

**UNIVERSIDAD DEL PACIFICO  
ESCUELA DE NEGOCIOS**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**PLAN DE TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL TÍTULO  
DE INGENIERÍA COMERCIAL DEL  
ECUADOR**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION  
DEL DEPOSITO ADUANERO COMERCIAL PUBLICO”**

**AUTOR  
ANA MARIA CRESPO VELEZ**

**DIRECTOR  
ING. ENRIQUE ECHEVERRIA**

**Guayaquil - Ecuador**

**2007**

# CAPITULO I

## RESUMEN EJECUTIVO

### 1.1 Propósito Del Proyecto

El Depósito Aduanero es el régimen suspensivo del pago de los impuestos por el cual las mercancías permanecen almacenadas por un plazo determinado en lugares autorizados y bajo control de la Administración Aduanera, en espera de su destino ulterior. Los depósitos aduaneros son: comerciales, públicos o privados, e industriales. En los depósitos comerciales, las mercancías, de propiedad del concesionario o de terceros, permanecen almacenadas, sin transformación alguna.

Mi proyecto se va a tratar de depósito aduanero comercial público y además se agregará un servicio adicional al depósito comercial, que es el Almacenamiento Simple donde esta consiste en brindar a aquellas empresas que no tienen o les falta espacio para almacenar su mercadería en sus instalaciones. Se les ofrecerá la infraestructura necesaria, representando una excelente ventaja en el control de sus mercaderías, manejo de inventarios y disminución de riesgos.

En el caso de aquellas empresas que ofrecen el servicio de depósito comercial público aduanera se encuentran ubicados al sur de la ciudad y esa razón se debe es por estar cerca de la Aduana. El propósito de mi proyecto es dar similar servicios pero ubicados en un sector distinto que es vía a Daule. Deseo hacer este análisis en ese sector industrial pues se desea investigar si DepCo marcaría una diferencia con respecto a los clientes que se encuentran en esta zona de la ciudad, y si ellos estarían dispuestos a contratar al depósito comercial público como su mano derecha. Además como se mencionó, se ofrecería dos tipos de servicios para lograr tener más apertura en este mercado.

## **1.2 Macroentorno General**

En el Ecuador vivimos en una aparente dicotomía entre la coyuntura política y la económica. Con tanto disturbio y escándalo político uno pensaría que la economía debería sufrir similares altibajos, en especial, debería sufrir el crecimiento económico, Sin embargo, la polarización de intereses y de ideologías, el populismo, la ineptitud y la corrupción sí siembran bajo crecimiento estructural.

No se avizora un ambiente propicio para avanzar en las reformas estructurales debido a la debilidad del gobierno. Un fuerte riesgo para el escenario resumido aquí es la magnitud de la inestabilidad política.

El sector productivo está parcialmente desconectado de los altibajos de la política coyuntural, pero no será impermeable a crecientes niveles de tensión que se tornen desestabilizadores. Para que se cumplan las proyecciones descritas, se necesitará un mínimo de estabilidad política.

### **1.2.1 Macroentorno con respecto al Depósito Comercial**

Hace 10 años atrás existían 14 almaceneras generales de depósito, pero por los problemas económicos y políticos que sufrió el país, fueron cerrando sus puertas estas compañías, hasta que en la actualidad existen las 3 almaceneras mas importantes de la ciudad como en el Ecuador, que son Almesa, Almagro y Almacopio, donde estas compañías su principal negocio es el almacenamiento pero brindan el servicio de depósito comercial a las compañías.

Este sector no es afectado por la inflación del país, su mayor problema son los aranceles, pues si se incrementa, las importaciones del país comienzan a decrecer y por ende el resultado será que las importaciones disminuyen y el mercado se reduciría porque los importadores no solicitarían este servicio.

También otro problema que afecta es la aduana, por la lentitud de los trámites aduaneros. A pesar que esta ya ha agilitado sus servicios, todavía es lenta con respecto a nivel mundial y mas aún con si se aplica el TLC pues unos de sus principales requisitos es que la Aduana debe de gestionar los tramites en 48 horas, pero en la realidad no sucede.

### **1.3 Problemática Del Sector, nuestra ventaja competitiva**

Este tipo de negocio ya es muy conocido en el país y muchas empresas especialmente industrial y comercial lo contratan. Son pocas las empresas que existen en Guayaquil, las mas conocidas y que serian mi competidor directo son Almesa, Almagro y Almacopio, que estas serían las mas grandes compañías de la ciudad.

El problema que existe para nuestros empresarios es que aquellos depósitos están ubicados al sur de la ciudad y sus empresas, en su gran mayoría están concentrados vía Daule y también ha comenzado a crecer el área industrial vía Duran, y con eso tienen que incurrir en los gastos de movilización y seguro ante todo riesgo en la mercadería. Otro problema q existe, es que no existen depósitos públicos que ofrezcan los trámites aduaneros y la logística de su mercadería a los depósitos, algo que se desea aplicar para un proyecto a futuro.

#### **1.3.1 Nuestra Ventaja Competitiva**

DepCo es depósito comercial público que será construida vía Daule, con el propósito de dar facilidad a nuestro cliente estando cerca de ellos donde nos podrán contratarnos como depósito comercial o alquiler de bodegas de sus mercaderías y logística de mercaderías.

Se ofrecerá como servicio extra la contratación de camiones para que el cliente movilice su mercadería desde la aduana a DepCo, si así lo desee. En el caso que el cliente desea contratar el servicio, para mayor seguridad su mercadería a partir q salga de la aduana se encontrará asegurado en el transcurso de movilización del contenedor a nuestro deposito. Además estará la mercadería asegurado durante el tiempo de permanencia en la misma.

Nuestra política de la empresa es brindarle tranquilidad y seguridad en su mercadería, cubriéndole para todo riesgo, de esta manera el cliente confiara en nosotros y será fiel a DepCo.

#### **1.4 Mercados Objetivos, Domésticos e Internacionales**

DepCo esta dirigido a aquellas empresas comerciales e industriales que son importadoras ya sea mediana o grandes empresas. El servicio que se les ofrecerá será como depósito comercial publico donde al importar sus productos ingresa al almacén y pueden ir nacionalizando y desaduanizando a medida que vayan retirando su producto de DepCo. Al depósito público se ofrecerá un servicio adicional de ocuparnos de la logística del contenedor hasta nuestra empresa, pero este último punto ya es decisión del cliente si desea contratar este servicio extra. En el caso que lo desea DepCo contratara una tercerizadora que ofrezca el servicio de movilización de mercadería desde la aduana hasta DepCo. Se tomó la decisión de contratar a una intermediaria para que DepCo no invierta en camiones pues aumentaría sus activos fijos y por ende sus costos y precios, y por obvias razones se le dificultaría competir en el mercado.

A otro sector que se quiere dirigir es a empresas que no tienen bodegas o no tienen mas capacidad para almacenar en sus empresa, brindando el servicio de almacenamiento simple, al mercado donde se apuntará es mas amplio y son las empresas comerciales, industriales, corporaciones, multinacionales y microempresarios, con este servicio también las compañías se olvidan de los

costos de mantener una bodega y contratan una tercerizadora. De estas dos formas de servicio llegamos a mas clientes, es decir a diferentes y similares segmentos, con ese resultado nos comienzan a conocer y brindándoles confianza y seguridad. (Anexo No 1)

## **CAPITULO II**

### **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

#### **2.1 Marco Legal**

DEPCO S.A. es una empresa que se constituiría legalmente y se dedicará al depósito comercial público y almacenamiento simple.

Las acciones se encuentran íntegramente conformadas de la siguiente manera:

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. Si contratara la compañía una institución de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública (semipública), por excepción, puede formarse una compañía de esta especie con esa sola entidad (Art. 147 de la Ley de Compañías).

#### **2.2 Características de la Sociedad.**

La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. Si contratara la compañía una institución de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública (semipública), por excepción, puede formarse una compañía de esta especie con esa sola entidad (Art. 147 de la Ley de Compañías).

Las sociedades anónimas pueden establecerse con dos o más accionistas, los cuales son responsables hasta por el valor de sus aportes al capital de la compañía.

1. Las sociedades anónimas emiten acciones libremente negociables. No se requiere de autorización previa para la venta de acciones, aún en el caso de compradores extranjeros.

2. Al momento de constitución de la sociedad anónima, el capital debe estar íntegramente suscrito y pagado en por lo menos el 25%. El saldo debe pagarse en un plazo máximo de dos años. El capital mínimo requerido actualmente es de US \$800.

3. Al menos el 10% de las utilidades líquidas deben destinarse a la reserva legal, hasta que dicha reserva sea equivalente al 50% del capital suscrito. La reserva legal puede utilizarse para compensar pérdidas o para aumentar el capital, pero solamente puede distribuirse entre los accionistas en caso de liquidación de la sociedad.

4. Generalmente las juntas generales de accionistas pueden reunirse válidamente en primera convocatoria si está presente más del 50% del capital pagado. En segunda convocatoria pueden reunirse con el capital presente. El quórum necesario puede ser incrementado en los estatutos sociales. Las juntas generales de accionistas deben necesariamente realizarse dentro del territorio de la República del Ecuador.

5. Generalmente las resoluciones de las juntas generales de accionistas se adoptan por mayoría simple del capital pagado representado en la reunión. Se requiere de mayorías calificadas para resolver sobre: (i) no distribuir dividendos; (ii) aumentos de capital por incremento del valor nominal de las acciones; (iii) cualquier otro asunto determinado en los estatutos sociales.



6. Se permite la suscripción pública de acciones a través del mercado de valores. También se pueden emitir obligaciones convertibles en acciones.

### **2.3 Propiedad Accionaria**

- Lorena Crespo 25%
- Mario Crespo 25%
- Xavier Orrantia 25%
- Francisco Madera 25%

### **2.4 MINUTA DE CONSTITUCION SIMULTÁNEA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA CUYO ESTATUTO PREVEA LA EXISTENCIA DE DIRECTORIO**

#### **SEÑOR NOTARIO:**

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución simultánea de compañía anónima, contenida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Intervienen en el otorgamiento de esta escritura... *(nombres, nacionalidades y domicilios de las personas naturales o jurídicas que, en el número mínimo de 2, vayan a ser accionistas de la compañía. Si una o más de ellas son personas naturales se hará constar además el estado civil de cada una. La comparecencia puede ser por derecho propio o por intermedio de representante legal o de mandatario).*

**SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.-** Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía anónima, que

se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

## **TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.**

### Título I

#### **Del nombre, domicilio, objeto y plazo**

**Artículo 1°.- Nombre.-** El nombre de la compañía que se constituye es...

**Artículo 2°.- Domicilio.-** El domicilio principal de la compañía es... *(nombre del cantón seleccionado como domicilio principal de la compañía)*. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3°.- Objeto.-** El objeto de la compañía consiste en Deposito Comercial Público Aduanero y Almacenamiento Simple.

En el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

**Artículo 4°.- Plazo.-** El plazo de duración de la compañía es de... *(se expresará en años)*, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura.

### Título II

#### Del Capital

**Artículo 5°.- Capital y de las acciones.-** El capital social es de... *(suma en que se lo fije, que no puede ser menor de 800 dólares de los Estados Unidos de América)*, dividido en ... *(número de acciones en que se fraccione el capital)* acciones ordinarias y nominativas, de *(valor de cada acción, que será de un dólar o múltiplos de un dólar)*... de valor nominal cada una, numeradas consecutivamente del ... al ... *(Se podría redactar este artículo dividiendo las acciones por series, de modo que en cada una de ellas, sin desatender la norma sobre el valor nominal, tengan las acciones correspondientes a cada serie un determinado importe)* *(CAPITAL AUTORIZADO OPTATIVO)*

### Título III

#### **Del gobierno y de la administración**

**Artículo 6°.- Norma general.-** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al directorio, al presidente y al gerente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

**Artículo 7°.- Convocatorias.-** La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, de conformidad con lo previsto en la Ley de Compañías. Mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

**Artículo 8°.-** De las clases de juntas, de las facultades de la Junta, de la Junta Universal, del quórum general de instalación, del quórum especial de instalación y del quórum de decisión se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías.

**Artículo 9°.-** Corresponde al Presidente y al Gerente ejercer todas las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

**Artículo 10°.- Composición del directorio.-** Este órgano de administración estará integrado por... *(número de sus miembros)* vocales principales y por... *(el mismo número de miembros)* vocales suplentes. Será miembro principal del directorio el presidente de la compañía. Los demás miembros serán designados por la junta general para períodos de... *(número de años. Es preferible que los períodos para los que sean nombrados los vocales coincidan con el período para el cual se designe al presidente de la compañía. Es importante que el directorio cuente con un número impar de miembros, entre los que deberá figurar el presidente de la compañía).*

Los miembros del directorio podrán ser reelegidos y permanecerán en sus funciones hasta ser legalmente reemplazados.

**Artículo 11º.- Convocatorias a reunión de directorio.-** Las convocatorias a sesiones de directorio hará el gerente de la compañía, mediante nota escrita dirigida a la dirección que hubiera registrado en la compañía cada miembro de este órgano de administración. Tales convocatorias se efectuarán con tres días de anticipación al de la reunión. En dichos tres días no se contará el de realización de la convocatoria y el de celebración de la reunión.

**Artículo 12º.- Presidencia y secretaría del directorio.-** Presidirá las reuniones del directorio el presidente de la compañía. Actuará de secretario en ellas, con voz informativo pero sin voto, el gerente de la compañía. Si faltare uno de ellos o ambos, desempeñarán esas funciones en la reunión respectiva la persona o personas que para el efecto el directorio nombre en forma ad-hoc.

**Artículo 13º.- Quórum de instalación y de decisión del directorio.-** El directorio se instalará con la concurrencia de por lo menos... (*número de directores que hagan quórum de presencia*) de sus miembros. Tomará decisiones con la mayoría numérica de miembros concurrentes. En caso de empate, el presidente tendrá voto decisorio o dirimente.

**Artículo 14º.- Facultades del directorio.-** Corresponde al directorio:

- a) Autorizar la apertura de sucursales, agencias o delegaciones de la compañía, dentro o fuera del territorio nacional; y,
- b) Ejercer las demás atribuciones y facultades que le confiera la junta general de accionistas.

## **Título IV**

### **De la fiscalización**

**Artículo 15º.- Comisarios.-** La junta general designará... (*número de comisarios que nombre*), cada... (*número de años que comprendan el período para el que se nombre al o a los comisarios*), quienes tendrán derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

Título V

**De la disolución y liquidación**

**Artículo 16º.- Norma general.-** La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

**CUARTA.-**

**CUADRO DE SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL**

Nombres accionistas	Capital suscrito	Capital pagado <i>(debe cubrir al menos el 25% de cada acción)</i>	Capital por pagar <i>(el saldo deberá pagarse en 2 años máximo)</i>	Número de Acciones	Capital Total
<i>Numerario (dinero)</i>		<i>Especies (muebles, inmuebles o intangibles)</i>			
1.					
2.					
.....					
TOTALES:					

En todo lo no estipulado en este estatuto, se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes afines.

En caso de controversia, las partes podrán someterse a la Ley de Mediación.

Usted, Señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

## **2.5 Requerimientos de Autorización y Plazo, Exigencias y Obligaciones del Depósito Aduanero exigido por la CAE**

### **2.5.1 Autorización y Plazo**

Para el funcionamiento de los depósitos aduaneros se requerirá de la autorización otorgada mediante resolución del Gerente General o Subgerente Regional de la Corporación Aduanera Ecuatoriana y de la suscripción del correspondiente contrato. El plazo de la autorización será hasta 5 años renovables.

### **2.5.2 Requisitos para la Autorización**

Para ser autorizado a realizar la actividad de Depósito Aduanero se deben cumplir los siguientes requisitos:

- a)** Estar constituida como persona jurídica, pública o privada, nacional o extranjera;
- b)** Que su objeto social contemple esta actividad.
- c)** Tratándose de una empresa extranjera, adicionalmente demostrar que está domiciliada en el país.
- d)** Presentar una solicitud de conformidad con lo establecido en el Manual de Procedimientos dictado por el efecto.
- e)** Existen otros requisitos legales y técnicos que deben ser cumplidos cuyo detalle deberá ser solicitado a la Secretaría General de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

### **2.5.3 Exigencia de la Garantía**

Para el funcionamiento de los depósitos aduaneros se exigirá garantía general, que tiene como finalidad el afianzamiento de eventuales tributos aduaneros. Dicha garantía se emitirá por el plazo de un año, cuyo monto será por el cien por ciento (100%), de los eventuales tributos por las mercancías a almacenar.

No se aceptarán mercancías cuando los tributos suspendidos o resguardados superen el 80% del valor de la garantía que se haya rendido.

#### **2.5.4 Obligaciones del depósito**

- a) Conservar y custodiar las mercancías.
- b) Llevar el inventario físico permanente conforme a lo especificado en el contrato.
- c) Facilitar las labores de inspección por parte del Distrito.
- d) Informar al Distrito correspondiente respecto de las mercancías cuyo plazo de permanencia se encuentre vencido y ponerlas a su disposición, así como en los casos de daños, averías y pérdidas
- e) Mantener vigente la garantía.
- f) Entregar las mercancías cuando la autoridad Distrital lo autorice mediante el procedimiento establecido por la CAE siendo responsable por los tributos evadidos en caso de incumplimiento.
- g) Responder ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana por el pago de tributos a que hubiere lugar en caso de pérdida o daño de las mercancías.
- h) En el caso de depósito comercial público responder ante el propietario por los daños y pérdidas de sus mercancías; y,
- i) Mantener vigentes las pólizas de seguro que cubran los riesgos de las mercancías”.

