



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**Plan de negocio para la importación y representación directa
de computadoras portátiles marca Dell, del importador Carlos Almeida
desde Estados Unidos**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de:
Tecnóloga en Importaciones y Exportaciones

Profesor Guía:
Ing. Roberto López

AUTORA:
GLENDYS FERNANDA PÁRRAGA GUADAMUD

Año
2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Roberto López
Ingeniero
C.I.: 171139231-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Glendys Fernanda Párraga Guadamud

C.I.: 172172534-7

AGRADECIMIENTO

Con gratitud y sinceridad a mis maestros que profesaron los conocimientos, mediante el apoyo de ellos para sacar todas mis inquietudes, a mis compañeros que siempre me apoyaron y me brindaron ayuda incondicional dentro de las aulas que nunca olvidaré, de la misma manera agradezco al Ingeniero ROBERTO LÓPEZ que supo guiarme, no solo como tutor, sino también como profesor.

DEDICATORIA

A Dios y su hijo Jesucristo, a mis padres a mi novio y a toda mi familia, con la ayuda de ellos me encuentro el día de hoy subiendo un escalón más cumpliendo una de mis metas, mis padres que siempre están presente apoyándome mentalmente en las cosas que hago día a día, enseñándome principios y valores cualitativos, y el significado de estudiar que no es solo las materias que nos inculcan en colegios, universidades, sino también el conocimiento espiritual y la sabiduría para hacer el bien a los demás, porque el ser humano en la vida y en esta tierra primero tiene que llegar a hacer y luego pensar en llegar a tener.

RESUMEN

La principal razón de esta tesis, es para desarrollar un plan de importación y representación directa de computadoras portátiles marca Dell, la cual será comercializada en los Retails de la ciudad de Quito-Ecuador. El propósito de este proyecto es que podamos tener una ventaja competitiva en el mercado, ya que al tener una representación de la marca los costos de las computadoras serían más bajos.

Como primera instancia tenemos las características del producto que se desea hacer el plan de importación, para esto se aplicaran las herramientas necesarias de recopilación y recolección de información.

Se debe establecer la demanda que existen de las computadoras portátiles marca Dell, para de esta manera determinar los competidores, proveedores, tipo y tamaño del mercado en la ciudad de Quito, este estudio ayudará a la proyección de ventas exitosas en el mercado.

Luego del análisis del mercado, se procede a ejecutar un estudio del tipo de importación que se desea realizar, desde los Estados Unidos hacia el Ecuador, teniendo como objetivo hacer una importación directa con representación, y tener en claro todo lo que respecta a elección de métodos de compras, logística, pago de aranceles y tipos de transporte que se va utilizar.

Se agrega un análisis financiero de la importación y costos, para facilitar la programación de los gastos que la comercialización de computadoras portátiles marca Dell tendrá, de la misma manera el margen de utilidad que podría llegar. Se proyecta en el análisis financiero las importaciones trimestrales que se realizan.

ABSTRACT

The main reason of this thesis is to develop a plan to import and direct representation Dell brand laptop, which will be marketed in the Retails of the city of Quito, Ecuador. The purpose of this project is that we have a competitive advantage in the market as having a mark representing the cost of computers would be lower.

As a first instance we have the characteristics of the product to be imported to the plan, were applied for this collection tools and data collection.

You must set the demand that exists for the Dell brand laptops, to thereby determine the competitors, suppliers, type and size of the market in the city of Quito, this study will help the successful sales forecast in the market.

After analyzing the market, it proceeds to execute a study of the type which you want to import from the United States to Ecuador, aiming to make a direct import with representation, and be clear with regard to any choice of methods of procurement, logistics, payment of fees and types of transport to be used.

It adds a financial analysis of imports and costs, to facilitate the programming of the marketing expenses of Dell brand laptops will, in the same way the profit margin could reach. It is projected financial analysis quarterly imports that are made.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	2
1.1 DATOS DE LA EMPRESA	2
1.2 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	3
1.2.1 Organigrama de la Empresa	3
1.2.2 Ubicación de la Empresa	4
1.3 PRODUCTOS Y MARCAS QUE IMPORTA.....	4
1.3.1 Características de los Celulares	5
1.3.2 Características de Computadora Portátil Marca DELL	8
1.4 MERCADO LOCAL DE DISTRIBUCIÓN EN ECUADOR.....	9
1.5 PRINCIPALES MERCADOS DE IMPORTACIÓN	10
1.6 INCIDENCIA PARA LA IMPORTACIÓN DIRECTA, INDIRECTA Y REPRESENTACIÓN DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL.....	14
1.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA DE IMPORTACIÓN	15
1.8 NECESIDADES DEL CLIENTE.....	15
1.8.1 Encuesta.....	16
1.8.2 Tabulación Encuesta y Análisis	18
1.9 Análisis de las Fuerzas Internas y Externas de la Empresa.....	27
1.9.1 Fuerzas Internas.....	27
1.9.2 Fuerzas Externas.....	28
1.10 ANÁLISIS FODA Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO	30
1.10.1 FODA.....	30
1.11 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	31
1.11.1 Competencia.....	31
CAPÍTULO II	34
2 ANALIZAR PROCEDIMIENTOS, PROCESOS, COSTOS QUE IMPLICAN PARA LA IMPORTACIÓN Y REPRESENTACIÓN DIRECTA DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL, DESDE EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS HACIA EL MERCADO DEL ECUADOR	34
2.1 PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN PARA LAPTOP.....	34
2.1.1 Requisitos Aduaneros Vigentes.....	35

2.1.2	Régimen de Importación a realizar la compra del Exterior	40
2.1.2.1	Importación al Consumo	40
2.1.3	INCOTERMS Aplicado en las Importaciones de este Producto al Ecuador	40
2.1.3.1	INCOTERMS.....	40
2.1.3.2	FCA (Transportista (Lugar Convenido) Free Carrier) – Libre	40
2.1.3.3	FOB (Free on Board) - Libre a Bordo (Puerto de Carga Convenido)	41
2.1.4	Partida Arancelaria que aplica el Producto de Análisis y Productos que importa la Compañía	42
2.2	PROCESOS DE IMPORTACIÓN	42
2.2.1	Declaración Aduanera	44
2.2.2	Tipos de Transporte que puede Emplearse	45
2.2.2.1	Transporte Aéreo	45
2.2.2.2	Transporte Marítimo	45
2.2.3	Tiempos de cada Medio de Transporte	46
2.2.4	Tarifas y Documentos de Transporte.....	46
2.3	ANÁLISIS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN	47
2.3.1	Canales Actuales de Distribución	49
2.4	ANÁLISIS DE COSTOS DE IMPORTACIONES TOMANDO COMO REFERENCIA LOS DATOS CONTABLES DE LA EMPRESA.....	49
2.4.1	Estado de Situación Inicial de la Empresa – Actual	49
2.4.1.1	Estado de Situación Inicial	49
2.4.2	Balance de Comprobación de la Empresa – Actual.....	50
2.4.2.1	Balance de Comprobación	50
2.4.3	Estado de Pérdidas y Ganancias – Actual	51
2.4.3.1	Estado de Pérdidas y Ganancias	51
2.4.4	Estado de Situación Final	52
2.5	COSTOS DE IMPORTACIÓN	53
2.5.1	Costos Actuales de una Importación	54
2.5.2	Ejemplo de una Liquidación Actual de Importación	54
2.5.3	Formas Actuales de Pago en las Importaciones.....	56
2.5.3.1	Forma de Pagos.....	56
2.5.3.2	Carta de Crédito	57
2.5.3.3	Requisitos para una Carta de Crédito	58
2.5.3.4	Giro Directo	59
2.5.3.5	Solicitud de Giro Directo.....	59
2.6	DOCUMENTOS NECESARIOS PARA IMPORTAR.....	60
2.6.1	Declaración Aduanera Única (D.A.U.)	61
2.6.2	Factura Comercial de Exportación.....	61
2.6.3	Documentos de Embarque Utilizados.....	62
2.6.3.1	Bill of Lading.....	62
2.6.3.2	Carta Porte	63
2.6.3.3	Guía Aérea	64
2.6.4	Tipos de Seguros de Importación Empleados	64

2.6.5	Declaración Andina de Valor (D.A.V.).....	66
2.7	ANÁLISIS DE COSTOS ACTUALES PARA IMPORTAR LAPTOP MARCA DELL CON REPRESENTACIÓN Y SIN REPRESENTACIÓN DIRECTA. PATENTES Y LEYES ADUANERAS A CUMPLIR.....	67
CAPÍTULO III.....		68
3	CREAR EL PLAN DE IMPORTACIONES, PROCEDIMIENTOS, PROCESOS Y COSTOS QUE IMPLICAN PARA LA IMPORTACIÓN- REPRESENTACIÓN DIRECTA DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL, DESDE EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS HACIA EL MERCADO DEL ECUADOR	68
3.1	MATRIZ DE EJECUCIÓN Y OPERATIVIDAD CON NUEVOS COSTOS	68
3.1.1	Plan de Importaciones	68
3.2	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	70
3.2.1	Inversión	70
3.2.2	Financiamiento.....	70
3.3	PRESUPUESTOS DE INGRESOS-COSTOS Y GASTOS ACTUALES	72
3.3.1	Ingresos – Costos	72
3.3.1.1	Gastos Variables.....	73
3.3.1.2	Depreciación	74
3.4	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS CON EL ANÁLISIS DE COSTOS IMPORTACIÓN.....	75
3.4.1	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	75
3.4.2	Proyección de Ventas	77
3.4.3	Valor Actual Neto (VAN)	77
3.4.3.1	Cálculo Valor Actual Neto (VAN).....	78
3.4.4	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	78
CAPÍTULO IV		80
4	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
4.1	CONCLUSIONES.....	80
4.2	RECOMENDACIONES	81
bibliografía.....		82
Anexos		85

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1.1 Registro Único de Contribuyente (RUC)	2
Cuadro No. 1.2 Registro de Importadores en Ecuador	11
Cuadro No. 1.3 Estadística de importaciones Total importación por Nandina.....	13
Cuadro No. 2.1 Convenios para las importaciones	36
Cuadro No. 2.2 Arancel nacional integrado.....	37
Cuadro No. 2.3 Restricciones Arancelarias.....	38
Cuadro No. 2.4 Medidas arancelarias	38
Cuadro No. 2.5 Excepciones Arancelarias partida 8471300000	39
Cuadro No. 2.6 Historial de tasas	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1.1	Características técnicas de la computadora	8
Tabla No. 1.2	Clientes de la Empresa	9
Tabla No. 1.3	Principales Exportadores y proveedores de importación	10
Tabla No. 1.4	Cuadro comparativo de los 3 tipos de importaciones. (30 unidades) Computadora portátil marca Dell modelo 14RI56404GB	14
Tabla No. 1.5	Análisis de Demanda y Oferta	15
Tabla No. 1.6	Matriz de fuerzas Internas.....	27
Tabla No. 1.7	Matriz de fuerzas Externas	29
Tabla No. 1.8	Análisis FODA de la Empresa.....	31
Tabla No. 1.9	Principales competidores tenemos	32
Tabla No. 1.10	Nuevos competidores	32
Tabla No. 2.1	Tarifas de transporte marítimo (para 30 unidades de computadoras).....	47
Tabla No. 2.2	Tarifas de transporte Aéreo (30 unidades).....	47
Tabla No. 2.3	Canales de distribución de mayoristas.....	49
Tabla No. 2.4	Costos de importación de 30 unidades de Computadoras portátiles marca Dell.....	54
Tabla No. 2.5	Costos actuales de importación con representación.....	54
Tabla No. 2.6	Ejemplo de liquidación como Importación Directa	55
Tabla No. 2.7	Ejemplo de liquidación como Importación Indirecta	55
Tabla No. 2.8	Ejemplo de liquidación como representante de computadoras portátiles marca Dell (Propuesta).....	56
Tabla No. 2.9	Costos actuales de importación	67
Tabla No. 3.1	Matriz de operatividad con nuevos costos	69
Tabla No. 3.2	Tabla de Amortización	71
Tabla No. 3.3	Presupuesto Ingresos- Costos.....	72
Tabla No. 3.4	Gastos Fijos	73
Tabla No. 3.5	Gastos Variables de Importación	73
Tabla No. 3.6	Depreciación	74

Tabla No. 3.7	Estado de pérdidas y ganancias proyectada.	75
Tabla No. 3.8	Flujo de caja.....	76
Tabla No. 3.9	Proyección de ventas.....	77
Tabla No. 3.10	Valor actual neto.....	78
Tabla No. 3.11	Tasa interna de Retorno	79

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1.1	Organigrama de la Empresa	3
Gráfico No. 1.2	Mapa de la ubicación de la empresa	4
Gráfico No. 1.3	Teléfono Celular BlackBerry modelo.....	5
Gráfico No. 1.4	Teléfono celular LG modelo KS360	6
Gráfico No. 1.5	Teléfono celular Samsung modelo I9000 Galaxy.....	6
Gráfico No. 1.6	iPhone serie 3G	7
Gráfico No. 1.7	Computadora portátil marca Dell modelo.....	8
Gráfico No. 1.8	Fotos de computadoras portátiles marca Dell.....	9
Gráfico No. 1.9	Marcas conocidas	18
Gráfico No. 1.10	Características principales	19
Gráfico No. 1.11	Características Principales.....	20
Gráfico No. 1.12	Características principales	21
Gráfico No. 1.13	Usos varios para las computadoras.....	22
Gráfico No. 1.14	Variedad del producto.....	23
Gráfico No. 1.15	Características del producto.	24
Gráfico No. 1.16	¿Es importante el precio?	25
Gráfico No. 1.17	¿Compra un computador por sus varias ofertas?	26
Gráfico No. 2.1	Procedimiento de importación.....	35
Gráfico No. 2.2	Flujograma de Importación	43
Gráfico No. 2.3	Transporte Aéreo.....	45
Gráfico No. 2.4	Transporte Marítimo.....	46
Gráfico No. 2.5	Canales de distribución.....	48
Gráfico No. 2.6	Flujograma del proceso de Carta de crédito	57
Gráfico No. 2.7	Ejemplo de Giro Directo.....	60

INTRODUCCIÓN

Dado que en el mercado de computadoras portátiles existen muchos problemas, ya que en ciertas marcas vienen con muchos errores en el sistema operativo, en lo que respecta a duración de la batería se recalientan, pueden tener diseños vanguardistas pero no son resistentes.

Se tomó como idea de importar y ser representantes directos de las computadoras portátiles marca Dell ya que estas computadoras son muy resistentes con un excelente sistema operativo y con un diseño muy vanguardista, además no hay un representante de esta marca, pero sin embargo hay un buen mercado por lo que la gente siempre pide esta marca por ser una de las más reconocidas en Estados Unidos.

Con lo que respecta a la comercialización, primeramente se desea ingresar al mercado del sector norte de la ciudad de Quito, para después crecer paulatinamente y poder ser reconocidos e ingresar ya los Retail donde se desea llegar.

El proceso de importación está detallado de una forma tal que el importador tenga claramente los lineamientos establecidos, como por ejemplo como deben de estar llenos cada documento que se va a necesitar, desde una factura hasta el DAU.

El diseño de un Plan de importación bien estructurado permite que la empresa pueda tener éxito, basado en una buena negociación que se puede lograr con los posibles clientes y además el enfoque a un marketing mejorado esto puede causar un mayor crecimiento en las ventas en la ciudad de Quito, además puede proyectarse en un futuro a abastecer todo el país.

CAPÍTULO I

1 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.1 DATOS DE LA EMPRESA

La empresa está constituida por una persona natural en sociedad con, la cual se encarga de hacer importaciones de varios productos tecnológicos.

Nació por un requerimiento que le hizo la EMMAP de Quito para unos filtros especiales que requería de importación, se negoció y se hizo la importación, después de ver que era factible hacer importaciones se creó la empresa. La empresa fue creada el 28 de Julio del 2010 desde entonces brinda un servicio al mercado Ecuatoriano. (Basado RUC N° 17210559680 01)

Cuadro No. 1.1: Registro Único de Contribuyente (RUC)

The screenshot shows the SRI.gov.ec website interface. At the top, there is a blue header with the SRI.gov.ec logo. Below the header, there is a navigation bar with the text 'Desconectado' and 'Búsqueda de Contribuyentes / Información del Contribuyente'. The main content area is titled 'Información del Contribuyente' and displays the following data:

Razón Social:	ALMEIDA GARCÍA CARLOS ANDRÉS
RUC:	0703008383001
Nombre Comercial:	
Estado del Contribuyente en el RUC	Activo
Clase de Contribuyente	Otro
Tipo de Contribuyente	Persona Natural
Obligado a llevar Contabilidad	No
Actividad Económica Principal	VENTA AL POR MENOR DE OTROS MATERIALES Y EQUIPOS
Fecha de inicio de actividades	28-07-2010
Fecha de cese de actividades	

Fuente: <https://declaraciones.sri.gov.ec/facturación-internet/consultas/publico/ruc-datos1.jsps>

Elaborado por: La Autora.

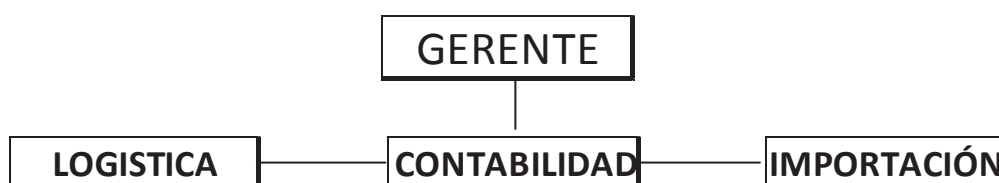
1.2 ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

La empresa en la actualidad no tiene una estructura adecuada para un crecimiento esperado, ya que el mismo hace todos los contactos y trámites; y las realiza mediante una distribución indirecta sin representación además tienen delegado a un Agente de Aduana para hacer la respectiva nacionalización de las mercancías.

La actividad principal que la empresa se dedica es la importación de computadoras portátiles marca DELL y otros productos tecnológicos; dichos productos los adquieren de acuerdo a los requerimientos del mercado local y a las licitaciones que ganen en el país.

1.2.1 Organigrama de la Empresa

Gráfico No. 1.1: Organigrama de la Empresa



Fuente: Empresa de Carlos Almeida.

Elaborado por: La Autora.

La empresa tiene cuatro departamentos los cuales se dividen en el de Gerencia, el cual se encarga de la administración de la empresa y de dar órdenes a los funcionarios que trabajen con él, para un mejor manejo de la misma.

Logística, este departamento se encarga de la coordinación de transporte entrega mercancías e inventario que haya en la empresa, el departamento de Contabilidad se encarga de la administración de pagos, cobros e inversiones que hace la empresa, y por último el departamento de importación que se encarga de hacer las cotizaciones, compras y el manejo de toda la

documentación para la importación, este departamento él sólo los administra, ya que aún no tiene personal a su cargo para que manejen cada área.

