



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**“ESQUEMA DE NEGOCIOS Y OPERATIVO PARA LA IMPORTACIÓN,
COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE CONGELADORES
HORIZONTALES DE PALETA DESDE MÉXICO PARA LA CIUDAD DE
QUITO”**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNOLOGA EN
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**

**Profesor Guía
Ing. Roberto López Z.**

**Autora
Merci Paulina Pérez Pérez**

**Año
2012**

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el/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 Germaán López Zambrano

Ingeniero em Comercio Exterior

CI 171139231-4

DECLARACION DEL AUTORIA 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”

Merci Paulina Pérez Pérez

C.I. 1803705563

AGRADECIMIENTOS

Agradezco Dios por ser mi guía en cada decisión y etapa de mi vida. A mis padres por haberme apoyado incondicionalmente en mi formación académica.

A Ralf Lehman quien es mi ejemplo de lucha y superación en la vida a mis hermanos y familia a mi tutor por todo el apoyo brindado para la realización de este proyecto.

DEDICATORIA

A Ralf Lehman en el cielo
y a mi madre por ser una
mujer de lucha y
brindarme todo su amor.

RESUMEN

Una tienda de abarrotes, el éxito del negocio esta en poder ofrecer a los clientes una gran variedad de productos dentro de los que se incluyen helados y demás productos que requieren de congelación, como lo mencionamos con anterioridad el hecho de ahorrar el costo de inversión de un congelador limita al tendero a trabajar con una sola marca de productos, para poder preservar el congelador sin ningún costo.

Esto a la larga es perjudicial para el tendero y los clientes ya que las personas por si tenemos gustos variados de helados y demás productos congelados, y dentro de una libre elección no existe una razón valedera para tener que limitarse a una sola marca o tipo de producto dentro de una tienda de abarrotes.

El mercado nacional referente a la comercialización de productos congelados podemos encontrar algunos como por ejemplo: helados procesados y artesanales, bolos congelados, hielo. Los mismos que para poder preservarlos se necesita un congelador que tenga una temperatura mínima de menos 20 grados centígrados.

Algunas empresas multinacionales como es el caso de Unilever, Alicorp, y nacionales como es el caso de Cokeiros, importan congeladores horizontales panorámicos para poder vender sus productos, sin ningún costo para el cliente, pero a la vez tienen fuertes políticas de mantenimiento de equipos y de exclusividad de venta de sus productos. Lo que genera que los clientes tengan que vender un solo tipo de producto perjudicándoles en el expendio de una mejor variedad de productos congelados.

Comprende todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales

los que no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

Término empleado para indicar rivalidad entre un agente económico (productor, comerciante o comprador) contra los demás, donde cada uno busca asegurar las condiciones más ventajosas para sí. Es el ejercicio de las libertades económicas. Facultad atribuida a un órgano para conocer determinados asuntos específicamente

ABSTRACT

A grocery store, the success of the business is able to offer customers a wide variety of products within that include ice cream and other products requiring freezing, as previously mentioned the fact to save the investment cost limited to the grocer freezer to work with one brand of products in order to preserve the freezer without any cost.

This ultimately is detrimental to the shopkeeper and customers as people in case we have varied tastes of ice cream and other frozen products, and within a free choice there is no valid reason for being limited to one brand or type of product in a grocery store.

The domestic market on the marketing of frozen products we can find some, such as: frozen processed and crafts, bowling frozen ice. The same is needed to preserve the freezer that has a minimum temperature of minus 20 degrees Celsius.

Some multinational companies such as Unilever, Alicorp, and national as in the case of Cokeiros, important scenic freezers to sell their products at no cost to the customer, yet they have strong equipment maintenance policies and exclusive sales of their products. What generates that customers have to sell a single product type harming them in the sale of improved variety of frozen products.

This includes all persons, households, businesses and institutions that have needs to be satisfied with the products of the bidders. They are real markets that consume these products and potential markets that are not yet consuming them could do so in the immediate present or future.

INDICE

| | |
|---|----------|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1.CAPITULO I | 3 |
| 1.1 ANÁLISIS DEL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE CONGELADORES DE MEXICO A ECUADOR..... | 3 |
| 1.2 MERCADO DE CONGELADORES EN MEXICO | 4 |
| 1.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO | 5 |
| 1.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO..... | 6 |
| 1.4.1 MERCADO LOCAL DE DISTRIBUCIÓN EN ECUADOR | 8 |
| 1.4.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CONGELADORES EN ECUADOR..... | 9 |
| 1.5 MERCADO DE EXPORTACIÓN | 12 |
| 1.5.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A IMPORTAR | 13 |
| 1.5.2 ANÁLISIS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN..... | 17 |
| 1.5.3 PRECIOS DE CONGELADORES EN EL MERCADO MEXICANO..... | 18 |
| 1.5.4 INCIDENCIA PARA LA IMPORTACIÓN DIRECTA, INDIRECTA Y REPRESENTACIÓN DE LOS CONGELADORES PARA PALETAS | 18 |
| 1.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA DE IMPORTACIÓN | 21 |
| 1.6.1 NECESIDADES DEL CLIENTE..... | 23 |
| 1.6.2 ANÁLISIS DE LA NECESIDAD DEL CLIENTE..... | 23 |

| | |
|---|-----------|
| 1.6.3 ANÁLISIS FODA Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO..... | 24 |
| 1.6.4 ANALISIS DE LAS FUERZAS INTERNAS Y EXTRAS DE LA .. EMPRESA..... | 25 |
| 2.CAPITULO II | 28 |
| 2.1 PROCESOS DE IMPORTACION EN CUADRO | 28 |
| 2.1.1 PARTIDAD ARANCELARIA PARA CONGELADORES..... | 29 |
| 2.1.2 AUTORIZACIONES Y RESTRICIONES DE IMPORTACION DE CONGELADORES HORIZONTALES..... | 30 |
| 2.1.3 REQUISITOS PARA SER IMPORTADOR DE CONGELADORES HORIZONTALES..... | 31 |
| 2.1.4 CONSIDERACIONES ANTES DE UNA IMPORTACION | 33 |
| 2.1.5 REGISTRO DE IMPORTACIONES..... | 34 |
| 2.2 IMPUESTOS Y TRIBUTOS QUE GENERAN LA IMPORTACION DE CONGELADORES HORIZONTALES | 34 |
| 2.2.1 TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES | 34 |
| 2.2.2 IMPUESTOS DE IMPORTACIONES | 35 |
| 2.2.3 FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANACIA (FODINFA) | 35 |
| 2.2.4 TASAS POR SERVICIOS ADUANEROS | 35 |
| 2.3 TRAMITOLOGIA DE LA IMPORTACION | 35 |
| 2.3.1 DECLARACION ADUANERA..... | 36 |
| 2.3.2 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO DE LA DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACIONES..... | 37 |

| | |
|--|----|
| 2.3.3 TIPO DE TRANSPORTE QUE PUEDEN EMPLEARSE | 38 |
| 2.3.3.1 TRANSPORTE AEREO..... | 38 |
| 2.3.4.2 TRANSPORTE MARITIMO..... | 39 |
| 2.3.4.3 TIEMPOS DE CADA MEDIO DE TRANSPORTE..... | 40 |
| 2.3.5 INCOTERMS APLICADO EN LAS IMPORTACIONES DE ESTA PRODUCTO AL ECUADOR..... | 40 |
| 2.3.5.1 INCOTERMS..... | 40 |
| 2.3.5.2 FCA (TRANSPORTISTA (LUGAR CONVENIDO) FREE CARRIER) – LIBRE..... | 41 |
| 2.3.5.3 FOB (FREE ON BOARD) – LIBRE A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)..... | 42 |
| 2.3.6 TIPOS DE SEGUROS DE IMPORTACION EMPLEADOS..... | 43 |
| 2.4 PROCESO DE IMPORTACIONES..... | 45 |
| 2.5 COSTOS IMPORTACIONES | 47 |
| 2.5.1 COSTOS DE FLETES..... | 47 |
| 2.6 LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS EN EL COMERCIO EXTERIOR..... | 49 |
| 2.7 COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y VENTAS DE CONGELADORES HORIZONTALES..... | 50 |
| 3.CAPITULO III | 52 |
| 3.1 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL..... | 52 |
| 3.2 INVERCIÓN Y FINANCIAMIENTO..... | 53 |
| 3.2.1 INVERSIÓN..... | 53 |
| 3.2.2 FINANCIAMIENTO..... | 53 |
| 3.3 GASTOS FIJOS, VARIABLES Y DEPRECIACIÓN | 54 |

| | |
|--|-----------|
| 3.3.1 GASTOS FIJOS..... | 54 |
| 3.3.2 GASTOS VARIABLES..... | 56 |
| 3.3.3 DEPRECIACIÓN | 56 |
| 3.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS – COSTOS Y GASTOS | |
| ACTUALES..... | 57 |
| 3.4.1 INGRESOS - COSTOS | 57 |
| 3.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS CON EL | |
| ANÁLISIS DE COSTOS IMPORTACIONES..... | 59 |
| 3.5.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS..... | 59 |
| 3.5.2 FLUJO DE CAJA PROYECTADO..... | 59 |
| 3.5.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN), TASA DE RETORNO Y | |
| RENTABILIDAD DEL PROYECTO..... | 61 |
| 3.6 MODELO DE NEGOCIOS PROPUESTO PARA | |
| IMPORTACIÓN DE CONGELADORES..... | 63 |
| 3.7 PLAN DE IMPORTACIÓN | 63 |
| 4.CAPITULO IV..... | 66 |
| 4.1 CONCLUSIONES | 66 |
| 4.2 RECOMENDACIONES | 67 |
| REFERENCIAS..... | 68 |
| ANEXOS | 69 |
| Anexo No.1.- Declaración Aduanera Única (D.A.U.)- Formulario | |
| A..... | 69 |
| Anexo No.1.- Declaración Aduanera Única (D.A.U.)- Formulario | |
| C..... | 70 |

| | |
|--|----|
| Anexo No.2.- Póliza de Seguro..... | 71 |
| Anexo No.3.- Manifiesto de Carga..... | 72 |
| Anexo No.-4 Factura Comercial..... | 73 |
| Declaración en Aduana de Valor (D.A.V.)..... | 74 |

INTRODUCCIÓN

Dentro del mercado nacional referente a la comercialización de productos congelados podemos encontrar algunos como por ejemplo: helados procesados y artesanales, bolos congelados, hielo. Los mismos que para poder preservarlos se necesita un congelador que tenga una temperatura mínima de menos 20 grados centígrados.

Algunas empresas multinacionales como es el caso de Unilever, Alicorp, y nacionales como es el caso de Cokeiros, importan congeladores horizontales panorámicos para poder vender sus productos, sin ningún costo para el cliente, pero a la vez tienen fuertes políticas de mantenimiento de equipos y de exclusividad de venta de sus productos.

Por lo que genera que los clientes tengan que vender un solo tipo de producto perjudicándoles en el expendio de una mejor variedad de productos congelados.

En una tienda de abarrotes, el éxito del negocio esta en poder ofrecer a los clientes una gran variedad de productos dentro de los que se incluyen helados y demás productos que requieren de congelación, como lo mencionamos con anterioridad el hecho de ahorrar el costo de inversión de un congelador limita al tendero a trabajar con una sola marca de productos, para poder preservar el congelador sin ningún costo.

Esto a la larga es perjudicial para el tendero y los clientes ya que las personas por si tenemos gustos variados de helados y demás productos congelados, y dentro de una libre elección no existe una razón valedera para tener que limitarse a una sola marca o tipo de producto dentro de una tienda de abarrotes.

En el desarrollo del proyecto se requiere revisar los requisitos para importar al Ecuador, estos inician con los siguientes puntos:

- Tener No. RUC, que esté habilitado por el SRI.
- Los importadores y exportadores deberán consignar sus datos en la tarjeta de identificación Importador-Exportador”, proporcionada por el Banco Central del Ecuador, el Ministerio de Economía y la Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador.
- Para el ingreso en el sistema de Comercio Exterior, los bancos corresponsales, se solicitarán documentos personales adicionales, según sus políticas de gestión.
- Cabe mencionar que el trámite de registro de importador – exportador se realiza por una sola vez. ¹.

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.²

Término empleado para indicar rivalidad entre un agente económico (productor, comerciante o comprador) contra los demás, donde cada uno busca asegurar las condiciones más ventajosas para sí. Es el ejercicio de las libertades económicas. Facultad atribuida a un órgano para conocer determinados asuntos específicamente.³

¹ Fuente: página Web. www.bce.fin.ec.-

² <http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml#CONCEPTO>

³ <http://www.zonagratis.com/curiosidades/DicEconomia/C.htm>

CAPITULO I

ANALIZAR EL MERCADO DE MÉXICO CUENTE CON VARIOS EXPORTADORES DE ESA LÍNEA DE PRODUCTOS POR LO CUAL VA HACER VIABLE EN EL MERCADO ECUATORIANO.

1.1 ANÁLISIS DEL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE CONGELADORES DE MÉXICO A ECUADOR.

“El mercado está formado por todos los demandantes y oferentes que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar de un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.”⁴

Por ello en el Capítulo correspondiente al estudio de Mercado se pretende analizar a todos estos factores que intervienen en el mismo, a saber:

Demanda: cantidad demandada, perfil del consumidor, gustos, preferencias;
Oferta: cantidad ofertada, perfil del competidor; Producto: características del bien y servicio a ser ofertado y Precio al que se ofrecerán los mismos.