#### **2.5.5 Requisitos para acogerse al Régimen de Depósito**

Se deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Que las mercancías vengan manifestadas a un régimen y consignados al depósito respectivo; y,
- b) Tratándose de Depósito Comercial público, se requerirá el contrato entre el depósito y el importador.

##### **2.5.5.1 Plazo de permanencia**

Las mercancías admitidas a Depósito Comercial o Industrial podrán permanecer en el país hasta seis meses, prorrogables por igual período en casos debidamente justificados ante el Gerente Distrital.

#### **2.5.5.2 Desperdicios y sobrantes**

Los desperdicios y sobrantes de mercancías importadas bajo el régimen de Depósito Industrial, a opción del beneficiario, podrán ser objeto de:

- a) Importación a consumo;
- b) Reexportación; y, Destrucción total bajo control de aduana

#### **2.5.6 Pasos a seguir para acogerse al Régimen de Depósito**

Los pasos a seguir son:

- 1) El importador deberá registrarse en la página web de la aduana [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), seleccionar el link OCE's elegir la opción [registro de datos](#), automáticamente aparecerá el formulario a fin de ser completado para registro respectivo. Posteriormente deberá ingresar a la Corporación una carta dirigida a la Jefatura de Atención al Usuario solicitando la clave para poder realizar las respectivas transmisiones en el SICE, la misma será entregada en la Jefatura arriba mencionada.
- 2) El agente afianzado deberá obtener la autorización de acogimiento al Régimen en el Departamento de Regímenes especiales de la Gerencia Distrital por la cual ingresan las mercancías.
- 3) Posteriormente deberá obtener una garantía general, la misma que puede ser bancaria, póliza, depósito o dinero en efectivo.
- 4) El agente de aduana elaborará, transmitirá e ingresará la DAU adjuntando los siguientes documentos:



- Documento de transporte,
- Contrato entre el depósito e importador,
- Póliza de seguro,
- Certificado de inspección
- Garantía,
- Factura comercial,
- Autorización para el régimen
- Lista de empaque y Autorización previa en caso de ser necesaria.

## **2.6 Requerimientos para la operación de un Depósito Aduanero exigido por la Cae**

### **2.6.1 Requerimientos Legales**

- Copia de las escrituras de constitución de la empresa
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- Si se tratara de una empresa extranjera adicionalmente debe demostrar que está domiciliada en el país.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes
- Balance auditado de los últimos dos ejercicios económicos
- Copia notariada de las declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económicos
- Presentar la garantía correspondiente en la forma y plazos establecidos en la LOA y su Reglamento.
- Todos los demás que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, el Reglamento a la LOA y disposiciones emanadas de la CAE.

### **2.6.2 Requerimientos Físicos y Técnicos Mínimos**

- Área de oficina: 60m<sup>2</sup>
- Área de cubierta para el almacenaje de materia prima importada al régimen: 100m<sup>2</sup>.

- Cerramiento adecuado de 4 metros de altura para el perímetro de las instalaciones.
- Construcción con estructura de hormigón armado o estructura metálica, para edificio de oficina y galpón industrial.
- Espacio delimitado con cerramiento para la bodega del depósito.
- Servicio sanitarios básicos
- Sistema eléctrico normalizado
- Equipos indispensables de oficina (computadoras, impresora, máquina de fax, máquinas de sumar, etc).
- Equipos para movilización de las mercaderías.
- Iluminación y ventilación eficiente.
- Acceso fácil para bomberos y policía.
- Garita de seguridad.
- Alarmas contra robo e incendio.
- Cumplir con los sistemas de seguridad e higiene, exigidos por la ley (cuerpo de bomberos, normas de seguridad industrial del IESS, etc)
- Programas contables completos que incluyan el control de bodegas e inventarios con interconexión a la CAE.
- Acceso a internet y correo electrónico.
- Seguridades para funcionamiento del sistema informático, mismo que deberá ser compatible con el requerido por la CAE para interconexión.
- Dos líneas telefónicas
- Las maquinarias (proceso industrial) en condiciones operativas, necesarias para trabajar en fábrica.

### **2.6.3 Requerimientos para el Personal de Operaciones de la Empresa**

- Es necesario que la(s) persona(s) que dirija el área de Importaciones y/o exportaciones tenga dominio del idioma inglés.

### **2.6.4 Requerimientos de Documentación para realizar la inspección**

- Descripción del proceso productivo
- Diagrama de flujo
- Planos de implantación general
- Copia de las pólizas de seguro (robo, incendio y responsabilidad civil)
- Listado de maquinarias (modelo, año de fabricación, marca y capacidad nominal)
- Listado de equipos, tales como montacargas, balanzas, etc.
- Detalle de seguridad física e industrial
- Indicación de la capacidad de almacenamiento de la bodega
- Explicación de la rotación de materia prima
- Indicación de la capacidad de producción real por máquina o por línea
- Indicación de la capacidad de producción total nominal
- Indicación de las cantidades y tipos de materia prima utilizada para el proceso.
- Determinación del porcentaje de desperdicio por rubro y destino
- Descripción del sistema de inventario e informático.
- Características del programa que usan (nombre del lenguaje y demás detalles)
- Menú principal (impresión)
- Sistema de control de mercancías y sistema de costo (FIFO, LIFO o Promedio)
- Descripción del equipo informático
- Computadora (con programas, especificaciones técnicas y demás características de capacidad, conforme a lo señalado en las CARACTERÍSTICAS DE EQUIPOS REQUERIDOS PARA AUTORIZACIONES O CONCESIONES que se encuentran publicados en la pagina web de la CAE).
- Línea telefónica convencional digital, sin ruido
- Impresora
- Conexión a internet con cualquiera de los proveedores o ISP de la localidad
- Cuenta de correo electrónico (e-mail) con su proveedor local. (No se recomienda correos gratuitos, o vía webmail, ya sea nacionales o internacionales)

- Además tener DATA ENTRY.
- Lista de mercancías para acogerse al régimen de Depósito Industrial, indicando nombre y partida arancelaria.
- Cifras de importaciones de las mercancías (para depósito industrial) de los dos últimos dos años indicando volúmenes, descripción de las mercancías, partidas arancelarias correspondientes, país de origen, valor FOB y CIF (en el caso de renovaciones).
- Proyecciones de importaciones de materia prima (destinada a Depósito Industrial) para el próximo año, indicando volúmenes, descripción de las mercancías, partidas arancelarias correspondientes, país de origen, valor FOB Y CIF.
- Exportaciones de su producto final de los dos últimos años.
- Proyecciones de exportaciones de su producto final para el año siguiente, indicando volúmenes, descripción de las mercancías, partidas arancelarias correspondientes, país de destino.
- Destino de la producción (dónde venden, listado de sus compradores)
- Tratándose de renovación, copia del Acuerdo y del contrato otorgado por la CAE y copia de las dos últimas garantías presentadas a la CAE.
- Relación insumo / producto
- Copia del recibo de pago de la Tasa de Inspección
- Escritura de propiedad de sus activos.
- Certificación del Registrador de la Propiedad sobre los bienes inmuebles que posee la empresa.

## **CAPITULO III**

### **DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**

#### **3.1 Historia Del Negocio**

Depósito Comercial DepCo, será constituida en la ciudad de Guayaquil donde su objeto social es establecer y administrar mercaderías, destinados al depósito, conservación, custodia y manejo de mercaderías de procedencia

nacional y extranjera; y al servicio de almacenamiento simple. Dado su objeto social estará regulada por la Superintendencia de Compañías y la CAE donde se reportará a la aduana semanalmente los movimientos de la empresa.

El servicio de depósito comercial público es para aquellas empresas importadoras donde desean almacenar sus mercaderías en bodegas, donde encontrarán el control y seguridad de sus mercaderías. La diferencia con este tipo de servicio es que el cliente puede ir desaduanizando parcialmente su mercadería a medida que necesitan sus productos o materias primas en sus compañías.

El siguiente servicio que ofrecerá DepCo es de almacenamiento simple se ofrecerá a aquellos empresarios donde desean que su mercadería sea resguardada y segura pues evitan el gran gasto de crear bodegas y mantenerlas y optan por la decisión de contratar una empresa tercerizadora como es en el caso de DepCo. Para los clientes que hayan primero solicitado el servicio de depósito comercial también pueden solicitar almacenamiento simple pues al desaduanizar y si esa compañía no tiene físicamente un lugar amplio para mantener su mercadería DepCo lo ayudaría con este servicio.

### **3.2 Misión, Visión y Objetivos de DepCo**

#### **Misión**

Ser aliados de nuestros clientes ofreciendo nuestro servicio de almacenamiento donde estará equipado con todos los requerimientos para proteger la mercadería, brindando seguridad desde su salida de la aduana, su permanencia en el depósito hasta que la misma sea retirada de DepCo, dando completa responsabilidad sobre su producto como si fuera el nuestro.

#### **Visión**

Ser líderes a nivel nacional ofreciendo un gran servicio de calidad y ser un apoyo fundamental de nuestros clientes.

## **Objetivos**

- Conocimientos de las necesidades del cliente
- Profesionalismo
- Cumplir con los requerimientos planteados por nuestros clientes y satisfacer sus expectativas.
- Se ofrecerá en nuestros servicios seguros en la mercadería y buena manipulación de la misma. Esa es nuestra garantía de calidad, seguridad, eficiencia y responsabilidad del producto
- Aplicación de la política de calidad
- Adecuación de los valores  
(Recursos Humanos, Know-How, Tecnología e Innovación)

## **3.4 Análisis FODA**

### **Fortaleza**

- Compañía que ofrece 2 servicios y se puede llegar a diferentes necesidades del cliente
- Cercanía a la zona industrial o empresarial
- Seguridad en la mercadería, se contratara seguros para todo riesgo
- Seguridad contra roba, pues se instalara en las bodegas detectores de movimiento y alarma en caso de que abran las bodegas del depósito

### **Oportunidades**

- Dependiendo del tipo de producto, y el posible encuentro de preferencias arancelarias con Estados Unidos podrá existir el incremento de la producción y por ende, mas empresarios necesitaran mas espacio para guardar su producto y tercerizarán el servicio de almacenamiento simple.
- Abarca una gama más grande del mercado por brindar 2 servicios.
- Invertir en tecnología para que sus procesos sean ágiles y DepCo sea competitivo.

### **Debilidades**

- Nuevos en el mercado ya que existen empresas con mayor experiencia.
- Desconfianza en el cliente
- Dificultad en trabajar con mercaderías en tránsito
- El cliente no nacionalice su mercadería y la abandone en nuestra empresa.

### **Amenazas**

- Competencia baja de precio y comienza la guerra de precios.
- Alza de impuestos en los productos importados
- La inestabilidad política del país
- La no firma del TLC y el incremento de preferencias arancelarias.

## **5.3 Cinco Fuerzas de Porter**

### **5.3.1 Competidores Potenciales**

Nuestros competidores potenciales son directamente los depósitos que se dedican a la misma actividad económica. Nuestra competencia directa son

las almaceneras generales deposito ALMAGRO S.A., ALMESA, ALMAQUIL Y ALMACOPIO establecidas en 1976 Y 1969 respectivamente. Otros de nuestros competidores son aquellas empresas que solo se dedican almacenamiento simple

### **5.3.2 Intensidad de Rivalidad Industrial**

A pesar de que solo existen en la ciudad 3 importantes compañías que ofrecen este servicio, tienen mayor experiencia y tiempo en el mercado lo cual hace difícil la introducción de nuevas compañías en el medio. Estas compañías ofrecen almacenes generales de depósito al igual que, el servicio adicional que es el depósito comercial público aduanero y almacenamiento simple.

### **5.3.3 Poder de negociación compradores**

Nosotros nos focalizaremos a las empresas comerciales, industriales, corporaciones, multinacionales, microempresarios y consolidadoras es por esto que nuestros compradores tendrían un alto poder de negociación porque como existen almaceneras con mayor experiencia en el mercado, por esa razón se agrego al deposito comercial, la logística de la mercadería para diferenciarnos de nuestros competidores.

### **5.3.4 Poder de Negociación Proveedores**

El poder de negociación con nuestros proveedores es bajo, ya que DepCo no es una empresa que distribuye mercadería pues lo que ofrece son los servicios. Solo se podría negociar suministros de oficina, proveeduría de gas para utilizarlo en los montacargas y compañía de seguridad para el depósito comercial.

### **5.3.5 Sustitutos**



Nuestro servicio tiene sustitutos que son las bodegas independientes y los depósitos industriales.

## **CAPITULO IV**

### **DESCRIPCION DEL SERVICIO**

#### **4.1 Descripción de los servicios**

DepCo, como se ha mencionado anteriormente se dedicará a ofrecer dos tipos de servicios que es el deposito comercial publico y almacenamiento simple.

El depósito comercial público esta dirigido a compañías importadoras donde brindan la facilidad de ir desaduanizando parcialmente a medida que vayan a necesitar su mercadería.

El almacenamiento simple también es para compañías importadoras y para otro tipo de segmentos donde se les ofrece el espacio de nuestras instalaciones para almacenar sus productos o materias primas. De esa manera las compañías evitan el gasto de tener bodegas y mantenerlas, sino tercerizarían este servicio con una empresa como DepCo.

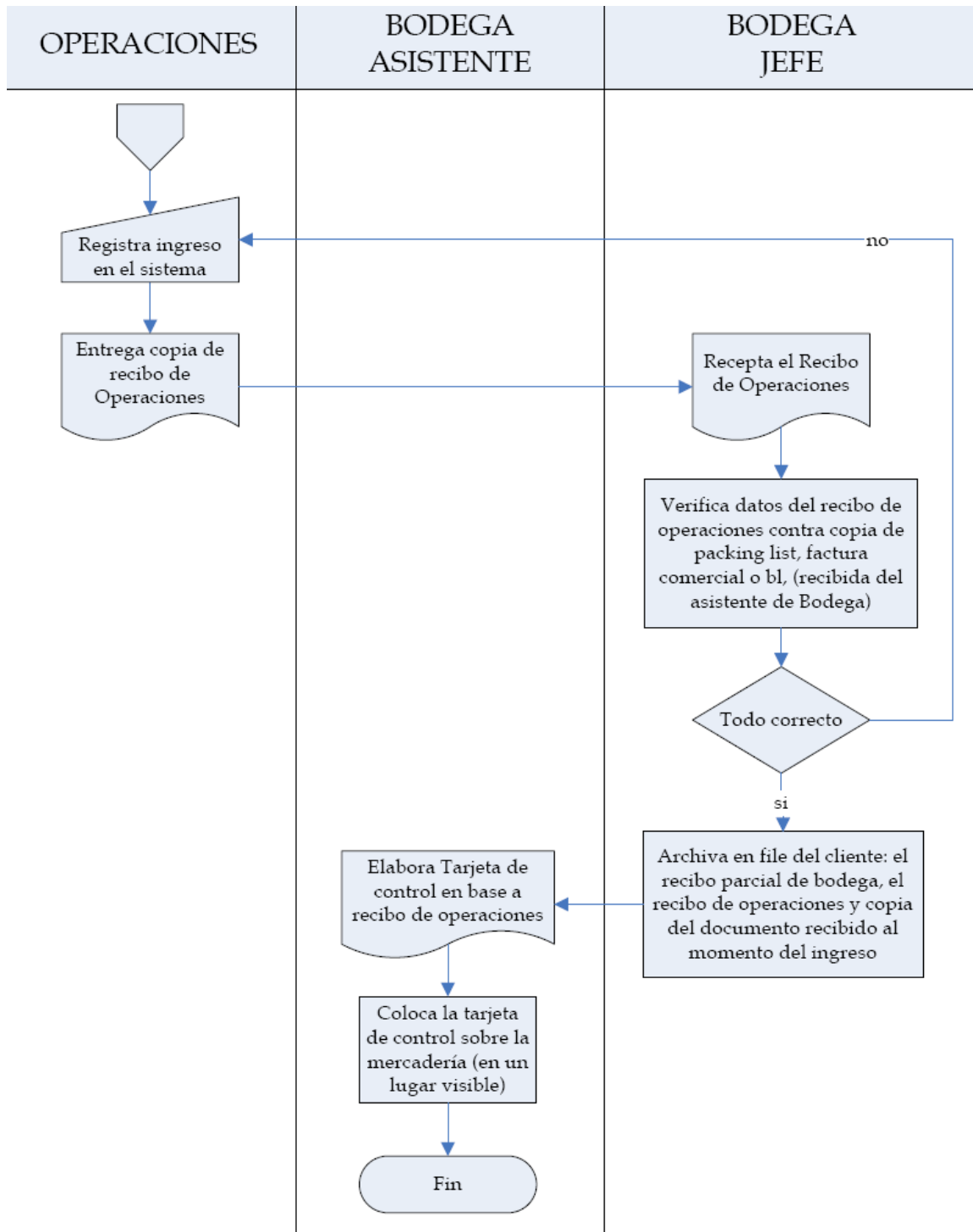
A continuación se explicará cuales son los procesos que se debe realizar para el ingreso y retiro de las mercaderías. Se debe de dar una breve explicación sobre estos puntos para demostrar cuanta es la seguridad, protección que se debe de tener al resguardar mercaderías de nuestros clientes.