1.2.2 Ubicación de la Empresa

La empresa se encuentra ubicada en la Av. Real Audiencia lote 1A y los cerezos.

Gráfico No. 1.2: Mapa de la ubicación de la empresa



Fuente: http://www.reservas.net/alojamiento_hoteles/quito_mapasplanos.htm.

Elaborado por: La Autora.

1.3 PRODUCTOS Y MARCAS QUE IMPORTA

La empresa tiene en su lista de productos a importar una gran variedad de producto y marcas, entre las más importantes se citan: Teléfonos celulares marca Black Berry, LG, Nokia, Samsung.

1.3.1 Características de los Celulares

El Storm es el BlackBerry con la pantalla sensible al tacto, orientado a rivalizar con el iPhone. Posee una pantalla de 3.2 pulgadas, cámara de 3.2MP, navegador completo HTML, teclado SureType en pantalla y todo en sólo 0.5 pulgadas de espesor. Esta versión es el híbrido CDMA/GSM que puede operar tanto en Verizon Wireless como en redes GSM.¹

**Gráfico No. 1.3: Teléfono Celular
BlackBerry modelo**



Fuente: <http://www.smart-gsm.com/moviles>

Elaborado por: La Autora.

El **LG KS360** es un teléfono celular tribanda GSM con teclado completo QWERTY deslizable de costado, con una pantalla sensible al tacto LCD de 2.4 pulgadas, Bluetooth, reproductor MP3, 1GB de memoria interna mas ranura micro SD para memoria externa.²

¹ <http://www.smart-gsm.com/moviles/blackberry-9530-storm>

² <http://www.smart-gsm.com/moviles/lg-ks360>

**Gráfico No. 1.4: Teléfono celular LG
modelo KS360**



Fuente: <http://www.smart-gsm.com/moviles>
Elaborado por: La Autora.

El **Samsung I9000 Galaxy S** es muy similar al Samsung Beam y posee una amplia pantalla WVGA Súper AMOLED de 4 pulgadas, procesador de 1GHz y el sistema operativo Androide 2.1. Además, posee una cámara de 5MP con grabación de video HD 720p a 30 cuadros por segundo, 3G, Wi-Fi, A-GPS, reproducción de video HD y varios otros formatos como FLAC.³

**Gráfico No. 1.5: Teléfono celular
Samsung modelo I9000 Galaxy**



Fuente: <http://www.smart-gsm.com/moviles>
Elaborado por: La Autora.

³ <http://www.smart-gsm.com/moviles/samsung-i9000-galaxy-s>

I Phone.

Apple presenta la versión 3G de su teléfono móvil con muchas mejoras y nuevas funcionalidades como el receptor GPS integrado, conectividad de banda ancha HSDPA, sensor de movimiento, compatibilidad con aplicaciones como Microsoft Exchange. Nuevas aplicaciones disponibles para descargar desde la AppStore, acelerómetro para cambiar la posición de la pantalla, pantalla multi-touch y sensores de luz ambiental.⁴

Gráfico No. 1.6: iPhone serie 3G



Fuente: <http://www.aecomo.org>

Elaborado por: La Autora.

⁴ <http://www.aecomo.org/telefonos-moviles/default.asp?DeviceId=1048>

1.3.2 Características de Computadora Portátil Marca DELL

Gráfico No. 1.7: Computadora portátil marca Dell modelo



Fuente: Local Comercial en Quito
Elaborado por: La Autora.

Tabla No. 1.1: Características técnicas de la computadora

Procesador	Intel(R) Core(TM) i5-460M Dual Core Processor 2.53 GHz with Turbo Boost up to 2.8GHz
Cache	3MB L2 Cache
Memoria Ram	6 GB DDR3 System Memory (2 DIMM)
Memory Max	8 GB
Tarjeta de Video	Intel HD Graphics
Video Memoria	Up to 1696MB
Disco Duro	640 GB SATA 7200rpm
Multimedia	DVD-SuperMulti (+/-R double layer)
Pantalla	14.1" Diagonal WXGA HD LED BrightView Widescreen Display (1280 x 800)
Tarjeta de Red	Integrated 10/100/1000
Wireless	Intel Wireless-N Card with Bluetooth
Sonido	Altavoces estéreo con audio 2.0 de alta definición de 4 vatios (2 x 2 W) con sonido SRS Premium Sound™
Teclado	101-key compatible with full-size keyboard
Interfaces Ports	Lector de Tarjetas Multimedia
	Puertos USB
	2 Headphone out
	1 microphone-in
	1 HDMI
	1 VGA (15-pin)
	1 eSATA + USB 2.0
1 RJ-45 (LAN)	

Fuente: <http://www.laptop.com.ec/compra-venta-fotos-caracteristicas-portatiles-computadores-pc-netbooks-notebooks-quito-ecuador.php?recordID=523>

Elaborado por: La Autora.

Las computadoras Dell es el producto en que se va a enfocarnos ya que son una de las computadoras más completas en el mercado justamente por las características técnicas que manejan, los modelos más actuales y con mayor aceptación son especialmente las que tienen un procesador de última tecnología como las Corei3, Corei5y Corei7 de primera y de segunda generación, tenemos los siguientes modelos con mayor acogida.

Gráfico No. 1.8: Fotos de computadoras portátiles marca Dell



Fuente: Local comercial de Quito/ Tomada en campo.

Elaborado por: La Autora.

1.4 MERCADO LOCAL DE DISTRIBUCIÓN EN ECUADOR

La empresa hace una distribución directa sin representación a su mercado, por el momento tiene una base de clientes. Su meta es crecer mediante medios de publicación en la red social Facebook y otros medios locales existentes. Se puede mencionar los siguientes clientes importantes:

Tabla No. 1.2: Clientes de la Empresa

CLIENTES	DIRECCIÓN
Cristian Terán	Av. Juan molineros y Guacamayos
Alex Puente	Av. La prensa y Mañosca
Napoleón Páramo	Av. 10 de Agosto y NN.UU.
EMMOP	Av. 10 de agosto y Mariana de Jesús.

Fuente: Empresa de Carlos Almeida

Elaborado por: La Autora.

1.5 PRINCIPALES MERCADOS DE IMPORTACIÓN

Los principales mercados de importación para la empresa están dados de acuerdo a las dos distribuciones directa o indirecta según el caso y las necesidades de la compañía y sobre todo a los créditos o formas de pago que puedan otorgar los diferentes proveedores. Basado en la experiencia de la empresa y el mercado actual de importaciones se mencionan los siguientes:

Tabla No. 1.3: Principales Exportadores y proveedores de importación

DISTRIBUIDORES	PAÍS (CIUDAD)
Export Zone Corporation	EE.UU. Miami
Donkiz Ventas	EE.UU. Miami
Dell	EE.UU. Miami (solo vende desde una cantidad indicada)

Fuente: Empresa Carlos Almeida

Elaborado por: La Autora

Cuadro No. 1.2: Registro de Importadores en Ecuador

COMERCIO EXTERIOR		
Información Estadística ▶ Introducción Consulta Nandina Tot.X Nandina Tot.X Nandina-País Tot.X País-Nandina Impor./Expor.X Nandina Impor./Expor.X País Tot.de Export.Import. Inform.Estad.Mensual Directorio Imp/Exp		
CONSULTA DE IMPORTADORES POR NANDINA		
Tipo: <input type="text" value="Importadores"/>	Subpartida Nandina: <input type="text" value="8471300000"/>	Desde (aaaa/mm): <input type="text" value="2011/01"/> Hasta (aaaa/mm): <input type="text" value="2011/06"/> <input type="button" value="Consultar"/>
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NOMBRE IMPORTADOR
8471300000	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS, DIGITALES, PORTÁ	3M ECUADOR C.A.
		ABAD SACOTO KARLA YADIRA
		ABAD, MARTINEZ, PEREZ SOLUTIONS CIA. LTDA.
		ABB ECUADOR S.A.
		AEROMAPA CIA. LTDA.
		AGENCIA DE VAPORES INTERNACIONALES S.A. AGVAPINSA
		AGRIBUSINESS ECUADOR CIA. LTDA
		AKROS CIA LTDA

Fuente: Página web Banco central del Ecuador/ Comercio Exterior/Importaciones

Elaborado por: La Autora

En este cuadro se observa todas las empresas que hacen importaciones de laptops al país desde Estados Unidos al país, se toma en cuenta desde el mes de Enero a Junio del 2011, ninguna de estas empresas importa directamente computadoras portátiles marca Dell con representación, lo cual es un beneficio ya que no se observa que no existe aún una competencia para la investigación.

Cuadro No. 1.3: Estadística de importaciones Total importación por Nandina



Fuente: Página web Banco Central del Ecuador/Comercio Exterior / Importaciones

Elaborado por: La Autora

Como se puede ver en el cuadro anterior las importaciones hechas desde EE.UU. tienen un mayor porcentaje en comparación con las importaciones hechas desde otros países para el Ecuador de computadoras por medio del tratado Nandina.

1.6 INCIDENCIA PARA LA IMPORTACIÓN DIRECTA, INDIRECTA Y REPRESENTACIÓN DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL

La importancia de realizar compras directas desde los EE.UU. tienen que ver cuando una empresa cuenta con proveedores fijos y un departamento de importación; en cambio, al realizarlo indirectamente existe diferentes intermediarios en el mercado que estamos importando.

En el caso de ser un representante directo de la marca la venta con las anteriores mencionadas es que al ser autorizados por la misma fábrica, se tendría una ventaja competitiva en relación al precio, y al servicio técnico, pero con una inversión a largo plazo por dicha firma por ser un representante de la marca para el producto.

Tabla No. 1.4: Cuadro comparativo de los 3 tipos de importaciones. (30 unidades) Computadora portátil marca Dell modelo 14R156404GB

RUBROS	IMP. DIRECTA	IMP. INDIRECTA	IMP. CON REPRESENTACIÓN
FOB	22950	24150	20970
FLETE	1185	1185	1185
SEGURO	99,16	104,05	91,09
BASE IMPONIBLE	24234,16	25439,05	22246,09
PAGO DE IMPUESTO	3029,27	3179,88	2780,76
GANANCIA 25%	6815,86	7154,73	6256,71
PRECIO DE VENTA	34079,29	35773,67	31283,56
PRECIO DE VENTA UNITARIO	1135,98	1192,46	1042,79

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

La tabla anterior indica los tres tipos de importaciones que puede aplicarse para adquirir 30 unidades de computadoras. Los valores reflejados

corresponden a la investigación realizada en origen y destino sobre los costos del producto, transporte, seguros y demás tributos a pagar que intervienen en dicha importación.

1.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA DE IMPORTACIÓN

Tabla No. 1.5: Análisis de Demanda y Oferta

PAIS DE ORIGEN	PAIS DE DESTINO	VALOR FOB MILLONES	TOTAL VENTAS MILLONES	TOTAL DEMANDA INSATISFECHA	CANTIDAD IMPORTADA	CANTIDAD VENDIDA	DEMANDA INSATISFECHA
ESTADOS UNIDOS	ECUADOR	65000	80000	-15000	81069	99777	-18708

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

Como se observa en la tabla la cantidad importada \$ 81069 dólares americanos, es menor a la cantidad vendida \$ 99777 lo cual refleja que la demanda insatisfecha es de \$ 18708. Es a este mercado donde se desea abarcar.

1.8 NECESIDADES DEL CLIENTE

Cuando se está en el mercado lo que debe investigar son las siguientes necesidades del cliente:

- Uso para estudiante
- Uso domestico
- Uso para oficina
- La variedad del producto
- Características del producto
- Poder adquisitivo de las personas
- Nivel de estatus, alto,medio
- Tipo de tecnología que maneja el producto
- Servicio técnico que está autorizado para esta marca.

Las desventajas que tienen estos productos en las ventas es que aún la marca no es muy conocida ya que no hay un adecuado marketing en el país, sin embargo muchas personas ya preguntan por las computadoras marca Dell por su prestigio que está teniendo y recomendaciones por personas que ya la tienen.

1.8.1 Encuesta

Se realizará la siguiente encuesta:

Encuesta

Sector donde Vive: _____

Lugar de trabajo: _____

Nombre: _____

Edad: _____

Enumere cuatro marcas de computadores usted conoce o recuerda:

1. _____ 2. _____ 3. _____

4. _____

De las tres marcas de computadoras que se le presenta a continuación, díganos por qué razón se inclinaría a comprarla:

Sony; ¿por qué?

Dell; ¿por qué?

Toshiba; ¿por qué?

De las opciones que se presenta a continuación, escoja una o varias por las cuales usted se inclinaría a comprar un computador:

- Uso para estudiante
- Uso domestico
- Uso para oficina
- Uso para juegos y diversión

Calificando del 1 al 5, siendo 1 bajo y 5 alto. ¿Díganos si al momento de comprar una computadora es importante la variedad del producto?

1 2 3 4 5

Calificando del 1 al 5, siendo 1 bajo y 5 alto. ¿Díganos si al momento de comprar una computadora es importante conocer las características del producto? (capacidad, garantía, beneficios, servicio técnico, etc.)

1 2 3 4 5

¿Para decidirse a comprar una computadora es muy importante el precio?

Si

No

¿Por qué? _____

¿Si una marca de computador a diferencia de otras le ofrece: Calidad, garantía, repuestos, variedad de productos y características técnicas mejoradas, se inclina por su compra?

Si

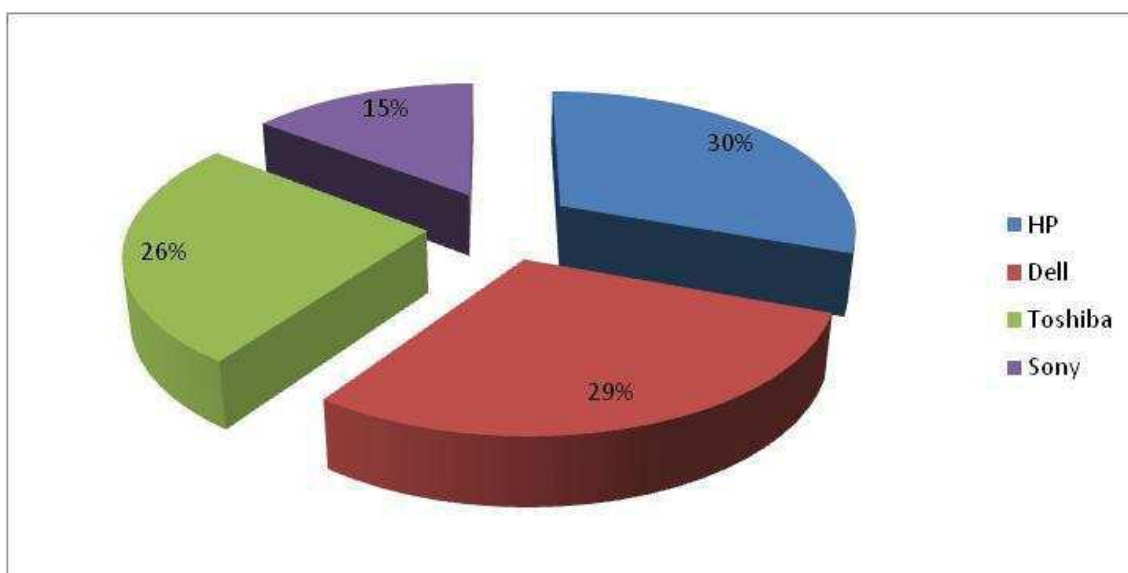
No

1.8.2 Tabulación Encuesta y Análisis

1.- Enumere cuatro marcas de computadores que usted conoce o recuerda.

HP	16	30,56%
Dell	15	29,17%
Toshiba	13	25,69%
Sony	8	14,58%
	52	100,00%

Gráfico No. 1.9: Marcas conocidas



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

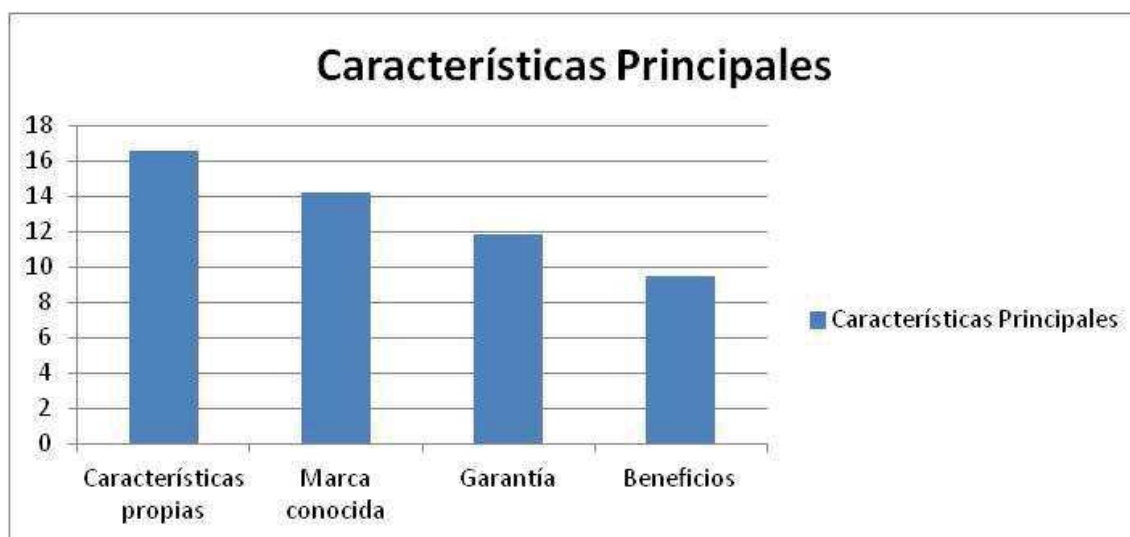
El 30.56% de los encuestados muestran que la marca más conocida es HP, luego viene Dell quien ocupa el 29.17%, Toshiba con un 25.69% y por último Sony Vaio que esta con un 14.58% de posicionamiento en el mercado esto refleja que Dell, puede llegar a tener el primer lugar en el mercado pero con mucho esfuerzo y dedicación por parte de los distribuidores y de las buenas negociaciones que se puedan hacer en los retail.

2.- De las tres marcas de computadoras que se le presentan a continuación, díganos por qué razón se inclinaría a comprarla.