Para Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro “Dirección de Marketing”, la demanda es “el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago”⁵; y William A. Mc Eachern define la oferta como: “Relación que muestra las cantidades de un bien o servicio que el productor o vendedor está dispuesto y en posibilidades de vender a varios precios durante un periodo dado, estando las demás cosas constantes”⁶, es por ello que en esta etapa se analizará la viabilidad de llevar a cabo este proyecto desde el punto de vista del mercado, para lo que se realizarán análisis de

⁴ Flor García, G. (2006). *Guía para Elaborar Planes de Negocio*. Quito – Ecuador, Primera Edición. pp. 97 – 102.

⁵ Kotler, Philip., et al. (y otros). *Dirección de Marketing*. España, Prentice Hall Iberia, Primera Edición,

⁶ William, Mc Eachern (WMC), *Microeconomía: Una introducción contemporánea*, México DF, Thomson Learnign, 2003, pág. 52

fuentes primarias como encuestas dirigidas a la población y a la competencia, así como también se utilizarán fuentes secundarias correspondientes a estudios del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, información del Municipio de Quito entre otras.

Dentro de las variables Geográficas, se encuentra la ubicación, que para el caso sería la ciudad de Quito. Considerando el auge actual de la distribución de productos en los barrios de la ciudad de Quito, por lo que dentro de los factores geográficos serán consideradas las parroquias y barrios de mayor frecuencia de compra de productos refrigerados.

Dentro de las variables demográficas a considerarse está la edad, ingresos y actividad económica, cuyas características serán definidas en el estudio de mercado, así como el factor de gustos y preferencias de la población en análisis.

De la investigación de mercado a través de las encuestas a la competencia y a los consumidores se obtendrán los referentes de precio para los productos a ofertarse, así como la predisposición de compra de los consumidores a los diferentes precios. La determinación de precios se basará en el promedio de mercado y no en determinación de costos de producción y márgenes esperados.

1.2 MERCADO DE CONGELADORES EN MEXICO.

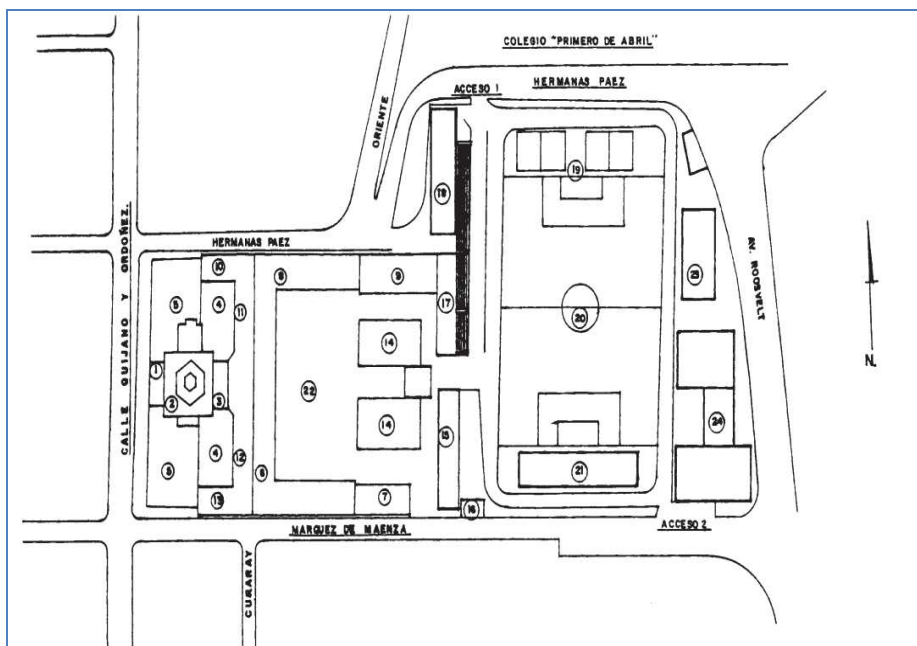
En los segmentos más competitivos en cuanto a diseño, calidad y tecnología (línea de gas doméstico) es imprescindible mejorar las escalas productivas vía concentración o unificación de plataformas para la fabricación de modelos que permita profundizarse y alcanzarse una especialización de modelos y sus ventajas en productos más competitivos

En heladeras se requieren fuertes inversiones para la instalación de plantas competitivas e incorporación de tecnología y diseño, por lo que esta alternativa debería incluir algún aporte de los grandes players

1.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Consiste en seleccionar el mejor lugar de emplazamiento del proyecto tomando en cuenta factores cuantitativos y cualitativos como cercanía a los grupos de interés, que incluye el acceso a clientes y proveedores, accesibilidad vial de la zona, seguridad, competencia directa e infraestructura presente en la zona. Para la elección de la ubicación se utilizará una matriz de decisión en la que se les otorgará un peso a cada uno de estos factores y se analizarán los mismos en algunas alternativas y ponderando los resultados obtenidos se podrá determinar de una manera objetiva la localización del proyecto. Cabe destacar que con la utilización de esta matriz se pretende la maximización de los beneficios para la empresa.

Grafico No. 1.1 - Localización del Proyecto



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Paulina Pérez

1.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

En este punto se definirá cómo pretende operar el negocio y con qué recursos, por ese motivo se deben considerar tanto recursos físicos como humanos, así como la definición de la operación del proyecto.

La operación del proyecto representa el proceso que se debe seguir en la transformación de los productos o servicios finales a fin de que sean entregados al consumidor. Una vez entendidas las estrategias genéricas que pretende seguir la organización se modelarán los procesos a ser implementados en la organización. Dentro de 26 las estrategias competitivas genéricas, Michael Porter las relaciona con la probabilidad de crear o mantener ventajas competitivas en el mercado. Las estrategias genéricas son:

- Excelencia Operativa, encierra procesos integrales de suministro del producto y servicio optimizados y perfeccionados para minimizar costos. Incluye operaciones estandarizadas y simplificadas que dejan pocas decisiones a discreción de los empleados de rango inferior, aborrece el desperdicio y premia la eficiencia.
- Liderazgo en productos: atención a procesos de invención, desarrollo del producto y explotación del mercado, presenta una estructura empresarial flexible, cambiante que le permite adaptarse a las iniciativas y a los cambios de dirección característicos del trabajo en terrenos desconocidos. Premian los éxitos de los nuevos productos y no castigan la experimentación necesaria para llegar allá, estimula la creatividad y la imaginación individual.
- Intimidad con los clientes: modelo en el que se delega a los empleados que están cerca del cliente a la toma de decisiones, generan relaciones profundas y duraderas con los clientes.

La estrategia genérica de valor definida para la empresa es excelencia operativa debido a las características de la operación.

El concepto de cadena de valor desarrollado por Micahel Porter, se utiliza en la mayoría de las empresas, la gestión de la cadena de valor puede producir ventajas competitivas sostenibles⁷.

La ventaja competitiva proviene de la capacidad de la empresa de realizar las actividades requeridas a un costo menor que el de sus competidores, o realizar algunas actividades en forma única, lo cual crea valor de compra y por lo tanto permite a las empresas controlar el sobreprecio⁸.

Mediante un flujo grama de procesos se determinará la secuencia de procesos más idónea a fin de satisfacer la estrategia genérica de valor prevista.

Una vez definidos los procesos a llevarse a cabo, dentro de los recursos físicos se contempla:

- El requerimiento de mercado de operación, así como la determinación de los proveedores idóneos para la obtención de estos productos.
- Requerimientos de equipamiento y proveedores
- Determinación de la capacidad instalada y distribución de la planta, misma que va relacionada con la demanda potencial calculada para el proyecto, con la disponibilidad de capital para la puesta en marcha del negocio y con la tecnología disponible en el mercado.

Dentro de lo que contempla recursos humanos una vez determinados los procesos a llevarse a cabo, está el personal que requiere la empresa para operar dentro de los estándares y cantidades definidos por la organización. Para este aspecto se considerará la definición adecuada del perfil,

⁷ Graham. Friend y Stefan Zehle. *Op. Cit.* Buenos Aires, Cuatro Media, 2008, p 104.

⁸ Porter, M.E., "Towards a Dynamic Theory of Strategy" *Strategic Management Journal*, Vol 12, 1991, pag. 56.

remuneraciones acorde al perfil y funciones desempeñadas, incentivos, planes de capacitación y el organigrama de la empresa.

Gráfico 1.2 Distribución del local comercialización, reparación y mantenimiento de congeladores



FUENTE: Diagrama de Investigación

ELABORADO POR: Paulina Pérez

1.4.1 MERCADO LOCAL DE DISTRIBUCIÓN EN ECUADOR.

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

1.4.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CONGELADORES EN ECUADOR.-

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 importaciones⁹ se mencionan los siguientes:

Gráfico No. 1.3: Principales Importadores de Congeladores a Ecuador bajo partida arancelaria 8418.30.00.00

The screenshot shows a web interface for the Banco Central del Ecuador. The main content area displays a search for importers based on the tariff code 8418300000 for the year 2011. The results are presented in a table with three columns: SUBPARTIDA NAFANDA, DESCRIPCION NAFANDA, and NOMBRE IMPORTADOR.

| SUBPARTIDA NAFANDA | DESCRIPCION NAFANDA | NOMBRE IMPORTADOR |
|--------------------|--|---|
| 8418300000 | CONGELADORES HORIZONTALES DEL TIPO ARCON (COFRE) DE CAPACIDAD INFERIOR O IGUAL | AGRO-INDUSTRIAS CIA. LTDA. ALMACENES JUAN ELIURI CIA. LTDA. BIONOLE S.A. CARTIMEK S.A. CHALLENGER INDUSTRIAL S.A. CIA. GRAL. DE COMERCIO Y MANDATO S.A. COMERCIALIZADORA ICEV CIA. LTDA. COMPTECO COMPRA POR TELEFONO CONSORCIO COMERCIAL CREDITOS ECONOMICOS (CREDICOSA) S.A. CREDITOS ELECTRODOMESTICOS DARIO JAVIER CIA. LTDA. DIARIO S.A. EGARDO EGAS ARQUELO CIA. LTDA. |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

⁹ Datos obtenidos de la página del Banco Central del Ecuador, importaciones de Congeladores horizontales, importadores de este tipo de productos.

Gráfico No. 1.4: Registro de Importadores en Ecuador.

The screenshot shows the website of the Banco Central del Ecuador, specifically the 'COMERCIO EXTERIOR' section. The page features a navigation menu with options like 'Inicio de sesión', 'Servicios interactivos', and 'Información Estadística'. A search bar is present at the top right. The main content area displays a list of importers, each with a blue hyperlink. The list includes:

- [ELECTROLUX S.A.](#)
- [ELJURI HATARI S.A.](#)
- [ERCAMPO S.A.](#)
- [FABRILACTEOS CIA LTDA.](#)
- [GARCES ESPINEL JAIMÉ DANILO](#)
- [GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA.LTDA.](#)
- [HELADOSA S.A.](#)
- [ICESA S.A.](#)
- [IMPORTADORA TOMEBAMBA SA](#)
- [JAIMÉ PATRICIO NAVAS ACOSTA](#)
- [KANGLE ENSAMBLADORA DE ARTEF. ELECT. S.A](#)
- [LIVART S.A.](#)
- [MABE ECUADOR S.A.](#)
- [MERCANTIL DISMAYOR S.A.](#)
- [MORALTORR S.A.](#)
- [RENOVAENERGIA S.A.](#)
- [SALAZAR MORAN LUIS BOLIVAR](#)
- [SUPERMERCADOS LA FAVORITA C.A](#)
- [VITRINAS SUPERNORDICOS CORONA MANRIQUE E HIJOS](#)
- [WHIRLPOOL](#)

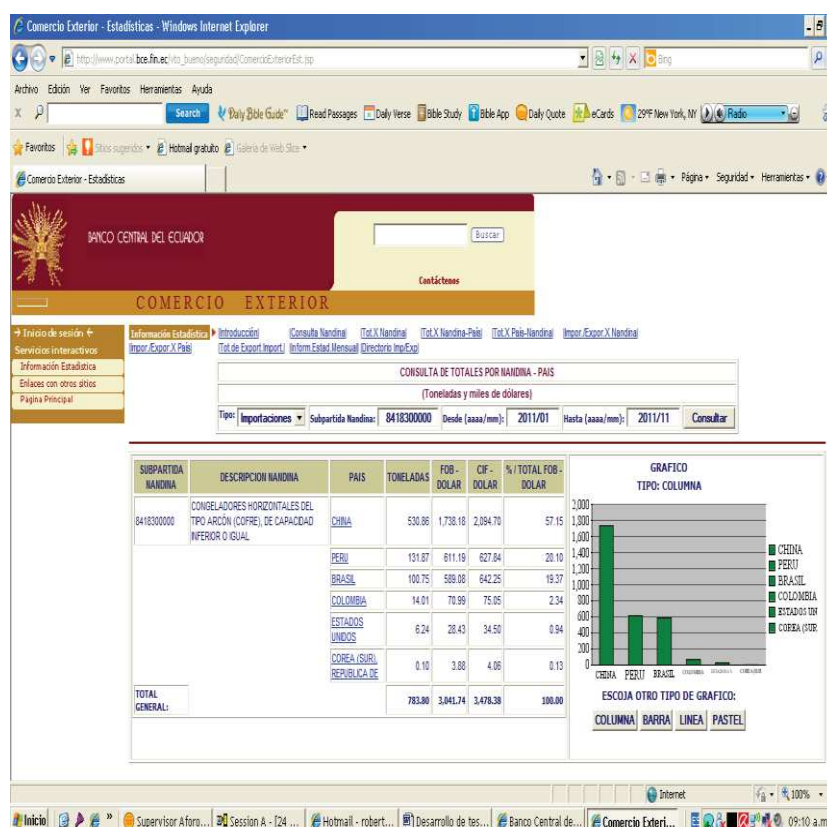
The browser window title is 'Comercio Exterior - Estadísticas - Windows Internet Explorer'. The address bar shows the URL: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp. The taskbar at the bottom shows several open applications, including 'Supervisor A foro...', 'Session A - [24 ...]', 'Hotmail - robert...', 'Desarrollo de tes...', 'Banco Central de...', and 'Comercio Exteri...'. The system clock indicates the time is 09:07 a.m.