## **4.2 Proceso para ingreso y retiro de mercaderías.**

### **4.2.1 Ingreso de Mercadería**

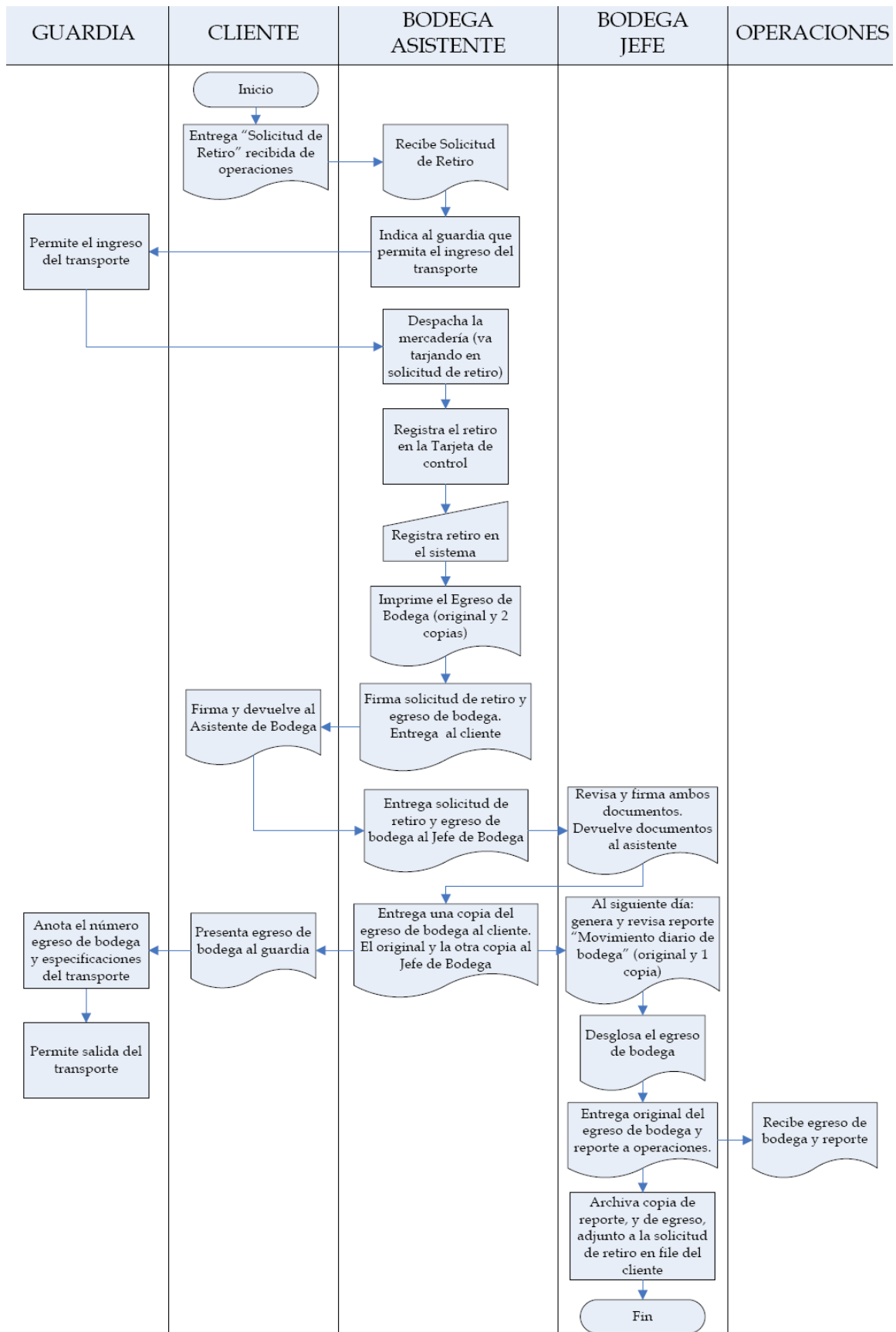
La mercadería para que ingrese al depósito comercial comienza cuando el cliente entrega la factura comercial o BL y esta recibida por el asistente de bodegas donde asignará el espacio para la mercadería y organiza la cuadrilla para prepararse para la descarga. El asistente de bodegas avisara al guardia para que permita el ingreso de la mercadería y cuando se comienza la descarga también debe de controlar la descarga de las mercaderías y confirmar si la informacion que se encuentra en la factura comercial o BL es real con lo que se está dejando en las bodegas. El asistente al terminar la verificación de descarga tiene que registrarlo en el sistema e imprime 1 original y 2 copias del recibido. El original del recibido tiene que ser firmado por el cliente y el asistente se lo entrega al jefe de bodegas para que verifique si todo está en orden y luego lo envía al área de operaciones para que la información de las mercaderías sean ingresadas al sistema. Las otras dos copias, una es para el cliente para que lo entregue al guardia y permita la salida del transporte ya descargado, y la copia restante es para el Jefe de Bodegas.

Cuando operaciones haya registrado el recibido en el sistema se lo entrega al jefe de Bodegas para verificar los datos del recibido original y copia, al encontrarse correcto lo archiva en el file y elabora una tarjeta de control y lo coloca sobre la mercadería en un lugar visible. La tarjeta de control es el registro de cuanta mercadería ha llegado al depósito para tener más control sobre la misma y también para evitar cualquier robo. Además si el cliente desea ir retirando su mercadería parcialmente se llevará un control de cuantos productos del cliente se va dejando en el depósito o almacenamiento simple.



#### 4.2.2 Retiro de mercaderías

Para realizar el retiro de la mercadería en forma total o parcial, el cliente deberá acercarse al área de operaciones para que le emitan una solicitud de retiro donde estará detallada la cantidad que desea retirar de DepCo. Cuando el cliente obtenga dicha solicitud esta será entregada al asistente de bodegas e indica al guardia que permita el ingreso del transporte. Cuando el transporte se encuentre dentro de las instalaciones se procederá a guardar la mercadería del cliente en el camión y el asistente registrará en la tarjeta de control la cantidad que se está devolviendo al cliente y a su vez debe registrarlo en el sistema donde se debe imprimir un original y dos copias de dicho egreso de bodega. El asistente de bodegas deberá hacerle firmar al cliente el original de la solicitud de retiro y egreso de bodegas y será entregado al su jefe para que verifique si no hay alguna discrepancia. El jefe de bodegas le entregará a su asistente una copia del egreso de bodegas para que le entregue al cliente donde estará será presentada al guardia para que le de la salida al transporte de DepCo. El original y copia del egreso lo tendrá el jefe de bodegas para la revisión del reporte del movimiento de la mercadería. También tendrá que hacer un reporte (original y copia) donde se detallará el movimiento de la mercadería, es decir si el cliente lo hizo de manera total, y si es parcial se tiene que entregar el detalle de cada salida que se ha realizado de las mercaderías de DepCo. Original del egreso de bodegas y del reporte de movimientos de la mercadería será recibida por el área de operaciones y las copias del reporte de movimientos de mercadería, egreso de bodegas y la solicitud de retiro de la mercadería estará archivado en el file del cliente.



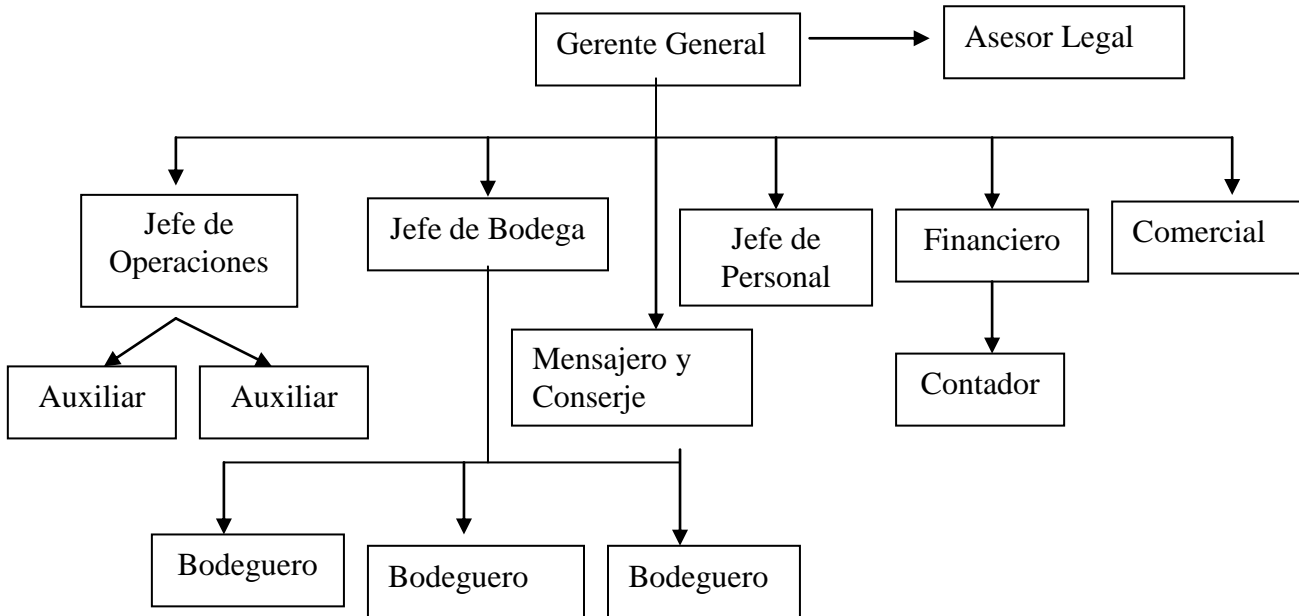
### 4.3 Cancelación de servicio contratado

Cuando el cliente ya desea realizar el retiro de toda su mercadería, DepCo debe imprimir el control total del depósito donde estará detallado la información de la cantidad de mercadería que ingresó al depósito y verificar si el saldo está en cero y si es así se debe color el sello de cancelado en original y duplicado y archivarlos en el file del cliente.

## **CAPITULO V**

### **EQUIPO GERENCIAL**

## 5.1 Estructura Organizacional



## 5.2 Funciones

### Gerente General

1. Supervisar actividades administrativas y operativas de la Oficina
2. Atender a clientes y proveedores
3. Firmar documentos de procesos operativos y cheques
4. Realizar gestiones comerciales
5. Mantener comunicación constante con el directorio, a fin de informar las gestiones realizadas y eventualidades presentadas en la oficina.
6. Revisar y firmar reportes de cierre de mes
7. Controlar que las cobranzas sean efectivas a fin de que no afecte al flujo
8. Elaborar informes solicitados por el directorio
9. Revisar informes de la Auditoría Externa, respecto al DCP
10. Otras funciones inherentes al cargo que le sean asignadas por la Gerencia General.

### Gerente Financiero



1. Encargado de la tesorería y flujo de caja de DepCo
2. Hacer cumplir presupuesto de ventas.
3. Manejo con el sector financiero
4. Encargado de elaborar el presupuesto anual
5. Supervisa área administrativa interna de la empresa.
6. Controla y supervisa la contabilidad de DepCo
7. Aprueba balances mensuales y anuales para la firma del Gerente General
8. Supervisión y control de caja
9. Control diario de los ingresos y egresos de cuentas bancarias.

### **Gerente Comercial**

- Visitar potenciales clientes
- Cumplir presupuesto de ventas
- Servicio de post venta para fidelizar clientes
- Realizar proyecciones de ventas y se lo entrega al gerente financiero.
- Brindar soporte a cobranzas.

### **Jefe de Operaciones**

- Atención a clientes
  - Recibir y realizar llamadas a clientes actuales y solicitantes del servicio
  - Elaborar y entregar cotizaciones
  - Receptar y revisar documentación de solicitantes de servicios
  - Elaborar, revisar y firmar comunicaciones a clientes
  - Elaborar detalle de horas extras a facturar
2. Atención a instituciones (CAE)
- Elaborar, revisar y firmar comunicaciones a la CAE (DCP)

- Elaborar comunicaciones a la CAE firmadas por la Gerencia Comercial (entrega de Garantías Aduaneras)
- Recibir y revisar información de DCP y enviar a la CAE, dicha información. (Semanal)
- Elaborar comunicaciones y llenar documentos para emisiones y renovaciones de Garantías aduaneras
- Elaborar detalle de utilización de Garantías Aduaneras para la Cía. de

### 3. Control y Revisión

- Revisar y aprobar solicitudes de retiro de mercadería
- Revisar los ingresos y costos de las mercaderías, de acuerdo a documentos
- Revisar el Recibo de Ingresos de las mercaderías, los títulos y los anexos
- Revisar y firmar la facturación
- Colaborar y revisar todos los procesos de cierre del área de Operaciones
- Controlar utilización de Garantías Aduaneras

### 4. Emisión y revisión de reportes

- Emitir y revisar Reporte Diario de Movimientos
- Emitir y revisar Reporte de Facturación
- Emitir y revisar Reporte de Cartera: Detallada y Resumida
- Emitir y revisar Reporte de Facturas Emitidas y Anuladas
- Emitir y revisar Reporte de Ingresos Diferidos
- Emitir y revisar Reporte de Análisis del Flujo Facturado

### **Jefe de Bodegas**

- Coordinación
- Coordinar con el jefe de bodegas, las tareas a realizarse
- Coordinar la asignación de espacios para las mercaderías, en las bodegas
- Coordinar el mantenimiento de los equipos de carga

- Coordinar el mantenimiento de las instalaciones de DepCo
  - Coordinar con operaciones el ingreso o egreso de mercadería en horarios no laborables
  - Coordinar con los auditores en las auditorías de inventarios
  - Coordinar la reubicación de las mercaderías en las bodegas
2. Control
- Controlar los procedimientos del personal de bodega
  - Controlar la entrada y salida de vehículos de carga
  - Controlar el ingreso y egreso de mercaderías
  - Controlar al personal de seguridad
  - Controlar la seguridad y el adecuado orden de las mercaderías almacenadas.
3. Revisión
- Revisar los documentos de ingreso y egreso de mercaderías
  - Revisar cierre diario de bodega
4. Archivo y distribución de documentos
- Desglosar formularios y entregar a operaciones las copias u originales que le corresponden
  - Archivar las copias de los formularios de Bodega

### **5.3 Experiencia previa de los miembros del equipo gerencial**

#### **Gerente General**

Debe de tener estudios superiores y masterado en comercio exterior

Conocimiento de Microsoft

Experiencia en el mismo cargo con conocimientos de aduana

Experiencia mínima de 7 años

### **Gerente Financiero**

Debe de tener estudios superiores y masterado en Finanzas

Conocimiento de Microsoft

Conocimiento básico de comercio exterior

Experiencia en el mismo cargo a desempeñar

Experiencia mínima de 6 años

### **Gerente Comercial**

Debe de tener estudios superiores y masterado en administración

Conocimiento de Microsoft

Conocimiento en de comercio exterior

Experiencia en el mismo cargo a desempeñar

Experiencia mínima de 5 años

### **Jefe de Bodega**

Debe de tener estudios superiores en carreras de Administración y/o comercio exterior

Conocimiento de Microsoft Office

Conocimientos de Logística y Mantenimientos

Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

### **Jefe de Operaciones**

Debe de tener estudios superiores en carreras de Administración y/o comercio exterior.

Conocimiento de Microsoft Office

Conocimientos en el área de operaciones

Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

## **5.4 Política de distribución de utilidades**

Las utilidades serán distribuidas en forma proporcional al número de acciones que cada uno de los socios posee.

Para los trabajadores se repartirá a lo que corresponde a la ley que es 15%.

### **5.5 Políticas de remuneración por cargo.**

Gerente General - \$2,000

Jefe de Operaciones - \$700

Jefe de Bodegas - \$700

Contador - \$700

Financiero - \$1500

Comercial - \$1200

Auxiliar de Operaciones - \$300

Auxiliar de bodega - \$ 350

Mensajero - \$200

Bodeguero - \$300

Asesor legal - \$1,300

Jefes de Recursos Humanos - \$1500

### **5.6 Cultura Empresarial**

Para nosotros uno de los requisitos fundamentales para crear una cultura de servicio es el desarrollo de nuestros valores y principios morales.

Nuestra cultura, nuestros valores y tradiciones:

- Se celebrara cumpleaños a trabajadores
- Navidad y Año Nuevo serán festejados por todos los empleados que laboraron durante el año consumando el evento con una cena, baile y actividades de integración.
- Valores morales serán nuestro combustible fundamental para operar.

## **CAPITULO VI**

### **MERCADO**

Nuestro Segmento de Mercado las empresas importadoras. Para el efecto hemos realizado una base de datos con nuestros potenciales clientes, en donde vemos futuras potenciales ventas.

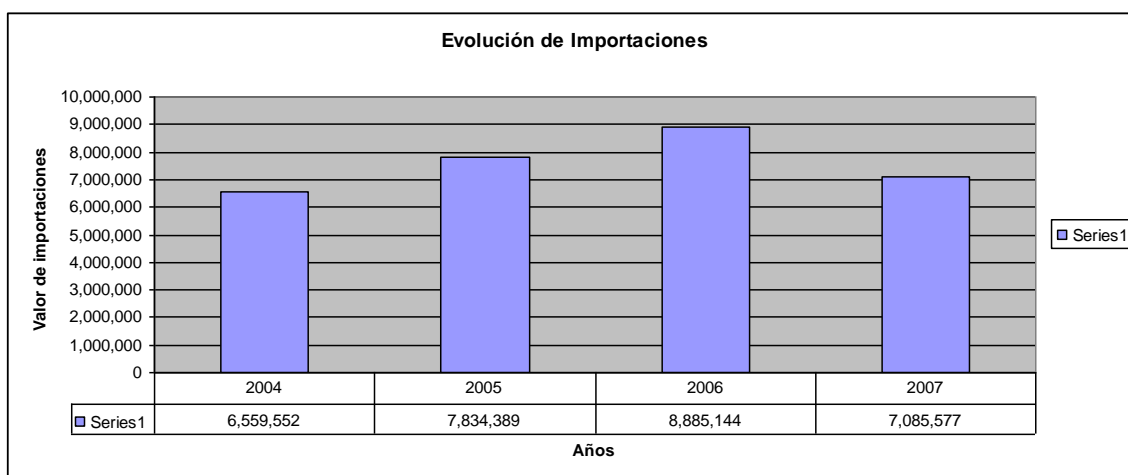
#### **6.1 Estudio Específico del Mercado**

El mercado de depósito es muy competitivo donde se encontrará a las grandes competencias que han logrado crecer y constituirse como grandes empresas y pudieron seguir adelante a pesar de varias crisis que ha enfrentado el Ecuador.