Sony

Características propias	17	32%
Marca conocida	14	27%
Garantía	12	23%
Beneficios	9	18%
	52	

Gráfico No. 1.10: Características principales



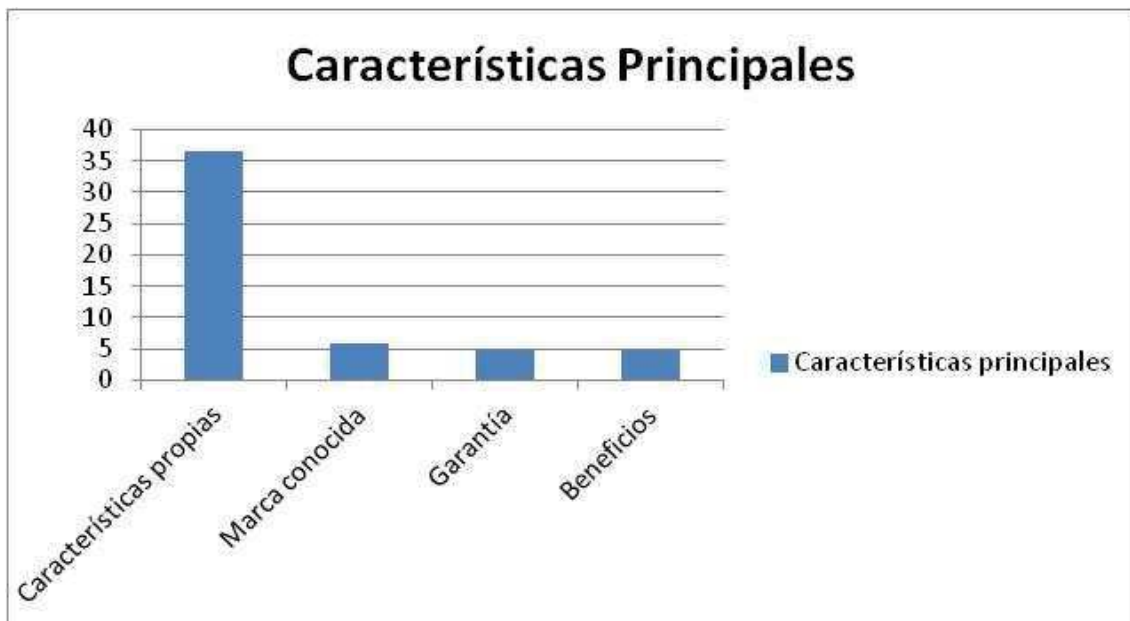
Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

Dell

Características propias	37	70%
Marca conocida	6	11%
Garantía	5	9%
Beneficios	5	9%
	52	

Gráfico No. 1.11: Características Principales



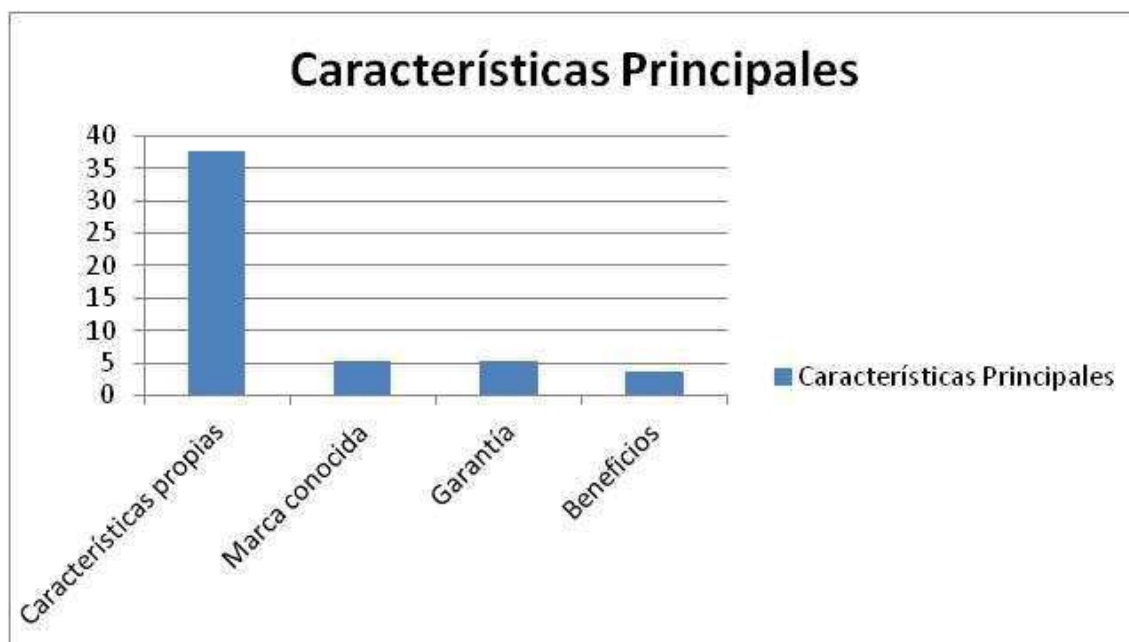
Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

Toshiba

Características propias	38	72%
Marca conocida	5	10%
Garantía	5	10%
Beneficios	4	7%
	52	

Gráfico No. 1.12: Características principales



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

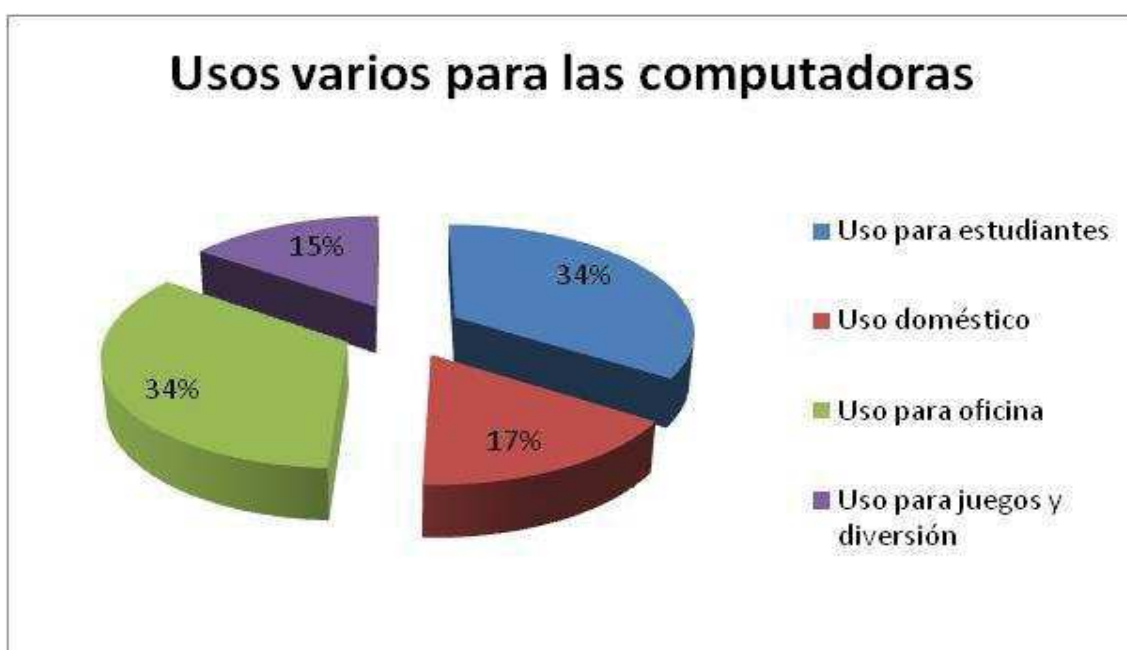
Elaborado por: La Autora

Los cuadros anteriormente mencionados reflejan que las características propias de una computadora son las más importantes ya que esto es lo que buscan los clientes al tener máquina, luego viene la aplicación de garantía que es una de las principales preocupaciones del cliente al momento de comprar ya que es necesario tener un respaldo de la marca..

3.- De las opciones que presentan a continuación, escoja una o varias por las cuales usted se inclinaría a comprar un computador.

Uso para estudiantes	18	34%
Uso doméstico	9	16%
Uso para oficina	18	34%
Uso para juegos y divers	8	15%
	52	

Gráfico No. 1.13: Usos varios para las computadoras



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

Aquí se refleja el mercado al que está más enfocado el proyecto es el 34% para estudiantes y otro 34% es para ejecutivos para uso de oficina, el 9% para uso doméstico y el, 8% para juegos y diversión. La ventaja de esto es que todo el tiempo se necesita una computadora ya que todo el tiempo del año hay mayor demanda de computadoras por el inicio de clases y esto hace que las ventas suban proporcionalmente.

4.- Calificado del 1 al 5, siendo el 1 más bajo y 5 alto, díganos si al momento de comprar una computadora es importante conocer la variedad del producto.

Bajo	0	0%
No tan bajo	1	2%
Intermedio	6	12%
No tan alto	20	38%
Alto	25	48%
	52	

Gráfico No. 1.14: Variedad del producto



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

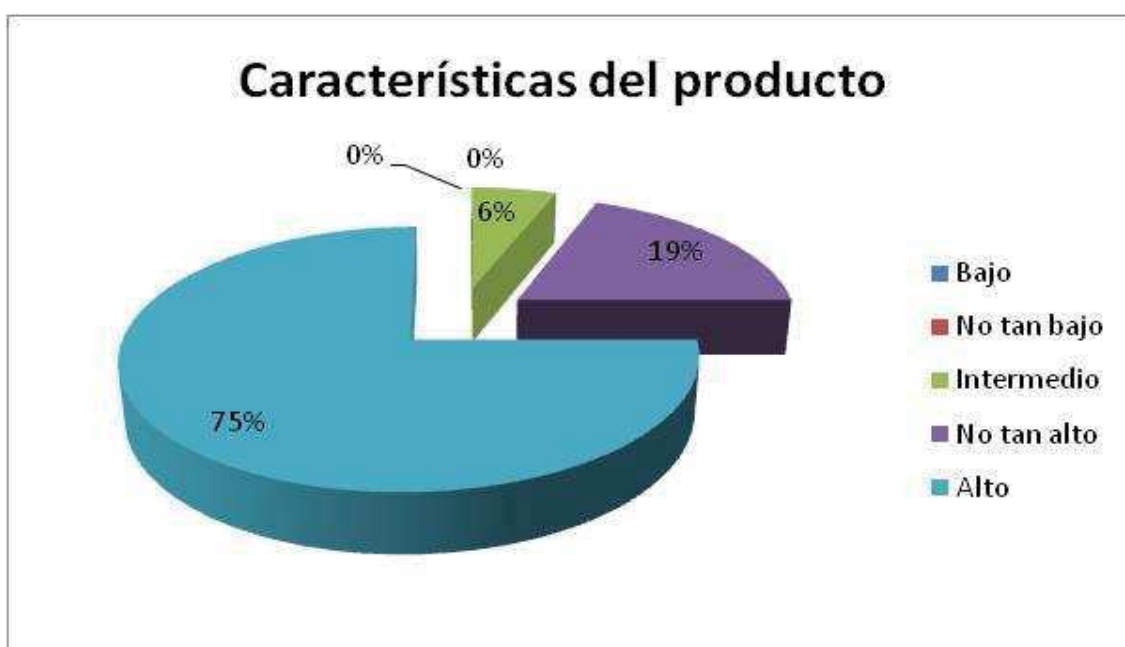
Elaborado por: La Autora

Para el 48% de los encuestado la variedad del producto es muy importante ya que pueden escoger un amáquina según su necesidad.el 38% no le interesa mucho la variedad ya que a veces hay clientes que ya saben el producto que quieren y no tienen que escoger más.

5.- Calificado del 1 al 5, siendo el 1 más bajo y 5 alto, díganos si al momento de comprar una computadora es importante conocer las características del producto(capacidad, garantía, beneficios, servicio técnico etc.)

Bajo	0	0%
No tan bajo	0	0%
Intermedio	3	6%
No tan alto	10	19%
Alto	39	75%
	52	

Gráfico No. 1.15: Características del producto.



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

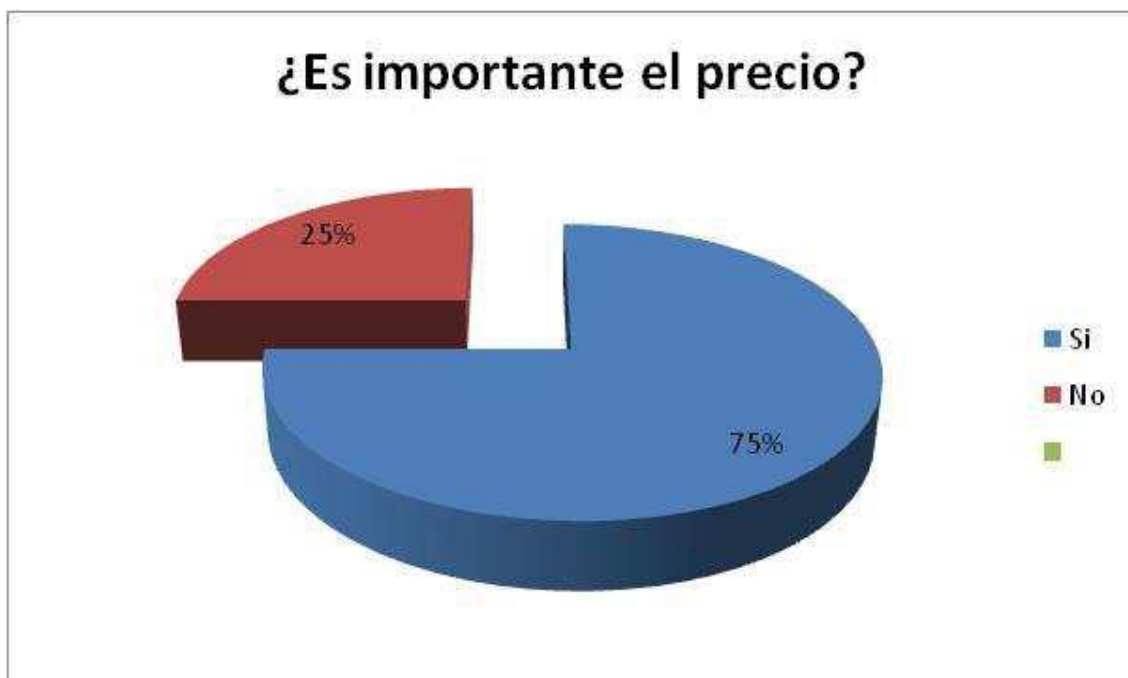
Todo cliente está siempre atento a las características del producto en sí ya sea por capacidad que pueda tener una máquina, garantía que es muy importante, servicio técnico que le da mayor seguridad al momento de hacer una compra.

Todo lo antes mencionado cumple las computadoras portátiles marca Dell ya que tienen un servicio técnico inmediato, lo último en tecnología a lo que se refiere a características y además, brinda muchos beneficios al tenerla ya que son muy resistente.

6.- Para decidirse a comprar una computadora ¿es muy importante el precio?

Si	39	75%
No	13	25%
	52	

Gráfico No. 1.16: ¿Es importante el precio?



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

En el mercado Ecuatoriano siempre se toma en cuenta el precio de algún producto cuando se desea hacer una compra, y como se puede ver en el cuadro los clientes son muy exigentes en el precio, el motivo de tener una representación de la marca Dell en nuestro mercado es justamente para tener precios bajos y competitivos y cubrir todas las expectativas de los posibles clientes.

7.- Si una marca de computadora a diferencia de otras le ofrece:calidad, garantía, repuestos, variedad de productos, y características técnicas mejoradas, se inclinaría por su compra?

Si	50	96%
No	2	4%
	52	

Gráfico No. 1.17: ¿Compra un computador por sus varias ofertas?



Fuente: Encuesta realizada a sector norte de Quito

Elaborado por: La Autora

Como se observa en el gráfico el 96% de los encuestados prefieren que sus computadora tengan características técnicas mejoradas y actualizadas, además que cumplan con todas las expectativas necesarias.

1.9 ANÁLISIS DE LAS FUERZAS INTERNAS Y EXTERNAS DE LA EMPRESA

1.9.1 Fuerzas Internas

En las fuerzas internas se refleja las Fortalezas y Debilidades de la empresa, la que nos permite conocer como la empresa actualmente se encuentra.

Tabla No. 1.6: Matriz de fuerzas Internas

Matriz para el análisis de fuerzas	Peso	Calificación	Total ponderado
Fuerzas			
1. Beneficios que tiene respecto a ser el primer representante de la marca en el país	.13	4	.52
2. Es un producto competitivo a nivel mundial.	.15	4	.60
3. El representante legal es una persona conocedora del mercado nacional e internacional.	.12	3	.36
4. Los diseños de los equipos son exclusivos y vanguardistas.	.15	3	.45
5. La garantía que maneja Dell es muy ágil e inmediata en cuanto a mantenimiento o cambios de equipo.	.08	3	.24
Debilidades			
1. La marca aún no posee un marketing dentro del país.	.08	3	.24
2. El representante trabaja sólo y eso hace que tarde mayor tiempo en abarcar el mercado que es muy extenso	.11	2	.22
3. Falta de conocimiento de los procesos administrativos y financieros del manejo de la empresa (Capacitación profesional).	.06	1	.06
4. Escasa vinculación con las tiendas exportadoras de máquinas similares.	.06	2	.12
5. Poca infraestructura.	.06	3	.18
Total	1.00		2.99

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora.

Se puede anotar, que siendo el peso ponderado de las fortalezas (2.17), mayor que el de las debilidades (0.82) la empresa posee un medio interno favorable con el cual se encontrará en una posición de ventaja competitiva respecto de su competencia.

1.9.2 Fuerzas Externas

El propósito de una evaluación externa es crear una lista definida de las oportunidades que podrían beneficiar a una empresa y de las amenazas que deben evitarse. Como sugiere el término definida, el objetivo de la evaluación externa es no es elaborar una lista exhaustiva de cada factor posible que pudiera influir en la empresa.⁵

⁵ <http://www.slideshare.net/jcfdezmxestra/analisis-de-fuerzas-internas-y-externas-1050015>

Tabla No. 1.7: Matriz de fuerzas Externas

Factores determinantes del Éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
1. Conquistar el mercado de la ciudad de Quito en el sector norte por considerarse un sector de mayor poder adquisitivo	.09	3	.27
2. Al ser representante único en el país los precios en el mercado son más bajos	.15	4	.60
3. Su forma de exhibición de los productos y sus promociones y ventas lo hace a través de redes sociales como el Facebook, lo cual hace que los costos de publicidad no suban.	.10	2	.20
4. Dar a conocer la marca en la ciudad de Quito y posteriormente a nivel nacional.	.12	3	.36
5. Incremento de la demanda de tecnología cada año.	.13	4	.52
Amenazas			
1. La gran variedad de marcas de computadoras que ya están en el mercado interno.	.09	3	.27
2. Las políticas gubernamentales que pretende imponer restricciones a las importaciones de maquinarias de proceso.	.09	3	.27
3. Al no tener un equipo de trabajo, la distribución de las máquinas a los puestos de exhibición podrían tardar más de lo convenido.	.08	2	.16
4. Que existan acuerdos internacionales del gobierno con los dueños de la marca, para utilizar la marca en escuelas, colegios y el sector público.	.07	1	.07
5. Producto importado desde China con bajos precios y buenas características.	.08	3	.24
Total	1.00		2.96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La Autora

Se considera, que siendo el peso ponderado de las oportunidades (1.95), mayor que el de las amenazas (1.01) la empresa se encuentra en un medio ambiente favorable del cual puede aprovecharse generando una brecha competitiva del resto de empresas similares.