Fuente: Banco central del Ecuador/ Comercio Exterior/Importaciones

Elaborado por: Autora

En este cuadro se observa todas las empresas que hacen importaciones de congeladores al país desde México, existiendo 45¹⁰ Importadores registrados en el Banco Central para este tipo de producto

Gráfico No 1.5: Estadística de importaciones Total importación por Nandina.

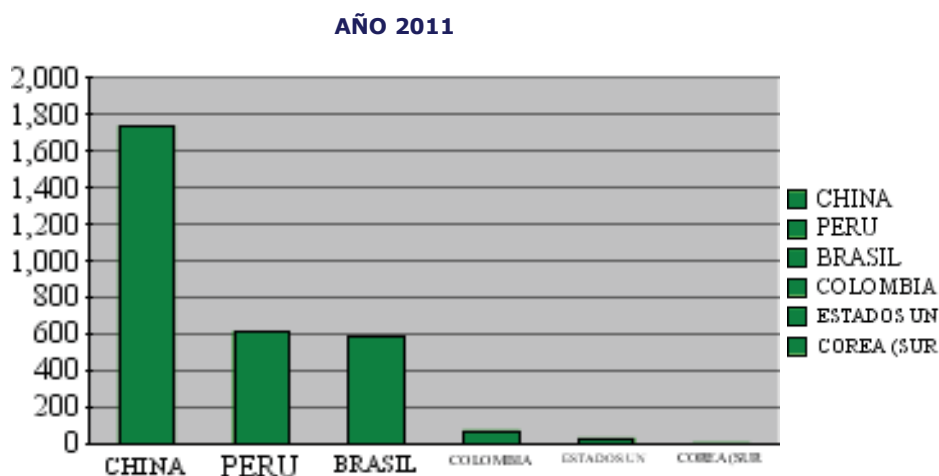


Fuente: Banco Central del Ecuador/Comercio Exterior / Importaciones

Elaborado por: Autora

¹⁰ Fuente de la Página del Banco Central del Ecuador, importaciones por Totales partida NANDINA.

Gráfico No 1.6: Estadística de importaciones Total importación por Nandina.



Fuente: Banco Central del Ecuador/Comercio Exterior / Importaciones

Elaborado por: Autora

Como se puede ver en el cuadro anterior las importaciones desde México no tienen datos para las importaciones pero las hechas desde otros países para el Ecuador de congeladores reflejan que los grandes distribuidores de esta línea se dedican exclusivamente al mercado doméstico y a importar de países como China y Brasil.

1.5 MERCADO DE EXPORTACIÓN

Los principales proveedores de México que vende los productos de este tipo son los siguientes:

Cuadro No. 1.1. Mercado de México – Principales Proveedores de Congeladores para paletas

| PROVEEDORES | DIRECCIÓN | TELÉFONOS |
|--|---|----------------|
| REFRIGERACIÓN CHAVARRIA CONGELADORES | Pájaro Azul No. 283 Colonia Benito - Juárez entre cuarta Avenida Dr. Gustavo BAZ-Nezahualcoyotl - estado de México | (55) 573-67901 |

| | | |
|--|---|----------------|
| NIEVE ESTILO JALISCO WENDY-Elaboración de helados y paletas | Galaxia No. 2304 Col. Dos de Mayo - - Guadalupe - Nuevo León | 83-60-01-26 |
| COMERCIAL FAMMAR, SA DE CV | Francisco P. Miranda – Alvaro Obregón - Distrito Federal | (55) 5593-3579 |

Fuente: Cámara de Comercio Mexicana.

Elaborado por: Autora

1.5.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO A IMPORTAR.-

Se detalla las características de los modelos del producto a importar, los cuales son exclusivos para la comercialización de paletas o helados, entre los más principales se mencionan en los siguientes gráficos:

Gráfico No. 1.7. Conservador de productos congelados Ojeda



Fuente: Fabricante Congelación Chavarria

Elaborado por: Autora

Las características del Congelador - Conservador de productos congelados mencionados en el Gráfico 1.7 es:

- **Tipo:** Horizontal
- Construcción del gabinete y sistema de refrigeración para condiciones climáticas de 35o C y 65 % H.R.
- Marco fijo de aluminio anodizado, puertas deslizables con perfiles aluminio y cristales templados.
- Gabinete aislado con espuma de poliuretano, libre de CFC.
- Sistema de refrigeración estático que garantizan un excelente funcionamiento. Libre de mantenimiento.
- Acabado interior
- Lámina de acero galvanizada y prepintada.
- Acabado exterior
- Lámina galvanizada con pintura epóxica en polvo.

Cuadro No. 1.2. Tabla de Especificaciones técnicas.-

| TABLA DE ESPECIFICACIONES SPECIFICATIONS | | | | | | | |
|--|-----------------------|------------------|--|---------------|--------------------|--------------------|-----|
| MODELO MODEL | CAPACIDAD CAPACITY | | MEDIDAS EXTERIORES (milímetros) MEASURE EXTERIOR (millimeter) | | | | HP |
| | PIES CUB. CUFT | LITROS LITERS | FRENTE FRONT | FONDO DEEP | ALTO a HEIGHT a | ALTO b HEIGHT b | |
| CHP 68 | 5 | 144 | 680 | 626 | 910 | 782 | 1/5 |
| CHP 105 | 10 | 263 | 1050 | 626 | 910 | 782 | 1/4 |
| CHP 125 | 12 | 327 | 1250 | 626 | 910 | 782 | 1/4 |

Fuente: Fabricante Congelación Chavarria

Elaborado por: Autora

Información Técnica del Producto.-¹¹

¹¹ Información técnica tomada del Catálogo del Fabricante del Producto

Gabinete aislado con espuma de poliuretano, libre de CFC. Sistema de refrigeración estático que garantizan un excelente funcionamiento. Libre de mantenimiento.

- **Acabado interior**

Lámina de acero galvanizada y pre pintada.

- **Acabado exterior**

Lámina galvanizada con pintura epóxica en polvo.

- **Características Técnicas.**

- **Compresor**

Tipo hermético. **Condensador** Estático.

- **Espuma aislante**

Tipo poliuretano de alta densidad - Densidad: 38-40 kg/m³

- **Datos Eléctricos**

Tensión nominal (Volts): 110-127

Gráfico No. 1.8. Congelador Marca: Imbera (3 Canastillas)



Fuente: Fabricante

Elaborado por: Autora

En el gráfico anterior tienen las siguientes especificaciones y características:

- Tipo: Horizontal
- Construcción del gabinete y sistema de refrigeración para condiciones climáticas de 35o C y 65 % H.R.
- Marco fijo de aluminio anodizado, puertas con cristal curvo templado deslizables con perfiles plásticos.
- Gabinete aislado con espuma de poliuretano, libre de CFC. Sistema de refrigeración estático, con condensador de paredes calientes que garantizan un excelente funcionamiento. Libre de mantenimiento. Esquinas redondas.
- **Acabado interior**
Lámina de acero galvanizada y pre pintada.
- **Acabado exterior**
Lámina de acero galvanizada con pintura epóxica en polvo.

Características Técnicas.¹²

- **Compresor:** Tipo hermético.
- **Espuma aislante:**
Tipo poliuretano de alta densidad - Densidad: 38-40 kg/m³
- **Datos Eléctricos**
Tensión nominal (Volts): 110-127
Frecuencia nominal (Hz): 60
- **Consumo de energía (kwhl en 24 hrs.):**
CHP 68 2.04 kw-h/día
CHP 105 3.42 kw-h/día

¹² Información tomada de la hoja del fabricante de este tipo de congeladores de helados

CHP 125 4.25 kw-h/día

- **Corriente nominal (Amperes):**

CHP 68 2,00 Amp.

CHP 105 4,80 Amp.

CHP 125 5,20 Amp.

Potencia nominal de entrada (HP): 400 watts

Tiempo de operación nominal: 24 hrs, 7 días a la semana

Intervalo de tensiones nominales: 90 a 140 volts

Longitud de cable eléctrico (cm.): 200 cm¹³

1.5.2 ANÁLISIS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

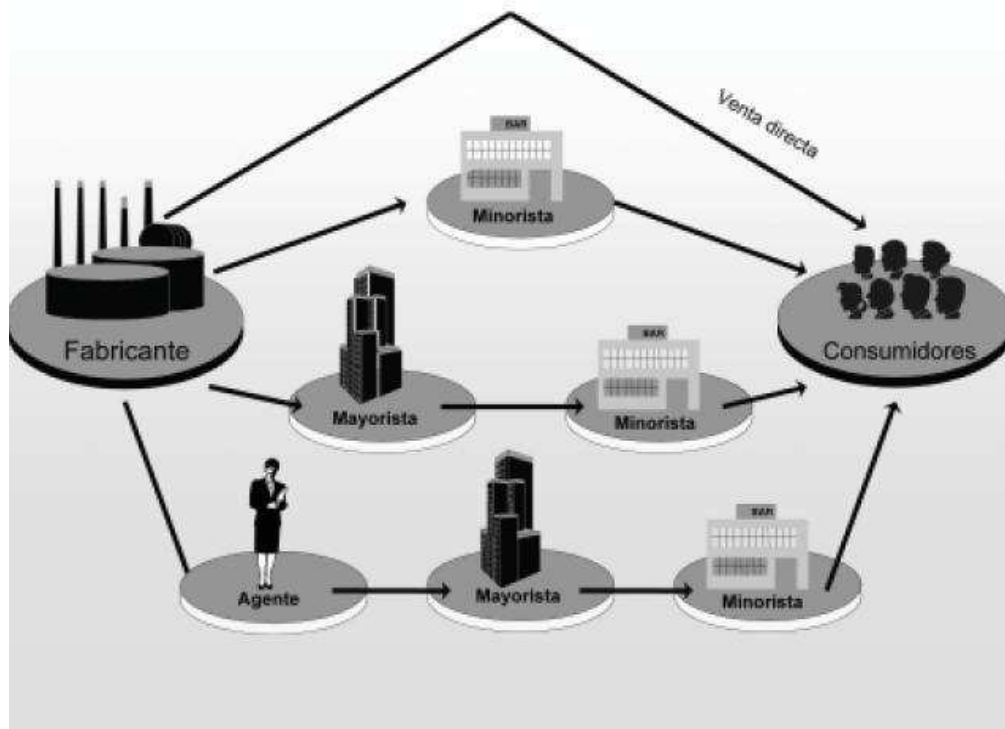
Un canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición de los consumidores los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (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.¹⁴

¹³ <http://www.comercialmendoza.com/congeladorhelado.htm>

¹⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Canal_de_distribuci%C3%B3n

Gráfico No. 1.9. Canal de Distribución



Canales de bienes de consumo.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

1.5.3 PRECIOS DE CONGELADORES EN EL MERCADO MEXICANO

En el Mercado Mexicano los precios de exportación para congeladores se encuentra en una fluctuación que depende del tipo de distribución se vaya a realizar, esta puede ser Directa, Indirecta o con Representación.

A continuación se detalla precios FOB exportación México por características de congelador:

Congeladores Cristal Curvo

Marca: Ojeda

Características:

- Puertas de cristal templado curvo y deslizable.
- Incluye canastillas y ruedas para fácil manejo.
- Lámina prepintada con pintura epóxica.
- No produce escarcha. Rango de -18 a -24 °C.
- Sistema de refrigeración estático.

Cuadro No. 1.3 - Precios de Fabricante Ojeda

| Modelo | Medidas (mts) | Capacidad (pies3) | Motor (hp) | Precios en Dólares |
|---------|--------------------|-------------------|------------|--------------------|
| CHP-068 | 0.68 x 0.62 x 0.91 | 4 | 1/5 | 308.91 |
| CHP-105 | 1.05 x 0.62 x 0.91 | 8 | 1/4 | 392.11 |

FUENTE: Lista de Precios del Fabricante Ojeda

ELABORADO POR: Autora

Congeladores Tipo Cofre

Marca: Imbera

Características:

- Tapa Sólida de cofre con cerradura.
- Incluye rejilla y ruedas para fácil manejo.
- Sistema de enfriamiento por placas frías (produce escarcha). Rango de -16 a -18°C.

Cuadro No. 1.4 - Precios de Fabricante Imbera

| Modelo | Medidas (mts) | Capacidad (pies) | Motor (hp) | Precio en dólares |
|---------------|----------------------|-------------------------|-------------------|--------------------------|
| HF-08 | 1.12 x 0.57 x 0.91 | 7.06 | 1/8 | 367.66 |
| HF-17 | 1.42 x 0.70 x 0.95 | 17.37 | 1/6 | 396.87 |
| HF-25 | 2.02 x 0.70 x 0.95 | 20.12 | 1/6 | 354.56 |

FUENTE: Lista de Precios del Fabricante Imbera

ELABORADO POR: Autora

1.5.4 INCIDENCIA PARA LA IMPORTACIÓN DIRECTA, INDIRECTA Y REPRESENTACIÓN DE LAS CONGELADORES PARA PALETAS

La importancia de realizar compras directas desde México 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.

Para comparación se empleará los precios más bajos presentados en el Mercado Mexicano.