En el país, el área de importaciones ha crecido durante estos últimos años por ende ha aumentado la cantidad de clientes tanto para depósitos como al almacenamiento simple. A continuación se muestra el cuadro de su crecimiento.

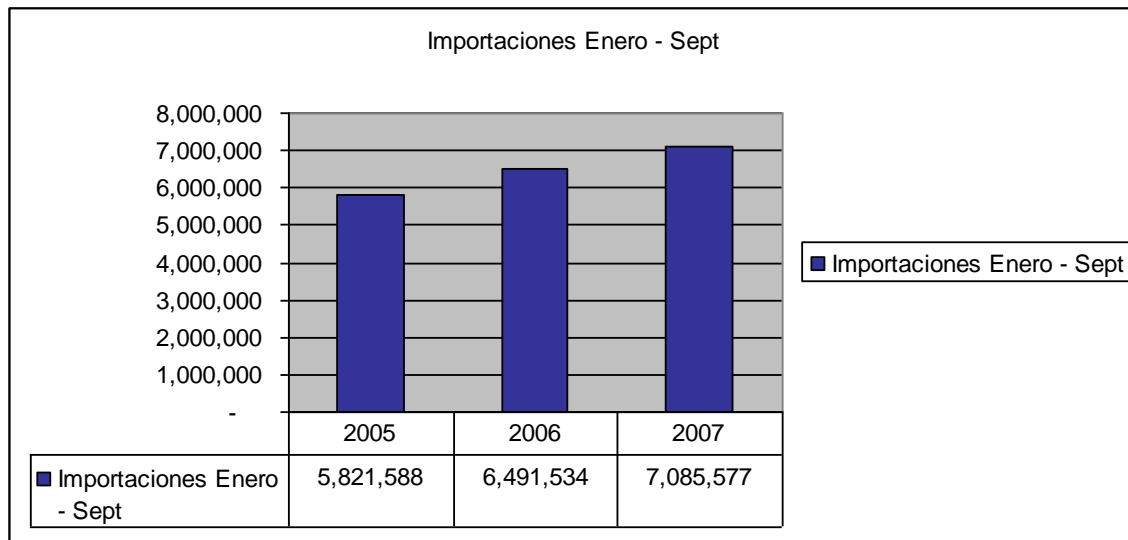
**EN MILES DE DOLARES**

<b>Importaciones del Ecuador</b>	
<b>2004</b>	6,559,552
<b>2005</b>	7,834,389
<b>2006</b>	8,885,144
<b>2007</b>	7,085,577



Como se muestra en el grafico en el 2007 no se muestra su crecimiento real porque esta calculado hasta el mes de septiembre a continuación mostrare un grafico mas claro del crecimiento de importaciones desde el mes de enero a septiembre desde el 2005 al 2007.

<b>Importaciones Enero - Sept</b>	
2005	5,821,588
2006	6,491,534
2007	7,085,577



## 6.2 Identificación del mercado potencial

El mercado potencial de DepCo son aquellos importadores que no están utilizando los depósitos comerciales por falta de información o ya sea por que recién están comenzando sus actividades comerciales.

En el caso de almacenaje simple son aquellos empresarios o comerciantes que no tiene instalaciones para almacenar su mercadería.

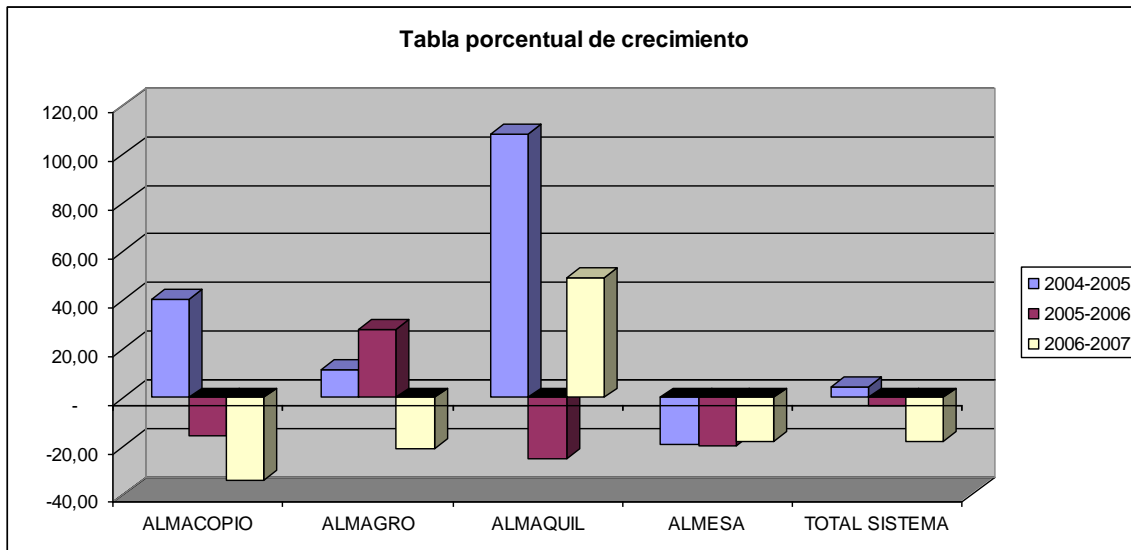
### Tabla porcentual de crecimiento de Almaceneras

El crecimiento de las compañías almaceneras se lo puede mostrar en la tabla que se encuentra a continuación donde sus valores se encuentran en porcentaje. Hay que considerar que en el 2006 a 2007 los saldos son negativos pero se debe ha que el año 2007 no acaba.

	ALMACOPIO	ALMAGRO	ALMAQUIL	ALMESA	TOTAL SISTEMA
<b>2004</b>	6.538	13.731	1.736	20.751	43.018
<b>2005</b>	9.173	15.300	3.606	16.765	44.845
<b>2006</b>	7.740	19.546	2.713	13.477	43.475
<b>2007</b>	5.136	15.449	4.040	11.056	35.681
<b>TOTAL</b>	28.587	64.027	12.095	62.048	167.019



	ALMACOPIO	ALMAGRO	ALMAQUIL	ALMESA	TOTAL SISTEMA
<b>2004-2005</b>	40.30	11.43	107.71	- 19.21	<b>4.25</b>
<b>2005-2006</b>	- 15.63	27.75	- 24.78	- 19.62	<b>-3.06</b>
<b>2006-2007</b>	- 33.64	- 20.96	0.67	- 17.96	<b>-17.93</b>

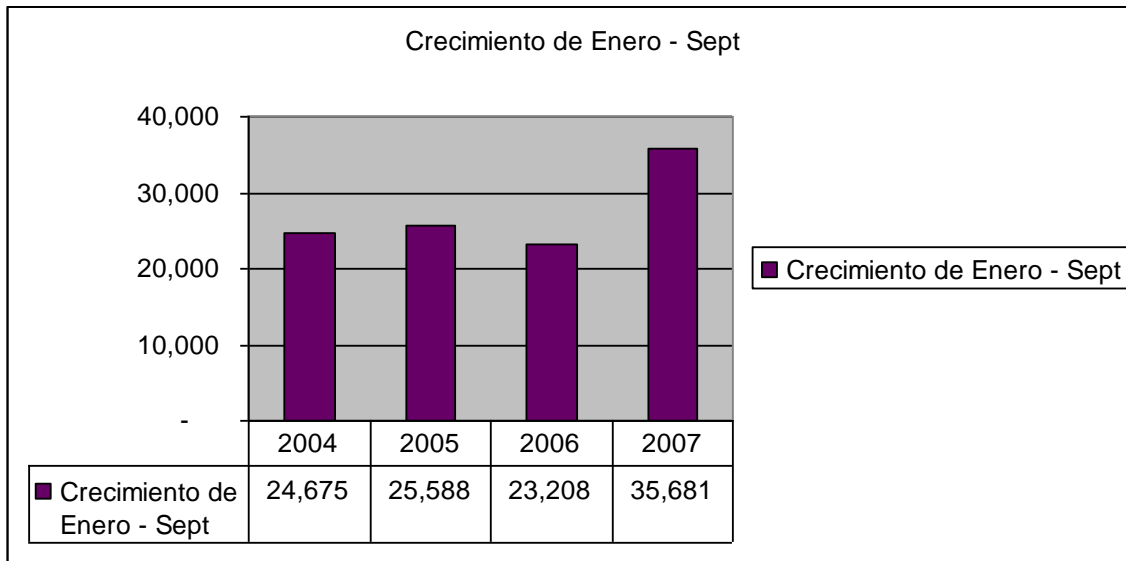


### Tabla de Crecimiento Almaceneras de Enero a Septiembre 2004 - 2007

En el cuadro anterior se muestra que en los años 2006 al 2007 el porcentaje se encuentra en negativo pero se debe a que se está haciendo el cálculo del 2007 pero hasta el mes de septiembre. A continuación se mostrará gráficos más claros de cómo ha evolucionado este sector de enero a septiembre. Para las almaceneras los meses a partir de octubre a diciembre son mejores por el incremento de importaciones por festividades navideñas. Además en el 2007, las almaceneras han crecido pues se incrementó las importaciones de vehículos y esto las han beneficiado.

	<b>Enero – Sept</b>
2004	24,675
2005	25,588
2006	23,208

2007	35,681
------	--------



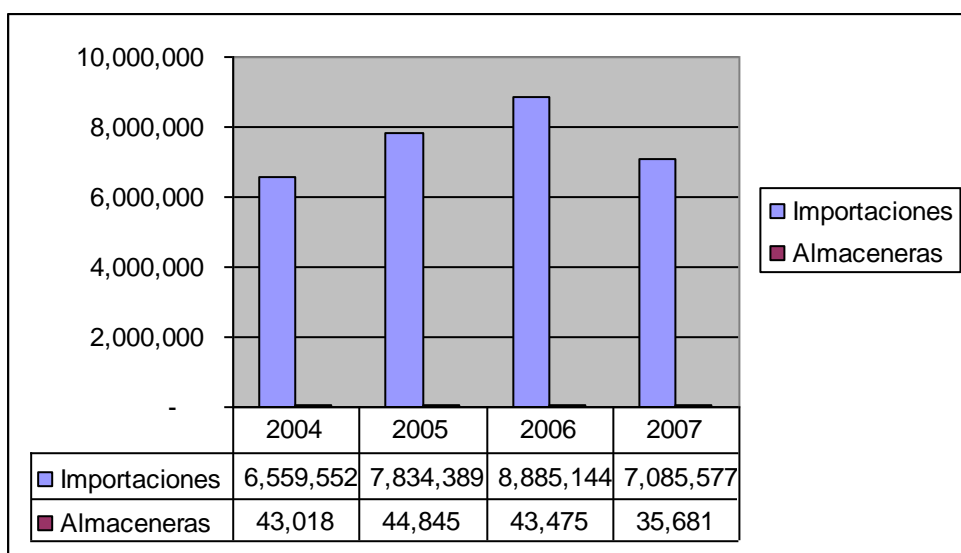
### 6.3 Descripción de las regiones, segmentos o nichos.

Casi la totalidad de clientes que utiliza las almaceneras, depósitos comerciales y almacenamientos simples son los importadores. Esta área ha tenido un gran crecimiento en este último año, gracias al incremento de bienes de capital, automóviles y compra de maquinaria por parte del gobierno.

En el siguiente cuadro se demuestra cuanto las almaceneras han capturado en el mercado de Importaciones en los últimos 3 años.

Miles de Dólares

	<b>Importaciones</b>	<b>Almaceneras</b>	<b>%</b>
<b>2004</b>	6,559,552	43,018	0.66%
<b>2005</b>	7,834,389	44,845	0.57%
<b>2006</b>	8,885,144	43,475	0.49%
<b>2007</b>	7,085,577	35,681	0.50%



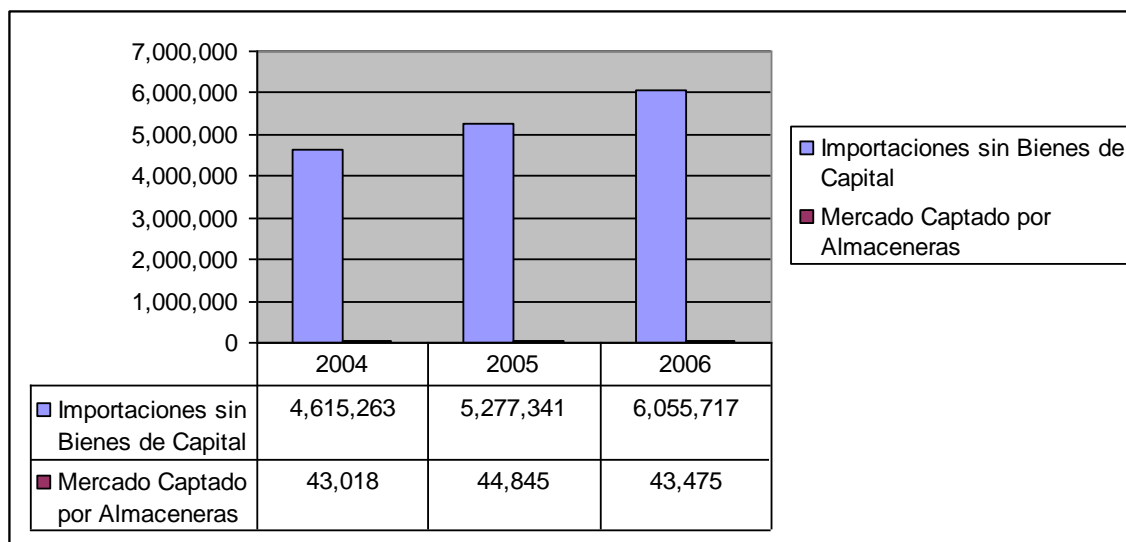
#### 6.4 Mercado Objetivo, Nichos de mercado y bloques de compradores.

El tipo de empresas donde sus actividades principales son almacenes generales de depósito, depósito comercial público y/o almacenamiento simple sus principales clientes son los importadores y ese es el tipo de mercado donde DepCo se debe de introducir. Nuestros futuros clientes se encuentran en el nicho de mercado de bienes de consumo humano, materia prima y productos terminado. No ingresaríamos en el área de importaciones de bienes de capital pues el tipo de mercadería que se importan en este segmento es maquinaria pesada como maquinarias agrícolas, industriales y terrestres.

En el grafico que se encuentra a continuación se muestra las importaciones del Ecuador donde se esta considerando el nicho que desea captar DepCo, que son bienes para consumo humano, productos terminados y materia prima, no se esta considerando bienes de capital ya que ese no es nuestro segmento.

De igual manera se esta comprobando que las almaceneras generales de deposito no han logrado introducirse en su segmento y DepCo como estrategia tratara de captar un mercado aun no explotado que es mas del 95% de las importaciones del ecuador.

	Importaciones	Mercado Almaceneras	%
2004	4,615,263	43,018	0.93%
2005	5,277,341	44,845	0.85%
2006	6,055,717	43,475	0.72%



## 6.5 Investigaciones de mercado. Focus Group

Se realizó un Focus Group de 15 personas, parte del grupo ha utilizado el servicio depósito comercial público aduanero y el restante jamás ha solicitado dichos servicios. A continuación se les hizo las siguientes preguntas donde se discutió sobre sus puntos de vista sobre este proyecto.

1. Cual es su punto de vista sobre el servicio de deposito comercial publico?

Entre las personas que han utilizado el servicio de deposito comercial publico y almacenamiento simple, solo lo han utilizado porque sus importaciones han sido de grandes volúmenes y sus instalaciones no han permitido la capacidad de almacenaje requerida. A su vez las personas que no utilizan son porque tienen sus propias instalaciones de almacenaje.

Dentro de las personas que no utilizan, comentan que unos de los motivos principales para obviar o descartar el depósito comercial son porque el costo final de la mercadería se incrementa por los gastos de alquiler de bodega y

transporte, por lo que repercute en el precio final de producto a la venta. De igual manera las personas que si lo utilizan el servicio coinciden con este comentario pero al no tener instalaciones propias se sienten forzadas a utilizarlo.

## 2. Ha tenido problemas al importar?

Al tratarse de productos importados con problemas de registros o transito, todos coinciden de que el deposito comercial es la mejor alternativa para almacenar las carga hasta que se solucionen los tramites.

## 3. Que es necesario para utilizar el depósito comercial

Se realizó esta pregunta a las personas que ya no utilizan el depósito comercial. Las personas que ya habían utilizado este servicio y actualmente no lo hacen, comentaron que no habría ningún inconveniente el volver a utilizarlo siempre y cuando tengan un beneficio que justifique dicha acción. Se menciona que el añadir una agencia aduanera o algún otro servicio adicional, que este incluido dentro de la tarifa de almacenaje, que actualmente el cliente este pagando por separado.

Las personas que nunca han utilizado este servicio solicitaron más información sobre el depósito comercial y no tendrían ningún inconveniente en utilizar este servicio.