1.10 ANÁLISIS FODA Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

1.10.1 FODA

Es una herramienta que sirve para analizar la situación competitiva de una organización, e incluso de una nación. Su principal función es detectar las relaciones entre las variables más importantes para así diseñar estrategias adecuadas, sobre la base del análisis del ambiente interno y externo que es inherente a cada organización.⁶

⁶ <http://rie.cl/?a=30567>

Tabla No. 1.8: Análisis FODA de la Empresa.

FORTALEZAS:	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Beneficios que tiene respecto al ser el primer representante de la marca en el país. 	<ul style="list-style-type: none"> Conquistar el mercado de la ciudad de Quito en el sector norte por considerarse un sector de mayor poder adquisitivo
<ul style="list-style-type: none"> Es un producto competitivo a nivel mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> Al ser representante único en el país los precios en el mercado son más bajos.
<ul style="list-style-type: none"> El representante legal es una persona conocedora del mercado nacional e internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Su forma de exhibición de los productos y sus promociones y ventas lo hace a través de redes sociales como el Facebook, lo cual hace que los costos de publicidad no suban.
<ul style="list-style-type: none"> Los diseños de los equipos son exclusivos y vanguardistas. 	<ul style="list-style-type: none"> Dar a conocer la marca en la ciudad de Quito y posteriormente a nivel nacional.
<ul style="list-style-type: none"> La garantía que maneja Dell es muy ágil e inmediata en cuanto a mantenimiento o cambios de equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de la demanda de tecnología cada año.
DEBILIDADES:	AMENAZAS:
<ul style="list-style-type: none"> La marca aún no posee un marketing dentro del país. 	<ul style="list-style-type: none"> La gran variedad de marcas de computadoras que ya están en el mercado interno.
<ul style="list-style-type: none"> El representante trabaja sólo y eso hace que tarde mayor tiempo en abarcar el mercado que es muy extenso. 	<ul style="list-style-type: none"> Las políticas gubernamentales que pretende imponer restricciones a las importaciones de maquinarias de proceso.
<ul style="list-style-type: none"> Falta de conocimiento de los procesos administrativos y financieros del manejo de la empresa (Capacitación profesional). 	<ul style="list-style-type: none"> Al no tener un equipo de trabajo, la distribución de las máquinas a los puestos de exhibición podrían tardar más de lo convenido.
<ul style="list-style-type: none"> Escasa vinculación con las tiendas expendedoras de máquinas similares. 	<ul style="list-style-type: none"> Que existan acuerdos internacionales del gobierno con los dueños de la marca, para utilizar la marca en escuelas, colegios y el sector público.
<ul style="list-style-type: none"> Poca infraestructura. 	<ul style="list-style-type: none"> Producto importado desde China con bajos precios y buenas características.

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora.

1.11 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

1.11.1 Competencia

Competencia: se refiere a una combinación de destrezas, conocimientos, aptitudes y actitudes, y a la inclusión de la disposición para aprender además del saber común.⁷

Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a

⁷ http://www.manzanadigital.net/resources/definicion_competencias.pdf

través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital).⁸

Tabla No. 1.9: Principales competidores tenemos:

HP	Porque maneja un buen marketing, y la marca está posesionada en el país desde hace 85 años.
TOSHIBA	Esta marca es una competencia por las características que maneja sin embargo en el mercado no es muy conocida.
SONY VAIO	También representa una competencia pero no tan directa ya que sony está más destacada en la tecnología de Audio Y video.

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: La Autora

En esta tabla se menciona las marcas de mayor competencia en el mercado ya que son unas de las más conocidas, además tienen una gran aceptación, ya sea por durabilidad, beneficios y precios.

Tabla No. 1.10: Nuevos competidores

HACER	Esta marca está recién ingresando al mercado sin embargo si tienen una muy buena acogida.
XTRATECH	Esta marca es Ecuatoriana tiene una excelente tecnología pero aún siendo ecuatoriana los precios son muy elevados en comparación con las otras marcas.
LENOVO	Esta marca es la misma que IBM cambio su nombre pero no es conocida en el país y no tiene mucha salida en el mercado

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: La Autora

En la tabla de nuevos competidores mencionamos tres marcas que están iniciando en el mercado, no son tan conocidas pero sin embargo empiezan a tener una excelente aceptación en el mercado.

⁸ <http://definicion.de/empresa/>

Acer.- Esta marca estuvo empezando con pie derecho en el mercado ecuatoriano, sin embargo ahora está apunto de salir del mercado ya que han perdido varios millones de dólares por las pocas ventas obtenidas este año.

Xtratech.- Esta marca es Ecuatoriana y ensamblada en Riobamba, presenta una desventaja ya que las máquinas viene sin sistema operativo y los precios son casi presentan el mismo margen de otras marcas, para que las computadoras tengan sistema operativo original tendría que tener un convenio con Microsoft, pero en caso de que tuvieran licencias del sistema operativo aumentaría el precio y podría perder el mercado que ha ganado, ya que para adquirir una computadora que recién está en el mercado la gente prefiere una marca conocida.

Lenovo.- Esta marca es la que antes conocíamos como IBM PC la cual desapareció y la está remplazando Lenovo, en el mercado ecuatoriano no es muy conocida sin embargo se vende pero en cantidades muy bajas.

CAPÍTULO II

2 ANALIZAR PROCEDIMIENTOS, PROCESOS, COSTOS QUE IMPLICAN PARA LA IMPORTACIÓN Y REPRESENTACIÓN DIRECTA DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL, DESDE EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS HACIA EL MERCADO DEL ECUADOR

2.1 PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIÓN PARA LAPTOP

Una importación es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del **RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN** al que se haya sido declarado.⁹

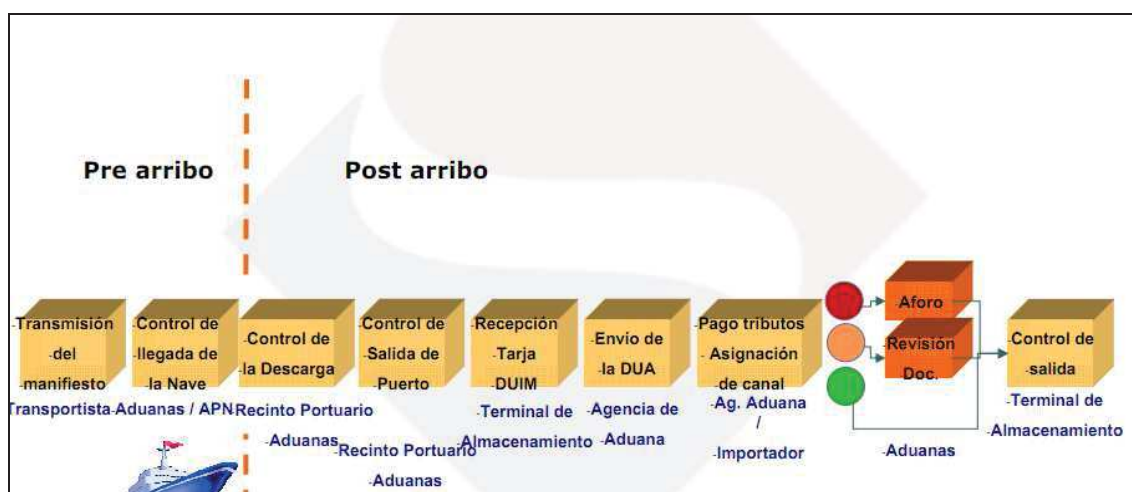
La partida arancelaria utilizada para la importación de computadoras es la 8471300000 por tratado comercial Nandina.

Se importa bajo el régimen de importación al consumo amparado en el artículo Art. 147 de la COPCI el cual indica que es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.¹⁰

⁹ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/proclmportar.html>

¹⁰ <http://www.aduana.gov.ec>

Gráfico No. 2.1: Procedimiento de importación



Fuente: http://www.adexperu.org.pe/datos_eventos/desayuno_aduanero

Elaborado por: La Autora

En el gráfico se puede ver el procedimiento de una importación al arribo de la mercancía al lugar de destino, tenemos el Pre arribo que es la trasmisión del manifiesto, hace la entrega el transportista a la aduana, y el control de la llegada de la nave al recinto portuario. Luego viene el Post arribo esto es en la aduana aquí se hace el control de la descarga, control de salida de puerto, la recepción de la tarja DUIM en el terminal de almacenamiento, luego se procede a el envío de la DAU a la Agencia de Aduana, pago de los tributos asignados al canal esto lo hace el agente de aduanas o el importador, luego se procede hacer el aforo y la revisión de documentos que se encuentren en orden para poder sacar la mercancía, y por último el control de salida al terminal de almacenamiento o bodega.

2.1.1 Requisitos Aduaneros Vigentes

RESTRICCIONES O PROHIBICIONES ADUANERAS. Las restricciones del comercio de importación y exportación son prohibiciones que pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales, se explican por diversas finalidades: fiscales, protección industrial o comercial, protección de la salud pública, defensa de la propiedad intelectual o artística, etc.¹¹

¹¹ <http://www.aduanaargentina.com/gl.php>

Liberaciones aduaneras.- Las liberaciones aduaneras se dan cuando hay productos que están libres del pago de impuesto ya sea por tratados comerciales como la CAN¹², ALADI¹³, MERCOSUR¹⁴, TLC¹⁵, etc. y en alguno de ellos se presenta el instrumento regulador como es el certificado de origen.

Cuadro No. 2.1: Convenios para las importaciones

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : 8471300000 y/o Descripción :

Liberaciones

Tipo	Descripción	Cod. Lib	ADV(F)	IVA	ICE	FDI	SAL	Fecha de Vigencia	Observaciones
C	CASO I DE DIPLOMATICOS (USO EXCLUSIVO PARA FUNCIONARIOS DE ADUANA)	217	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	02/03/2009 - 31/12/3000	
C	CASO II DE DIPLOMATICOS (USO EXCLUSIVO PARA FUNCIONARIOS DE ADUANA)	218	100 %	100 %	100 %	100 %	0 %	02/04/2003 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 ADV, solo proy. const. Nuevo Pte. MacarL. Ruc 1191737721001, Res. 2 del COMEX, R.O. 402/2011	271	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/08/2010 - 31/12/3000	
C	Envios de Socorro; COPCI, Art 125 c).	334	0 %	100 %	100 %	100 %	0 %	01/04/2002 - 31/12/3000	
C	Reimportacion de mercancías exportadas a consumo; COPCI Art 126	402	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	05/08/2002 - 31/12/3000	
C	Exención Tasa Control envío socorro bajo Reg. Especial Ac. 649 RO.525 13/09/94	403	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Mercan. fines degustacion, promocion, decoracion. ; COPCI Art 160	404	0 %	100 %	100 %	100 %	100 %	01/04/2002 - 01/01/3003	
C	Importaciones del Estado, Junta Beneficencia, Solca, COPCI, Art 125 d).	413	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	02/08/2002 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 ADV, ICE, FDI Sector público del Catastro. Resolucion CAE.	428	0 %	100 %	0 %	0 %	100 %	14/07/2003 - 31/12/3000	
C	Tarifa 0 IVA, Sector público, cuando concurren las circunstancias legales del Art. 55 LRTI	430	100 %	0 %	100 %	100 %	100 %	14/07/2003 - 31/12/3000	
C	Exonerac. Diplom. Extranj. COPCI, Art 125 h).	442	100 %	100 %	100 %	100 %	0 %	15/03/2003 - 31/12/3000	
C	Ley de Inmidades, Privilegios Diplomáticos . COPCI, Art 125 h).	451	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	23/01/2009 - 31/12/3000	
C	Mercancía cubre faltante o en retorno con DAU precedente del mismo régimen	452	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	01/08/2002 - 31/12/3000	

Preferencias Internacionales

Tipo	Descripción	Cod. Lib	Preferencia	Fecha de Vigencia
I	CAN-Per Dec. Ej. # 692 y 1329 R. O. # 166 y 296 de Oct-03-97, Oct-12-99	64	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Bol.Acdó.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	91	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Col.Acdó.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	109	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Ven.Acdó.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92) #33 R.O #123 Feb-5-93	127	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000

Tratos Preferenciales

Tipo	Descripción	Cod. Lib	Fecha de Vigencia
T	Casos Excepcionales aprobados por el Bco. Central	712	14/08/2002 - 31/12/3000
T	Importaciones de Empresas, Contrato con Petro Ecuador y Filiales	730	14/08/2002 - 31/12/3000
T	Exoneración Visto Bueno para: Efectos Personales viajeros, Fétretros, Diplomáticos, Trafico postal, menaje casa y obsequios fob > \$200	740	30/06/2003 - 31/12/3000

Fuente: Información tomada de la página web de la CAE.

Elaborado por: La Autora.

¹² CAN: Comunidad Andina de Naciones

¹³ ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración.

¹⁴ MERCOSUR: Mercado común del sur

¹⁵ TLC: Tratado de Libre Comercio

Este cuadro menciona las liberaciones y preferencias del pago de impuesto Internacionales ya sea por tratados comerciales y Tratados Preferenciales.

Cuadro No. 2.2: Arancel nacional integrado

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Arancel

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

SubPartida Regional 84713000 : - Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de d

Código Producto Comunitario (ARIAN) 8471300000-0000 :

Código Producto Nacional (TNAN) 8471300000-0000-0000 :

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	0 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Especifico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	
Es Producto Perecible	NO

[Convenios](#) | [Restricciones](#) | [Medidas](#) | [Excepciones](#) | [Historial de Tasas](#)
[Retornar](#)

Fuente: Información tomada de la Página web de la CAE.

Elaborado por: La Autora.

En este se observa todos los impuestos que se paga para hacer una importación de computadoras el cual informa que se paga 0,05% de FODINFA¹⁶ y el 12% de IVA,¹⁷ de el resto de impuesto que habría que pagar están libres de impuestos ya que no hay ninguna restricción arancelaria para esta.

¹⁶ FODINFA: Fondo de desarrollo

¹⁷ IVA: Impuesto al Valor Agregado.

Todos estos tributos están basados en el COPCI¹⁸ en su artículo 108.

Cuadro No. 2.3: Restricciones Arancelarias.

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Arancel

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

No existen restricciones/prohibiciones vigentes para la Consulta
[Ver historico de Vigencias de Restricciones/Prohibiciones para la consulta](#)

[Retornar](#)
Fuente: Información tomada de la página web de la CAE.
Elaborado por: La Autora.

El cuadro indica que no existe ninguna restricción arancelaria ni prohibición, para la importación de computadoras, por lo tanto se tendrá mayor apertura para hacer la importación.

Cuadro No. 2.4: Medidas arancelarias

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

No existen Valores de Salvaguardia vigentes para la partida consultada.

[Retornar](#)
Fuente: Información tomada de la página web de la CAE.
Elaborado por: La Autora.

En el cuadro de medidas arancelarias se observa que no existe ningún valor de salvaguardia vigente para la partida arancelaria de computadora.

¹⁸ COPCI: Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

Cuadro No. 2.5: Excepciones Arancelarias partida 8471300000

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Arancel

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

La Partida 8471300000
" MAQUINAS AUTOMATICAS PARA TRATAMIENTO O PROCESAMIENTO DE DATOS, DIGITALES, PORTATILES, DE PESO INFERIOR O IGUAL A 10 KG, QUE ESTEN CONSTITUIDAS, AL MENOS, POR UNA UNIDAD CENTRAL DE PROCESO, UN TECLADO Y UN VISUALIZADOR "
no es Excepción de ninguna Preferencia

Fuente: Información tomada de la página web de la CAE.

Elaborado por: La Autora.

En el cuadro informa que no hay excepción de ninguna Preferencia para la partida de computadoras.

Cuadro No. 2.6: Historial de tasas

ARANCEL NACIONAL INTEGRADO [Retornar](#) | [Consultas](#) | [Salir](#)

Ingrese un criterio de Búsqueda para la Consulta

Partida : y/o Descripción :

Historial de Tasas perteneciente a la Partida : " **8471300000** "

Fecha de Vigencia	Advalorem	IVA	ICE	FDI	SAL
01/09/2001 - 29/01/2002	5 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
01/06/2001 - 31/08/2001	5 %	14 %	0 %	0.5 %	0 %
28/02/2001 - 31/05/2001	5 %	12 %	0 %	0.5 %	0 %
01/01/2000 - 27/02/2001	5 %	12 %	0 %	0.5 %	5 %
23/02/1999 - 31/12/1999	5 %	10 %	0 %	0.5 %	5 %
05/01/1999 - 22/02/1999	7 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %
28/03/1998 - 04/01/1999	9 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %
01/01/1998 - 27/03/1998	5 %	10 %	0 %	0.5 %	0 %

Fuente: Información tomada de la página web de la CAE.

Elaborado por: La Autora.

El cuadro de tasas indica que en desde 1 de Enero de 1998 al 2 de Febrero de 1999 hubo una variación del impuesto Advalorem y a partir de 31 de Diciembre de 1999 se ha mantenido con un porcentaje del 5%.

En lo que respecta al IVA desde el año 2001 se mantiene con el 12% de impuesto. El FDI (FODINFA) se mantiene con el 5% y SAL se mantiene desde el 2001 con 0% no han sido muchas las variaciones que han tenido las tasas.

2.1.2 Régimen de Importación a realizar la compra del Exterior

2.1.2.1 Importación al Consumo

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.¹⁹

2.1.3 INCOTERMS Aplicado en las Importaciones de este Producto al Ecuador

2.1.3.1 INCOTERMS

Los Incoterms son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.²⁰

2.1.3.2 FCA (Transportista (Lugar Convenido) Free Carrier) - Libre

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

¹⁹ http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf

²⁰ <http://www.monografias.com/trabajos16/incoterms/incoterms.shtml>

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones del vendedor.

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

Obligaciones del comprador

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

2.1.3.3 FOB (Free on Board) - Libre a Bordo (Puerto de Carga Convenido)

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto.

El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones del vendedor

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

Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Envío²¹

2.1.4 Partida Arancelaria que aplica el Producto de Análisis y Productos que importa la Compañía

La partida arancelaria de las computadoras portátiles marca Dell modelo 14RI56404GB es la 8471300000. El resto de producto de la compañía está dado por teléfonos celulares cuya partida arancelaria es la 8517120010.