Tabla No.1.4: Cuadro comparativo de los 3 tipos de distribución para importar congeladores (30 unidades)

| PROVEEDOR | INDIRECTO USD | DIRECTO USD | REPRESENTACION USD |
|-----------|---------------|-------------|--------------------|
| Ojeda | 392.11 | 320.00 | 280.00 |
| Imbera | 396.87 | 330.00 | 290.00 |

Fuente: Lista de Precios y mails de cotizaciones

Elaborado por: Autora

El cuadro anterior indica los tres tipos de importaciones que puede aplicarse para adquirir 30 unidades de congeladores. Los valores reflejados corresponden a la investigación realizada en origen sobre los costos del producto, que intervienen en una compra en México valores FOB exportación.

1.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y LA OFERTA DE IMPORTACIÓN.

Para revisar la Demanda y la Oferta se revisará las Importaciones efectuadas y registradas en el Banco Central del Ecuador bajo la partida arancelaria. Estos datos permitirán delimitar la demanda y oferta de este tipo de Importaciones al Ecuador.

Se menciona a continuación las importaciones durante el año 2011 para congeladores horizontales, debiendo diferenciar que la mayoría de importaciones son para uso doméstico y un porcentaje mínimo para la utilización comercial.

Tabla No 1.5: Análisis de Demanda y Oferta basado en Datos de la Partida Arancelaria de Congeladores Horizontales

| SUBPARTIDA NANDINA | DESCRIPCION | CANTIDAD | FOB - DOLAR (en miles) | CIF – DÓLAR (en miles) | % / TOTAL FOB - DOLAR |
|-----------------------|--|-------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 8418300000 | CONGELADORES HORIZONTALES DEL TIPO ARCÓN (COFRE), DE CAPACIDAD INFERIOR O IGUAL | 7680 | 3,041.74 | 3,478.38 | 100.00 |
| TOTAL GENERAL: | | 7680 | 3,041.74 | 3,478.38 | 100.00 |

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

Tabla No 1.6: Análisis de Ventas en Ecuador basado en Datos de la Partida Arancelaria de Congeladores Horizontales

| SUBPARTIDA NANDINA | DESCRIPCION | CANTIDAD Aproximado | VENTA ANUAL Aproximado (en miles) |
|-----------------------|---|------------------------|---|
| 8418300000 | CONGELADORES HORIZONTALES DEL TIPO ARCÓN (COFRE), DE CAPACIDAD INFERIOR O IGUAL | 8300.00 | 5,400.00 |
| TOTAL GENERAL: | | 8300.00 | 5,400.00 |

Fuente: Cámara de Comercio/Cámara de Electrodomésticos

Elaborado por: Autora

Como se puede observar en el cuadro la cantidad importada \$ 3,478.380,00 dólares Americanos, es menor a la cantidad vendida \$ 5,400.000,00 estimado lo cual refleja que la demanda insatisfecha en cantidad es de 620 Unidades aproximada, por lo que el mercado puede ser atractivo para importar, vender y distribuir en Ecuador.

1.6.1 NECESIDADES DEL CLIENTE.

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

- Uso domestico
- 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 suficiente marketing en el país, sin embargo muchas personas ya preguntan por las congeladores para paletas.

1.6.2 ANÁLISIS DE LA NECESIDAD DEL CLIENTE

El costo de la canasta básica familiar en Ecuador se calcula para una familia de 4,9 miembros y representa un desembolso mensual de 419,51 USD (datos de diciembre de 2012). Además de esta cesta de la compra, el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador) también realiza otro cálculo para hallar la denominada canasta familiar vital o de la pobreza, y que representa un desembolso en este caso de 280,89 USD.

1.6.3 ANÁLISIS FODA Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO.

FORTALEZAS:

- Beneficios que tiene respecto a ser el primer distribuidor de la marca en el país.
- Es un producto competitivo a nivel mundial.
- Los diseños de los equipos son exclusivos y vanguardistas.
- La garantía que maneja es muy ágil e inmediata en cuanto a mantenimiento o cambios de equipo.

OPORTUNIDADES:

- Conquistar el mercado de la ciudad de Quito en el sector norte por considerarse un sector de mayor consumo y comercial
- Al ser distribuidor directo en el país los precios en el mercado son más bajos.
- Su forma de exhibición de los productos y sus promociones y ventas lo hace a través de redes sociales.
- Dar a conocer la marca en la ciudad de Quito y posteriormente a nivel nacional.
- Incremento de la demanda cada año y a nivel nacional.

DEBILIDADES:

- La marca aún no posee un marketing dentro del país.
- Falta de conocimiento de los procesos administrativos y financieros del manejo.
- Escasa vinculación con las tiendas expendedoras de máquinas similares.
- Poca infraestructura.

AMENAZAS:

- La gran variedad de marcas de congeladores que ya están en el mercado interno.
- Las políticas gubernamentales que pretende imponer restricciones a las importaciones de maquinarias de proceso.
- Producto importado desde China con bajos precios y buenas características.

1.6.4 Análisis de las Fuerzas Internas y Externas de la Empresa

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

Tabla No 1.7: 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. No hay representante | .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 congeladores similares. | .06 | 2 | .12 |
| 5. Poca infraestructura. | .06 | 3 | .18 |
| Total | 1.00 | | 2.99 |

Fuente: recolección de Investigación propia.

Elaborado por: 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.

Tabla No 1.8: 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. | .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 congeladores en el mercado interno | .09 | 3 | .27 |

| | | | |
|--|-------------|---|-------------|
| 2.Las políticas gubernamentales que pretende imponer restricciones a las importaciones de congeladores y refrigeradores. | .09 | 3 | .27 |
| 3. Al no tener un equipo de trabajo, y distribución. | .08 | 2 | .16 |
| 4. Que existan acuerdos internacionales o restricciones. | .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: Autora

CAPITULO II

INVESTIGAR LOS PROCESOS OPERATIVOS Y COSTOS QUE INCURREN PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN SON ÁGILES Y VIABLES PARA EL MERCADO ECUATORIANO.

En este Capítulo se mencionará los procesos de importación, documentos empleados y los costos que se incurren para la nacionalización, venta y comercialización de este tipo de producto en el mercado de la ciudad de Quito, sector Norte. Donde existen más de 5000 locales dedicados a comercializar helados o paletas.

Por lo que el mercado a llegar es el mercado de tiendas o locales que requieran este producto.

2.1 PROCESOS DE IMPORTACIÓN EN ECUADOR

La importación es la actividad comercial de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado.¹⁵

La partida arancelaria que se emplea para la importación de congeladores horizontales para helados o paletas reflejados en el Arancel Ecuatoriano es: la 8418.30.00.00.

Este tipo de importación se la realiza 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

¹⁵ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/proclmportar.html>

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.¹⁶

2.1.1 PARTIDA ARANCELARIA PARA CONGELADORES

Estos congeladores horizontales, de acuerdo a lo mencionado anteriormente su posición arancelaria es: 8418.30.00.00, como lo refleja el siguiente gráfico tomado del Arancel de Pudeleco. En este explica el porcentaje de Advalorem del 30% que paga el producto como tributo, 12% de IVA, 0.5% de FODINFA y demás información sobre esta mercadería en relación a su Partida Arancelaria.

Gráfico No. 2.10 Partida Arancelaria PUDELECO

Fuente: Arancel PUDELECO

Elaborado por: Autor

¹⁶ <http://www.aduana.gov.ec/>

2.1.2 AUTORIZACIONES Y RESTRICCIONES DE IMPORTACION DE CONGELADORES HORIZONATALES

Basado en la partida arancelaria de importaciones las autorizaciones en este caso están dadas solamente en el componente de refrigeración, este no debe ser del refrigerante R-12 y R-502. Además exige el cumplimiento de la Norma INEN 009 para este tipo de congeladores.

Se explica en el siguiente gráfico el sustento del Arancel de PUDELECO, donde señala las autorizaciones que requiere para importar.

Gráfico No. 2.11 Autorizaciones y Restricciones

Arancel de Importaciones del Ecuador - INFOLEG S.A.

Información Arancelaria de la Subpartida 8418.30.00.00

Información general Negociaciones Información Adicional Notas Explicativas

Autorizaciones y Restricciones Requisitos y Condiciones Adicionales Normas INEN Datos sobre el IVA

Licencia de Importación
Institución: MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad).

Certificado INEN-1
Instituto Ecuatoriano de Normalización

Prohibida importación, solamente para los equipos que contengan CFCs que utilicen refrigerantes R-12 o R-502

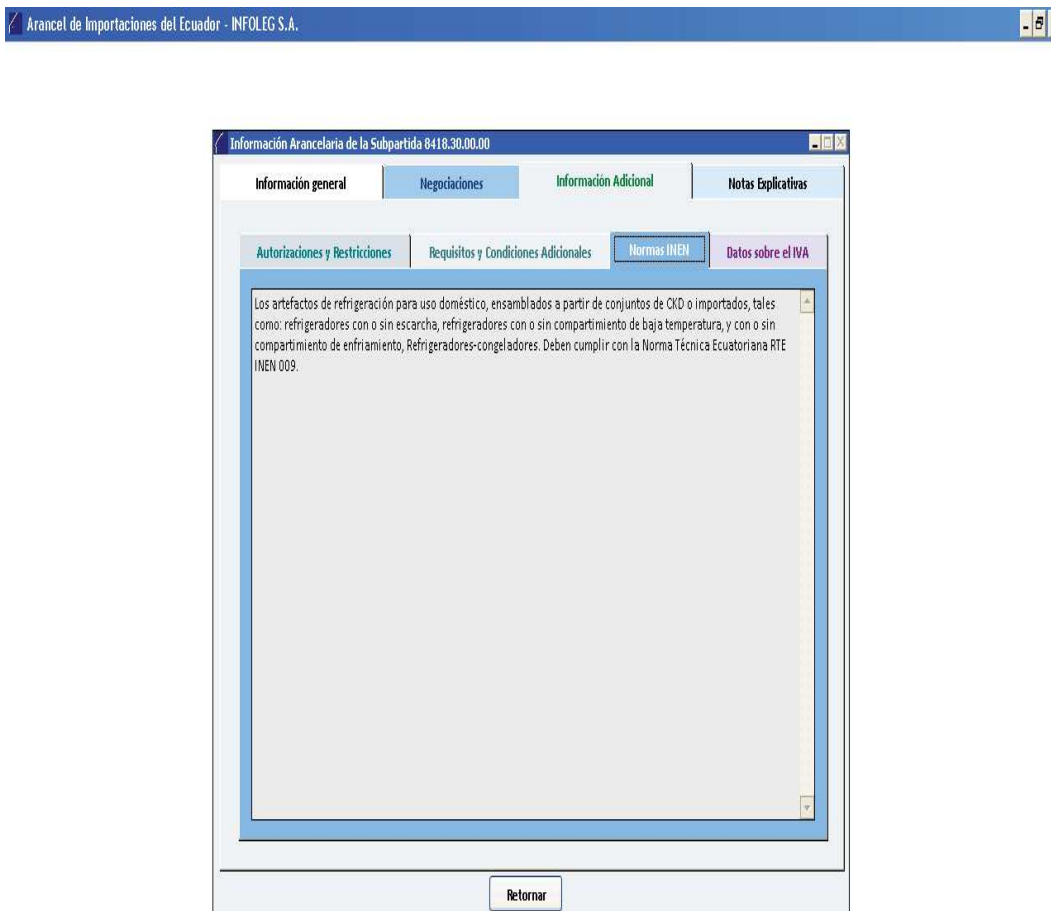
FUENTE:
- Resolución Nº 182 COMEXI, publicada en el Registro Oficial Nº 57 de 8 de abril del 2003

Retornar

Fuente: Arancel PUDELECO

Elaborado por: Autor

Gráfico No. 2.12 Permisos y Normas INEN Requeridos



Fuente: Arancel PUDELECO

Elaborado por: Autor

2.1.3 REQUISITOS PARA SER IMPORTADOR DE CONGELADORES HORIZONATALES.

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

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

Gráfico No. 2.13 Ingreso de Operador de Comercio Exterior- SENAE

Fuente: Página de la Aduana

Elaborado por: Autor

Llenar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENAE¹⁷, firmada por el Importador o Representante legal de la Cía. Importadora. Una vez recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

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

¹⁷ Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

2.1.4 CONSIDERACIONES ANTES DE UNA IMPORTACIÓN.

Para iniciar una importación a consumo se debe determinar si la mercadería es o no de prohibida importación, Si el valor FOB¹⁸ detallado en factura de la mercancía es igual o mayor a USD 4000,00, requiere visto bueno de los bancos corresponsales en el Ecuador, previo al embarque,

Los documentos de acompañamiento para la presentación de la Declaración Única Aduanera:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, carta porte o guía aérea.
- Factura Comercial Póliza de seguro
- Certificado de inspección en origen o procedencia (de ser el caso)
- Certificado de origen (de ser el caso)

La declaración aduanera de importación debe acompañarse con la siguiente documentación:

- Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte
- Factura Comercial;
- Certificado de Inspección en Origen o Procedencia, cuando sea del caso;
- Certificado de Origen, cuando proceda;
- Visto Bueno del Banco Central del Ecuador o de sus corresponsales, previo al embarque de las mercancías en las importaciones a consumo.
- Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI¹⁹

¹⁸(Incoterms) Términos Internacionales de Negociación, Libre a Bordo

¹⁹ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procimportar.html>- Consejo de Comercio Exterior o Inversiones

Una vez compilada la documentación arriba detallada, y previa transmisión electrónica de la misma en el SICE²⁰, se ingresa físicamente los documentos por el Distrito de Llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente.