## 4. Si su empresa se encuentra en el sector industrial, vía Daule, encontraría un gran beneficio si existiera un servicio como este dentro de la zona.

La opinión de los empresarios que no tienen las instalaciones para almacenar estuvieron de acuerdo pues de esa manera no tienen el apuro de construir una infraestructura para guardar sus mercaderías y por ende obvian los costos de mantenimiento y construcción de la misma, ya que estas personas son nuevos negocios o tratan de reactivar su compañía y se les facilita contratar estos servicios para no aumentar mas activos e inversión de la empresa por falta de

flujo. Además tienen una gran ventaja porque se encontrarían cerca de sus compañías.

## **6.6 Análisis de la competencia.**

- **ALMACENERA DEL ECUADOR S.A. (ALMESA)**

Es una sociedad anónima de servicios financieros con 32 años de experiencia, debidamente autorizada para su operación por la Superintendencia de Bancos.

ALMESA inicia su actividad almacenera en el año 1969, siendo la primera en brindar este servicio a la comunidad económica y comercial del País

Con la filosofía de mantener la hegemonía e iniciativa dentro de los Almacenes Generales de Depósito, ALMESA ha recorrido en los siguientes años un camino de éxitos, caracterizados por el perfeccionamiento de su eficiencia técnica y administrativa generando la ejecución de innumerables proyectos, que conjuntamente con la experiencia adquirida han constituido a ALMESA en la Primera Almacenera del Ecuador.

- **ALMAGRO**

Almacenera del Agro S.A. (ALMAGRO) fue constituida en la ciudad de Guayaquil, mediante escritura pública otorgada el 30 de Noviembre de 1976, y su objeto social es establecer y administrar Almacenes Generales de Depósito destinados al depósito, conservación, custodia y manejo de mercaderías y productos agrícolas de procedencia nacional y extranjera; y, a la prestación de servicios aduaneros acordes con la Ley Orgánica de Aduanas.

Dado su objeto social está regulada por la Superintendencia de Bancos y se rige por las disposiciones de la Ley de Almacenes Generales de Depósito, por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y por sus propios Estatutos Sociales.

## **CAPITULO VII**

### **ESTRATEGIAS DEL MERCADO**

Como somos una compañía joven ingresaremos al mercado ofreciendo nuestros servicios con precios bajos de manera que iremos captando una cartera de clientes. También queremos que la Administración de las relaciones con nuestros clientes sea nuestro principal esquema al establecer cualquier negociación ya que de esta forma con esfuerzo se logrará aumentar los ingresos y las utilidades centrándonos en nuestros clientes. Esto lo haremos creando contacto directo y personalizado con cada uno de nuestros clientes ya sea vía e-mail o con uno de nuestros vendedores. Con el propósito de vender y establecer una buena relación con nuestro cliente para que este sea fiel a DepCo. Esta acción nos permitirá reunir la información necesaria acerca de nuestros clientes, conocerlos mejor y afianzar así nuestra relación.

Nuestro Marketing Orientado a los clientes tiene las siguientes

### **Características**

- Compartir con los clientes
- Valor para toda la vida
- Distribución por modelo
- Perfeccionamiento constante
- Tratos Múltiples Orientado al cliente
- Amplitud de las relaciones
- Orientado por los hechos

### **Tecnología**

- Base de datos
- Datos y aplicaciones integrados
- Conocimiento del cliente para evitar algún riesgo

### **7.1 Consideraciones Internacionales y Nacionales**

## **Reglamentaciones.-**

Tomando en consideración que nuestro nicho de mercado son los importadores, hay algunos estatutos, leyes y reglamentos que se deben de cumplir, tanto para los productos locales e internacionales.

En el caso de las consideraciones internacionales, se deberá tomar en cuenta los permisos de importación, pago de aranceles y pago de impuestos a la misma. De igual manera, se deberá siempre mantener los estándares de garantías, seguridad y sanidad para ser tomado en consideración por el importador al momento que desee utilizar algún depósito comercial.

Sobre las consideraciones locales o nacionales, es importante tener una comunicación constante con las autoridades aduaneras para las desaduanizaciones parciales de contenedores y así no infringir con la ley.

## **Enfoque Comercial.-**

Haciendo un análisis sobre la propuesta que desea el gobierno, sobre subir los aranceles para proteger los productos nacionales, no afectaría considerablemente al depósito comercial público aduanero, ya que se lo aplicaría en bienes de lujo y ciertos bienes de capital (no en su totalidad); dejando así una gama amplia para la importación de otros bienes.

Los tratados de comercio ya establecidos con países vecinos y posibles tratados a firmarse con EEUU y la Unión Europea, podrían incrementar de manera beneficiosa las importaciones al Ecuador, dando así mayor variedad de productos a ofrecer en los mercados locales que antes no podían ser comercializados de manera masiva.

Actualmente se esta dialogando entre los representantes de el Ecuador y ciertos países Asiáticos, como China, para apertura de líneas de crédito y reglamentaciones de importación entre los países.

## **7.2 Estrategias De Producto, Precio Y Estacionalidad**



Los servicios que ofrecerá DepCo para sus clientes es el depósito comercial público y almacenamiento simple donde su segmento estará dirigido a los importadores. El plus que se ofrecerá a los clientes es la movilización de su carga desde la aduana hasta el depósito. Este servicio será tercerizado por otra empresa que se ocupará de esta actividad. Nuestro plan estratégico a 5 años y dependiendo del estado de la compañía y cuanto ha crecido en el mercado es ofrecer el servicio de movilización de su mercadería pero con tractocamiones que pertenezcan directamente a la empresa, otro plus que se desea agregar es el servicio de agentes aduaneros para ayudar a nuestros clientes en los procesos de la aduana y por ultimo se desea ofrecer entrar en el segmento de refrigerados.

Los precios que se establecerás por este servicio es por AD-Valorem, por m2 y m3, en cuanto a formas de cobro son similares al de la competencia pero nuestra diferencia son los precios competitivos.

### **7.3 Estrategias De Distribución Penetración Y Venta Personal**

- Herramientas de Venta que se aplicará a DepCo son las visitas a nuestro clientes para ofrecer nuestros servicios donde se le entregará:
  1. Catálogo de presentación (carpeta)
  2. Presentación de nuestros servicios.
  3. Información de contacto. Tarjeta de presentación
  4. Seguimiento
  5. Ofrecer servicio personalizado al cliente para fidelizarlo (Post – Venta).

(Anexo No 2)

Herramientas de Penetración al mercado

“Para penetrar un mercado, debes conocer al mercado”

- Conocer la competencia
- Tener tarifas competitivas.

- Visita al cliente
- Participación en foros aduaneros
- Relación directa en Agencias Aduaneras
- Servicio personalizado.

Cuando DepCo ya haya capturado al mercado de Guayaquil debe apuntar a abrir nuevas sucursales en otras ciudades para atraer nuevos clientes. En las ciudades donde tendrá crecimiento como empresa es en Quito y Manta, y se aplicará las mismas estrategias en ventas personales para fidelizar a ese nuevo cliente.

#### **7.4 Estrategia De Promoción Distribución Y Gastos**

##### 1. Épocas de alta rotación (Día de la madre y Navidad)

Para esta época se definió trabajar con descuentos sobre el incremento del volumen por parte del cliente, dándole así el incentivo de una baja de precios por mayor renta de espacios en nuestras bodegas.

##### 2. Época de baja rotación

Para esta época se bajaría las tarifas de una manera estable hasta el principio de la época alta. También se definió tener una promoción mixta para contrarrestar la baja de flujo de liquidez de esos meses. Esta promoción mixta consiste a aquellos clientes que utilizaran nuestro servicio en la época de alta rotación pero se les ofrecerá que al reservar sus espacios y al abonar por adelantado se les bajara el cobro de las tarifas. De esa manera DepCo seguiría teniendo flujo en esa época.

#### **7.5 Estrategia Publicitaria Y De Comercialización**

Este tipo de mercado, la publicidad no es transmitido por medio de televisión, radio, entre otros, porque el segmento no es a lo masivo, sino para los importadores. Se ha analizado los medios donde se recomienda hacer la publicidad de DepCo.

Estrategia de Publicidad:

- Empresas – Visitas a nuestros potenciales clientes
- Aduana – Afiches y volantes en la aduana sobre la compañía pues es un medio donde se encuentran nuestros importantes clientes y se facilitaría la comunicación para llegar a ellos,
- Agencias aduaneras – Entrega de información para que nos refieran clientes.
- Revistas dirigidas a importadores y exportadores.
- Compañías de transporte
- Pagina Web
- Prensa
- Participación en ferias y eventos aduaneros.

## **Capitulo No VIII**

### **Operaciones**

#### **8.1 Riesgos Internos**

Los mayores riesgos internos que se puede presentar en DepCo son los robos de la mercadería por eso se contratara guardiana pero para tener mayor control, el área de operaciones monitoreara el movimiento de entrada y salida de los productos del cliente. Otro problema que se puede dar es un catástrofe de incendio pero para evitar un siniestro de esta magnitud se invertirá en detectores de humo y extintores en las bodegas.

## **8.2 Riesgos Externos**

Al darse una disminución de las importaciones afectaría directamente al depósito comercial público por el aumento de impuestos y aranceles que pueda establecer el gobierno actual.

Para el almacenamiento simple afectaría también la disminución de importaciones y además la baja demanda por parte del consumidor a causa de incremento de precios de los productos básicos: también influirá la inestabilidad política del país.

## **8.3 Planes De Contingencia**

Nuestro plan de contingencia es si al notar que el depósito comercial público no da la rentabilidad esperada, la empresa solo ofrecería a nuestros clientes el servicio de almacenamiento simple, por eso el proyecto de factibilidad ha sido analizado por estos dos servicios como plan de contingencia.

En el peor de los escenarios si ambos servicios no da la suficiente rentabilidad se optaría por alquilar las bodegas pero sin ningún servicio adicional, como el control de la mercadería, guardianía entre otros beneficios que se ofrece, el cliente tendría la responsabilidad absoluta por el control por su mercadería. En el caso que no exista mucha demanda sobre el alquiler de bodegas se vendería la misma.

## **8.4 Barreras de Entrada y Salida**

### **Barreras de entrada**

- Requerimientos Legales

Presentar la garantía correspondiente en la forma y plazos establecidos en la LOA y su Reglamento.

- Requerimientos Físicos y Técnicos Mínimos

Área de oficina: 60m<sup>2</sup>

Área de cubierta para el almacenaje de materia prima importada al régimen: 100m<sup>2</sup>.

Cerramiento adecuado de 4 metros de altura para el perímetro de las instalaciones.

Construcción con estructura de hormigón armado o estructura metálica, para edificio de oficina y galpón industrial.

Espacio delimitado con cerramiento para la bodega del depósito.

Servicio sanitarios básicos

Sistema eléctrico normalizado

Equipos indispensables de oficina (computadoras, impresora, máquina de fax, máquinas de sumar, etc).

Equipos para movilización de las mercaderías.

Iluminación y ventilación eficiente.

Acceso fácil para bomberos y policía.

Garita de seguridad.

Alarmas contra robo e incendio.

Cumplir con los sistemas de seguridad e higiene, exigidos por la ley (cuerpo de bomberos, normas de seguridad industrial del IESS, etc)

Programas contables completos que incluyan el control de bodegas e inventarios con interconexión a la CAE.

Acceso a internet y correo electrónico.

Seguridades para funcionamiento del sistema informático, mismo que deberá ser compatible con el requerido por la CAE para interconexión.

Dos líneas telefónicas

Las maquinarias (proceso industrial) en condiciones operativas, necesarias para trabajar en fábrica.

### **Barreras de Salida**

- En el caso de que exista un cliente que haya dejado la mercadería en abandono el depósito comercial tiene como obligación seguir protegiendo la mercadería hasta que la CAE lo retire de las instalaciones

para rematarla. En la vida real la CAE usualmente se demora en retirarlo en uno o hasta muchos años donde la mercadería se encontrará totalmente deteriorada. Si DepCo ya no desea ofrecer el servicio de depósito comercial público, al presentarse una situación de mercadería en abandono no permite a la empresa cerrar sus puertas hasta que la aduana retire la mercadería.

- Si un cliente desea solicitar los servicios de DepCo, este firma un contrato de reserva por el espacio, si DepCo ya no desea ofrecer sus servicios tiene que esperar que el cliente utilice el espacio reservado donde almacenará su mercadería hasta el cliente desea retirar la misma.

## **Capitulo IX**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### **9.1 Estado P&G – 5 periodos**

En el primer año el balance de flujo refleja un ingreso mayor a los 4 millones de dólares, ya que a pesar de no tener una mayor facturación, existe el préstamo solicitado al banco, al igual que la inversión de accionista por montos ya establecidos. Dando de esta forma un panorama aun no real de lo proyectado a los siguientes años.

A partir del segundo año, se tendrán ingresos más reales en relación a la facturación, ya que no se dará por contado dichas inversiones e inyecciones de capital para el inicio del negocio.

De igual manera, en este primer año, los egresos son elevados, ya que con esta inversión se compraría todo los activos necesarios para el inicio de la compañía; tanto como montacargas, equipos de oficina, etc.

El préstamo realizado al banco, esta proyectado el pago a 2 años, con cuotas mensuales desde el primer mes de actividad comercial. De igual se incluye los gastos operativos y costos financieros que implica la contratación de personal y de actividades publicitarios que corren igual manera desde el primer mes de actividades. En cuanto a activos se refiere, se incluye en el diagrama de flujo la devaluación y a amortización de los mismos en los años por venir.

Existen los impuestos y utilidades que están pre establecidos según los parámetros legales que impone el estado. Todos estos valores se los tiene presente desde el primer mes de trabajo hasta el final de las operaciones.

De esta manera el diagrama de flujo, presentara, como ya antes se ha expuesto, un ingreso monetario de gran cantidad (\$4M) al primer mes para así dar soporte e inversión para los siguientes meses, donde se deberá tomar, inversiones adicionales tanto en el área de mercadeo, publicidad, promociones y mejoras a las instalaciones.

A partir del segundo año, se proyecta un incremento en la facturación, que permite cubrir los gastos fijos (préstamos, gastos operativos, etc.) al igual del porcentaje destinado para futuras inversiones y mejoras (gastos variables).

### **(Anexo 3.1)**

## **9.2 Flujo de Caja**

### **9.2.1 Flujo de Caja (1er periodo)**

En este flujo de caja se ve reflejado en todos los gastos e inversión que debe de incurrir la empresa en el primer año de gestión. En ingresos se refleja los valores de constitución de empresa, el aporte de accionistas donde

cada uno aportará \$100,000 y un préstamo que se debe realizar por \$2'000,000 por motivos de inversiones para comenzar a trabajar (Anexo 3.5 Amortización de préstamo). La cantidades que esta reflejado en ingresos es la proyección estima como será la evolución de la empresa en los primeros 6 meses y en los siguiente debería crecer en 1.05. (Anexo de ingresos No 3.2)

Como se refleja en el flujo de egresos, se incurrirán en muchos gastos para la empresa, comenzando por la inversión más grande que es la construcción de las bodegas y oficinas (Anexo No 3.3). Cuando la empresa este en marcha se debe de hacer otro tipo de gastos como guardianía para proteger y vigilar la mercadería de los clientes las 24 horas al día. Se invertirá en folletería como plumas carpetas para la empresa para uso de la oficina y para presentación de la empresa y obsequios para el cliente para poder entrar al mercado de la competencia También está las inversiones que es para el uso de los empleados del área de oficinas como computadoras, internet, muebles y equipos de oficina y para el área de las bodegas se necesitara los montacargas para transportar las mercaderías. Pero algo muy importante, se contratará un seguro flotante para proteger la mercancía de nuestros clientes.

Como se notará en el flujo, la mayor cantidad de inversiones son realizadas en el primer mes, y después de eso se mantendrá constante los gastos debido a pagos que debe incurrir la empresa mensualmente. Además se tiene que realizar pagos mensualmente del crédito que se aplicó, pues el plazo que se pidió es para dos años.

Anexo 3.4

### **9.2.2 Flujo de Caja (5 periodos)**

En el flujo de caja de 5 periodos se muestra que el primer año es donde más gastos incurre la empresa para salir a competir al mercado ecuatoriano como publicidad, pagina Web para que conozcan nuevos clientes y además la inversión para equipar bodegas y oficinas. Además tenemos que



considerar que la empresa estará pagando en los dos primeros periodos el préstamo que solicitó para la compañía.

En los siguiente años se muestra un aumento de gasto en cada año, esto se debe que la compañía esta creciendo y debe de incurrir en más gastos por ejemplo el aumento de personal, guardianía, publicidad, folletería, entre otras cosas más. Pero por otro lado también aumenta los gastos de mantenimientos de equipos de oficina y montacargas. Todo esto se debe por el aumento de las ventas y cumplir con las necesidades de nuestros clientes por ende la compañía debe de ser ágil.

Anexo 3.6

### **9.3 Balance General – 5 períodos.**

En el balance final a los 5 años, podemos ver la rentabilidad de la empresa después del incremento en las proyecciones de venta vs. la inversión y gastos fijos de la misma.

Para esta etapa, ya los pagos del préstamo y los intereses estarían saldados, dando de esta manera una disminución de los gastos fijos y a su vez, una estabilidad en la depreciación de los activos. También se puede tener una visión más clara sobre la rentabilidad del negocio, y saber si es necesario un incremento de capital para buscar nuevas alternativas y/o mejoras necesarias para la operación ya existente.