2.2 PROCESOS DE IMPORTACIÓN

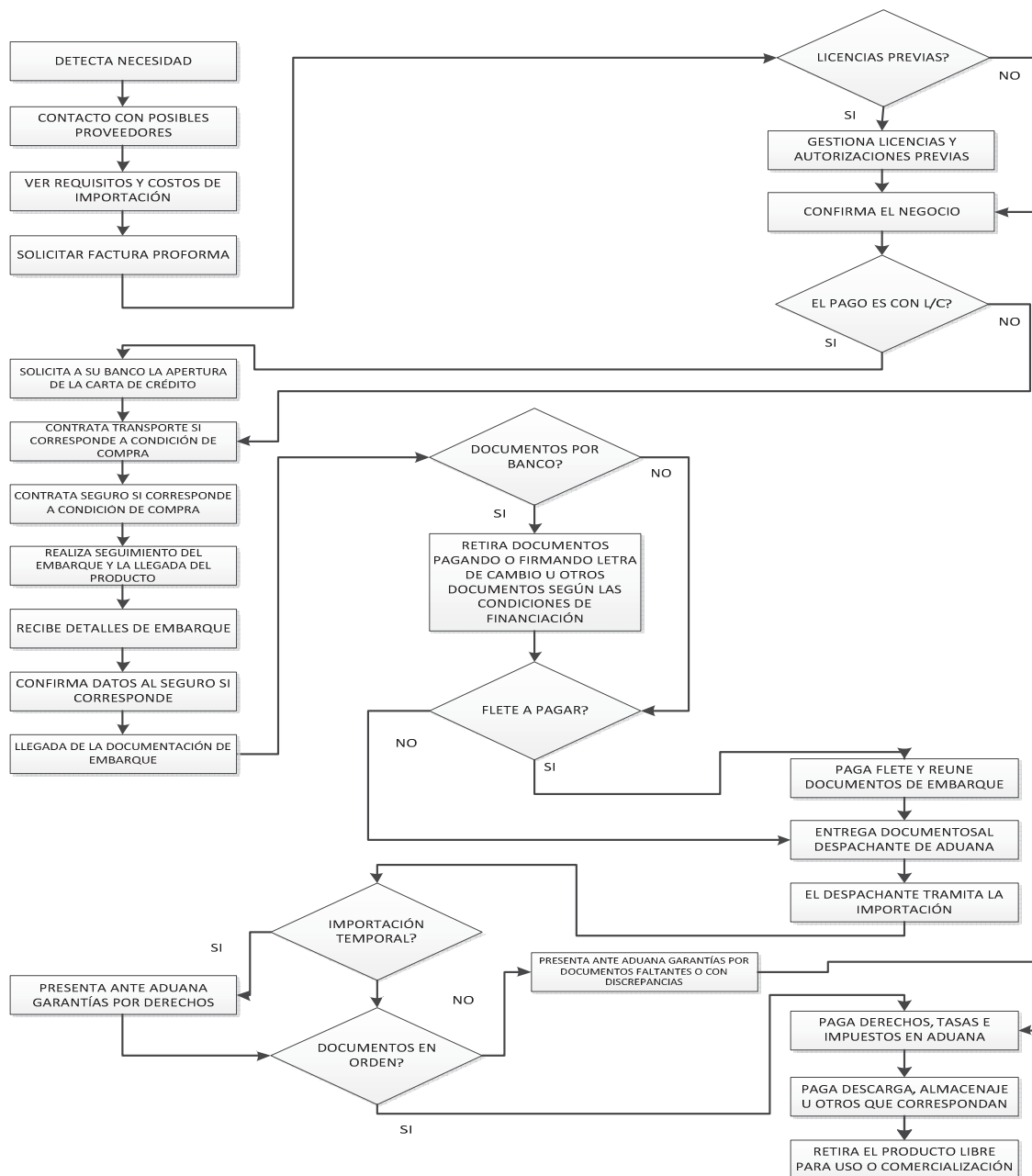
Para hacer una importación se deben de seguir los siguientes pasos.

- Pedir una cotización del producto que se va a importar al exportador.
- Cerrar el negocio con el exportador.
- Cumplir con todos los requisitos vigentes para ser importador.

²¹ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#FCA>

- Bajo que régimen se hace la importación.
- Adjuntar documento de acompañamiento.
- Hacer el aforo.
- Pagar los tributos correspondientes.
- Proceso de Desaduanización.
- Llevar a la bodega del importador.

Gráfico No. 2.2: Flujoograma de Importación



Fuente: <http://www.comexpanda.com/es/portafolio-flujoograma-simple-importacion>
 Elaborado por: La Autora

2.2.1 Declaración Aduanera

De la declaración aduanera el Código orgánico de la producción, comercio e inversión en el capítulo V, artículo 138 dice lo siguiente:

“La declaración aduanera será presentada conforme a los procedimientos establecidos por la Directora o el Director General.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este Código, previo cumplimiento de los requisitos en él establecidos, de acuerdo a las disposiciones emitidas por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.”

El propietario, consignatario o consignante de las mercancías personalmente o a través de un agente de aduana, presentara el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán. En las importaciones, la declaración se presentara en la aduana de destino, desde 7 días antes hasta 15 días hábiles siguientes de la llegada de las mercancías.

Para el proceso de la declaración aduanera los documentos de acompañamiento son los siguientes:

- 1.- Original o copia negociable de la guía aérea.
- 2.- Factura comercial y póliza de seguros expedida de conformidad con la Ley.
- 3.-Certificado de Origen cuando proceda
- 4.-Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (Comexi) y/o por el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana²²

²² www.comercioexterior.com.ec

2.2.2 Tipos de Transporte que puede Emplearse

2.2.2.1 Transporte Aéreo

El transporte aéreo o transporte por avión es el servicio de trasladar de un lugar a otro pasajeros o cargamento, mediante la utilización de aeronaves, con fin lucrativo. El transporte aéreo tiene siempre fines comerciales. Si fuera con fines militares, éste se incluye en las actividades de logística.²³

Gráfico No. 2.3: Transporte Aéreo.



Fuente: <http://www.ibercondor.com/es/a/transporte-aereo>

Elaborado por: La Autora

2.2.2.2 Transporte Marítimo

El transporte marítimo es la acción de llevar personas (pasajeros) o cosas (cargas sólidas o líquidas) por mar de un punto geográfico a otro a bordo de un buque con un fin lucrativo. El transporte marítimo, en el ámbito mundial, es el modo más utilizado para el comercio internacional. Es el que soporta mayor movimiento de mercancías, tanto en contenedor, como gráneles secos o líquidos.²⁴

²³ http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_a%C3%A9reo

²⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_mar%C3%ADtimo

Gráfico No. 2.4: Transporte Marítimo

Fuente: <http://www.acex.es/transporte-maritimo>
Elaborado por: La Autora.

2.2.3 Tiempos de cada Medio de Transporte

Transporte Aéreo el tiempo en que llega la carga al país de destino es en el mismo día y Transporte Marítimo el tiempo que se demora en llegar son 7 días de transito, sin tomar en cuenta el tiempo que se toma en desaduanizar la carga.

2.2.4 Tarifas y Documentos de Transporte

La tarifa en transporte Marítimo se detallara en la siguiente tabla, donde se reflejaran todos los gastos locales al hacer una importación de 30 unidades de computadoras vía marítima.

Tabla No. 2.1: Tarifas de transporte marítimo (para 30 unidades de computadoras)

GASTOS LOCALES ECUADOR	
Documentación	\$ 165
Desconsolidación	\$ 225
Manejo Local	\$ 150
Visto Bueno	\$ 120
Gastos Portuarios	\$ 225
Trasferencias	\$ 30
2 % ISD del flete	

Fuente: Cotización de naviera Modaltrade S.A

Elaborado por: La Autora (Anexo 1)

La tarifa en transporte Aéreo se detalla en la siguiente tabla.

Tabla No. 2.2: Tarifas de transporte Aéreo (30 unidades)

Tarifa neta	\$ 195
Fuel	\$ 375
Sec	\$ 90
Scree	\$ 90
Gastos origen:	\$ 145 + gastos Locales

Fuente: Cotización de naviera Modaltrade

Elaborado por: La Autora (Anexo 2)

En las tablas anteriores se puede observar la tarifa que se paga por traer 30 unidades de computadoras, por transporte aéreo y marítimo, según lo investigado la más aconsejable sería traer por transporte marítimo, ya que los costos son más bajos, pero como el tipo de mercancía y la complejidad de este producto hace que sea recomendable traerla vía aérea para evitar daños de la misma, además llega en menos tiempo al lugar de destino.

2.3 ANÁLISIS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

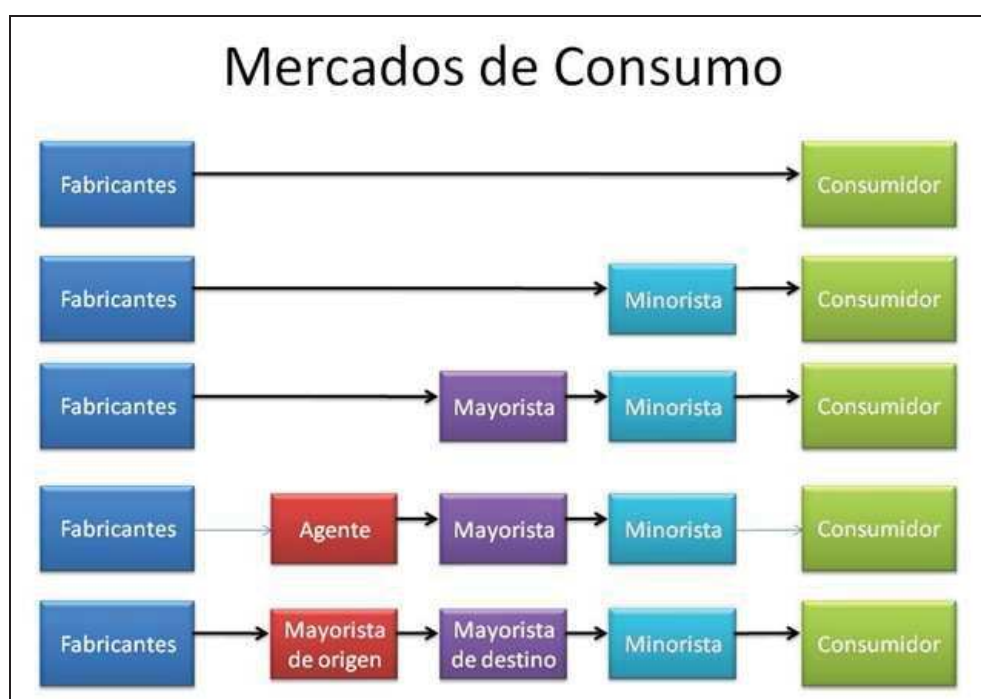
Un canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición de los consumidores los productos para que los adquieran.

La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor. El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios.

En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas y/o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios.²⁵

Gráfico No. 2.5: Canales de distribución



Fuente: <http://www.000webhost.com/admin-review>

Elaborado por: La Autora

²⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

2.3.1 Canales Actuales de Distribución

Tabla No. 2.3: Canales de distribución de mayoristas.

CANAL	Importación directa	Importación indirecta	Importación con representación
Megamicro	X		
Tecnomega	X		
Cartimex	X		
Grya		X	
Call & Buy		X	
	Megamicro, Siglo XXI y Cartimex, realizan importaciones Directa y no son representante de la marca.	Tecnomega e Incomex realiza importaciones Indirecta y no son representante de la marca.	NO hay representación.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

En esta tabla se observa los diferentes canales de distribución usados en el área de tecnología, el autor representa la realidad del mercado de importaciones en el Ecuador, luego de su análisis encontró que la mayoría de mayoristas recurren a los canales de importación directa e indirecta, siendo el canal de representación el no utilizado hasta el momento por mayorista alguno.

2.4 ANÁLISIS DE COSTOS DE IMPORTACIONES TOMANDO COMO REFERENCIA LOS DATOS CONTABLES DE LA EMPRESA

2.4.1 Estado de Situación Inicial de la Empresa – Actual

2.4.1.1 Estado de Situación Inicial

Esquema que explica las partes de un Balance Contable. El estado de situación inicial, también llamado balance general o de balance de situación, es

un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de la empresa en un momento determinado.

El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, pasivo y el patrimonio neto.²⁶

Estado de situación Inicial
Importador Carlos Almeida
Al 28 de Julio del 2010

<u>Activos</u>		<u>Pasivos</u>	
Banco	\$ 12.000	Obligaciones Bancarias	\$ <u>6.000</u>
Edificios	\$ 30.000	TOTAL PASIVOS	\$ 6.000
Vehículo	\$ 7.000	<u>Patrimonio</u>	
Eq. Computo	\$ 7.000	Capital Social	\$ <u>46.700</u>
Muebles	\$ <u>3.000</u>	Total Patrimonio	\$ 46.700
Total Activos	\$ <u>52.700</u>	Total Pasivos	\$ <u>52.700</u>

Gerente

Contador

2.4.2 Balance de Comprobación de la Empresa – Actual

2.4.2.1 Balance de Comprobación

Un balance de comprobación es un instrumento financiero que se utiliza para visualizar la lista del total de los débitos y de los créditos de las cuentas, junto al saldo de cada una de ellas (ya sea deudor o acreedor). De esta forma, permite establecer un resumen básico de un estado financiero.²⁷

²⁶ <http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>

²⁷ <http://definicion.de/balance-de-comprobacion/>

De acuerdo a los datos de la empresa obtenidos de sus mayores se extraen en resumen detallado a continuación en el siguiente Balance de comprobación.

Balance de Comprobación
Importador Carlos Almeida
Al 28 de Julio del 2011

N°	Cuentas	SUMAS		SALDOS	
		Deudor	Acreedor	Debe	Haber
Orden					
1	Caja	1.761,00	750,00	1.011,00	
2	Banco Pichincha	36.229,50	16.200,00	20.029,50	
3	Deudores por Ventas	184.050,00	90.512,50	93.537,50	
4	Deudores Morosos	5.760,00		5.760,00	
5	IVA Crédito Fiscal	630,00		630,00	
6	Compras	360.000,00		360.000,00	
7	Mercaderías	16.200,00	10.450,00	5.750,00	
8	Muebles y Utiles	3.000,00		3.000,00	
9	Dep Acum Muebles		270,00		270,00
10	Proveedores		13.260,00		13.260,00
11	Obligaciones Bancarias		1.188,00		1.188,00
12	IVA a Pagar		540,00		540,00
13	Luz y Te por pagar		60,00		60,00
14	Capital		14.010,00		14.010,00
15	Edificios	30.000,00		30.000,00	
16	Dep Acum Edificio		1.350,00		1.350,00
17	Vehículos	7.000,00		7.000,00	
18	Dep Acum Vehículos		1.260,00		1.260,00
19	Equipo de Cómputo	7.000,00		7.000,00	
20	Dep. Acum Eq. Cómputo		2.100,00		2.100,00
21	Descuentos entregados	15.120,00		15.120,00	
22	Ventas		504.000,00		504.000,00
23	Descuentos Obtenidos		10.800,00		10.800,00
TOTALES		666.750,50	666.750,50	548.838,00	548.838,00

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: La Autora

2.4.3 Estado de Pérdidas y Ganancias – Actual

2.4.3.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

La primera parte consiste en analizar todos los elementos que entran en la compra-venta de mercancía hasta determinar la utilidad o pérdida del ejercicio en ventas. Esto quiere decir la diferencia entre el precio de costo y de venta de las mercancías vendidas.²⁸

Del balance de comprobación obtenemos las cuentas que corresponden al estado de pérdidas y ganancias separando así las del estado de situación final.

Estado de Pérdidas y Ganancias
Importador Carlos Almeida
Al 28 de Julio del 2011

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
Ventas	504.000,00
Descuentos obtenidos	10.800,00
Compras	-360.000,00
Descuentos entregados	-15.120,00
Gastos varios	-5.760,00
Utilidad del ejercicio	133.920,00

Fuente: Análisis Financiero.

Elaborado por: La Autora

Nota: El impuesto a la renta anual en todo la empresa es de \$33480,00 este valor se pagará el año siguiente (Por pagar el 25% de las utilidades).

2.4.4 Estado de Situación Final

Muestra la naturaleza y cantidad de todos los activos poseídos, naturaleza y cantidad del pasivo, tipo y cantidad de inversión residual de los propietarios de un negocio. Tiene por objeto rendir un claro y preciso informe a las partes interesadas en la empresa sobre la situación de la misma al final de un año

²⁸ <http://www.monografias.com/trabajos18/perdidas-y-ganancias/perdidas-y-ganancias.shtml>

comercial. Se prepara con las cuentas reales de la balanza de comprobación y con el Estado de Utilidades no Distribuidas.²⁹

Estado de situación final
Importador Carlos Almeida
Al 28 de Julio del 2011

ACTIVOS		PASIVOS	
Caja	1.011,00	Proveedores	13.260,00
Banco Pichincha	20.029,50	Obligaciones Bancarias	1.188,00
Deudores por Ventas	93.537,50	IVA a Pagar	540,00
IVA Crédito Fiscal	630,00	Luz y Te por pagar	60,00
Mercaderías	5.750,00	TOTAL PASIVOS:	15.048,00
Muebles y Útiles	3.000,00	PATRIMONIO	
Dep Acum Muebles	270,00	Capital	14.010,00
Edificios	30.000,00	Utilidad del ejercicio	133.920,00
Dep Acum Edificio	1.350,00	TOTAL PATRIMONIO	147.930,00
Vehículos	7.000,00		
Dep Acum Vehículos	1.260,00		
Equipo de Cómputo	7.000,00		
Dep. Acum Eq. Cómputo	2.100,00		
TOTAL ACTIVOS:	172.938,00	PASIVO + PATRIMONIO	162.978,00

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

2.5 COSTOS DE IMPORTACIÓN

Para sacar los costos de importación se toma el valor FOB el cual representa el valor de la mercancía, luego el valor del flete, el seguro que se lo calcula del valor FOB el 0,35% del resultado se toma el 3,5 de la Superintendencia de compañías más 0,5% de contribución seguro campesino más 5 dólares de derechos emisión y por último se suma el 12% para sacar el valor total de la prima.

Además a esto se toma pago de impuesto que se lo calculando de la base imponible el 0,5% FODINFA más 12% de IVA.

²⁹ <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110423064304AAgvDLr>

Tabla No. 2.4: Costos de importación de 30 unidades de Computadoras portátiles marca Dell

RUBROS	IMP. DIRECTA	IMP. INDIRECTA	IMP. CON REPRESENTACIÓN
FOB	22950	24150	20970
FLETE	1185	1185	1185
SEGURO	99,16	104,05	91,09
BASE IMPONIBLE	24234,16	25439,05	22246,09
PAGO DE IMPUESTO	3029,27	3179,88	2780,76
GANANCIA 25%	6815,86	7154,73	6256,71
PRECIO DE VENTA	34079,29	35773,67	31283,56
PRECIO DE VENTA UNITARIO	1135,98	1192,46	1042,79

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

2.5.1 Costos Actuales de una Importación

Como puede observar en la tabla de los costos actuales de importación, son mucho más bajos a los anteriores, ya que aquí estamos haciendo una importación con representación y esto permite que haya mayor ventaja y beneficios al importar directamente porque los costos son bajos

Tabla No. 2.5: Costos actuales de importación con representación

RUBROS	IMP. CON REPRESENTACIÓN
FOB	20970
FLETE	1185
SEGURO	91,09
BASE IMPONIBLE	22246,09
PAGO DE IMPUESTO	2780,76
GANANCIA 25%	6256,71
PRECIO DE VENTA	31283,56
PRECIO DE VENTA UNITARIO	1042,79

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

2.5.2 Ejemplo de una Liquidación Actual de Importación

Para la liquidación actual de de importación se debe llenar al DAU C de la siguiente manera.