2.1.5 REGISTRO DE IMPORTACIONES

Según lo establecido en el Libro II (Política Cambiaria), Título Segundo (Comercio Exterior), Capítulo I (Importaciones) de la Codificación de Regulaciones del Banco Central, las personas naturales o jurídicas que dispongan del Registro Único de Contribuyentes (RUC), habilitado en el SRI(Servicio de Rentas Internas), pueden registrarse como importadores en el Banco Central, previo el cumplimiento de los requisitos que constan en el Reglamento de Comercio Exterior emitido por el Gerente General del Banco Central.

Es requisito indispensable para los importadores frecuentes su inscripción en el registro ante el mencionado organismo.

2.2 IMPUESTOS Y TRIBUTOS QUE GENERA LA IMPORTACIÓN DE CONGELADORES HORIZONTALES.

Los tributos al comercio exterior son: a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles; b) Los impuestos establecidos en leyes especiales; y, c) Las tasas por servicios aduaneros.²¹

2.2.1 TRIBUTOS A LAS IMPORTACIONES

Derechos Arancelarios pueden ser **ad-valorem** (sobre el valor); específicos (sobre unidades de peso, medida o cuenta) o mixtos (combinación de los dos anteriores). En el Ecuador los derechos arancelarios son generalmente ad-valorem y se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías.

²⁰ SICE= Sistema Interactivo de Comercio Exterior del Ecuador.

²¹ <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/tributos-al-comercio-exterior>

2.2.2 IMPUESTOS DE IMPORTACIONES

Impuesto al Valor Agregado (IVA): La tarifa del IVA es el 12% y la base imponible es el resultado de sumar el valor CIF, los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros que figuren en el DUI.

Impuesto a los Consumos Especiales (ICE): Se aplica en el caso de las importaciones de cigarrillos, cerveza, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos distintos a la cerveza, vehículos motorizados para el transporte terrestre de hasta 3,5 toneladas de carga, tricases, cuadrones, aviones, avionetas, helicópteros, motos acuáticas, yates y barcos de recreación. La tarifa varía dependiendo de los bienes.

2.2.3 FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA (FODINFA)

Equivale al 0.50% de la base imponible de las importaciones (CIF) y se aplica a todas las importaciones, excepto en el caso de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de consumo humano y veterinario.

2.2.4 TASAS POR SERVICIOS ADUANEROS

Tasa de almacenaje: Se paga únicamente cuando la Aduana presta directamente este servicio en los almacenes bajo su responsabilidad.

Tasa de control: Consistente en el 0.50% del valor CIF, con un tope máximo de US\$ 39.43, aplicable en el caso de importación bajo los regímenes aduaneros especiales de admisión temporal con reexportación en el mismo estado, depósito aduanero comercial, almacén libre (In Bond o Duty Free) y zona franca.

Tasa por Modernización: Equivale al 0,05% del valor CIF de las mercancías que se importen a consumo.

2.3 TRAMITOLOGÍA DE LA IMPORTACIÓN.

Se refiere a las formalidades que se requiere aplicar en el procedimiento de las importaciones y que son necesarias para la nacionalización de producto

2.3.1 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.”

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 Ecuatoriana ²²

En el Ecuador se emplea el Formulario A, B y C de la Declaración Única Aduanera. **(Anexo No. 1).**

²² www.comercioexterior.com.ec

2.3.2 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO DE LA DECLARACIÓN ADUANERA DE IMPORTACIONES

Los documentos de acompañamiento de la tramitación de Importaciones son:

✓ **Póliza de Seguro (opcional) – (Anexo N° 2)**

Si bien es cierto hoy en día no es obligatorio obtener la póliza de seguro para presentarla en la aduana ya que ahora aún así la aduana toma en cuenta el 0.1% del CFR para la liquidación de Impuestos y si es necesario podemos adquirir un seguro con una aseguradora radicada en el país, el cual podemos tomar uno de los tres tipos de seguro que existe el cual son: libre de avería, libre de avería particular y contra todo riesgo.

✓ **Manifiesto de Carga – (Anexo N° 3)**

Este documento viene con la mercadería que llega a la Aduana el cual indica el medio de transporte, datos del importador, proveedor, la naviera si fuere el caso y toda la información resumida sobre la carga que llega.

✓ **Conocimiento de Embarque, Guía aérea ó Carta Porte –**

El importador tendrá que entregar este documento original a la aduana para su constatación según la vía de transporte para constatar la mercancía.

✓ **Factura Comercial – (Anexo N° 4)**

El Proveedor debe encargarse de hacer llegar al Importador la factura original y así el Importador entregar la factura a la aduana, la cual debe ser original, éste es un documento obligatorio y primordial.

✓ **Declaración Aduanera de Valor DAV – (Anexo N° 5)**

Entrega la Aduana para que sea firmado por el Importador y así realizar los trámites en la aduana²³.

2.3.3 TIPOS DE TRANSPORTE QUE PUEDE EMPLEARSE

2.3.3.1 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.²⁴

Gráfico No. 2.14: Transporte Aéreo



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

Elaborado por: Autor

²³ <http://www.acecargo.net/procesoimportar.htm#>

²⁴ Página de la OMC

2.3.4.2 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.²⁵

Gráfico No. 2.15: Transporte Marítimo



Fuente: <http://www.acex.es/transporte-maritimo>

Elaborado por: Autor

²⁵ Página de la OMC

2.3.4.3 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 tránsito, sin tomar en cuenta el tiempo que se toma en desaduanizar la carga.

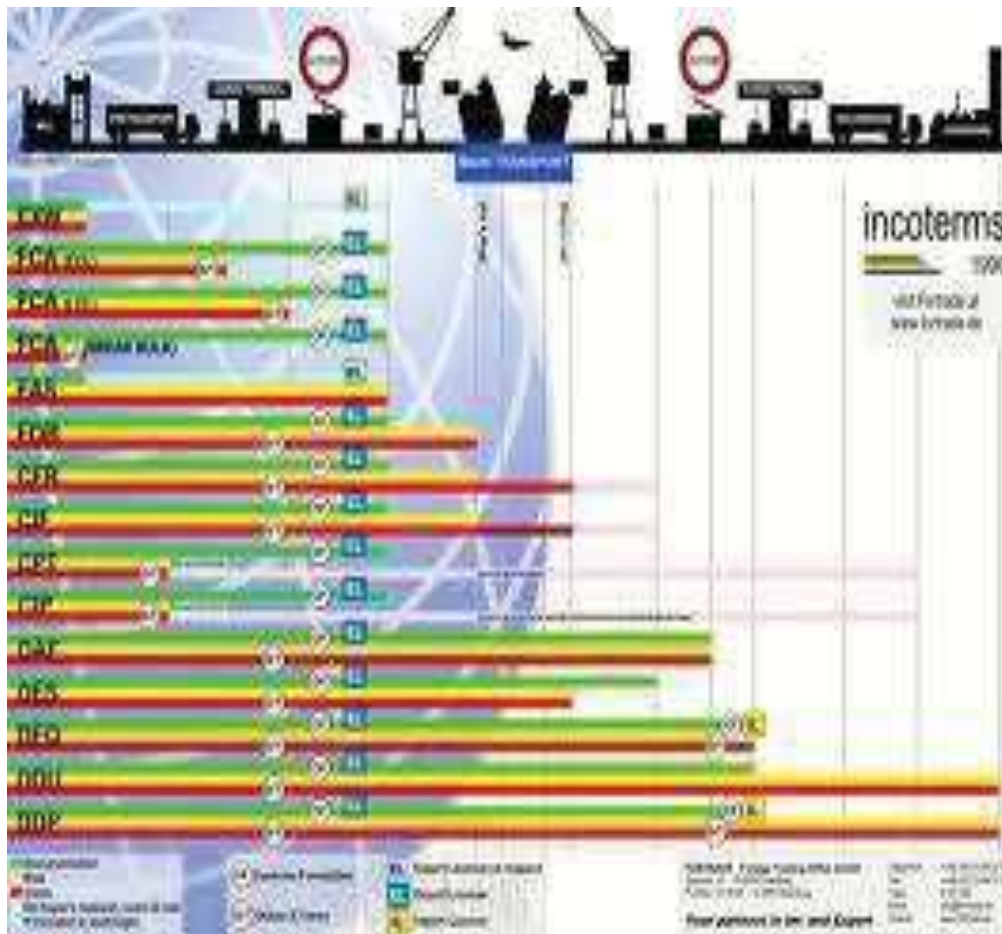
2.3.5 INCOTERMS APLICADO EN LAS IMPORTACIONES DE ESTE PRODUCTO AL ECUADOR

2.3.5.1 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 exportador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.²⁶

²⁶ <http://www.monografias.com/trabajos16/incoterms/incoterms.shtml>

Gráfico No. 2.16: Incoterms 2010



Fuente: <http://www.acex.es/transporte-maritimo>

Elaborado por: Autora

2.3.5.2 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.

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

2.3.5.3 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)
- Envío²⁷

2.3.6 TIPOS DE SEGUROS DE IMPORTACIÓN EMPLEADOS.

Seguro de mercancía

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.

²⁷ <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm#FCA>

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.

2.4 PROCESO DE IMPORTACIONES

El proceso de Importación se resumen en el siguiente cuadro explicativo por pasos, complementado por el Gráfico que le preside.

Los pasos más importantes que se debe realizar en una importación son:

Tabla No. 2.9. Proceso de Importación

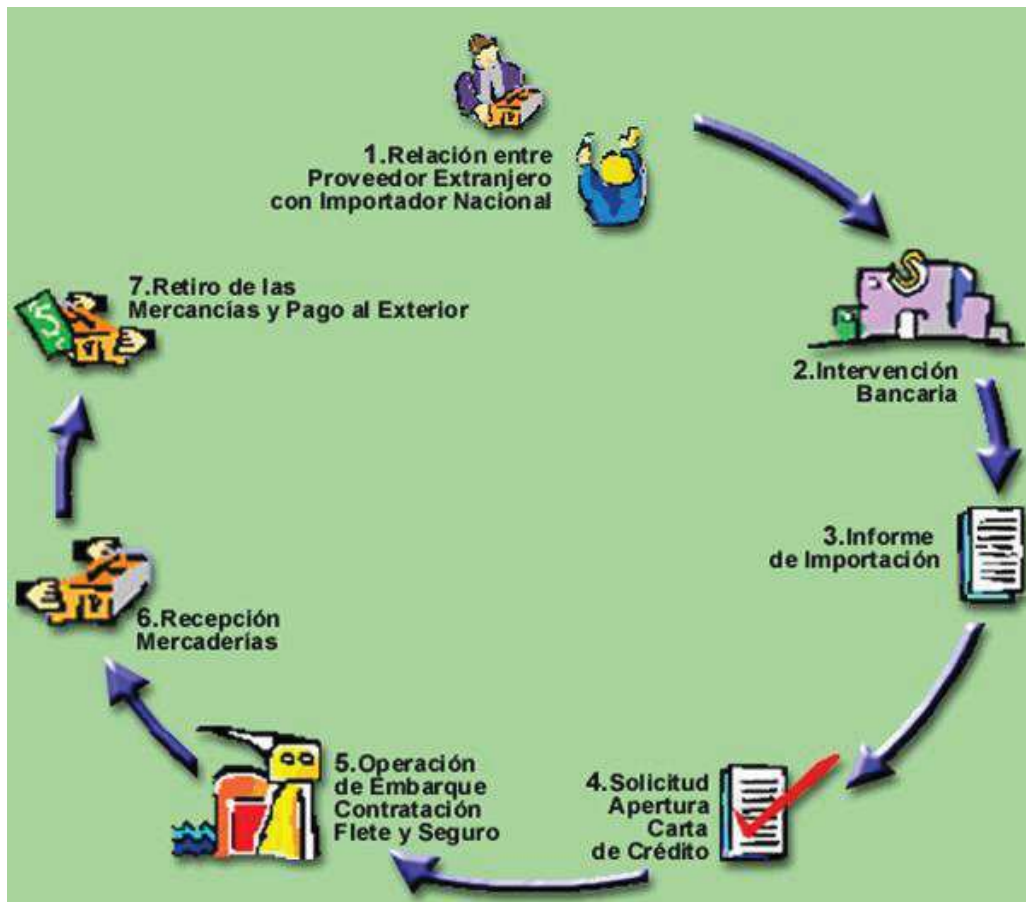
| | |
|-------------------------|--|
| PASO 1 | El importador solicita cotización de un producto "X" a un proveedor en el extranjero. |
| PASO 2 | El importador acepta la cotización y hace el pedido a su proveedor, por mail, fax o de la manera como su proveedor se lo acepte. |
| PASO | Procede a efectuar el pago en US\$ no importando el país de que se trate, |

| | |
|------------------|--|
| 3 | este pago puede hacerlo enviando giro bancario o depositando en la cuenta de banco que el proveedor el indique. Le informa a su proveedor que ya efectuó el pago. |
| PASO 4 | El importador elige una agencia de carga en Guatemala y le informa a su proveedor el nombre de la empresa que va a transportar la carga y viceversa, a la empresa de carga le proporciona el dato del proveedor y le indica que tiene una carga que necesita traer a Guatemala |
| PASO 5 | El proveedor confirma de recibido el pago y la preparación del pedido y a su vez contacta la agencia de carga para entregarle el pedido. |
| PASO 6 | La agencia de carga recoge el pedido y lo mueve para Guatemala por la vía conveniente y previamente pactada. |
| PASO 7 | Cuando la mercadería ingresa a Guatemala, la agencia de carga le informa al importador, ésta le debe indicar el monto de los impuestos a cancelar para el retiro de la mercadería de aduana. Normalmente la agencia de carga tiene su propio tramitador de aduanas quien es el encargado de realizar el trámite y elaborar la póliza de importación. |
| PASO 8 | El importador emite el cheque por el pago de los impuestos y el pago del flete, normalmente son facturas por separado. La agencia de carga le hace entrega de su mercadería en bodegas del importador o bien el importador contrata servicio de flete local o lleva su propio vehículo para retirar la mercadería de aduana. |

Fuente: Investigación de Campo

Autor: Autor

Gráfico No. 2.17: Proceso de Importaciones



Fuente: <http://www.acex.es/transporte-maritimo>

Elaborado por: Autor

2.5 COSTOS IMPORTACIONES

2.5.1 COSTOS DE FLETES

La tarifa en transporte Marítimo se detallara en el siguiente cuadro, donde se reflejaran todos los gastos locales al hacer una importación de 30 unidades de congeladores vía marítima. Por lo tanto el precio indicado en la siguiente tabla es para un contenedor de 20 pies Dry.