Anexo 3.7

### **9.4 Punto de equilibrio**

Para realizar el cálculo para obtener nuestro punto de equilibrio, se realizo el cálculo de costos fijos versus las ventas netas de DepCo. Como se

muestra en nuestro punto de equilibrio en el primer año es alto por toda la inversión que se ha realizado pero en los siguientes años proyectados, esta disminuye. Pero si comparamos cuáles fueron nuestras ventas con nuestro punto de equilibrio, las ventas sobrepasa la misma concluyendo que la empresa al superar el punto de equilibrio cubre todos sus costos y todavía tiene ganancias para seguir invirtiendo.

Anexo No 3.10

## **9.5 Análisis de sensibilidad**

En el análisis de sensibilidad como se muestra en las tablas, se ha creado escenarios optimistas y pesimistas con respecto a las ventas y los gastos fijos que debe de incurrir DepCo. Además se realizó escenarios con el punto de equilibrio y se demuestra con respecto a las ventas si logran superar al punto de equilibrio en los diferentes escenarios.

Anexo No 3.11

## **9.6 Índices**

### **9.6.1 Capital de trabajo**

El capital de trabajo aumenta o disminuye por partidas que afectan a los Estados Financieros en grupos fuera del corriente (la parte dinámica del negocio)

### **9.6.2 Índice de liquidez o Corriente**

El Índice corriente cambia a pesar de que el Capital de Trabajo permanezca intacto, este índice se analiza en conjunto con el capital de

trabajo. Por cada dólar que poseo en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios tengo \$1,28 para responder las deudas de corto plazo, es decir paga las deudas y me queda \$0,28 para seguir operando con capital propio. Cuando el índice es de \$0,51 quiere decir que solo poseo \$0,51 para responder deudas, lo que equivale a poder pagar en este momento solo el 51% de ellas.

### **9.6.3 Margen de Seguridad**

Si las deudas son las adecuadas y representan el monto necesario para operar sin ninguna dificultad, estas las deduzco del Activo Corriente y representaría el Capital de Trabajo, esto lo hago para medir exactamente cuanto me sobra para pagar mis deudas asumiendo que nadie me otorgara más crédito, y no me puedo quedar sin operar, entonces el sobrante que es mi Capital de Trabajo lo destino para enfrentar mis deudas y este marcaría mi nivel de endeudamiento y mi capacidad de pago sin arriesgar la operación normal del negocio. Por lo tanto en el caso de estudio al principio tendremos una capacidad de pago de solo \$0,28 pero luego del 3er periodo me sobra solvencia y liquidez.

### **9.6.4 Protección al Pasivo Total**

El Patrimonio tangible es lo que la empresa posee realmente o el monto real disponible de los accionistas.

Al principio la empresa aporta \$0,67 por cada dólar de deuda invertido o el 40% de la inversión luego la empresa mejora su posesión y va tomando posesión de su empresa hasta niveles del 87,25%. Más adelante se muestra esta representación de porcentaje de otra forma y coincide. También puedo decir que la empresa posee \$0,67 propio, para responder a sus acreedores. Estos índices no se puede decir que son buenos o malos individualmente sino en su conjunto.

### **9.6.5 Patrimonio Inmovilizado**

El índice de 2,09 indica que tenemos una inversión que la estamos debiendo. por cada dólar que aportaron los accionistas se tiene invertido \$2,09, le resto el Capital de Trabajo al Patrimonio para determinar cual es el valor destinado a los bienes de producción y ajusto a un nuevo índice, cuando digo 43,60% de propios quiere decir cuanto de esos bienes me pertenecen completamente y la siguiente columna me indica como he repartido o destinado la inversión de los accionistas en el negocio, al principio el negocio va desarrollando y tenemos una lata inversión en bienes pero luego la empresa gana mercado y tenemos la mayor inversión en la parte dinámica, en la generadora de riquezas, por ejemplo al final usted tiene 32, 84% en bienes de producción y un 67,16% en la operación.

#### **9.6.6 Protección al Capital Pagado**

Indica el crecimiento del capital social, al principio aumenta en \$0,26, luego crece \$2,02 (\$3,02 - \$1), etc.

#### **9.6.7 Índice de productividad o Rentabilidad**

Rentabilidad para los accionistas de acuerdo a su capital invertido. No es la rentabilidad del negocio, porque debo determinar todos los capitales invertidos en la empresa, tanto propios como de terceros.

#### **9.6.8 Rotación de planta**

Este confronta la parte dinámica con la parte fija del negocio y determina que tan eficiente son nuestras instalaciones. En este caso mis activos fijos generan al principio poco pero después por cada dólar invertido genero el dólar de inversión mas \$0,39 de superávit., quiere decir que la empresa esta recuperando el costo de los bienes invertidos y me deja algo más para crecer en forma anual. El índice es bueno dependiendo en que tiempo deseo recuperar mi inversión.

### **9.6.9 Ventas Netas a Capital de trabajo**

Todos aportan a la dinámica del negocio, pero en definitiva, todo es de los accionistas por tanto cuando mido la capacidad que tiene mi capital en generar ventas es un índice valiosísimo ya que me permite evaluar no solamente la capacidad de generar riquezas sino la gestión misma, por ejemplo en este caso al principio soy muy eficiente pero luego dejo de serlo y con mas dinero estoy generando menos riqueza. Ojo mire que el índice va disminuyendo paulatinamente y tiene una tendencia a la baja, se debe en la practica investigar la razón de este fenómeno, para mejor el aprovechamiento del capital.

### **9.6.10 Ventas Netas a activo total**

Este es la rotación que tienen los activos en el negocio, en función de sus ventas. En función de sus ventas cuantas veces estas han generado el valor invertido. También puedo decir que el negocio en su totalidad ha generado \$0,57 por cada \$1 invertido. Si este índice lo multiplico por el Margen de utilidad me determinara el Rendimiento sobre la Inversión total en el negocio o sobre el total de Activos invertidos.

### **9.6.11 ROA**

Representa el margen de utilidad por ejemplo cada dólar genera \$0,62 de utilidad o el 62% es el margen de utilidad sobre ventas netas.

### **9.6.12 ROE**

Rentabilidad para los accionistas de acuerdo a su capital invertido. No es la rentabilidad del negocio, porque debo determinar todos los capitales invertidos en la empresa, tanto propios como de terceros.

Anexo 3.8

## **CAPITULO X**

### **ECOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE**

Este tipo de empresa no enfrenta problemas en contaminación al medio ambiente. Donde tiene que mantener precaución es en ubicar las mercaderías por su género, de tal manera que no estén expuestas a contaminación (para comestibles o perecibles, como es el caso de la bodega de productos perecibles ó granos secos), en la cual podemos almacenar en sacos los siguientes productos: arroz, lenteja, canguil, alpiste, maní, garbanzo, especerías, enlatados, y otros que no sufran contaminación, obviamente con las medidas preventivas de higiene.

En el caso de productos como insecticidas, pesticidas, etc., obviamente tiene que estar separado de los productos perecibles o productos de consumo humano para que estas no se vean afectadas. Al ingresar estos productos al depósito llegarán envasados pero igual se tiene que prevenir.

En DepCo para almacenar la mercadería se utilizará tanques a gas (GLP) principalmente es por disminuir costos pero además su impacto ambiental es mínima y se reduce el CO<sub>2</sub> y monóxidos versus a los que podría afectarse más el diesel o gasolina.

En conclusión para generar un impacto ambiental positivo lo que debería hacerse es mejorar la calidad de los combustibles, tanto del diesel

como la gasolina para que en este campo se logre proteger más al medio ambiente.

## **CAPITULO XI**

### **CONCLUSIONES**

DepCo SA llega a la conclusión que la actividad económica del depósito comercial público y almacenamiento simple es muy rentable, pues nuestro país depende de la importación y donde existirá la necesidad de utilizar ambos servicios. En el caso de la exportación como de aquellas empresas que no desean mantener bodegas, también son muy aptas para utilizar los servicios como almacenamiento simple, pues si los clientes no tienen la infraestructura para almacenar se les facilita Tercerizar este servicio.

Uno de nuestros mayores problemas es la situación política económica de nuestro país, pues vivimos de forma inestable y puede traernos consecuencias, del cual se ha tratado de prever ofreciendo ambos servicios para cualquier tipo de segmento antes mencionado. También la mayor dificultad que DepCo enfrentaría es entrar al mercado ecuatoriano como depósito comercial público, pues ya existen empresas establecidas y con mayor experiencia, donde se enfrentará dificultad con el cliente en tratar con una nueva empresa.

En conclusión, como se puede mostrar en los estados financieros, es un negocio muy rentable y donde dejaría excelentes utilidades. Aunque lo más recomendable es seguir invirtiendo para continuar creciendo como empresa y expandirnos en el mercado.

## **CAPITULO XII**

### **RECOMENDACIONES**

Concientes del problema que DepCo enfrentaría en el mercado se creará campaña de visitas a los clientes potenciales, planes de publicidad en revistas direccionada a nuestro segmento para poder irnos introduciendo en el mercado.

Cuando el negocio se encuentre estable, DepCo ofrecerá el servicio de movilización de mercadería, agencia aduanera y ampliarse a otras ciudades para captar más mercado.

### **BIBLIOGRAFIA**

LOA Ley Orgánica de Aduanas

Francisco Madera – G. General de ALMESA

[http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo\\_soc.pdf](http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf)

<http://www.ecuadorinmediato.com/noticias/60239>

[http://www.corralrosales.com/html/articulos\\_estructuras.html](http://www.corralrosales.com/html/articulos_estructuras.html)

<http://www.superban.gov.ec/>

<http://www.cig.org.ec/>

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



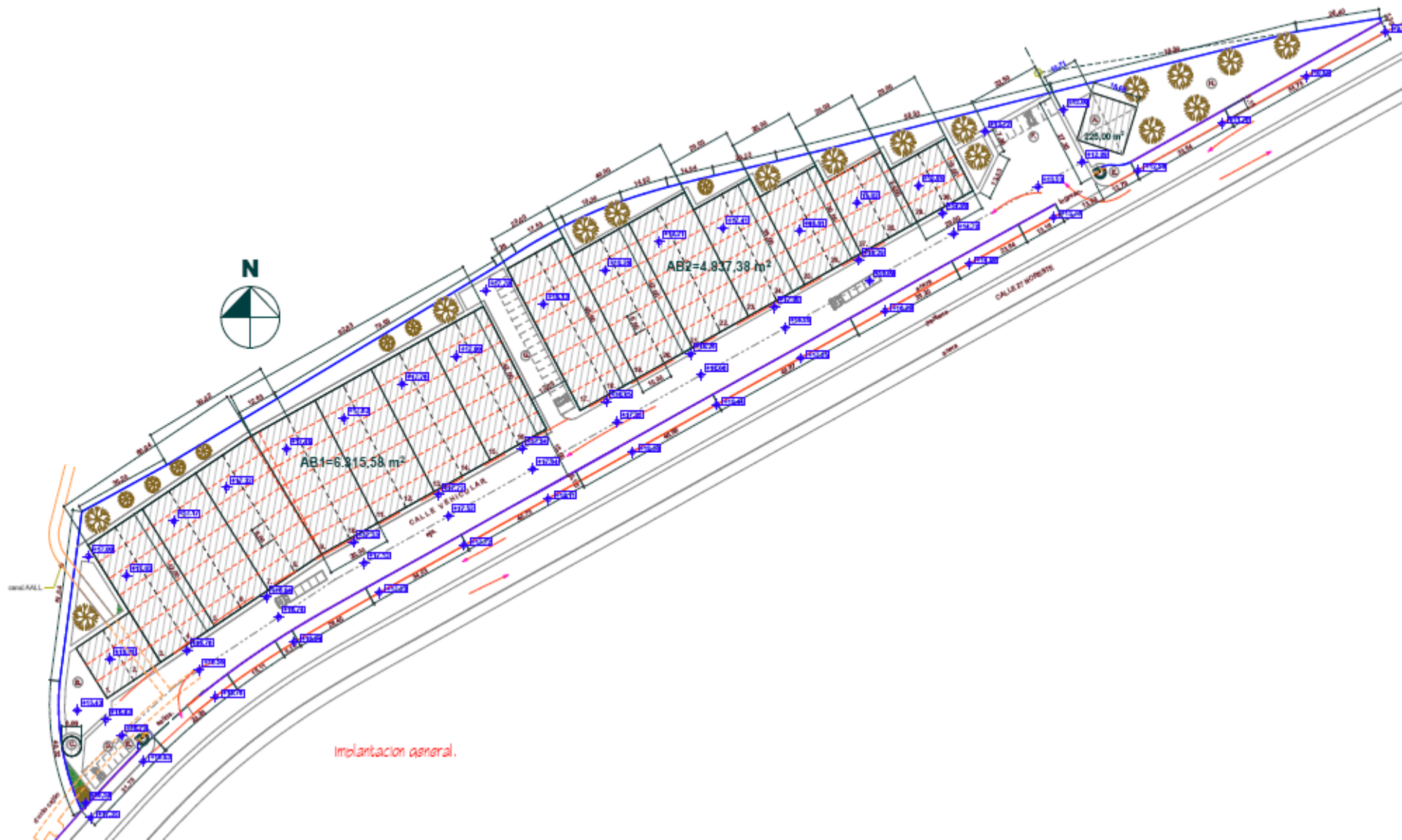
# **Anexo**

## **Anexo No 1**

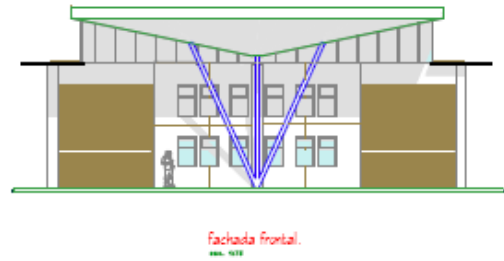
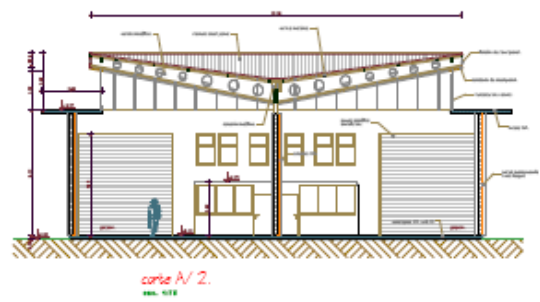
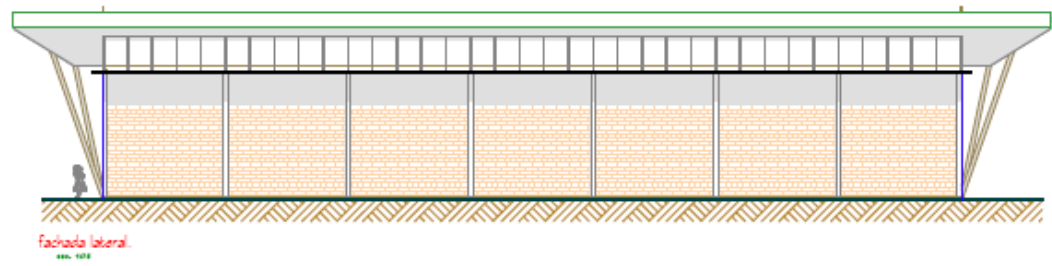
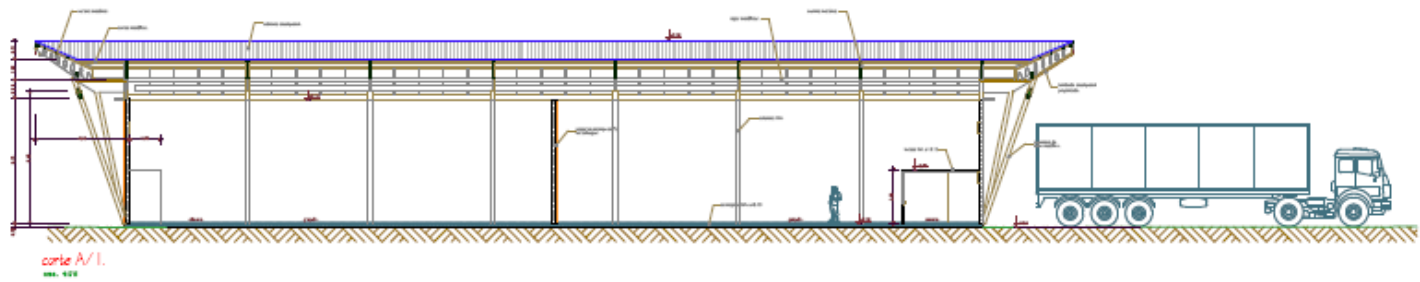
**Anexo No 1.1**  
**Foto tomada de Satélite**