Tabla No. 2.6: Ejemplo de liquidación como Importación Directa

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA. "C"**

VALORES EN ADUANA				
FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD	VALOR ADUANA USD
22950	1185	99,16	24234,16	24234,16
AUTO LIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS				
CONCEPTO			CANTIDAD A PAGAR	
AV/VALOREM			121,17	
IMPUESTO VALOR AGREGADO			2908,10	
MULTAS (ART 89 Y 91)			0	
FODINFA			0	
TOTAL AUTO LIQUIDACIÓN			27263,43	

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

Tabla No. 2.7: Ejemplo de liquidación como Importación Indirecta

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA. "C"**

VALORES EN ADUANA				
FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD	VALOR ADUANA USD
24150	1185	104,05	25439,05	25439,05
AUTO LIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS				
CONCEPTO			CANTIDAD A PAGAR	
AV/VALOREM			127,20	
IMPUESTO VALOR AGREGADO			3052,69	
MULTAS (ART 89 Y 91)			0	
FODINFA			0	
TOTAL AUTO LIQUIDACIÓN			28618,94	

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

Tabla No. 2.8: Ejemplo de liquidación como representante de computadoras portátiles marca Dell (Propuesta)

**REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA. "C"**

VALORES EN ADUANA				
FOB USD	FLETE USD	SEGURO USD	CIF USD	VALOR ADUANA USD
20970	1185	91,09	22246,09	22246,09
AUTO LIQUIDACIÓN DE TRIBUTOS				
CONCEPTO			CANTIDAD A PAGAR	
AV/VALOREM			111,23	
IMPUESTO VALOR AGREGADO			2669,53	
MULTAS (ART 89 Y 91)			0	
FODINFA			0	
TOTAL AUTO LIQUIDACIÓN			25026,85	

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

Los costos de importación se reflejan significativamente más bajos en el DAU "C", porque al ser un valor menor el FOB los valores de impuestos también resultan más bajos, los porcentajes de impuestos son fijos en un determinado tiempo. La ventaja de importar este tipo de productos es que no paga mayores tributos, ya que solamente paga AV/VALOREM (0,5%) y el IVA (12%).

2.5.3 Formas Actuales de Pago en las Importaciones

2.5.3.1 Forma de Pagos

Es aquel aceptado comúnmente para comprar o arrendar un Bien, para cancelar una Deuda y para cualquier pago en general.

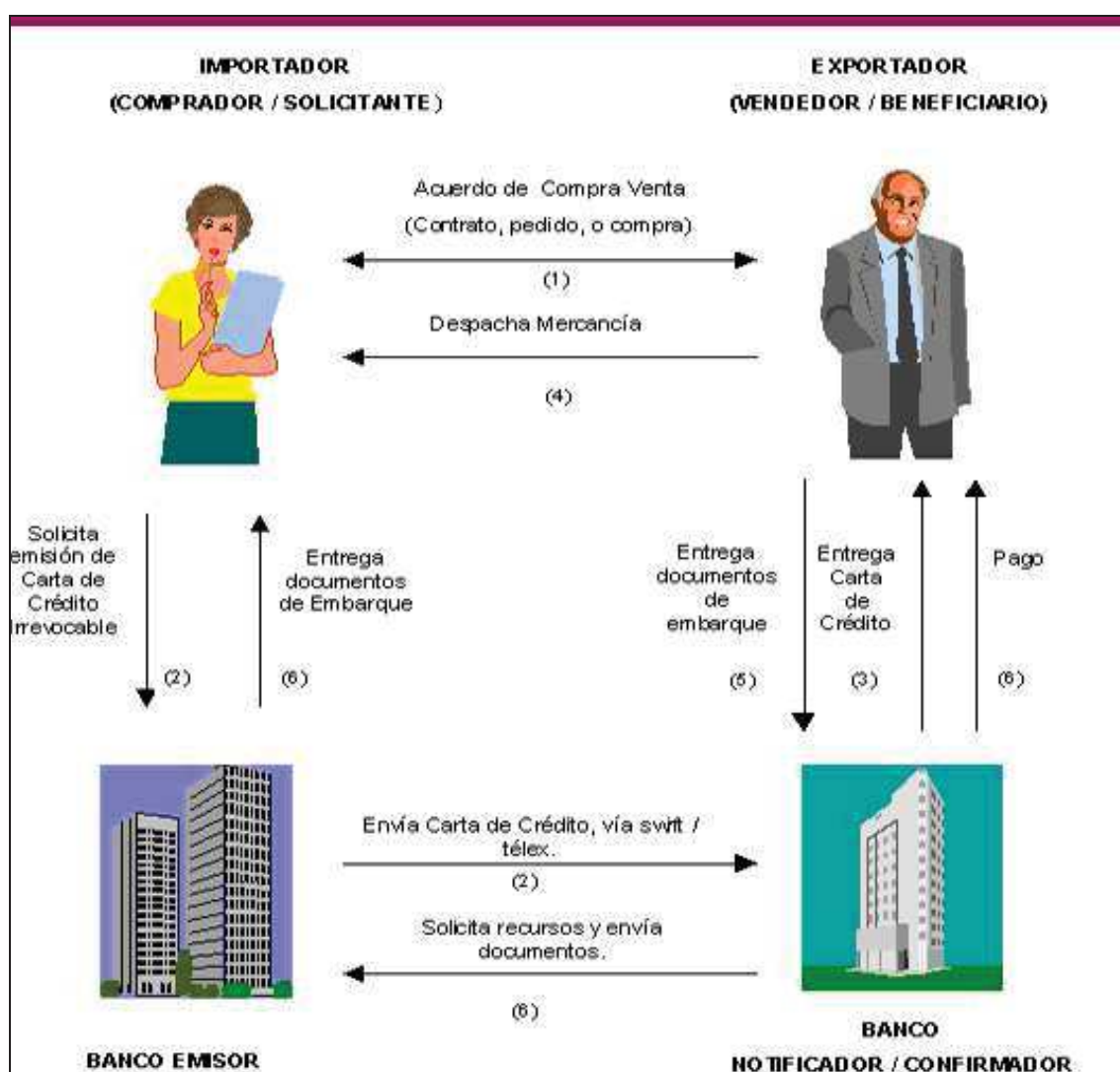
El Pago es uno de los modos de extinguir las obligaciones que consiste en el cumplimiento efectivo de la prestación debida, sea esta de dar, hacer o no hacer (no solo se refiere a la entrega de una cantidad de dinero o de una cosa).³⁰

³⁰ <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081006131719AAD7b3z>

2.5.3.2 Carta de Crédito

La carta de crédito se define como un instrumento de pago para las importaciones, mediante el cual un banco, obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de su cliente se obliga a pagar al vendedor por sus bienes o servicios que el importador está dispuesto a comprar, siempre y cuando se cumplan las condiciones y términos de la carta de crédito.

Gráfico No. 2.6: Flujo del proceso de Carta de crédito



Fuente: <http://trazabilidaddfimx.blogspot.com/2008/03/paso-no-16-carta-de-credito.html>

Elaborado por: La Autora

La carta de crédito deriva de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las

características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido a una orden de compra, en donde se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable, pagadero contra documentos de embarque.

2.5.3.3 Requisitos para una Carta de Crédito

- Solicitud de Convenio y Crédito Documentario debidamente llena.
- Documento Único de Importación (formulario completo) debidamente aprobado (Vto.Bno.).
- Licencia Previa de Importación a nivel Ministerial (si la partida arancelaria la requiere).
- Nota de Pedido.
- Póliza de Seguro de Transporte y endoso a favor del BG.
- Cupo de la División Internacional del BG (banco corresponsal asignado).³¹

Banco Pichincha, cobra por cada transacción con cartas de crédito un 4% del monto de negociación, siendo \$40000,00 su monto máximo, con la excepción al utilizar el recurso de hipoteca, en la que el monto será el 70% del valor del bien a hipotecar.

Esta carta de crédito tiene una duración de 180 días, adicionalmente se debe considerar costos fijos de la transacción como el Impuesto a la Salida de Capitales que es el 2% mayor a \$1000,00 de salida; también el costo de giro que es \$47,00 y \$11,20 por reconocimiento de firma.

³¹ <http://www.bankguay.com/bg/carta-de-credito.html>

2.5.3.4 Giro Directo

Son los pago internacional Son los pagos en divisas que recibe del exterior el exportador colombiano de parte de sus compradores a través del sistema financiero colombiano, mediante mecanismos electrónicos de transferencias internacionales como Swift.

A diferencia de los anteriores instrumentos de pago, los giros directos surgen cuando el exportador colombiano tiene una alta confianza en su comprador del exterior.

2.5.3.5 Solicitud de Giro Directo

El importador o comprador del exterior solicita a la entidad financiera del exterior realizar un pago internacional en divisas, con cargo a su cuenta corriente, a favor del exportador colombiano donde suministra la información relativa al beneficiario del pago, como: nombre y dirección completa del beneficiario (exportador), número de cuenta, nombre de la entidad financiera ciudad y país y concepto del pago internacional.³²

Para el giro directo los costos son el 4% del valor a enviar, como giro inmediato.

³² <http://es.scribd.com/doc/41739627/GIRO-DIRECTO>

Gráfico No. 2.7: Ejemplo de Giro Directo

To send money		WESTERN UNION	
For Western Union Card™ holders, please fill in your card number.		Amount	
Card No.			
Destination (city, country)		DO NOT WRITE BELOW	
Amount (in words)		Agency	Operator number
Receiver		Date / / Time	
First name(s)	J O S E P H	Money Transfer Control Number	
Last name	I R I U J K A		
Address		Amount	
City Province/Country Postal Code		Transfer Fee	
Sender		Telephone or delivery charge	
First name(s)		Message	
Last name		Tax	
Address		Total amount received	
City Province/Country Postal Code		Identification	
Telephone no. ()		Type Expiration	
Optional services available at additional cost. Check services desired:		Number	
<input type="checkbox"/> I want a check delivered to the following address:		Agent's signature	
City Province/Country Postal Code			
<input type="checkbox"/> I want Western Union to telephone the Receiver. ()			
<input type="checkbox"/> Message to be sent:			
When sending less than \$1000 and the receiver does not have valid identification, complete the Test question and answer. (The maximum amount that can be picked up without I.D. is \$1000.)			
Will the Receiver have valid identification? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No If no, provide a Test Question: (Limit 4 Words)			
Question			
Answer			
Unless you have requested the foreign exchange rate for this transaction to be fixed at the time you send it, the rate will be set at the time the transaction is paid, in which case any indication of the payment amount appearing on this form is advisory only.			
CERTAIN TERMS AND CONDITIONS GOVERNING THE MONEY TRANSFER SERVICE YOU HAVE SELECTED ARE SET FORTH ON THE BACK OF THIS FORM. BY SIGNING THIS FORM YOU ARE AGREEING TO THOSE TERMS AND CONDITIONS. *PLEASE SEE IMPORTANT INFORMATION REGARDING CURRENCY EXCHANGE SET FORTH ON THE BACK OF THIS FORM.			
Customer's signature		Date	

CUSTOMER'S COPY www.westernunion.com WU Template 1 Eng Copyright © 2002-2003 Western Union Holdings, Inc. All Rights Reserved.

Fuente: <http://www.chinafactours.com/payment-guide.html>

Elaborado por: La Autora

2.6 DOCUMENTOS NECESARIOS PARA IMPORTAR

Si bien el mundo se encuentra inmerso en la tendencia de aminorar los procesos haciéndolos más eficientes y en varios casos incluso borrar definitivamente muchos de ellos, tratando de crear algo más simple y productivo, y que también queremos llegar a un cero papeles por temas netamente ecológicos; es realmente importante soportar nuestras acciones y procesos en documentos que no solamente guían sino que se convierten en respaldos físicos de nuestra gestión.

Es así que a continuación se describen los principales documentos que para este tipo de importaciones se requieren.

2.6.1 Declaración Aduanera Única (D.A.U.)

La declaración aduanera única es el documento que permite certificar la veracidad de la importación de un producto por cada compra en el exterior.

Este documento consta de los siguientes puntos principales.

- Número de refrendo
- Datos del contribuyente.
- Régimen precedente.
- Datos del consignante o consignatario.
- Transporte.
- Determinación Base imponible.
- Documentos de acompañamiento.
- Declaración de la mercancía.
- Observación.
- Firma y sello. (Anexo 3)

2.6.2 Factura Comercial de Exportación

A los efectos de la aplicación del primer método “Valor de Transacción de las mercancías importadas” establecido en el artículo 1 del Acuerdo sobre Valoración de la OMC, la factura comercial debe:

1. Reflejar el pago total por las mercancías importadas efectuado o por efectuarse del comprador al vendedor, independientemente de que la forma de pago sea directa y/o indirecta.
2. Ser un documento original y definitivo. En tal sentido no se aceptará una factura pro forma.
3. Ser expedida por el vendedor de la mercancía.

4. Carecer de borrones, enmendaduras o adulteraciones.
5. Contener como mínimo los siguientes datos:
 - a) Número y fecha de expedición.
 - b) Nombre y dirección del vendedor.
 - c) Nombre y dirección del comprador.
 - d) Descripción de la mercancía.
 - e) Cantidad.
 - f) Precio unitario y total.
 - g) Moneda de la transacción comercial.
 - h) Lugar y condiciones de entrega de la mercancía, según los términos

Internacionales de Comercio "INCOTERMS", establecidos por la Cámara de Comercio Internacional, u otros acuerdos.

La factura comercial puede tomar la forma de un mensaje electrónico, en cuyo caso deberá cumplir con los requisitos antes señalados, aplicándose lo establecido en la legislación nacional sobre regulación del comercio electrónico.

Cuando las facturas comerciales se presenten en un idioma diferente al español, la autoridad aduanera podrá exigir al importador que adjunte la traducción correspondiente.³³ (Anexo No 4)

2.6.3 Documentos de Embarque Utilizados

2.6.3.1 Bill of Lading

Bill of lading es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra

³³ Tomado de la Decisión 571 de la CAN resolución 1239.

la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial, como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

Tiene el siguiente contenido.

- Nombre del exportador y del buque.
- Tipo de mercancía, peso y medida.
- Numero de paquetes y marcas.
- Destino y consignatario de la mercancía.

2.6.3.2 Carta Porte

Es el documento que justifica el desplazamiento de mercancías y el contenido de las mismas. La carta de porte debe redactarse en papel o bien en formato electrónico.³⁴

Contenido de la Carta de Porte

- Denominación o razón social del transportista y su dirección.
- Nombres y dirección del remitente.
- Lugar y fecha de embarque de la carga y lugar previsto para su descarga.
- Nombre y dirección del consignatario.
- Características de peligrosidad.
- Cantidad, peso, volumen y contenido de los bultos
- Fletes y gastos suplementarios, valor declarado de la carga.

³⁴ <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080417185705AA32Me9>

2.6.3.3 Guía Aérea

Documento que evidencia el contrato de fletamento de carga vía aérea. A través de él, el transportista se hace cargo del traslado de la mercadería contra la entrega de la documentación correspondiente. En el conocimiento de embarque, consta que las mercaderías son despachadas a la orden de una persona física, o la orden simplemente o al portador, constituyéndose en una contratación. La guía aérea tiene el siguiente contenido.

- Nombre del transportista
- Firma o autenticación del transportista o su agente.
- Descripción de la mercancía aceptada para su transporte.
- El aeropuerto de origen y destino como lo indica el crédito.

2.6.4 Tipos de Seguros de Importación Empleados

Seguro de mercancía vía aérea.

Asegura la mercancía transportada por vía aérea mediante la cobertura de accidentes de la aeronave por caída, vuelco colisión, incendio, etc.

Puede contratarse de forma opcional las coberturas por robo, roturas, derrames, mojaduras, oxidación, y otros riesgos análogos.

Tipos de pólizas

Todo Riesgo

- Cubre todos los riesgos que dañen u ocasionen pérdidas de los bienes asegurados, por cualquier causa externa que ocurra durante la vigencia de esta cláusula, en el tránsito o almacenaje amparado.
- Avería gruesa y gastos de salvamento.

Con avería particular:

- Incendio o explosión.
- Que se encalle, vare, hunda o se vuelque el buque o embarcación.
- Volcamiento, descarrilamiento del medio de transporte terrestre.
- Colisión o contacto del buque, embarcación o medio de transporte con cualquier otra materia que no sea agua.
- Descarga del cargamento en un puerto de refugio. Terremoto, erupción volcánica o rayo.
- Pérdida o daño a la materia asegurada causada por:
 - Sacrificio debido a una avería general.
 - Echazón o barrida por las olas.

Libre de avería particular.

- Incendio o explosión.
- Que el buque o embarcación vare, encalle, se hunda o zozobre.
- Volcamiento o descarrilamiento del medio transportador terrestre.
- Colisión o contacto del buque, embarcación o medio de transporte con cualquier otro objeto externo o material que no sea agua.
- Descarga de los bienes asegurados en el puerto de refugio.
- Pérdida o daño a la materia asegurada causada por:
 - Sacrificio de origen a la declaración de avería general.
- Echazón.
- Culpabilidad por colisión.
- Cláusula: ambos culpables de colisión.

No cubre

- Lo estipulado como exclusiones en las condiciones de la cláusula.
- Lo contemplado en los puntos 4, 5, 6, y 7 de la cláusula.

Puntos importantes del seguro.

- Póliza N°
- Aplicación N°
- Póliza de transporte N°
- Lugar y fecha
- Marca
- Nos
- Peso bruto kgs
- Cantidad bultos
- Contenido
- Valor asegurado
- %
- Prima
- Observaciones. (Anexo 5)

2.6.5 Declaración Andina de Valor (D.A.V.)

En la decisión 571 en el capítulo IV, art: 8 dice “La Declaración Andina del Valor es un documento soporte de la declaración en aduana de las mercancías importadas. Debe contener la información referida a los elementos de hecho y circunstancias relativos a la transacción comercial de las mercancías importadas, que han determinado el valor en aduana declarado.”

Este documento cuenta con los siguientes puntos importantes:

- Número de DAV.
- Aduana
- Proveedor
- Transacción
- Descripción de la mercancía
- Intermediario entre comprador y vendedor

- Condiciones de la transacción
- Determinación de la transacción
- Desagregación del valor en aduana
- Identificación y firma del declarante. (Anexo No. 6)

2.7 ANÁLISIS DE COSTOS ACTUALES PARA IMPORTAR LAPTOP MARCA DELL CON REPRESENTACIÓN Y SIN REPRESENTACIÓN DIRECTA. PATENTES Y LEYES ADUANERAS A CUMPLIR

Tabla No. 2.9: Costos actuales de importación

RUBROS	IMP. DIRECTA	IMP. INDIRECTA	IMP. CON REPRESENTACIÓN
FOB	22950	24150	20970
FLETE	1185	1185	1185
SEGURO	99,16	104,05	91,09
BASE IMPONIBLE	24234,16	25439,05	22246,09
PAGO DE IMPUESTO	3029,27	3179,88	2780,76
GANANCIA 25%	6815,86	7154,73	6256,71
PRECIO DE VENTA	34079,29	35773,67	31283,56
PRECIO DE VENTA UNITARIO	1135,98	1192,46	1042,79

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

Debido a las ventajas por descuento de representante de marca, observamos que el costo final y por ende el PVP es considerablemente más bajo que las otras opciones, determinando esto que se genere ventaja competitiva en precio respecto a las otras empresas importadoras.