Tabla No. 2.10: Tarifas de transporte marítimo (para 30 unidades de congeladores horizontales)

| COSTOS DE FLETES MARITIMOS 1X20 Pies | |
|---|----------------|
| Documentación | \$ 165 |
| Costo neto del flete | \$900 |
| Desconsolidación | \$ 225 |
| Gastos Portuarios | \$ 120 |
| Trasferencias | \$ 30 |
| 2 % ISD del flete | \$75 |
| VALOR TOTAL FLETE MARITIMO | \$ 1515 |

Fuente: cotización de naviera Modaltrade S.A

Elaborado por: La Autora

La tarifa en transporte Aéreo se detalla en el siguiente cuadro.

Tabla No. 2.11: Tarifas de transporte Aéreo (30 unidades)

| | |
|-------------------------|-------------------|
| TARIFA AEREA | \$ 2095 |
| Fuel | \$ 575 |
| Sec | \$ 90 |
| Scree | \$ 90 |
| Gastos Extras | \$ 145 |
| TOTALFLETE AEREO | \$ 2995.00 |

Fuente: cotización de Modaltrade

Elaborado por: La Autora

En las tablas anteriores se puede observar la tarifa que se paga por traer 30 unidades de congeladores horizontales, 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 es recomendable el flete marítimo.

2.6 LIQUIDACION DE IMPUESTO EN EL COMERCIO EXTERIOR

Se toma como referencia la importación de 30 congeladores para el cálculo respectivo de las liquidaciones, se realizará una comparación de los tres tipos de importaciones que puede aplicarse: Directa, Indirecta y Representante.

**Tabla No. 2.12. Liquidación de Tributos 3 tipos de formas de importación.
(30 congeladores horizontales para helados)**

| DATOS IMPORTACIÓN | INDIRECTA USD | DIRECTA USD | REPRESENTANTE USD |
|-------------------------------|------------------|------------------|----------------------|
| FOB | 11.763,33 | 9.000,00 | 8.400,00 |
| FLETE MARITIMO 1 X 20 Pies | 1.515,00 | 1.515,00 | 1.515,00 |
| SEGURO 2.8% | 371,29 | 294,42 | 277,62 |
| BASE IMPONIBLE | 13.649,62 | 10.809,42 | 10.192,62 |
| AD VALOREM 30% | 4.094,89 | 3.242,83 | 3.057,79 |
| FODINFA 0.50% | 68,25 | 54,05 | 50,96 |
| IVA 12% | 2.137,53 | 1.692,76 | 1.596,16 |
| TASA SERVICIO | 39,26 | 39,26 | 39,26 |
| PERMISOS / INEN | 120,00 | 120,00 | 120,00 |
| TOTAL TRIBUTOS A PAGAR | 6.459,93 | 5.148,90 | 4.864,17 |

Fuente: Datos de la Tesis

Elaborado por: La Autora

Luego del análisis de de datos de liquidación, las opciones que son más aconsejables es la Importación Directa con un pago de tributos de \$5.148,90 y de Representación de \$ 4.864,17. Por consiguiente, lo recomendado en este caso es aplicar cualquiera de las dos alternativas anteriores (Importación Directa y Representación) y en embarque marítimo.

2.7 COSTOS DE COMERCIALIZACION, DISTRIBUCIÓN Y VENTAS DE CONGELADORES HORIZONTALES.

Constituyen los costos a partir de la nacionalización de las mercancías hasta determinar los precios de venta al público en las tiendas o locales. Los costos de Comercialización y Distribución que se debe considerar son los siguientes:

Tabla No. 2.13. Costos de Comercialización y Ventas en Ecuador (30 congeladores horizontales para helados)

| DATOS | INDIRECTA USD | DIRECTA USD | REPRESENTANTE USD |
|--|------------------|-----------------|----------------------|
| BASE IMPONIBLE – CIF | 13.649,62 | 10.809,42 | 10.192,62 |
| TRIBUTOS A PAGAR | 6.459,93 | 5.148,90 | 4.864,17 |
| GASTOS AGENTE ADUANAS | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| TRANSPORTE INTERNO (Puerto-bodega) | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| BODEGA - LOCAL | 150,00 | 150,00 | 150,00 |
| CUSTODIA – SEGURIDAD | 120,00 | 120,00 | 120,00 |
| SUELDOS PERSONAL | 1.400,00 | 1.400,00 | 1.400,00 |
| TRANSPORTE ENTREGA | 500,00 | 500,00 | 500,00 |
| COSTO IMPORTACION, COMERCIALIZACIÓN | 22.909,55 | 18.758,32 | 17.856,79 |
| GANANCIA ESTIMADA 25% | 5.727,39 | 4.689,58 | 4.464,20 |
| COSTO TOTAL IMPORTACION, COMERCIALIZACION Y VENTA | 28.636,94 | 23.447,90 | 22.320,99 |
| PRECIO UNITARIO | \$954,56 | \$781,60 | \$744,03 |

| | | | |
|----------------------|--|--|--|
| VENTA ECUADOR | | | |
|----------------------|--|--|--|

Fuente: Datos de la Tesis

Elaborado por: La Autora

El cuadro anterior refleja los Costos hasta la venta en Ecuador de Congeladores Horizontal, arroja que la Importación Directa y con Representación es más recomendada aplicarla. El precio local unitario seria de \$781,60 y \$744,03 P.V.P. Y para Lista de Venta a crédito de \$1100,00 Por lo que, se puede aplicar una estrategia de descuento comercial, considerando el margen de ganancia y poder ser competitivos en el Mercado. Localmente este tipo de Congeladores cuestan de \$1200,00 a \$1.300,00²⁸ unitario en los proveedores normales de este tipo de productos.

²⁸ Datos consultados en Almacenes de Electrodomésticos de Quito y Venta de equipos frigoríficos.

CAPITULO III

ESTUDIO FINANCIERO – ECONOMICO DE UN PLAN PARA LA IMPORTACION DE CONGELADORES HORIZONTALES PARA HELADOS EN LA CIUDAD DE QUITO EN LAS TIENDAS O LOCALES DE ABARROTOS EN EL SECTOR NORTE DE QUITO.

3.1 BALANCE 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.²⁹

Estado de situación Inicial
Importador Paulina Pérez
Al 31 de Diciembre del 2011

| <u>Activos</u> | <u>Pasivos</u> |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| Banco \$35.000 | Obligaciones Bancarias \$ 40.000 |
| Gasto Inicial \$ 8.000 | TOTAL PASIVOS \$40.000 |
| | <u>Patrimonio</u> |
| Eq. Computo \$ 2.000 | Capital Social \$ 8.000 |
| Muebles \$ 3.000 | Total Patrimonio \$ 8.000 |
| <u>TOTAL ACTIVOS \$48.000</u> | <u>TOTAL PASIVOS \$ 48.000</u> |

Gerente

Contador

²⁹ <http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>

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.³⁰

Para este proyecto la inversión inicial será del \$ 48.000,00 con el costo de importación directa sin representación. Lo cual se lo financiará con una entidad bancaria del país \$ 40.000,00 y el resto con capital propio de \$8.000,00 incluyendo los bienes muebles iniciales; donde corresponde \$8.000,00 de efectivo para la inversión propia. (\$ 8.000,00 Gastos Iniciales y \$ 35.000,00 efectivo disponible) y \$ 5.000,00 en bienes y muebles necesarios para la marcha del Plan de importaciones.

Tabla No. 3.15: Inversión Propia y Ajena

| TIPO DE INVERSIÓN | MONTO |
|-------------------------------------|--------------------|
| Inversión Propia | \$ 8.000,00 |
| Inversión Ajena | \$ 40.000,00 |
| TOTAL INVERSIÓN DEL PROYECTO | \$48.000,00 |

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

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. 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.

³⁰ <http://definicion.de/inversion/>

Tabla No. 3.16: Amortización de Recursos Ajenos.

| EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----|------------------|------------------|------------------|--------------------|--------|-----------------------------|
| TABLA DE AMORTIZACION | | | | | | | |
| MONTO \$ | | 40,000 | | | | | |
| TASA NOMINAL (anual) | | 13.80% | | | | | |
| PAGOS AL AÑO | | (es men 12 | | | | | |
| AÑOS PLAZO | | 5 | | | | | |
| CUOTAS AMORTIZACION O PAGO | | 60 | | | | | |
| PERIODOS DE GRACIA | | 0 | | | | | |
| IMPUESTOS | | 2.6% | | | | | |
| EMPIEZA A PAGAR EL : | | 01 - Sep - 11 | | | | | |
| TERMINA DE PAGAR EL : | | 05 - Ago - 16 | | | | | |
| DIVIDENDOS FIJOS | | | | | | | |
| FECHAS A PAGAR cada 30 días | No. | PRINCIPAL | INTERES | CAPITAL | DIVIDENDO - 40,000 | SALDOS | FECHAS A PAGAR cada 30 días |
| 01-Sep-11 | 1 | 40,000 | 460 | 467 | 927 | 39,533 | 01-Sep-11 |
| 02-Oct-11 | 2 | 39,533 | 455 | 472 | 927 | 39,061 | 02-Oct-11 |
| 01-Nov-11 | 3 | 39,061 | 449 | 477 | 927 | 38,584 | 01-Nov-11 |
| 02-Dic-11 | 4 | 38,584 | 444 | 483 | 927 | 38,101 | 02-Dic-11 |
| 02-Ene-12 | 5 | 38,101 | 438 | 488 | 927 | 37,613 | 02-Ene-12 |
| 01-Feb-12 | 6 | 37,613 | 433 | 494 | 927 | 37,119 | 01-Feb-12 |
| 03-Mar-12 | 7 | 37,119 | 427 | 500 | 927 | 36,619 | 03-Mar-12 |
| 02-Abr-12 | 8 | 36,619 | 421 | 505 | 927 | 36,114 | 02-Abr-12 |
| 03-May-12 | 9 | 36,114 | 415 | 511 | 927 | 35,602 | 03-May-12 |
| 03-Jun-12 | 10 | 35,602 | 409 | 517 | 927 | 35,085 | 03-Jun-12 |
| 02-Jul-12 | 11 | 35,085 | 403 | 523 | 927 | 34,562 | 02-Jul-12 |
| 02-Ago-12 | 12 | 34,562 | 397 | 529 | 927 | 34,033 | 02-Ago-12 |
| 01-Sep-12 | 13 | 34,033 | 391 | 535 | 927 | 33,498 | 01-Sep-12 |
| 02-Oct-12 | 14 | 33,498 | 385 | 541 | 927 | 32,956 | 02-Oct-12 |
| 01-Nov-12 | 15 | 32,956 | 379 | 548 | 927 | 32,409 | 01-Nov-12 |
| 02-Dic-12 | 16 | 32,409 | 373 | 554 | 927 | 31,855 | 02-Dic-12 |
| 02-Ene-13 | 17 | 31,855 | 366 | 560 | 927 | 31,295 | 02-Ene-13 |
| 01-Feb-13 | 18 | 31,295 | 360 | 567 | 927 | 30,728 | 01-Feb-13 |
| 04-Mar-13 | 19 | 30,728 | 353 | 573 | 927 | 30,155 | 04-Mar-13 |
| 03-Abr-13 | 20 | 30,155 | 347 | 580 | 927 | 29,575 | 03-Abr-13 |
| 04-May-13 | 21 | 29,575 | 340 | 586 | 927 | 28,988 | 04-May-13 |
| 04-Jun-13 | 22 | 28,988 | 333 | 593 | 927 | 28,395 | 04-Jun-13 |
| 04-Jul-13 | 23 | 28,395 | 327 | 600 | 927 | 27,795 | 04-Jul-13 |
| 03-Ago-13 | 24 | 27,795 | 320 | 607 | 927 | 27,188 | 03-Ago-13 |
| TOTAL A PAGAR | | 15,595.26 | 40,000.00 | 55,595.26 | | | |

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

3.3 GASTOS FIJOS, VARIABLES Y DEPRECIACIONES

3.3.1 GASTOS FIJOS

Se define como gastos fijos a aquellos gastos que no dependen del volumen de producción que se tiene, es decir, aunque la proyección de importaciones

aumento 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, gastos de importaciones, etc..³¹