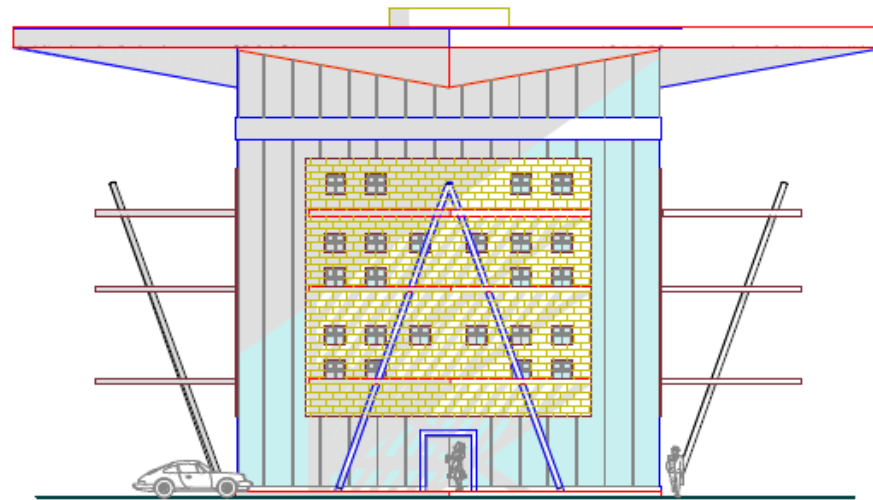


**Anexo No 1.2**  
**Planos de la Empresa**

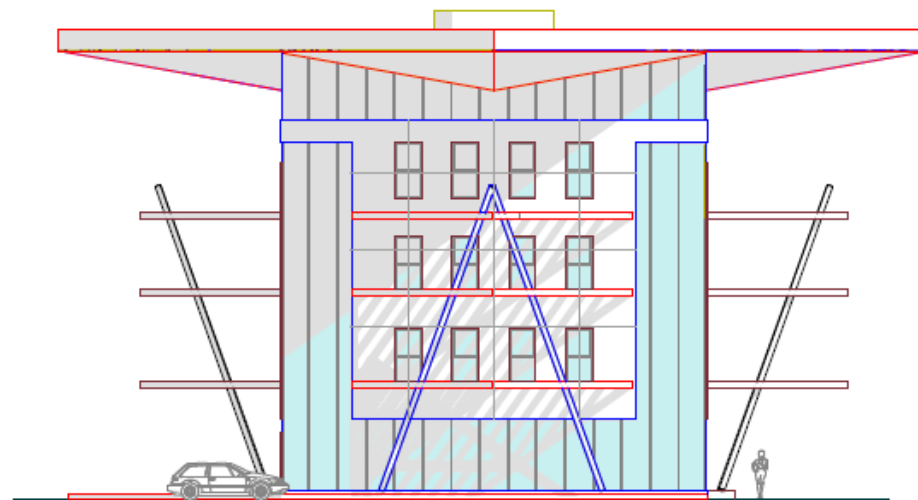


**Anexo 1.3**  
**Fachada de Depco**





FACHADA FRONTAL.  
000 - 000



FACHADA LATERAL.  
000 - 000



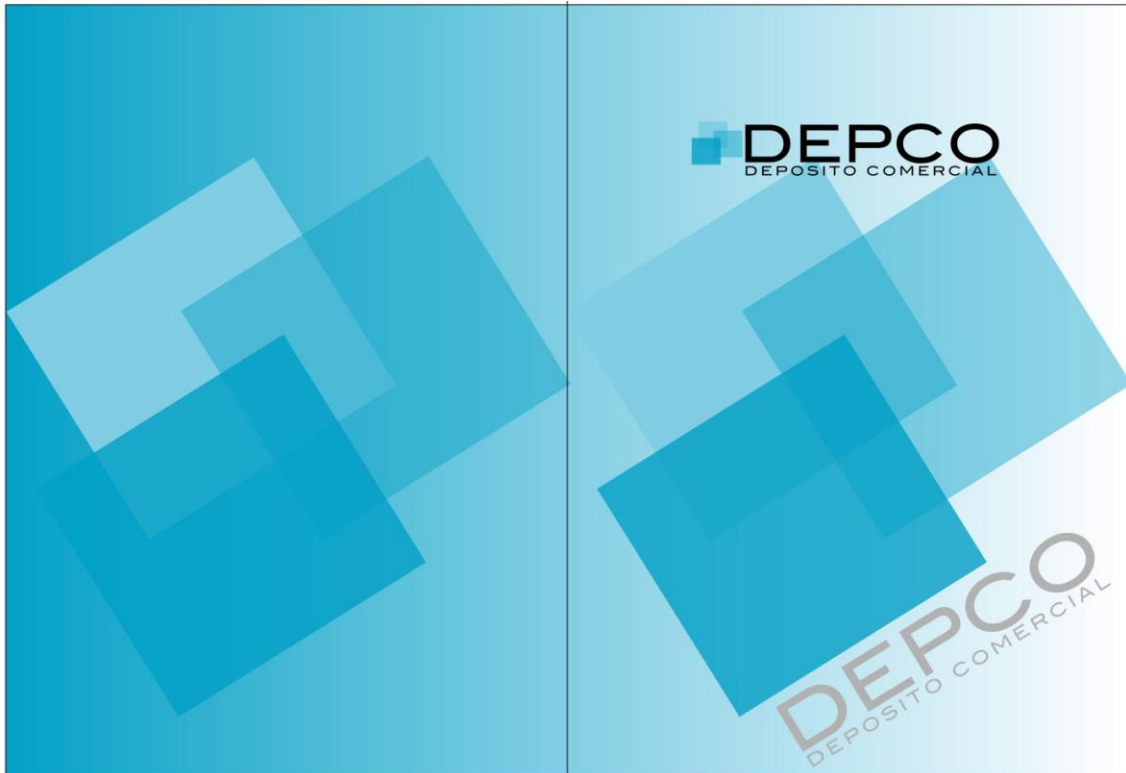


## **Anexo No 2**

Marca



Carpetas



Tarjeta de presentación



Plumas para obsequios



## **Anexo No 3**

**Anexo No 3.1**  
**Estado P&G (5 Períodos)**

<b>PERDIDAS &amp; GANANCIAS</b>										
<b>INGRESOS</b>	<b>1er año</b>		<b>2do año</b>		<b>3er año</b>		<b>4to año</b>		<b>5to año</b>	
Ventas	1,599,838.26	100%	1,839,813.99	100%	2,115,786.09	100%	2,433,154.01	100%	2,798,127.11	100%
Costo de lo Vendido	101,659.61	6.35%	101,659.61	5.53%	101,659.61	4.80%	97,269.94	4.00%	97,269.94	3.48%
<u>Utilidad Bruta</u>	1,498,178.65	93.65%	1,738,154.39	94.47%	2,014,126.48	95.20%	2,335,884.07	96.00%	2,700,857.17	96.52%
Costos de Operación	216,417.97	13.53%	222,864.91	12.11%	229,505.25	10.85%	236,344.81	9.71%	243,389.56	8.70%
<u>Utilidad en Operación</u>	1,281,760.68	80.12%	1,515,289.48	82.36%	1,784,621.23	84.35%	2,099,539.25	86.29%	2,457,467.61	87.83%
Costos financieros	262,019.69	16.38%	97,540.34	5.30%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
<u>Utilidad antes Impto y 15%U.</u>	1,019,740.99	63.74%	1,417,749.14	77.06%	1,784,621.23	84.35%	2,099,539.25	86.29%	2,457,467.61	87.83%
15% participación Trabajadores	152,961.15	9.56%	212,662.37	11.56%	267,693.18	12.65%	314,930.89	12.94%	368,620.14	13.17%
<u>Utilidad Gravable</u>	866,779.84	54.18%	1,205,086.77	65.50%	1,516,928.05	71.70%	1,784,608.37	73.35%	2,088,847.47	74.65%
25% Impto. Renta	216,694.96	13.54%	301,271.69	16.38%	379,232.01	17.92%	446,152.09	18.34%	522,211.87	18.66%
<u>Utilidad Neta</u>	650,084.88	40.63%	903,815.07	49.13%	1,137,696.03	53.77%	1,338,456.27	55.01%	1,566,635.60	55.99%

<b>Depreciación &amp; Amortizaciones</b>	<b>1er año</b>		<b>2do año</b>		<b>3er año</b>		<b>4to año</b>		<b>5to año</b>	
<u>Depreciaciones</u>										
Costo de Producción	101,659.61	99.03%	101,659.61	99.03%	101,659.61	99.03%	97,269.94	98.98%	97,269.94	98.98%
Costos de Operación	1,000.00	0.97%	1,000.00	0.97%	1,000.00	0.97%	1,000.00	1.02%	1,000.00	1.02%
<u>Amortizaciones</u>										
Costo de Producción		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
Costos de Operación	520.00	100.00%	520.00	100.00%	520.00	100.00%	520.00	100.00%	520.00	100.00%
<u>Total Costo de Producción</u>	101,659.61	98.53%	101,659.61	98.53%	101,659.61	98.53%	97,269.94	98.46%	97,269.94	98.46%
<u>Total Costos de Operación</u>	1,520.00	1.47%	1,520.00	1.47%	1,520.00	1.47%	1,520.00	1.54%	1,520.00	1.54%
<u>Total Depreciac. &amp; Amort.</u>	<b>103,179.61</b>	100%	<b>103,179.61</b>	100%	<b>103,179.61</b>	100%	<b>98,789.94</b>	100%	<b>98,789.94</b>	100%
Deprec.Costo de Producción	98.53%		98.53%		98.53%		98.46%		98.46%	
Deprec.Costos de Operación	0.97%		0.97%		0.97%		1.01%		1.01%	
Amort.Costo de Producción	0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	
Amort.Costos de Operación	0.50%		0.50%		0.50%		0.53%		0.53%	
	<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>	

## **Anexo 3.2**

### **Ingresos**



<b>INGRESOS</b>	1er mes	m <sup>2</sup>	Cantidad	Peso	U.Md.	P.Unit.CIF	tarifa	Ingreso \$	Rendimiento		Seguros
									x Cant.	x m <sup>2</sup>	
BODEGA DERECHA	3.294,78	200.000	9.090.900	Kls.	30,00	0,005	30.000,00	60,70208026	9,105312039	132,00	
BODEGA IZQUIERDA	4.396,78	175.000	7.954.538	Kls.	30,00	0,005	26.250,00	39,80185499	5,970278249	115,50	
	7.691,56	375.000	17.045.438	Kls.		0,005	56.250,00	48,75473896	7,313210844	247,50	

<b>INGRESOS</b>	2do mes	m <sup>2</sup>	Cantidad	Peso	U.Md.	P.Unit.CIF	tarifa	Ingreso \$	Rendimiento		Seguros
									x Cant.	x m <sup>2</sup>	
BODEGA DERECHA	3.294,78	250.000	11.363.625	Kls.	30,00	0,005	37.500,00	75,87760033	11,38164005	165,00	
BODEGA IZQUIERDA	4.396,78	200.000	9.090.900	Kls.	30,00	0,005	30.000,00	45,48783428	6,823175142	132,00	
	7.691,56	450.000	20.454.525	Kls.		0,005	67.500,00	58,50568675	8,775853013	297,00	

<b>INGRESOS</b>	3er mes	m <sup>2</sup>	Cantidad	Peso	U.Md.	P.Unit.CIF	tarifa	Ingreso \$	Rendimiento		Seguros
									x Cant.	x m <sup>2</sup>	
BODEGA DERECHA	3.294,78	250.000	11.363.625	Kls.	30,00	0,005	37.500,00	75,87760033	11,38164005	165,00	
BODEGA IZQUIERDA	4.396,78	250.000	11.363.625	Kls.	30,00	0,005	37.500,00	56,85979285	8,528968927	165,00	
	7.691,56	500.000	22.727.250	Kls.		0,005	75.000,00	65,00631861	9,750947792	330,00	



**Anexo 3.3**  
**Construcción de Bodegas y oficinas**

CLAVE	DESCRIPCION	UNID	CANT	P/U	TOTAL
<b>1,00</b>	<b>PRELIMINARES</b>				
1,01	LIMPIEZA DE TERRENO	m2	840,00	0,66	554,40
1,02	TRAZADO Y REPLANTEO	m2	840,00	0,35	294,00
1,03	EXCAVACION Y DESALOJO EN ROCA	m3	40,00	3,19	127,60
1,04	RELLENO COMPACTADO	m3	40,00	6,94	277,60
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.253,60</b>
<b>2,00</b>	<b>HORMIGON ARMADO</b>				
2,01	PLINTOS	m3	6,91	178,39	1.232,67
2,02	RIOSTRAS	m3	10,17	207,84	2.113,73
2,03	VIGAS DE AMARRE	m3	19,92	193,41	3.852,73
2,04	COLUMNAS	m3	14,71	219,61	3.230,46
2,05	LOSETA DE CUBIERTA E=0,15	m3	44,02	282,21	12.422,88
2,06	PILARES METALICOS	ml	168,32	14,00	2.356,48
2,07	ESTRUCTURA METALICA LOSA CUBIERTA	m2	35,49	27,16	963,91
2,08	ESTRUCTURA METALICA CUBIERTA GALPON	m2	924,20	15,00	13.863,00
2,09	PANTALLA METALICA	m2	93,81	20,00	1.876,20
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>41.912,06</b>
<b>3,00</b>	<b>HORMIGON SIMPLE</b>				
3,01	REPLANTILLO	m2	34,56	5,42	187,32
3,02	MURO DE PIEDRA BASE	m3	10,17	107,67	1.095,00
3,03	CONTRAPISO INTERIOR HA (e=0.15 m)	m2	840,00	15,00	12.600,00
3,04	CAJA DE REGISTRO AA.SS	u	7,00	60,00	420,00
3,05	Caja electrica(0.80x0.80x0.80)	u	2,00	60,00	120,00
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>14.422,32</b>
<b>4,00</b>	<b>MAMPOSTERIA</b>				
4,01	PARED BLOQUE (14x19x39)	m2	1.089,12	11,27	12.274,38
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>12.274,38</b>
<b>5,00</b>	<b>ENLUCIDOS</b>				
5,01	ENLUCIDO	m2	1.418,12	6,87	9.742,48
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>9.742,48</b>
<b>6,00</b>	<b>RECUBRIMIENTO</b>				
6,01	PISO CERAMICA	m2	35,49	15,00	532,35
6,02	REVEST.DE PARED DE BAÑOS	m2	35,20	14,00	492,80
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.025,15</b>
<b>7,00</b>	<b>INSTALACIONES SANITARIAS BAÑO PRINCIPAL - AA.PP Y AA.SS.</b>				
7,01	PUNTO AS.	ptos	8,00	20,10	160,80
7,02	PUNTO AP.	ptos	12,00	15,78	189,36
7,03	DESCARGA AS. 2"	ptos	4,00	7,25	29,00
7,04	DESCARGA AS. 4"	ptos	84,00	8,49	713,16
7,05	DISTRIBUCION DE AGUA FRIA Ø 3/4"	ptos	84,00	7,00	588,00

7,06	DISTRIBUCION DE AGUA FRIA Ø 1/2"	ptos	4,48	4,00	17,92
7,07	LLAVE PARA JARDIN	u	2,00	9,38	18,76
7,08	SUMIDERO AALL.	u	5,00	5,00	25,00
7,09	COLUMNAS ( BAJANTES ) AA.LL.	m	35,00	12,20	427,00
	<b>PIEZAS SANITARIAS</b>				
7,10	INODORO	u	4,00	100,91	403,64
7,11	LAVATORIO	u	4,00	78,84	315,36
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>2.888,00</b>
	<b>INSTALACIONES ELECTRICAS</b>				
8,79	PUNTO DE LUZ	u	22,00	35,93	790,46
8,80	PUNTO DE TOMACORRIENTE 110V	u	24,00	37,32	895,68
8,81	PUNTO DE TOMACORRIENTE 220V	u	8,00	35,93	287,44
8,82	PUNTO DE LOGICA	u	4,00	52,14	208,56
8,83	PUNTO DE TELEFONO	u	2,00	24,52	49,04
8,84	PANEL DE DISYUNTORES	u	2,00	200,00	400,00
8,85	TABLERO DE MEDIDOR	u	2,00	250,00	500,00
8,86	ACOMETIDA EEE	u	10,00	16,82	168,20
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>3.299,38</b>
<b>10,00</b>	<b>PUERTA DE MADERA</b>				
10,01	PUERTA DE 0.70x2.00 SH	u	4,00	117,15	468,60
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>468,60</b>
<b>11,00</b>	<b>ALUMINIO Y VIDRIO</b>				
11,01	VENTANAS	m2	198,09	60,00	11.885,40
11,02	PUERTA AL/VID	m2	3,60	110,00	396,00
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>12.281,40</b>
<b>12,00</b>	<b>ESTRUCTURA METALICA</b>				
12,01	CUBIERTA STEEL PANEL	m2	924,20	15,62	14.436,00
12,02	PUERTAS ENROLLABLES 4,70x5,00	u	4,00	1.000,00	4.000,00
12,03	TUMBADO DE PLANCHAS METALICAS	m2	438,29	25,00	10.957,25
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>29.393,25</b>
<b>13,00</b>	<b>PINTURA</b>				
13,01	PINTURA	m2	100,00	3,89	389,00
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>389,00</b>
<b>14,00</b>	<b>VARIOS</b>				
14,01	SOPORTE TRIPODE PARA VOLADO CUBIERTA	u	2,00	500,00	1.000,00
				<b>SUBTOTAL</b>	<b>1.000,00</b>

**TOTAL  
PRESUPUESTO 130.349,62  
IMPREVISTOS  
( 5% ) 6.517,48  
GRAN TOTAL 136.867,10**

COSTO POR AREA 162,94 \$/m2

**Anexo 3.4**  
**Flujo de caja (1er periodo)**

	1º Mes	2º Mes	3º Mes	4º Mes	5º Mes	6º Mes	7º Mes	8º Mes	9º Mes	10º Mes	11º Mes	12º Mes	Acumulado	Total de Ventas
Rango de Fecha	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Posición Inicial 1	800.00	449,432.10	377,762.01	313,558.93	256,822.84	226,967.96	235,941.47	252,307.32	276,435.11	308,712.94	349,548.33	399,369.13	800.00	
Aporte de Efec. / Inversión de Efec.	500,000.00												500,000.00	
Posición Inicial 2	500,800.00	449,432.10	377,762.01	313,558.93	256,822.84	226,967.96	235,941.47	252,307.32	276,435.11	308,712.94	349,548.33	399,369.13		
Ingresos														
Ingresos	56,250.00	67,500.00	75,000.00	82,500.00	109,500.00	148,500.00	155,925.00	163,721.25	171,907.31	180,502.68	189,527.81	199,004.20	1,599,838.26	1,599,838.26
a 30 días														
a 60 días														
a 90 días														
Préstamo	2,500,000.00												2,500,000.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>2,556,250.00</b>	<b>67,500.00</b>	<b>75,000.00</b>	<b>82,500.00</b>	<b>109,500.00</b>	<b>148,500.00</b>	<b>155,925.00</b>	<b>163,721.25</b>	<b>171,907.31</b>	<b>180,502.68</b>	<b>189,527.81</b>	<b>199,004.20</b>	<b>4,600,638.26</b>	<b>1,599,838.26</b>