CAPÍTULO III

3 CREAR EL PLAN DE IMPORTACIONES, PROCEDIMIENTOS, PROCESOS Y COSTOS QUE IMPLICAN PARA LA IMPORTACIÓN-REPRESENTACIÓN DIRECTA DE LAS COMPUTADORAS PORTÁTILES MARCA DELL, DESDE EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS HACIA EL MERCADO DEL ECUADOR

3.1 MATRIZ DE EJECUCIÓN Y OPERATIVIDAD CON NUEVOS COSTOS

Generalmente una matriz de ejecución crea varias vías o alternativas para solucionar problemas comunes, en el caso de esta matriz ejecución y operatividad se soporta el conjunto de acciones encaminadas al logro de los objetivos de la empresa en cuanto a resultados financieros, de importaciones y de ventas. Es por esta razón que se han realizado matrices con proyecciones para los siguientes cuatro años.

3.1.1 Plan de Importaciones

Se refiere al forecast (programación futura en base a un análisis histórico) de la importación temporal de materia prima o la importación definitiva de productos terminados. Analiza las variables de costos, impuestos y fletes, al mismo tiempo que prevé la realización y cumplimiento de los procedimientos de la cadena logística.

Tabla No. 3.1: Matriz de operatividad con nuevos costos

		COSTOS AÑO 2012						
PRODUCTO	PAIS	FOB	FLETE	SEGURO	BASE IMPONIBLE	PAGO DE IMPUESTO	GANANCIA 25%	PRECIO DE VENTA
Computadoras portátiles marca Dell	EEUU	20970	1185	91,09	22246,09	2780,76	6256,71	31283,56
					PRECIO DE VENTA UNITARIO	SEGUNDO TRIMESTRE 5%	TERCER TRIMESTRE 5%	CUARTO TRIMESTRE 5%
					1042,79	32847,74	34490,13	36214,64

		COSTOS AÑO 2013						
PRODUCTO	PAIS	FOB	FLETE	SEGURO	BASE IMPONIBLE	PAGO DE IMPUESTO	GANANCIA 25%	PRECIO DE VENTA
Computadoras portátiles marca Dell	EEUU	22019	1244	95,645	23358,40	2919,80	6569,55	32847,74
					PRECIO DE VENTA UNITARIO	SEGUNDO TRIMESTRE 5%	TERCER TRIMESTRE 5%	CUARTO TRIMESTRE 5%
					1094,92	34490,13	36214,64	38025,37

		COSTOS AÑO 2014						
PRODUCTO	PAIS	FOB	FLETE	SEGURO	BASE IMPONIBLE	PAGO DE IMPUESTO	GANANCIA 25%	PRECIO DE VENTA
Computadoras portátiles marca Dell	EEUU	23119	1306	100,43	24526,31	3065,79	6898,02	34490,12
					PRECIO DE VENTA UNITARIO	SEGUNDO TRIMESTRE 5%	TERCER TRIMESTRE 5%	CUARTO TRIMESTRE 5%
					1149,67	36214,63	38025,36	39926,63

		COSTOS AÑO 2015						
PRODUCTO	PAIS	FOB	FLETE	SEGURO	BASE IMPONIBLE	PAGO DE IMPUESTO	GANANCIA 25%	PRECIO DE VENTA
Computadoras portátiles marca Dell	EEUU	24275	1372	105,449	25752,63	3219,08	7242,93	36214,64
					PRECIO DE VENTA UNITARIO	SEGUNDO TRIMESTRE 5%	TERCER TRIMESTRE 5%	CUARTO TRIMESTRE 5%
					1207,15	38025,37	39926,64	41922,97

		COSTOS AÑO 2016						
PRODUCTO	PAIS	FOB	FLETE	SEGURO	BASE IMPONIBLE	PAGO DE IMPUESTO	GANANCIA 25%	PRECIO DE VENTA
Computadoras portátiles marca Dell	EEUU	25489	1440	110,721	27040,26	3380,03	7605,07	38025,37
					PRECIO DE VENTA UNITARIO	SEGUNDO TRIMESTRE 5%	TERCER TRIMESTRE 5%	CUARTO TRIMESTRE 5%
					1267,51	39926,64	41922,97	44019,12

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

En esta matriz se puede ver los costos de importación con representación que hay para el primer trimestre de la empresa, luego de esto también podemos analizar como varían los nuevos costos de importación ya que a cada trimestre aumenta un 5% de crecimiento, en las siguientes tablas podemos analizar que cada año hay un crecimiento del 10% por año, esto quiere decir el crecimiento de la empresa es positivo comparado con la economía que tiene en la actualidad nuestro país.

3.2 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

3.2.1 Inversión

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.³⁵

Para este proyecto la inversión inicial será del \$70000,00 con el costo de importación y costo de la representación, esto será \$10010,74 valor del capital de la empresa.

El restante valor se lo financiará con una entidad bancaria del país \$60000,00 el cual estará dividido en \$15016,11 para inversión de compra y \$ 44983,89 como costo de representación.

3.2.2 Financiamiento

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.

³⁵ <http://definicion.de/inversion>

La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios.³⁶

Tabla No. 3.2: Tabla de Amortización

No. Dividendo	Capital Amortizado	Interés	Valor Dividendo	Saldo Capital	Fecha de Pago Dividendo
0	0	0	0	60000,00	
1	1571,49	442,11	2013,60	58428,51	Dic-11
2	1469,47	430,53	1900,00	56959,03	Ene-12
3	1480,30	419,70	1900,00	55478,73	Feb-12
4	1491,21	408,79	1900,00	53987,52	Mar-12
5	1502,20	397,80	1900,00	52485,32	Abr-12
6	1513,27	386,73	1900,00	50972,06	May-12
7	1524,42	375,58	1900,00	49447,64	Jun-12
8	1535,65	364,35	1900,00	47911,99	Jul-12
9	1546,96	353,04	1900,00	46365,03	Ago-12
10	1558,36	341,64	1900,00	44806,66	Sep-12
11	1569,85	330,15	1900,00	43236,82	Oct-12
12	1581,41	318,59	1900,00	41655,41	Nov-12
13	1593,07	306,93	1900,00	40062,34	Dic-12
14	1604,80	295,20	1900,00	38457,54	Ene-13
15	1616,63	283,37	1900,00	36840,91	Feb-13
16	1628,54	271,46	1900,00	35212,37	Mar-13
17	1640,54	259,46	1900,00	33571,83	Abr-13
18	1652,63	247,37	1900,00	31919,20	May-13
19	1664,81	235,19	1900,00	30254,39	Jun-13
20	1677,07	222,93	1900,00	28577,32	Jul-13
21	1689,43	210,57	1900,00	26887,89	Ago-13
22	1701,88	198,12	1900,00	25186,01	Sep-13
23	1714,42	185,58	1900,00	23471,59	Oct-13
24	1727,05	172,95	1900,00	21744,54	Nov-13
25	1739,78	160,22	1900,00	20004,76	Dic-13
26	1752,60	147,40	1900,00	18252,17	Ene-14
27	1765,51	134,49	1900,00	16486,66	Feb-14
28	1778,52	121,48	1900,00	14708,14	Mar-14
29	1791,62	108,38	1900,00	12916,51	Abr-14
30	1804,83	95,17	1900,00	11111,69	May-14
31	1818,12	81,88	1900,00	9293,56	Jun-14
32	1831,52	68,48	1900,00	7462,04	Jul-14
33	1845,02	54,98	1900,00	5617,02	Ago-14
34	1858,61	41,39	1900,00	3758,41	Sep-14
35	1872,31	27,69	1900,00	1886,11	Oct-14
36	1886,10	13,90	1900,00	0,00	Nov-14

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

³⁶ <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

3.3 PRESUPUESTOS DE INGRESOS-COSTOS Y GASTOS ACTUALES

3.3.1 Ingresos – Costos

Al analizar el costo que tiene las computadoras portátiles marca Dell en el mercado ecuatoriano (costos elevados), emprende la importación de computadoras portátiles marca Dell con representación lo cual hace que se abaraten el precio en el mercado dejando a \$ 699.00 promedio por unidad, y el precio de venta para el público es de \$ 1042.79.

Tabla No. 3.3. Presupuesto Ingresos- Costos

Producto	Unidad	Costo Importación	PVP	Valor Costo	Valor PVP	Margen utilidad
Computadoras portátiles marca Dell	30	699	1042,79	20970	31283,7	10313,7

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

3.3.2. Gastos Fijos, Variables y Depreciaciones

3.3.2.1 Gastos Fijos

Se define como gastos fijos a aquellos gastos que no dependendel volumen de producción que tengamos, es decir, aunque nuestra producción aumente o disminuya estos gastos no se verán afectados. Los gastos fijos de la empresa pueden ser entre otros:

Alquiler del local, mantenimiento y reparaciones seguro del local etc.³⁷

³⁷ <http://compartirarticulos.com/los-gastos-fijos-de-la-empresa/>

Tabla No. 3.4: Gastos Fijos

Gastos Fijo	Valor Mensual	Valor Anual
Décimo Cuarto Sueldo	22,00	264,00
Décimo Tercer Sueldo	141,67	1700,04
Equipos de Computación	100,00	1200,00
Gastos de Gestón	75,00	900,00
Gastos Financieros	45,00	540,00
Gastos Imprevistos	40,00	480,00
Gastos Legales	150,00	1800,00
IESS	206,55	2478,60
Imprenta y Papelería	100,00	1200,00
Impuestos y Multas	30,00	360,00
Suministros Oficina	100,00	1200,00
Mantenimiento	40,00	480,00
Internet	50,00	600,00
Caja Chica	20,00	240,00
Servicios Básicos	60,00	720,00
Sueldo Personal	1700,00	20400,00
SUMAN	2880,22	34562,64

Fuente: Análisis Financiero
Elaborado por: La Autora.

3.3.1.1 Gastos Variables

Los gastos variables son aquellos gastos que tiene relación directa con la producción de la empresa, si la producción aumenta, los gastos variables aumentan.

Tabla No. 3.5: Gastos Variables de Importación

Importación Desaduanización	200
Importación Seguros	91,09
Importación Flete Aéreo	1185
Importación Flete Interno	100
Importación Transferencia Anticipo	
Importación Pago Cartas de Crédito	783
Comisión Bancaria (4% Importación)	1251,34
Importación Pago Cartas de Crédito	3610,43

Fuente: Análisis Financiero
Elaborado por: La Autora.

3.3.1.2 Depreciación

La depreciación es la pérdida del valor contable que sufren los activos fijos por el uso a que se les somete. En la medida en que avance el tiempo de servicio, decrece el valor contable de dichos activos.

Para calcular la depreciación se utilizará el establecido en la Ley de Régimen Interno LRI, se lo hará por el método de línea recta.

Tabla No. 3.6: Depreciación

Activo Fijo	Costo Histórico	% Depreciación	Vida Útil	Depreciación Mensual	Depreciación Anual
Equipo de Computación	7000	33,33%	3 Años	194,43	2333,1
Muebles y Útiles	3000	10%	10 Años	25,00	300
Edificio	30000	4,5%	10	112,50	1350
Vehículos	7000	20%	5 Años	116,67	1400
SUMAN	47000			448,59	5383,1

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

3.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS CON EL ANÁLISIS DE COSTOS IMPORTACIÓN

3.4.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla No. 3.7: Estado de pérdidas y ganancias proyectada.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
VENTAS						
Ventas Netas	134836,07	148319,68	163151,65	179466,82	197413,50	217154,85
(-) Costo de productos vendidos	88984,36	93433,58	98105,26	103010,52	108161,05	113569,10
(=) Utilidad Bruta	45851,71	54886,10	65046,39	76456,29	89252,45	103585,75
TOTAL INGRESOS	45851,71	54886,10	65046,39	76456,29	89252,45	103585,75
GASTOS						
Gastos Administrativos	34562,64	34908,27	35257,35	35609,92	35966,02	36325,68
Gastos de Ventas	14441,72	14874,97	15321,22	15780,86	16254,28	16741,91
Otros Gastos	0	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	49004,36	49783,238	50578,56981	51390,77993	52220,30487	53067,59358
RESULTADO DEL EJERCICIO	-3152,65	5102,86	14467,82	25065,51	37032,14	50518,15
15% Participación Trabajadores	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD DESPUES DE P. TRABAJADORES	-3152,65	5102,86	14467,82	25065,51	37032,14	50518,15
25% Anticipo Impuesto a la renta.	0	1275,72	3616,96	6266,38	9258,04	12629,54
PERDIDA/ UTILIDAD DEL EJERCICIO	-3152,65	3827,15	10850,87	18799,13	27774,11	37888,61

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

3.4.2. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de Caja Proyectado “No es más que el informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que a obtenido la empresa,” que ayuda a saber lo que ingresó y lo que salió en efectivo, de tal manera que se tiene la liquidez real de la empresa.”

El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto.³⁸

³⁸ <http://pdf.rincondelvago.com/flujo-de-caja.html>

Tabla No. 3.8: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA OPERATIVO (Valor en dólares)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
A. FUENTES	10.011	134.836	156.756	181.016	204.158	229.730
1. EXTERNAS						
Capital propio	10.011					
Prestamo bancario	15.016					
INGRESOS POR AUTOGESTION		134.836	78.750	85.995	93.768	102.103
SALDO AÑO ANTERIOR			78.006	95.021	110.390	127.627
B. USOS	44.984	56.830	61.735	70.626	76.531	82.882
INVERSION FIJA	44.984					
GASTOS ADM. + DEPRECIACIÓN		48.204	52.060	56.225	60.723	65.581
SERVICIO DEUDA						
INTERESES		0	0	0	0	0
AMORTIZ. DEL PRESTAMO		0	0	3.609	3.829	4.062
REPART. UTILIDAD (15%)		3.569	4.003	4.465	4.957	5.478
IMP. A LA RENTA 25%		5.057	5.672	6.326	7.022	7.761
DEPRECIACIONES		2.067	2.067	2.067	2.067	2.067
C. FLUJO DE CAJA (A-B)	70.011	78.006	95.021	110.390	127.627	146.848

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

Como se observa en la tabla el flujo inicial es de \$70011 como base, el año uno refleja un valor de \$78006, año dos \$95021, año tres \$110390, para el año cuatro es de \$127627 y por último año cinco \$146848, estos son los valores que muestra para los siguiente cinco años donde se determina el flujo con los que cuenta la empresa para afrontar el inicio de operaciones, la competencia, etc.

3.4.2 Proyección de Ventas

Tabla No. 3.9: Proyección de ventas

MES	AÑO 2012	PROYECCIO N 2013	Creci miento %	PROYECCIO N 2014	Creci miento %	PROYECCION 2015	Crecim iento %	PROYECCION 2016	Creci miento %	PROYECCION 2017	Creci miento %
Ene	\$ 10.324,61	\$ 11.357,08	10%	\$ 12.492,78	10%	\$ 13.742,06	10%	\$ 15.116,27	10%	\$ 16.627,90	10%
Febr	\$ 9.835,60	\$ 10.819,16	10%	\$ 11.901,08	10%	\$ 13.091,18	10%	\$ 14.400,30	10%	\$ 15.840,33	10%
Marz	\$ 11.123,35	\$ 12.235,69	10%	\$ 13.459,25	10%	\$ 14.805,18	10%	\$ 16.285,70	10%	\$ 17.914,27	10%
Abril	\$ 13.988,89	\$ 15.387,78	10%	\$ 16.926,56	10%	\$ 18.619,22	10%	\$ 20.481,14	10%	\$ 22.529,25	10%
May	\$ 6.301,82	\$ 6.932,01	10%	\$ 7.625,21	10%	\$ 8.387,73	10%	\$ 9.226,50	10%	\$ 10.149,15	10%
Juni	\$ 12.557,03	\$ 13.812,73	10%	\$ 15.194,00	10%	\$ 16.713,40	10%	\$ 18.384,74	10%	\$ 20.223,22	10%
Juli	\$ 10.726,18	\$ 11.798,79	10%	\$ 12.978,67	10%	\$ 14.276,54	10%	\$ 15.704,19	10%	\$ 17.274,61	10%
Agost	\$ 10.502,43	\$ 11.552,67	10%	\$ 12.707,93	10%	\$ 13.978,73	10%	\$ 15.376,60	10%	\$ 16.914,26	10%
Sept	\$ 13.261,53	\$ 14.587,68	10%	\$ 16.046,45	10%	\$ 17.651,10	10%	\$ 19.416,21	10%	\$ 21.357,83	10%
Oct	\$ 10.862,15	\$ 11.948,37	10%	\$ 13.143,20	10%	\$ 14.457,52	10%	\$ 15.903,27	10%	\$ 17.493,60	10%
Nov	\$ 14.234,67	\$ 15.658,14	10%	\$ 17.223,95	10%	\$ 18.946,35	10%	\$ 20.840,98	10%	\$ 22.925,08	10%
Dici	\$ 11.117,82	\$ 12.229,60	10%	\$ 13.452,56	10%	\$ 14.797,81	10%	\$ 16.277,59	10%	\$ 17.905,35	10%
Total	\$ 134.836,07	\$ 148.319,68		\$ 163.151,65		\$ 179.466,82		\$ 197.413,50		\$ 217.154,85	

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

3.4.3 Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.³⁹

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada. La inversión será aconsejable si su VAN es positivo.

VAN = Valor actual de todos los cobros - Valor actual de todos los pagos⁴⁰

Tasa de Inflación 2,85%

Tasa activa 12%

³⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

⁴⁰ <http://www.bolsavalencia.es/diccionario/v.htm>

3.4.3.1 Cálculo Valor Actual Neto (VAN)

$$\text{VAN} = \text{INV. INICIAL} + \frac{\text{FLUJO DE CAJA}}{(1+\text{TMR})} + \frac{\text{FLUJO DE CAJA}}{((1+\text{TMR})+(1+\text{TMR}))}$$

Tabla No. 3.10: Valor actual neto

AÑO	VALOR ACTUAL	VAN
0		
1	78006	67919,90
2	95021	72037,33
3	110390	72867,98
4	127627	73353,12
5	146848	73487,43
(-)INVERSIÓN	70000	359665,75

VAN= 289665,75

Fuente: Análisis Financiero
Elaborado por: La Autora.

El valor actual neto del proyecto es 289665,75 por ende es positivo es mayor que uno y por consiguiente el proyecto es rentable.

3.4.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La **tasa interna de retorno** o **tasa interna de rentabilidad** (TIR) de una inversión, está definida como el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir".

