa Interna de Retorno del 39,23%, sin descuidar que el Beneficio-Costo es de \$1,62 por cada \$1 que Siatiduanas invirtiera.

- El presente estudio ha demostrado que es perfectamente posible y viable que Siatiduanas implemente su servicio de nacionalización de mercancías siendo este servicio el primero de su tipo dentro de los servicios complementarios en el grupo de empresas de Siatigroup.
- Hoy en día con el nuevo aeropuerto de Tababela se hace cada vez mas necesario que el sector importador cuente con un servicio integral en donde un solo proveedor le pueda brindar todo el servicio.

### 8.1.2 RECOMENDACIONES

Para que el proyecto pueda tener buenos resultados se recomienda:

- Aprovechar la oportunidad que se le presenta a Siatiaduanas para introducirse al mercado de nacionalización de mercancías dentro del Distrito de Quito y la Ciudad de Guayaquil.
- Elaborar un mejor esquema en la asignación de funciones y cargos del personal de Siatiaduanas, así como también una mejor forma de otorgar incentivos, reconocimientos económicos y comisiones. con el fin de incrementar el número de trámites de nacionalización de mercancías.
- Que Siatiadunas elabore una estrategia de difusión y publicidad con el fin de adquirir nuevos clientes y potenciales clientes, que deseen un servicio integrado de nacionalización de mercancías por parte del grupo de empresas Siatigroup.
- En este contexto, es de vital importancia el dar seguimiento y evaluación adecuada al presente proyecto, ya que esto permitirá disponer de un instrumento efectivo para analizar los avances en el logro de los objetivos planteados, demostrar los resultados alcanzados, evaluar el impacto de la intervención realizada, identificar desviaciones y limitaciones; y adoptar medidas correctivas para mejorar la prestación del servicio.
- Por lo expuesto anteriormente se recomienda La aplicación inmediata o lo más pronto posible del presente proyecto para que Siatiaduanas brinde el servicio de nacionalización de mercancías a sus clientes y potenciales clientes.

## 8.2 BIBLIOGRAFÍA

### 8.2.1 LIBROS

1. ACOSTA Alberto, Juren SCHULDT, La Hora de la Reactivación, Ecuador, ESPOLILDIS, 1999.
2. ACOSTA Alberto, El Estado como solución, ILDIS, Quito, Ecuador, 1998.
3. ANDERSON David, Dennis SWEENEY, Estadística para Administración y Economía, International Thomson Editores, Séptima Edición, México, 2001.
4. ARIAS María, Pilar VARGAS, Influencia de las Compañías Verificadoras en la aduana, Quito, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Tecnológica Equinoccial, 2002.
5. ASTOUS, Raúl. Sanabria Tirado, Investigación de mercados. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2003.
6. BERENSON M., LEVINE D., Estadística para Administración y Economía, Mc Graw Hill Interamericana, 1991.
7. CORREA Rafael, La Vulnerabilidad de la Economía Ecuatoriana, Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo, Quito, Ecuador, 2004.
8. DIETERICH, DUSSEL, FRANCO, PETERS, STAHRMER, ZEMELMAN, Fin del Capitalismo Global, El Nuevo Proyecto Histórico, Editorial Ciencias Sociales, La Habana, Cuba, 1999.
9. FRANKLIN Enrique Benjamín, Organización de Empresas, México, Mc Graw Hill Interamericana, 1998.
10. GLENN JENKINS, Arnold Harberger, Análisis de costo-beneficio de las decisiones de inversión, Harvard Institute for International Development, Edición No. 2, 1995.
11. HAMMER Michael, James CHAMPY, Reingeniería, Colombia, Editorial Norma S. A., Mayo 1995.
12. HENRY ÁSALE, Comportamiento del consumidor, 7ª. Edición, Thomson Editores.1999.

13. JARAMILLO Edmundo, Teoría del Comercio Exterior con aplicación al caso ecuatoriano, Editorial La Corona (UCE), Quito, Ecuador, 1990.
14. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, Quito, Edimpres S.A., Agosto 2003.
15. NASSIR SAPAG CHAIN, Reinaldo Sapag Chain, Preparación y evaluación de proyectos, Cuarta Edición, Mc Graw Hill, Sta. Fé de Bogotá, 1995.
16. NASSIR SAPAG CHAIN, Evaluación de proyectos de inversión en la empresa, Prentice Hall, Buenos Aires, 2001.
17. VÍCTOR A. BEKER, Elemento de Micro y Macroeconomía, 2da. Edición, McGraw-Hill.2000.

### 8.2.3 INTERNET

18. Banco Central del Ecuador (Edición virtual) [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
19. Corporación aduanera ecuatoriana. [www.cae.org.ec](http://www.cae.org.ec)
20. Deguate [www.deguate.com](http://www.deguate.com)
21. Diario Hoy [www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)
22. Diccionario Wikipedia [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com).
23. Intercontacto el web del investigador académico [www.intercontacto.com](http://www.intercontacto.com)
24. La Cámara de Agricultura [www.agroecuador.com](http://www.agroecuador.com)
25. Páginas Amarillas [www.paginasamarillas.info.ec](http://www.paginasamarillas.info.ec)
26. Pro Ecuador [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)
27. Revista Estrategia [www.revistaestrategia.com](http://www.revistaestrategia.com)
28. SENA E, Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)
29. Servicio de Rentas Internas [www.sri.aob.ec](http://www.sri.aob.ec)
30. Siatigroup [www.siatigroup.com](http://www.siatigroup.com)
31. Sistema de Información sobre Comercio Electrónico (SICE)  
[www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)

### 8.3 GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Ad-valorem.-** Impuesto aduanero expresado en términos monetarios, que nace de la aplicación del arancel de importaciones.

**Arancel.-** Gravamen aplicado a la importación de mercancías, con el propósito de proteger a la industria nacional, generar recursos fiscales y sirve para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos.

**Valoración.-** Base imponible de los impuestos arancelarios a la importación, que se obtiene a través de un sistema que debe ser uniforme, equitativo y neutro y que se rige en base a una reglamentación.

**Verificadora.-** Empresas multinacionales que prestan servicios de inspección relacionados con la calidad, cantidad, análisis arancelario y verificación de precios de mercancías.

**Aduana.-** Servicio público que tiene a su cargo el control de entrada y salida de personas y mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras.

**Incoterms.-** Términos de compra y venta en el comercio internacional, sirve para conocer la distribución de los gastos y las correspondientes responsabilidades entre el vendedor y el comprador.

**Flete.-** Valor de alquilar un transporte para transportar mercancías a nivel nacional o internacional.