**Anexo 3.5**  
**Amortización de préstamo**

capital 2.500.000,00  
 Interés 13,25%  
 periodos 24

fecha	Saldo	Capital	O.Cap.	Interés	Comisión	Rubros	Cuota	Estado
1	2.500.000,00	\$ 91.544,17		\$ 27.604,17			\$ 119.148,33	
2	2.408.455,83	\$ 92.554,97		\$ 26.593,37			\$ 119.148,33	
3	2.315.900,86	\$ 93.576,93		\$ 25.571,41			\$ 119.148,33	
4	2.222.323,93	\$ 94.610,17		\$ 24.538,16			\$ 119.148,33	
5	2.127.713,76	\$ 95.654,83		\$ 23.493,51			\$ 119.148,33	
6	2.032.058,93	\$ 96.711,02		\$ 22.437,32			\$ 119.148,33	
7	1.935.347,91	\$ 97.778,87		\$ 21.369,47			\$ 119.148,33	
8	1.837.569,05	\$ 98.858,51		\$ 20.289,82			\$ 119.148,33	
9	1.738.710,54	\$ 99.950,07		\$ 19.198,26			\$ 119.148,33	
10	1.638.760,46	\$ 101.053,69		\$ 18.094,65			\$ 119.148,33	
11	1.537.706,77	\$ 102.169,49		\$ 16.978,85			\$ 119.148,33	
12	1.435.537,29	\$ 103.297,61		\$ 15.850,72			\$ 119.148,33	\$ 1.429.780,02 1.167.760,32 262.019,69
13	1.332.239,68	\$ 104.438,19		\$ 14.710,15			\$ 119.148,33	
14	1.227.801,49	\$ 105.591,36		\$ 13.556,97			\$ 119.148,33	
15	1.122.210,13	\$ 106.757,26		\$ 12.391,07			\$ 119.148,33	
16	1.015.452,86	\$ 107.936,04		\$ 11.212,29			\$ 119.148,33	
17	907.516,82	\$ 109.127,84		\$ 10.020,50			\$ 119.148,33	
18	798.388,98	\$ 110.332,79		\$ 8.815,55			\$ 119.148,33	
19	688.056,19	\$ 111.551,05		\$ 7.597,29			\$ 119.148,33	
20	576.505,15	\$ 112.782,76		\$ 6.365,58			\$ 119.148,33	
21	463.722,39	\$ 114.028,07		\$ 5.120,27			\$ 119.148,33	
22	349.694,32	\$ 115.287,13		\$ 3.861,21			\$ 119.148,33	
23	234.407,19	\$ 116.560,09		\$ 2.588,25			\$ 119.148,33	
24	117.847,11	\$ 117.847,11		\$ 1.301,23			\$ 119.148,33	\$ 1.429.780,02 1.332.239,68 97.540,34
	-0,00	\$ 2.500.000,00		\$ 359.560,03			\$ 2.859.560,03	\$ 2.859.560,03 2.500.000,00 \$ 359.560,03

**Anexo 3.6**  
**Flujo de caja (5 periodos)**

		15%	15%	15%	15%
	1º Año	2º Año	3º Año	4º Año	5º Año
<b>Rango de Fecha</b>					
<b>Posición Inicial 1</b>	800.00	458,624.63	254,199.29	1,601,089.02	3,121,469.41
<b>Aporte de Efec. / Inversión de Efec.</b>	500,000.00				
<b>Posición Inicial 2</b>	500,800.00	458,624.63	254,199.29	1,601,089.02	3,121,469.41
<b>Ingresos</b>					
Ingresos afiliados	1,599,838.26	1,839,813.99	2,115,786.09	2,433,154.01	2,798,127.11
a 30 días					
a 60 días					
a 90 días					
Préstamo	2,500,000.00				
<b>Total Ingresos</b>	4,099,838.26	1,839,813.99	2,115,786.09	2,433,154.01	2,798,127.11

infl.

3%

3%

3%

3%

	1º Año	2º Año	3º Año	4º Año	5º Año
<b>Gastos</b>					
Costo bruto	29,788.32	34,256.57	39,395.05	45,304.31	52,099.96
Sueldos	107,400.00	110,622.00	113,940.66	117,358.88	120,879.65
Guardiana	30,870.00	31,796.10	32,749.98	33,732.48	34,744.46
Servicios Básicos	12,216.96	12,583.47	12,960.97	13,349.80	13,750.30
Útiles de Oficina	8,197.20	8,443.12	8,696.41	8,957.30	9,226.02
Poliza de Seguro	7,039.29	7,250.47	7,467.98	7,692.02	7,922.78
Internet	1,550.00	1,596.50	1,644.40	1,693.73	1,744.54
Mantenimiento	4,984.32	5,133.85	5,287.87	5,446.50	5,609.90
Comunicaciones	41,640.60	42,889.82	44,176.51	45,501.81	46,866.86
Misceláneos	999.60	1,029.59	1,060.48	1,092.29	1,125.06
Gtos de Constit. & Puesta en marcha	800.00				
Publicidad & Propaganda	1,800.00				
Terreno	562,434.50				
Obras Civiles	1,823,288.82				
Montacargas	60,000.00				
Muebles & Equipos de Oficina	1,055.00				
Equipos de Telecomunicaciones	2,000.00				
Computadoras	11,169.00				
Software	5,000.00				
Intereses de Préstamo	262,019.69	97,540.34			
Capital de Préstamo	1,167,760.32	1,332,239.68			
15% Trabajadores & Impto Renta		358,857.84	501,516.06	632,644.49	744,660.17
<b>Total Gastos</b>	<b>4,142,013.63</b>	<b>2,044,239.33</b>	<b>768,896.36</b>	<b>912,773.61</b>	<b>1,038,629.68</b>
Depreciación & Amortizaciones	\$ 103,179.61	\$ 103,179.61	\$ 103,179.61	\$ 98,789.94	\$ 98,789.94
Utilidad en el ejercicio	\$ 989,952.67	\$ 1,383,492.57	\$ 1,745,226.18	\$ 2,054,234.94	\$ 2,405,367.65
Flujo de recuperación de la Inversión	\$ 2,425,371.95	\$ -204,425.34	\$ 1,346,889.73	\$ 1,520,380.39	\$ 1,759,497.43
Inversión en Activos	\$ 2,467,547.32	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo en efectivo	\$ 533,252.68				
Inversión Inicial	\$ 3,000,800.00				

**Anexo 3.7**  
**Balance General**

	1º Año	2º Año	3º Año	4º Año	5º Año
<b>BALANCE GENERAL</b>					
<b>ACTIVO</b>					
<u>Activo Corriente</u>					
Caja y Bancos	458,624.63	254,199.29	1,601,089.02	3,121,469.41	4,880,966.84
Inversiones	-	-	-	-	-
Cuentas por Cobrar	-	-	-	-	-
Inventarios	-	-	-	-	-
<u>total Activo Corriente</u>	458,624.63	254,199.29	1,601,089.02	3,121,469.41	4,880,966.84
<u>Activo Fijo</u>					
Muebles & Equipos de Oficina	562,434.50	562,434.50	562,434.50	562,434.50	562,434.50
M & E área de producción	1,732,124.38	1,640,959.94	1,549,795.50	1,458,631.06	1,367,466.62
M & E Refrigeradora	54,000.00	48,000.00	42,000.00	36,000.00	30,000.00
Vajilla - vasos	949.50	844.00	738.50	633.00	527.50
Manteles - sillas - mesas	1,333.33	666.67	-	-	-
Cocina	7,446.00	3,723.00	-	-	-
Software	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	-
<u>total Activo Fijo</u>	2,362,287.71	2,259,628.10	2,156,968.50	2,058,698.56	1,960,428.62
<u>Activo Diferido</u>					
Gastos legales y Puesta Marcha	2,080.00	1,560.00	1,040.00	520.00	-
Gastos de Pagina WEB	-	-	-	-	-
<u>total Diferido</u>	2,080.00	1,560.00	1,040.00	520.00	-
<b><u>Total Activo</u></b>	<b>2,822,992.34</b>	<b>2,515,387.39</b>	<b>3,759,097.51</b>	<b>5,180,687.97</b>	<b>6,841,395.45</b>



<b>PASIVO</b>	<b>1er año</b>	<b>2do año</b>	<b>3er año</b>	<b>4to año</b>	<b>5to año</b>
<u>Pasivo Corriente</u>					
Cuentas por Pagar	148,492.90	207,523.89	261,783.93	308,135.24	360,805.15
Impto Renta	210,364.94	293,992.17	370,860.56	436,524.93	511,140.63
<u>total Pasivo Corriente</u>	358,857.84	501,516.06	632,644.49	744,660.17	871,945.77
<u>Pasivo de Largo Plazo</u>					
Prestamos	1,332,239.68	-	-	-	-
<u>total Pasivo Largo Plazo</u>	1,332,239.68	-	-	-	-
<u>Pasivo Diferido</u>					
Comisiones ganadas por anticipado	-	-	-	-	-
<u>total Pasivo Diferido</u>	-	-	-	-	-
<b>Total Pasivo</b>	<b>1,691,097.52</b>	<b>501,516.06</b>	<b>632,644.49</b>	<b>744,660.17</b>	<b>871,945.77</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<u>Inversión</u>					
Capital Social	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Aportaciones Accionistas A.Cptal.	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
<u>total Inversión Accionistas</u>	500,800.00	500,800.00	500,800.00	500,800.00	500,800.00
<u>Re-inversión</u>					
Reserva Legales	31,554.74	75,653.57	131,282.65	196,761.39	273,432.48
Reservas Estatutarias	31,554.74	75,653.57	131,282.65	196,761.39	273,432.48
Utilidades Ejercicios Ant.	-	567,985.34	1,361,764.20	2,363,087.72	3,541,705.02
Utilidades del Pte. Ejercicio	567,985.34	793,778.86	1,001,323.52	1,178,617.30	1,380,079.69
<u>total Re-Inversión</u>	631,094.83	1,513,071.34	2,625,653.03	3,935,227.80	5,468,649.68
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,131,894.83</b>	<b>2,013,871.34</b>	<b>3,126,453.03</b>	<b>4,436,027.80</b>	<b>5,969,449.68</b>
<b>Total Pasivo &amp; Patrimonio</b>	<b>2,822,992.34</b>	<b>2,515,387.39</b>	<b>3,759,097.51</b>	<b>5,180,687.97</b>	<b>6,841,395.45</b>
-	-	-	-	-	-
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-

**Anexo 3.8**  
**Índices Financieros**

**ÍNDICES FINANCIEROS**

Capital de Trabajo	\$	99,766.79	\$	-247,316.77	\$	968,444.53	\$	2,376,809.25	\$	4,009,021.06
Índice de Liquidez o Corriente	\$	1.28	\$	0.51	\$	2.53	\$	4.19	\$	5.60
Margen de Seguridad	\$	0.28	\$	-0.49	\$	1.53	\$	3.19	\$	4.60
Protección al Pasivo Total	\$	0.67	\$	4.01	\$	4.94	\$	5.96	\$	6.85
Patrimonio inmovilizado	\$	2.09	\$	1.12	\$	0.69	\$	0.46	\$	0.33
Protección al Capital Pagado	\$	1.26	\$	3.02	\$	5.24	\$	7.86	\$	10.92
Real » »			\$	1.76	\$	2.22	\$	2.61	\$	3.06
Índice de Productividad o Rentabilidad	\$	1.12	\$	0.72	\$	0.52	\$	0.40	\$	0.33
Rotación de planta		0.68		0.80		0.96		1.15		1.39
Ventas Netas a Capital de Trabajo	\$	16.04	\$	-7.44	\$	2.18	\$	1.02	\$	0.70
Ventas Netas a Activo Total	\$	0.57	\$	0.73	\$	0.56	\$	0.47	\$	0.41
Utilidad Neta a Ventas Netas	\$	0.62	\$	0.75	\$	0.82	\$	0.84	\$	0.86
Utilidad Neta a Capital Contable Tangible	\$	0.88	\$	0.69	\$	0.56	\$	0.46	\$	0.40
Independencia Financiera	\$	0.40	\$	0.80	\$	0.83	\$	0.86	\$	0.87
Rentabilidad de la Inversión		35.07%		55.00%		46.43%		39.65%		35.16%

**Anexo 3.9**  
**VAN – TIR**

<b>Inversion original =</b>	3.000.800,00
<b>Vida Util ( años) =</b>	5
<b>Entradas anuales de efectivo =</b>	1.369.542,83
<b>Tasa de rendimiento minima deseada =</b>	24%

**Representación de las entradas de efectivo  
al final del año**

	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
		2.425.371,95				
			- 204.425,34			
				1.346.889,73		
					1.520.380,39	
						1.759.497,43
	- 3.000.800,00					
	<b>- 3.000.800,00</b>	<b>2.425.371,95</b>	<b>- 204.425,34</b>	<b>1.346.889,73</b>	<b>1.520.380,39</b>	<b>1.759.497,43</b>

<b>VPN(0,24) =</b>	771.879,66
<b>TIR =</b>	36,60%

**Anexo No 3.10**  
**Punto de Equilibrio**

	1	2	3	4	5
Ventas Netas	\$ 1,599,838.26	\$ 1,839,813.99	\$ 2,115,786.09	\$ 2,433,154.01	\$ 2,798,127.11
Costos Variables	\$ 345,472.22	\$ 187,071.04	\$ 96,327.41	\$ 103,944.64	\$ 112,499.50
Utilidad Bruta Marginal	\$ 1,254,366.03	\$ 1,652,742.95	\$ 2,019,458.68	\$ 2,329,209.37	\$ 2,685,627.61
Costos Fijos	\$ 264,413.37	\$ 269,250.38	\$ 274,232.50	\$ 274,974.42	\$ 280,259.96
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 989,952.67</b>	<b>\$ 1,383,492.57</b>	<b>\$ 1,745,226.18</b>	<b>\$ 2,054,234.94</b>	<b>\$ 2,405,367.65</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>\$ 337,236.99</b>	<b>\$ 299,726.35</b>	<b>\$ 287,313.29</b>	<b>\$ 287,245.59</b>	<b>\$ 291,999.90</b>

**Anexo No 3.11**  
**Análisis de Sensibilidad**



Flujo Acumulado

	1er mes	2do mes	3er mes	4to mes	5to mes	6to mes	7mo mes	8vo mes	9no mes	10mo mes	11mo mes	12mo mes		Promedio
<b>Ventas</b>	56.250,00	67.500,00	75.000,00	41.250,00	67.500,00	75.000,00	78.750,00	82.687,50	86.821,88	91.162,97	95.721,12	100.507,17	<b>918.150,63</b>	76.512,55
<b>Gastos</b>	<b>1er mes</b>	<b>2do mes</b>	<b>3er mes</b>	<b>4to mes</b>	<b>5to mes</b>	<b>6to mes</b>	<b>7mo mes</b>	<b>8vo mes</b>	<b>9no mes</b>	<b>10mo mes</b>	<b>11mo mes</b>	<b>12mo mes</b>		
Sueldos	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	8.950,00	<b>107.400,00</b>	8.950,00
Guardiana	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	<b>30.870,00</b>	2.572,50
Servicios Básicos	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	1.018,08	<b>12.216,96</b>	1.018,08
Útiles de Oficina	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	683,10	<b>8.197,20</b>	683,10
Poliza de Seguro	247,50	297,00	330,00	181,50	297,00	330,00	346,50	363,83	382,02	401,12	421,17	442,23	<b>4.039,86</b>	392,03
Internet y pag web	1.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1.000,00</b>	-
Mantenimiento	415,36	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	<b>965,36</b>	50,00
Comunicaciones	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	3.470,05	<b>41.640,60</b>	3.470,05
Misceláneos (Folleteria)	83,30	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	415,36	<b>4.652,26</b>	415,36

**Escenarios**

	<b>Optimista</b>	<b>Real</b>	<b>Pesimista</b>
<b>Ventas</b>	994,663.19	918,150.63	841,638.08

<b>Egresos</b>	<b>Optimista</b>	<b>Real</b>	<b>Pesimista</b>
Sueldos	116,350.00	107,400.00	98,450.00
Guardiania	33,442.50	30,870.00	28,297.50
Servicios Básicos	13,235.04	12,216.96	11,198.88
Útiles de Oficina	8,880.30	8,197.20	7,514.10
Poliza de Seguro	4,431.90	4,039.86	3,647.83
Internet y pag web	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Mantenimiento	1,015.36	965.36	915.36
Comunicaciones	45,110.65	41,640.60	38,170.55
Misceláneos (Folleteria)	5,067.62	4,652.26	4,236.90
<b>TOTAL</b>	228,533.37	210,982.24	193,431.12
<b>Punto de Equilibrio</b>	\$370,960.69	\$337,236.99	\$303,513.29