En términos simples en tanto, diversos autores la conceptualizan como la tasa de interés (o la tasa de descuento) con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a

partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.⁴¹

Tabla No. 3.11: Tasa interna de Retorno

TIR		
AÑO	IMPORTE	VAN
0		
1	67919,90	34498,12
2	72037,33	18584,65
3	72867,98	9548,43
4	73353,12	4882,16
5	73487,43	2484,31
	359665,75	69997,67
TIR	96,88%	0

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

La tasa de retorno del proyecto refleja un 96,88% que es un porcentaje aceptable para los inversionistas, donde igualamos los flujos netos con la inversión.

⁴¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

CAPÍTULO IV

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

- Debido a las ventajas presentadas de las computadoras portátiles marca Dell, se puede concluir que la aceptación que tiene el mercado es positiva ya que hay una demanda insatisfecha al que se la debe cubrir, las oportunidades de crecimiento son efectivas siempre y cuando se aproveche los recursos y se manejen buenas negociaciones, tomando en consideración que no tiene ningún tipo de restricciones arancelarias y además, con el respaldo de la marca los costos en el mercado será bajos.
- Con el estudio realizado el importador tiene el conocimiento de todos los requisitos aduaneros, documentación, aplicación de cada incoterms, obligaciones que le corresponderían al importador, los procesos de importación y el tiempo que le lleva a cada medio de transporte llegar a su destino, además el manejo de su capital para la inversión del mismo, y las formas de pagos que puede tener al realizar una transacción al exterior.
- Los valores del crecimiento reflejado en las proyecciones hacen que sea muy interesante y oportuna la inversión estimada, si el crecimiento esperado se da, esto significaría que la empresa dentro de los próximos años crecería en cifras atractivas. La rentabilidad del proyecto es aceptable, el mismo que tiene un TIR de 96,88% y un VAN de \$ 69997,67 valores que hacen viable el proyecto.
- La importancia que tiene la tecnología en el mercado actual hace muy factible el proyecto, la representación de la marca en el mismo, permite que haya mayor competitividad en el mercado no sólo en lo que se refiere

a ventas sino también en que se desarrollen nuevas tendencias tecnológicas, la factibilidad del proyecto se ve reflejado en todo el análisis financiero, lo cual permite que podamos ponerlo en práctica

4.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda que haya menor tiempo en la distribución ya que esto puede ocasionar pérdidas de clientes, no dejar de tener stock de productos para la distribución
- Que se utilice a un Agente de Aduanas sólo para presentar los documentos respectivos en la SENA (Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador), y luego que el importador se encargue de hacer los demás documentos necesarios, de esta manera no tendrá un gasto más dentro de la empresa.
- Una vez pagado el financiamiento de los \$60000, se recomienda hacer otras inversiones y otros préstamos para que la empresa vaya creciendo y tener resultados más favorables de los que ya refleja.
- La aplicación de este proyecto es factible y puede ser un gran ejemplo para las creaciones de nuevas empresas, se recomienda que las negociaciones sean claras para que no hayan inconvenientes a un futuro.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- Acosta Roca, Felipe, "Incoterms Términos de Compra- Venta Internacional" Edición 2005 ISBN: 970-676-423-2, Pág 137.
- Daniels, John D.- Radebaugh, Lee," Negocios Internacionales, Ed. Pearson, 8va edición, México 2000. Pág. 143-144
- Editorial Pudeleco: Arancel de Importación del Ecuador, 2004(actualizado), Pág. 277-306
- Garrison, Ray, " Contabilidad Administrativa", Mcgraw- Hill, 11va edición, México 2007, Pág. 125-140
- Guayasamín; Fabian C.(2007): Procesos y Procedimientos Técnicos para Determinar el valor en Aduanas de las mercancías importadas., Pág. 65-86.
- Mochón Franciasco," Economía y Teoría Política" Ed. McGraw-Hill, 3ra Edición, 1998. Pág. 657-661
- Moreno Cornejo, Alberto.(2008):Métodos de Investigación y exposición, Biblioteca General de Cultura de Quito, Ecuador Pág. 27-89
- Todo Comercio exterior (2010): Arancel de Importación del Ecuador (Resolución 587 COMEXI, Resolución 014 CONAL, Cierre de Preferencia Arancelarias.
- Wild, " Análisis de Estado Financiero", Mcgraw- Hill 9na edición, México 2007. Pág 86-111

Documentos de internet:

- Decisión 571 de la CAN resolución 1239.
- <http://compartirarticulos.com/los-gastos-fijos-de-la-empresa/>
- <http://declaraciones.sri.gov.ec/facturación-internet/consultas/publico/ruc-datos1.jspa>
- <http://definicion.de/empresa>

- <http://definicion.de/inversion/>
- <http://es.scribd.com/doc/41739627/GIRO-DIRECTO>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno
- http://es.wikipedia.org/wiki/Transporte_mar%C3%ADtimo
- http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto
- <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080417185705AA32Me9>
- <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081006131719AAD7b3z>
- <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110423064304AAgvDLr>
- <http://pdf.rincondelvago.com/flujo-de-caja.html>
- <http://rie.cl/?a=30567>
- <http://trazabilidaddfimx.blogspot.com/2008/03/paso-no-16-carta-de-credito.html>
- <http://www.000webhost.com/admin-review>
- <http://www.acex.es/transporte-maritimo>
- http://www.adexperu.org.pe/datos_eventos/desayuno_aduanero/Procedimiento%20de%20Importacion%20-%20WILMER%20AVES.pdf
- <http://www.aduana.gov.ec/>
- http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf
- <http://www.aduana.gov.ec/contenido/proclImportar.html>
- <http://www.aduanaargentina.com/gl.php>
- <http://www.aecomo.org/telefonos-moviles/default.asp?DeviceId=1048>
- <http://www.bankguay.com/bg/carta-de-credito.html>
- <http://www.bolsavalencia.es/diccionario/v.htm>
- <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#FCA>
- <http://www.comexpand.com/es/portafolio-flujograma-simple-importacion/>

- <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- <http://www.ibercondor.com/es/a/transporte-aereo>
- <http://www.laptop.com.ec/compra-venta-fotos-caracteristicas-portatiles-computadores-pc-netbooks-notebooks-quito-ecuador.php?recordID=523>
- http://www.manzanadigital.net/resources/definicion_competencias.pdf
- <http://www.monografias.com/trabajos16/incoterms/incoterms.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos18/perdidas-y-ganancias/perdidas-y-ganancias.shtml>
- <http://www.slideshare.net/jcfdezmxestra/analisis-de-fuerzas-internas-y-externas-1050015>
- <http://www.smart-gsm.com/moviles/blackberry-9530-storm>
- <http://www.smart-gsm.com/moviles/lg-ks360>
- <http://www.smart-gsm.com/moviles/samsung-i9000-galaxy-s>
- www.comercioexterior.com.ec

ANEXOS

Cotización Transporte Marítimo

Estimada Glendys,

Buenas Tardes!

Por favor notar la tarifa solicitada, quedo atenta a sus importantes comentarios.

2,4 m3 // Peso: Por Confirmar

Ref.: Cotización Miami – GYE LCL/FOB (Carga general no peligrosa)

Flete Marítimo:	\$80 ton/m3 All in (mínimo \$200)
B/L:	\$50.00
SED:	\$45.00

Gastos Locales Gye:

Desconsolidación:	\$ 9.00 Ton/m3 (mínimo \$50.00)
Gastos Portuarios:	\$ 9.00 Ton/m3 (mínimo \$50.00)
Visto Bueno:	\$ 45.00
Manejo Local:	\$ 35.00
Control de Formulario:	\$ 50.00

- Tiempo de transito 5 y /o 8 días aprox.
- Libre Bodegaje
- Salidas Semanales.

Cotización Transporte Aéreo

Estimada Glendys,

Buenas Tardes!

Adjunto cotización desde Miami, tenemos salidas diarias y llegadas el mismo día.

<i>Tarifa neta</i>	\$ 65.00
<i>Fuel</i>	\$ 125.00
<i>Sec</i>	\$ 30.00
<i>Scree</i>	\$ 30.00

<i>Gastos origen:</i>	\$ 145.00
-----------------------	-----------

<i>+ gastos locales.</i>


Slds

Paola Zambrano B.
Sales Executive


Modaltrade S.A.

Tulcan 809 y Hurtado, Edif. San Luis
planta Baja of.2
Ph: 593-4-2-455007 / 8 Ext. 611

DAU (Declaración Aduanera Única)

		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										A																											
A ADUANA / BANCO										B REFRENDO																													
01 Nº ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CODIGO	05 REGIMEN	06 CODIGO	07 FECHA / HORA TX.	09 NUMERO		FECHA RECEP		HORA																												
08 # VTO. BNO.	09 BANCO	10 CIUDAD	11 OFICINA	12 FECHA EMISION	13 TIPO DESPACHO	14 AFORO		15 T.DECLARADO USD(IMP=CIF,EXP=FOB)																															
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																																							
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR				11 TIPO y Nº. DOC. ID		12 CIUDAD																																	
13 DIRECCION				14 TELEFONO		15 NIVEL COMERCIAL																																	
16 DECLARANTE / AGENTE				17 SECTOR		18 CIUI																																	
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																																							
20 REGIMEN PRECEDENTE		21 AÑO		22 SERIES		23 ADUANA REGIMEN		24 FECHA ACEPT.		25 FECHA VENCIM		26 DEPOSITO		27 CODIGO		28 Nº DESP PAR																							
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION																																							
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				28 DIRECCION				29 BENEFICIARIO DEL GIRO				30 PAIS PROCED.DESTINO																											
31 NATURALEZA TRANSACCION				32 FORMA DE PAGO				33 EX.CIE				34 C.ORG.				35 OT.EX.				36 MT.VL.				37 ALMACEN				38 CODIGO											
38 TIPO DE TRATAMIENTO				39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO				40 COD.DE PROD.ACOG.DESP.URG.				41 CODIGO DE ENDOSO																											
F TRANSPORTE																																							
42 VIA DE TRANSP.				43 CODIGO				44 FECHA EMBARQ				45 FECHA LLEGADA				46 CARGA				47 COD				48 BANDERA				49 COD				50 LINEA TRANSPORTE				51 COD			
48 COD. MANIFIESTO				49 AÑO				50 TIPO MANF				51 #. MANIFIESTO				52 AG CARGA/TRANSP				53 COD.				54 N.NAVE.AEREA/MAT VEH				55 #.CONOC.AEREA/C.PORTE											
52 NOM NAVE/MATRIC. VEH.				53 ADUANA SALIDA				54 VIA SALIDA				55 ADUANA DESTINO				56 TIPO DESTINO				57 PAIS DESTINO				58 TIPO TRAT															
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE																																							
CONCEPTO		MONEDA		T. CAMB. USD		TOTAL MONEDA TRANSACCION		TOTAL EN DOLARES USD		TOTAL EN MONEDA NACIONAL																													
59 FOB																																							
60 FLETE																																							
61 SEGURO																																							
62 VALOR ADUANA																																							
63 TOTAL SERIES/PARTIDAS		64 PESO NETO(Kilos)		65 PESO BRUTO(Kilos)		66 TOTAL BULTOS		67 TOTAL CONTENED.		68 TOTAL U. FISICAS		69 TOTAL U. COM.																											
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																																							
CLASE		NUMERO		TIPO		EMISION			VIGENCIA			\$ SR.		PARTIDA NANDINA		MONEDA		MONTO USD.																					
						EMISOR PAIS FECHA			DESDE HASTA																														
70																																							
71																																							
72																																							
73																																							
74																																							
75																																							
76																																							
77																																							
78																																							
79																																							
I DECLARACION DE LA MERCANCIA																																							
Nº. SERIE		TIPO SUFIJO		SUBPARTIDA NACIONAL		BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA				\$ Y		BULTOS		U. FISICAS		U. COM.		PESO (Kgs.)		MARCAS Y		T																	
										CL. CANT.		TP. CANT.		TP. CANT.		NETO BRUTO		NUMEROS		M																			
TPCI		TPNG		TPNE		PAIS DE ORIGEN				CODIGO		FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD																					
J OBSERVACIONES																																							
81 SECUENCIA				82 TIPO OBS.				83 CONTENIDO OBS.																															
K FIRMAS Y SELLOS																																							
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				OBSERVACIONES				COD. Y FIRMA AFORADOR																											

DAU "C" (Declaración Aduanera Única "C")

		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA			C	
A ADUANA / BANCO				B REFRENDO		
01 Nº ORDEN	AÑO	02 ADUANA	... CODIGO	03 REGIMEN	... CODIGO	04 FECHA / HORA TX.
06 IMPORTADOR / EXPORTADOR				07 TIPO y Nº. DOC. ID	...	08 CIUDAD
09 DIRECCION				10 TELEFONO	...	11 NIVEL COMERCIAL
12 DECLARANTE / AGENTE				... CODIGO	13 ALMACEN / DEPOSITO	... CODIGO
D VALORES EN ADUANA						
14 FOB USD	15 FLETE USD	16 SEGURO USD	17 AJUSTE USD	18 CIF USD	19 VALOR ADUANA USD	
E AUTOLIQUIDACION DE TRIBUTOS						
CONCEPTO		LIQUIDACION \$ (1)	LIBERACION \$ (2)	CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)		
20	AD / VALOREM					
21	DERECHO ESPECIFICO					
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL					
23	IMP. VALOR AGREGADO					
24	DERECHO ANTIDUMPING					
25	DERECHOS CONSULARES					
26	SOBRETIEMPO PETROLERO					
27	ADICIONAL X BARRIL DE CRUDO					
28	TASA MODERNIZACION					
29	TASA DE CONTROL					
30	TASA ALMACENAJE					
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)					
32	INTERESES					
33						
34	FODINFA					
35	CORPEI					
36	OTROS					
37			TOTAL AUTOLIQUIDACION			
F BANCO Y ADUANA						
G		DECLARANTE	FECHA			
				
FIRMA DEL DECLARANTE						

EJEMPLO DE PÓLIZA



QUITO: Noruega 210 y Suiza 6to. piso Telfs.: PBX: 2921-669 / 2921-670 / 2921-671
 Fax: 2921-668 • Casilla: 17-15-0084-B E-mail: atencionalcliente@coopseguros.com
 GUAYAQUIL: Aguirre 2001 y Los Ríos • Telfs.: 2451-214 / 2451-600 • Fax: 2450-480

SEGURO DE TRANSPORTE

POLIZA N°: APLICACION N°:

La siguiente mercadería se declara en aplicación a la POLIZA DE TRANSPORTE N° , emitida a favor de:

para el viaje desde: hasta:

sobre el: de: anunciado para el día:

(vapor - camión - avión) (Bandera - Agencia - Cia.)

Consignada a:

LUGAR Y FECHA:

MARCA	Nos.	PESO BRUTO kgs.	CANTIDAD BULTOS	CONTENIDO	VALOR ASEGURADO \$	%	PRIMA	OBSERVACIONES


Embarcado por:

EL ASEGURADO ACEPTADO POR
COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A.

De conformidad con las condiciones de la Póliza, los Asegurados o sus Embarcadores, llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a Coopseguros del Ecuador S.A. en o a sus Agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho. La Compañía o el Agente devolverá debidamente sellado y firmado.

El presente formulario ha sido aprobado por la Superintendencia de Baneos, con Resolución No. 6928-S del 69/06/16

DAV (Declaración de Valores)

		CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VAROR DAV (1)		DAV N°.		
1. ADUANAS								
Hojas Adicionales	N° Formulario DAV	Régimen	1.1 Aduana	Código	1.2 RUC/CI/Catastro/Pasap	Código	2. REGISTRO DE ADUANAS	
1.3 Consignatario o Importador					1.4 Nivel Comercial		1.5 Otros (especifique)	
3. PROVEEDOR								
3.1 Nombre / Razón social			3.2 Condición	Código	3.3 Dirección			
3.4 Ciudad		3.5 País	Código	3.6 Fax	3.7 Teléfono	E-mail		
4. TRANSACCION								
4.1. Naturaleza (Cód)	4.2. Incoterms	Lugar	4.3. N° de resolución de Aduana		4.4. Fecha	4.5. N° de factura	4.6. Fecha de factura	
4.7. N° contrato u otro Doc.	4.8. Fecha contrato	4.9. Tipo de cambio	4.10. Fecha de cambio	4.11. Moneda	4.12. País de origen	4.13. País de Procedencia	Código	
4.14. Forma de envío	4.15. N° envíos	4.16. Modo transporte	Código	4.17. Puerto de Embarque	Código	4.18. Puerto de Descarga	Código	
Fraccionado <input type="checkbox"/> Unico <input type="checkbox"/>						4.19. Forma de Pago	Código	
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA								
Item	5.1. Subpartida (Nandina)	5.2. Descripción Comercial		5.3. Características / Tipo		5.4. País de origen		
1								
2								
3								
4								
5								
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR								
6.1. Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial?				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	6.2. Nombre del intermediario		
6.3. Dirección				6.4. Ciudad	6.5. País	6.6. Tipo de intermediario		
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION								
7.1. Existe vinculación con el proveedor				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.2. Ha influido la vinculación en el precio de las mercancías importadas				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.3. Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.4. Existen cánones o derechos de licencias relativas a las mercaderías importadas que Ud. está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de vent.				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.5. Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.6. Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Art. 1 del acuerdo del valor GATT				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.7. Depende la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
7.8. Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION								
8.1. Base del cálculo				US\$	8.2. Adiciones a importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador			US\$
8.1.1. Precio factura					8.2.1. Comisiones, Corretaje, salvo comisiones de compra			
8.1.2. Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros					8.2.2. Encases y embalajes			
Total 8.1.					8.2.3. Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas			
8.3. Deduciones: Importes incluidos en 8.1.				US\$	8.2.4. Cánones y derechos de licencia			
8.3.1. Gastos de entrega posteriores a la importación (transporte, etc.)					8.2.5. Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierte al proveedor extranjero			
8.3.2. Intereses					8.2.6. Gastos de entrega hasta el lugar de importación			
8.3.3. Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción.					8.2.7. Gastos de transporte hasta el lugar de embarque			
8.3.4. Derechos de Aduana y otros impuestos					8.2.8. Gastos de transporte desde el lugar de embarque hasta el lugar de importación			
8.3.5. Otros gastos					8.2.9. Gastos de carga, descarga, manipulación			
Total 8.3.					8.2.10. Gastos de seguro			
8.4. Valor en aduana = 8.1+8.2-8.3					Total 8.2.			
8.5. Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5.				SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>			
9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA								
9.1. FOB US\$.		9.2. Flete US\$		9.3. seguro US\$		9.4. Otros US\$		
10. IDENTIFICACIÓN Y FIRMA DEL DECLARANTE								
10.1. Nombre del Importador:				10.2. Cargo:		10.3. Fecha:		
Declaro bajo juramento que la información aquí considerada es correcta y ajustada a las disposiciones legales vigentes. Conozco que cualquier omisión puede dar origen a los procesos legales y acciones establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas.								