Tabla No. 3.17: Gastos Fijos

**EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES HORIZONTALES PARA HELADOS
INVERSION INICIAL EN ACTIVOS**

| Descripción del Activo | Cantidad | Función que Desempeña | Costo Unitario | Costo Total | Forma de Pago |
|---|----------|----------------------------------|----------------|-------------|---------------|
| Vehículo | 0 | Transporte - Alquiler | \$ - | \$ - | Gasto mensual |
| Escritorio ATU | 4 | Oficinas Administrativas | \$ - | \$ - | Contado |
| Archivador 4 gavetas ATU | 2 | Archivar documentación | \$ - | \$ - | Contado |
| Silla giratoria | 4 | Oficinas Administrativas | \$ - | \$ - | Contado |
| Sillas para espera | 2 | Oficinas Administrativas | \$ - | \$ - | Contado |
| Computador | 1 | Administración de la información | \$ - | \$ - | Contado |
| Impresora | 2 | Impresión de reportes | \$ - | \$ - | Contado |
| Counter Servicio | 1 | Ambientación de oficinas | \$ - | \$ - | Contado |
| TOTAL ACTIVOS PARA OPERACIONES | | | | \$ - | |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| TOTAL ACTIVOS PARA PRODUCCION | | | | \$ - | |
| Asesorías Importación | 3 | Cumplir condiciones | \$ 150 | \$ 450 | Contado |
| Gastos de Constitución | 1 | Poner en marcha la empresa | \$ 1,000 | \$ 1,000 | Contado |
| Adecuaciones del Local | 1 | Funcionamiento del negocio | \$ 750 | \$ 750 | Contado |
| Gastos de Importación | 1 | Dar a conocer a la empresa | \$ 5,800 | \$ 5,800 | Contado |
| OTRAS INVERSIONES | | | \$ - | \$ 8,000 | |
| TOTAL INVERSION INICIAL EN ACTIVOS | | | | \$ 8,000 | |

| DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS | | | |
|---|-------|----------------------|--------------------|
| | Costo | Depreciación Mensual | Depreciación Anual |
| Activos Para Operaciones | | | |
| Muebles y Enseres | \$ - | \$ - | \$ - |
| Equipos de Oficina | \$ - | \$ - | \$ - |
| Vehículo | \$ - | \$ - | \$ - |
| Equipos de Computación | \$ - | \$ - | \$ - |
| Total por Activos Para Operaciones | \$ - | \$ - | \$ - |
| Activos Para Producción | | | |
| Maquinaria y Equipos de Producción | \$ - | \$ - | \$ - |
| Muebles y Enseres | \$ - | \$ - | \$ - |
| Herramientas y Utensillos | \$ - | \$ - | \$ - |
| Total por Activos Para Producción | \$ - | \$ - | \$ - |

| AMORTIZACION CARGOS DIFERIDOS | | | |
|--------------------------------|----------|----------------------|--------------------|
| Otros Activos | Costo | Amortización Mensual | Amortización Anual |
| Asesorías Importación | \$ 450 | \$ 8 | \$ 90 |
| Gastos de Constitución | \$ 1,000 | \$ 17 | \$ 200 |
| Adecuaciones del Local | \$ 750 | \$ 13 | \$ 150 |
| Gastos de Importación | \$ 5,800 | \$ 97 | \$ 1,160 |
| Total por Otros Activos | \$ 8,000 | \$ 133 | \$ 1,600 |

Fuente: Análisis Financiero

Elaborado por: La Autora.

³¹ <http://compartirarticulos.com/los-gastos-fijos-de-la-empresa/>

3.3.2 GASTOS VARIABLES.

Los gastos variables son aquellos gastos que tiene relación directa con la compra o importación de la empresa, si la cantidad a importar aumenta, los gastos variables aumentan.

Tabla No 3.18: Gastos Variables de Importación

| DATOS IMPORTACIÓN | DIRECTA USD |
|-------------------------------|------------------|
| FOB | 9.000,00 |
| FLETE MARITIMO 1 X 20 Pies | 1.515,00 |
| SEGURO 2.8% | 294,42 |
| BASE IMPONIBLE | 10.809,42 |
| AD VALOREM 30% | 3.242,83 |
| FODINFA 0.50% | 54,05 |
| IVA 12% | 1.692,76 |
| TASA SERVICIO | 39,26 |
| PERMISOS / INEN | 120,00 |
| TOTAL TRIBUTOS A PAGAR | 5.148,90 |

Fuente: Análisis Financiero realizado por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora

3.3.3 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. 3.19: Depreciación
EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES HORIZONTALES PARA PALETAS
SEGUNDA INVERSION EN ACTIVOS
ADQUIRILOS EN EL 13avo. MES DE OPERACIONES

| Descripción del Activo | Cantidad | Función que Desempeña | Costo Unitario | Costo Total | Forma de Pago |
|--|----------|------------------------|----------------|-----------------|---------------|
| Equipo de computol | 1 | Registros | \$ 2,000 | \$ 2,000 | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | Contado |
| Muebles y enseres | 1 | Trabajos de producción | \$ 3,000 | \$ 3,000 | Contado |
| | | | \$ - | \$ - | |
| | | | \$ - | \$ - | |
| | - | | - | \$ - | |
| TOTAL INCREMENTO DE ACTIVOS PARA PRODUCCION | | | | \$ 5,000 | |

| DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS | | | |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------------------|---------------------------|
| Activos Para Vender | Costo | Depreciación Mensual | Depreciación Anual |
| Maquinaria y Equipos | \$ 2,000 | \$ 17 | \$ 200 |
| Muebles y Enseres | \$ 3,000 | \$ 25 | \$ 300 |
| | \$ - | \$ - | \$ - |
| Total por Activos Para Vender | \$ 5,000 | \$ 42 | \$ 500 |

Fuente: Análisis Financiero hecho por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora

3.4 PRESUPUESTOS DE INGRESOS-COSTOS Y GASTOS ACTUALES

3.4.1 INGRESOS – COSTOS.

Al analizar el costo que tiene los congeladores en el mercado ecuatoriano (costos elevados), emprende la importación de congeladores para paletas directo lo cual hace que se abaraten el precio en el mercado dejando a \$564,77 promedio por unidad, y el precio de venta para el público es de \$ 1023.98.

Tabla No. 3.20 Presupuesto Ingresos- Costos.

**EMPRESA IMPORTADORA CONGELADORES HORIZONTALES PARA HELADOS
DETERMINACION DEL INGRESO Y COSTO PROMEDIO IMPORTACION POR AÑO**

| DETALLE | Costos Primer Año | | Costos Segundo Año | | Costos Tercer Año | |
|---|-------------------|------------------|--------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | Totales | Unitarios | Totales | Unitarios | Totales | Unitarios |
| Producción Anual Proyectada en Unidades | 144 | | 180 | | 198 | |
| Inversión de Importación FOB | \$ 60,840 | \$ 422.50 | \$ 76,050 | \$ 422.50 | \$ 83,655 | \$ 422.50 |
| Inversión de Mano de Obra | \$ - | \$ - | \$ 30,469 | \$ 169.27 | \$ 40,625 | \$ 205.18 |
| Inversión de C.I.F. | \$ 20,487 | \$ 142.27 | \$ 12,520 | \$ 69.56 | \$ 9,088 | \$ 45.90 |
| TOTAL INGRESOS Y GASTOS POR AÑO | \$ 81,327 | \$ 564.77 | \$ 119,039 | \$ 661.33 | \$ 133,368 | \$ 673.57 |

Fuente: Investigación realizada por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora

Tabla No. 3.21 Presupuesto Ingresos.

**EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES HORIZONTALES PARA PALETAS
PRESUPUESTO DE VENTAS**

| | PRIMER AÑO | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|----------------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|
| | 1er. TRIMESTRE | | | 2do. TRIMESTRE | | | 3er. TRIMESTRE | | | 4to. TRIMESTRE | | |
| | 1 MES | 2 MES | 3 MES | 4 MES | 5 MES | 6 MES | 7 MES | 8 MES | 9 MES | 10 MES | 11 MES | 12 MES |
| Ventas Diarias Estimadas (unidades) | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 |
| Volumen Estimado de Ventas | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Precio de Venta (\$/unidad.) | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 | \$ 1,100 |
| Valor de Ventas (\$) | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 |
| Descuentos (%) | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Valor Neto de Ventas | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 |
| RECUPERACION CARTERA | | | | | | | | | | | | |
| Política de Cartera (días) | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 |
| % Ventas de Contado | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| Valor Ventas de Contado | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 |
| % Ventas a Plazos | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Valor Ventas a Plazos | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 | \$ 7,920 |
| Descuentos por Pago de Contado | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Valor Neto Ventas de Contado | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 | \$ 5,280 |

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La Autora

3.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS CON EL ANÁLISIS DE COSTOS IMPORTACIÓN

3.5.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla No: 3.22: Estado de pérdidas y ganancias proyectada.

EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES PARA PALETAS
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (CONDENSADO)

| CUENTAS | PRIMER AÑO | SEGUNDO AÑO | TERCER AÑO |
|--|-------------|--------------|--------------|
| INGRESOS POR VENTAS | \$ 158,400 | \$ 198,000 | \$ 217,800 |
| (-) COSTO DE VENTAS | \$ (81,327) | \$ (119,039) | \$ (133,368) |
| (=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | \$ 77,073 | \$ 78,961 | \$ 84,432 |
| (-) GASTOS OPERATIVOS | \$ (39,445) | \$ (35,520) | \$ (33,083) |
| Gasto de Administración | \$ (33,595) | \$ (21,258) | \$ (16,277) |
| Gasto de Comercialización | \$ (5,850) | \$ (14,262) | \$ (16,806) |
| (=) UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 37,628 | \$ 43,441 | \$ 51,350 |
| (-) GASTOS FINANCIEROS | \$ (5,152) | \$ (4,274) | \$ (3,268) |
| Gasto Interés Préstamos Bancarios | \$ (5,152) | \$ (4,274) | \$ (3,268) |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$ 32,476 | \$ 39,167 | \$ 48,082 |
| (-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES | \$ (4,871) | \$ (5,875) | \$ (7,212) |
| (=) UTILIDAD GRAVABLE | \$ 27,605 | \$ 33,292 | \$ 40,870 |
| (-) 25% IMPUESTO A LA RENTA | \$ (6,901) | \$ (8,323) | \$ (10,217) |
| UTILIDAD NETA PROYECTADA DEL EJERCICIO | \$ 20,703 | \$ 24,969 | \$ 30,652 |

Fuente: Análisis Financiero realizado por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora.

3.5.2 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.³²

Tabla No. 3.23: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA

| RUBROS | MES 0 | 1er. TRIMESTRE | | | 2do. TRIMESTRE | | | 3er. TRIMESTRE | | | 4to. TRIMESTRE | | |
|---------------------------------|-------------|----------------|------------|------------|----------------|------------|------------|----------------|------------|------------|----------------|------------|-------------|
| | | 1 MES | 2 MES | 3 MES | 4 MES | 5 MES | 6 MES | 7 MES | 8 MES | 9 MES | 10 MES | 11 MES | 12 MES |
| A. Ingresos Operacionales | | | | | | | | | | | | | |
| Total Ingresos Operacionales | \$ - | \$ 5,280 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 | \$ 13,200 |
| B. Egresos Operacionales | | | | | | | | | | | | | |
| Total Egresos Operacionales | \$ - | \$ (6,838) | \$ (6,988) | \$ (6,988) | \$ (6,988) | \$ (6,988) | \$ (6,988) | \$ (7,829) | \$ (7,829) | \$ (7,829) | \$ (7,829) | \$ (7,829) | \$ (7,829) |
| C. Flujo Operacional (A-B) | \$ - | \$ (1,558) | \$ 6,212 | \$ 6,212 | \$ 6,212 | \$ 6,212 | \$ 6,212 | \$ 5,371 | \$ 5,371 | \$ 5,371 | \$ 5,371 | \$ 5,371 | \$ 5,371 |
| D. Ingresos No Operacionales | | | | | | | | | | | | | |
| Total Ingresos No Operacionales | \$ 48,000 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| E. Egresos No Operacionales | | | | | | | | | | | | | |
| Total Egresos No Operacionales | \$ (48,000) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (12,699) |
| F. Flujo No Operacional (D-E) | \$ - | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (927) | \$ (12,699) |
| G. Flujo Neto Generado (C+F-E) | \$ (48,000) | \$ (2,485) | \$ 5,285 | \$ 5,285 | \$ 5,285 | \$ 5,285 | \$ 5,285 | \$ 4,445 | \$ 4,445 | \$ 4,445 | \$ 4,445 | \$ 4,445 | \$ (7,328) |
| H. Saldo Inicial de Caja | \$ - | \$ 40,000 | \$ 37,515 | \$ 42,800 | \$ 48,085 | \$ 53,370 | \$ 58,655 | \$ 63,940 | \$ 68,384 | \$ 72,829 | \$ 77,274 | \$ 81,719 | \$ 86,164 |
| G. SALDO FINAL DE CAJA (G+H) | \$ (48,000) | \$ 37,515 | \$ 42,800 | \$ 48,085 | \$ 53,370 | \$ 58,655 | \$ 63,940 | \$ 68,384 | \$ 72,829 | \$ 77,274 | \$ 81,719 | \$ 86,164 | \$ 78,836 |

Fuente: Análisis Financiero.

Elaborado por: La Autora.

Como se observa en la tabla el flujo inicial es de \$48.000 como base, el año uno refleja una proyección trimestral para por definir el inicio de operaciones, la competencia, etc.

Fuente: Análisis Financiero realizada por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora.

³² <http://pdf.rincondelvago.com/flujo-de-caja.html>

3.5.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN), TASA DE RETORNO Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.³³

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= INV. INICIAL+ FLUJO DE CAJA/(1+TMR)+FLUJO DE CAJA/((1+TMR)+(1+TMR))

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

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.³⁴

³³ http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

³⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

Tabla No. 3.24: Análisis de VAN, TIR rentabilidad

| 2.) ENTRADAS DE EFECTIVO POR DÓLAR INVERTIDO (EEDI) | |
|---|------------|
| SUMATORIA DE LOS INGRESOS NETOS | \$ 147,874 |
| SUMATORIA DE LOS EGRESOS NETOS | \$ 40,030 |
| ENTRADAS DE EFECTIVO POR DÓLAR INVERTIDO (EEDI) | \$ 3.69 |

| 3.) TASA DE RETORNO CONTABLE (TRC) | |
|--|-----------|
| PROMEDIO DE LOS INGRESOS NETOS | \$ 16,430 |
| SUMATORIA DE LOS EGRESOS NETOS | \$ 40,030 |
| TASA DE RETORNO CONTABLE (TRC) - ANUAL | 41.05% |

| 4.) RENTABILIDAD DEL PROYECTO (RP) | | | |
|------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| | AÑO UNO | AÑO DOS | AÑO TRES |
| UTILIDAD NETA DEL PROYECTO | \$ 20,703 | \$ 24,969 | \$ 30,652 |
| VALOR DEL PROYECTO | \$ 8,000 | | |
| RENTABILIDAD DEL PROYECTO (RP) | 259% | 312% | 383% |

| 5.) TIR y VPN | |
|--|----------|
| TASA DE DESCUENTO ANUAL (pasiva depósitos 360 días plazo) | 6.28% |
| TASA DE DESCUENTO TRIMESTRAL (pasiva depósitos 360 días plazo) | 1.57% |
| TIR | 22.83% |
| VPN (con tasa de descuento) | \$90,828 |
| VPN (con tasa según TIR) | \$0 |

| 6.) BENEFICIO - COSTO (B/C) | |
|----------------------------------|-----------|
| VALOR PRESENTE NETO DEL INGRESO | \$ 90,828 |
| VALOR PRESENTE NETO DEL EGRESO | \$ 48,000 |
| RELACION BENEFICIO - COSTO (B/C) | 2 |

**TASAS DE INTERES EN EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO
INFORMACION DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**

| Tasas de Interés Referenciales Para Operaciones en Dólares Vigentes del 13. Al 19 de enero del 2003 | |
|--|--------|
| PASIVA | 5.30% |
| ACTIVA | 13.80% |
| LEGAL (*) | 13.93% |
| MAXIMA CONVENCIONAL (*) (1) | 18.00% |

| Tasas de Interés Bancos Privados Operaciones Pasivas (Depósitos a Plazo) Vigentes del 13. Al 19 de febrero del 2012 | | |
|---|--------------|---------------|
| Plazo - Días | Tasa Nominal | Tasa Efectiva |
| 30 | 5.52% | 5.70% |
| 60 | 4.93% | 5.02% |
| 90 | 4.88% | 4.97% |
| 180 | 5.49% | 5.58% |
| 360 | 6.28% | 6.37% |

Fuente: Análisis Financiero realizado por Paulina Perez
Elaborado por: La Autora.

La tasa de retorno del proyecto refleja un 41.05% que es un porcentaje aceptable para los inversionistas, donde igualamos los flujos netos con la inversión.

3.6 MODELO DE NEGOCIOS PROPUESTO PARA IMPORTACIÓN DE CONGELADORES.

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 punto de equilibrio.

3.7 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.

En esta matriz se puede ver los costos de importación compra directa que hay de la empresa con sus respectivo punto de equilibrio, luego de esto también se puede 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.

Tabla No. 3.25: Matriz de operatividad

**EMPRESA IMPORTADORA DE CONGELADORES HORIZONTALES PARA HELADOS
DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
PRIMER AÑO DE OPERACIONES**

| Inversiones | Costo Unitario Promedio | Costo Anual |
|-----------------------------------|-------------------------|------------------|
| COSTOS DE PRODUCCION | | |
| Compra de Congeladores | \$ 422.50 | \$ 60,840 |
| | \$ - | \$ - |
| Gasto Importacion Origen | \$ 142.27 | \$ 20,487 |
| TOTAL COSTOS DE PRODUCCION | \$ 564.77 | \$ 81,327 |
| GASTOS OPERACIONALES | | |
| Gastos de Administración | | \$ 33,595 |
| Gastos de Comercialización | | \$ 5,850 |
| | | |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | \$ 39,445 |

| MARGEN DE CONTRIBUCION | | | |
|---|----------------------|---------------------------|--------------------|
| M.C.U. = Precio de Venta Unitario - Costo de Producción Unitario | | | |
| Producto | Precio Vta. Unitario | Costo Producción Unitario | Margen de Contrib. |
| Congeladores | \$ 1,100.00 | \$ 564.77 | \$ 535.23 |

| PUNTO DE EQUILIBRIO | | | |
|---|----------------------|--------------------|---------------------------|
| P.Eql. = $\frac{\text{Gastos Operacionales}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$ | | | |
| Producto | Costos y Gatos Fijos | Margen de Contrib. | Punto de Equilibrio Anual |
| Congeladores | \$ 39,445 | \$ 535.23 | 74 |

Fuente: Investigación realizada para la Factibilidad del Proyecto

Elaborado por: La Autora

Tabla No. 3.26: Matriz de operatividad y beneficio del proyecto

| | 1er. AÑO | 2do. AÑO | 3er. AÑO |
|-------------------------------------|------------|--------------------------|------------|
| LIQUIDEZ | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | \$ 86,756 | \$ 140,005 | \$ 206,734 |
| PASIVOS CORRIENTES | \$ - | \$ - | \$ - |
| ENDEUDAMIENTO | | | |
| PASIVO TOTAL | \$ 34,033 | \$ 27,188 | \$ 19,337 |
| ACTIVO TOTAL | \$ 93,156 | \$ 149,305 | \$ 213,934 |
| ENDEUDAMIENTO | 37% | 18% | 9% |
| RENTABILIDAD | | | |
| UTILIDAD NETA | \$ 20,703 | \$ 24,969 | \$ 30,652 |
| VENTAS | \$ 158,400 | \$ 198,000 | \$ 217,800 |
| RENDIMIENTO NETO EN VENTAS | 13% | 13% | 14% |
| INVERSION INICIAL | | \$ 48,000 | |
| RECUPERACION DE LA INVERSION | | 6 MESES - 18 DIAS | |
| RENTABILIDAD DEL PROYECTO | | 23% 102% 170% | |
| TASA DESCUENTO | | 6.28% | |
| TIR | | 22.83% | |
| VPN | | \$ 90,828 | |
| BENEFICIO / COSTO | | 2 | |

Fuente: Investigación hecha por Paulina Perez

Elaborado por: La Autora

CAPITULO IV

4.1 CONCLUSIONES

- Debido a las ventajas presentadas de los congeladores de paletas o helados, 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. Se requiere realizar una investigación de mercado más detallado para contar con un mercado específico y bien definido para aplicar este proyecto.
- Con el estudio realizado se cuenta con herramientas y conocimiento de todos los requisitos aduaneros, documentación, aplicación de cada incoterms, obligaciones que le corresponderían al importador, los procesos de importación y el tiempo son de 15 días incluyendo el proceso de nacionalización, así como los costos de importación, transporte y logística que el mercado del Ecuador presenta.
- Los valores del crecimiento reflejado en las proyecciones hacen que sea muy interesante y oportuna la inversión estimada, si el crecimiento esperado se da. La rentabilidad del proyecto es aceptable, el mismo que tiene un TIR de 22.83% y un VAN de \$90.828 valores que hacen viable el proyecto

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. Además de establecer una segmentación más adecuada del mercado interno en Ecuador.

- 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. Se debe también considerar los costos de importación, los gastos de transporte y manejo.

- Una vez pagado el financiamiento de los \$40.000 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 por ende aplicable para las creaciones de nuevas empresas de esta línea, lo principal es contar con el financiamiento y el mercado principal al cual se requiere llegar con este producto.

REFERENCIAS

LIBROS:

La bibliografía generada en el anteproyecto es la siguiente:

- **G. BACA URBINA**, Evaluación De Proyectos, 2da Edición, México, Julio de 1992
- **REVISTA EKOS**, 15 de Abril de 1998/No 51, Pág. 57-58
- **G. BACA URBINA**, Evaluación De Proyectos, 2da Edición, México, Julio de 1992
- **NASSIR SAPAG CHAIN**, REINALDO SAPAG CHAIN; Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta Edición, Chile, 2000
- **Estudios de MARKOP** 2004, “Distribución relativa de la población por niveles socioeconómicos”, Pág. 335.
- **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: TEORÍA Y PRACTICA**
Autor : REYES PONCE, AGUSTÍN Edición: 12/30/1899 Editorial: LIMUSA

DOCUMENTOS DE INTERNET:

- <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/D.Social.28.htm>
- <http://html.rincondelvago.com/administracion-de-seguros.html>
- <http://www.monografias.com/cgi-bin/search.cgi?substring=0&bool=and&query=seguro&l1>
- www.elcastellano.org/diccio
- www.bce.fin.ec
- www.aduana.gob.ec
- www.micip.gov.ec

6. ANEXOS


6.1. ANEXO No. 1.- DECLARACIÓN ADUANERA UNICA (D.A.U.) – FORMULARIO A

| CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA | | REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA | | | | | | | | | | A |
|--|----------|---|------------|------------------|------------------|---------------------|-----------|--|--|---------------------------------------|--|---|
| A ADUANA / BANCO | | | | | | | | | | B REFERENDO | | |
| 01 N° ORDEN | 02 AÑO | 03 ADUANA | 04 CODIGO | 05 REGIMEN | 06 CODIGO | 07 FECHA / HORA TX. | 09 NUMERO | | | | | |
| 08 # VTO. BND. | 09 BANCO | 10 CIUDAD | 11 OFICINA | 12 FECHA EMISION | 13 TIPO DESPACHO | FECHA RECEP | | | | | | |
| C CONTRIBUYENTE / AGENTE | | | | | | | | | | HORA | | |
| 10 IMPORTADOR / EXPORTADOR | | | | | | | | | | AFORO | | |
| 11 TIPO y N°. DOC. ID | | | | | | | | | | 12 CIUDAD | | |
| 13 DIRECCION | | | | | | | | | | 14 TELEFONO | | |
| 15 NIVEL COMERCIAL | | | | | | | | | | 16 DECLARANTE / AGENTE | | |
| 17 CODIGO | | | | | | | | | | 18 SECTOR | | |
| 19 CIU | | | | | | | | | | 20 T. DECLARADO USD (IMP+CF EXP+FOR) | | |
| D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO | | | | | | | | | | | | |
| 21 REGIMEN | | | | | | | | | | 22 AÑO | | |
| 23 SERIE | | | | | | | | | | 24 ADUANA REGIMEN | | |
| 25 FECHA ACCEPT. | | | | | | | | | | 26 FECHA VENCIM. | | |
| 27 DEPOSITO | | | | | | | | | | 28 CODIGO | | |
| 29 N° 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 | | |
| 39 TIPO DE TRATAMIENTO | | | | | | | | | | 40 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO | | |
| 41 COD DE PROD. ACOGL. DESP. URG. | | | | | | | | | | 42 CODIGO DE ENDOSO | | |
| F TRANSPORTE | | | | | | | | | | | | |
| 43 VIA DE TRANSP. | | | | | | | | | | 44 CODIGO | | |
| 45 FECHA EMBARCO | | | | | | | | | | 46 FECHA LLEGADA | | |
| 47 CARGA | | | | | | | | | | 48 COD | | |
| 49 BANDERA | | | | | | | | | | 50 COD | | |
| 51 LINEA TRANSPORTE | | | | | | | | | | 52 COD | | |
| 53 COD. MANIFIESTO | | | | | | | | | | 54 AÑO | | |
| 55 TIPO MANI. | | | | | | | | | | 56 # MANIFIESTO | | |
| 57 AG. CARGA TRANSP. | | | | | | | | | | 58 COD. | | |
| 59 N. NAVE AEREA/MAT. VEH. | | | | | | | | | | 60 # CONOC. AEREA/C. PORTE | | |
| 61 NOM. NAVE/MATRIC. VEH. | | | | | | | | | | 62 ADUANA SALIDA | | |
| 63 VIA SALIDA | | | | | | | | | | 64 AEROPUERTO | | |
| 65 TIPO DESTINO | | | | | | | | | | 66 PAIS DESTINO | | |
| 67 PAIS DESTINO | | | | | | | | | | 68 PAIS DESTINO | | |
| G DETERMINACION BASE IMPONIBLE | | | | | | | | | | | | |
| 69 CONCEPTO | | | | | | | | | | 70 MONEDA | | |
| 71 T. CAMB. USD | | | | | | | | | | 72 TOTAL MONEDA TRANSACCION | | |
| 73 TOTAL EN DOLARES USD | | | | | | | | | | 74 TOTAL EN MONEDA NACIONAL | | |
| 75 FOB | | | | | | | | | | | | |
| 76 FLETE | | | | | | | | | | | | |
| 77 SEGURO | | | | | | | | | | | | |
| 78 VALOR ADUANA | | | | | | | | | | | | |
| 79 TOTAL SERIE/PARTIDAS | | | | | | | | | | 80 PESO NETO (Kilos) | | |
| 81 PESO BRUTO (Kilos) | | | | | | | | | | 82 TOTAL BULTOS | | |
| 83 TOTAL CONTENED. | | | | | | | | | | 84 TOTAL U. FISICAS | | |
| 85 TOTAL U. COM. | | | | | | | | | | 86 TOTAL U. COM. | | |
| H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO | | | | | | | | | | | | |
| 87 CLASE | | | | | | | | | | 88 NUMERO | | |
| 89 TIPO | | | | | | | | | | 90 EMISSION | | |
| 91 EMISOR | | | | | | | | | | 92 PAIS | | |
| 93 FECHA | | | | | | | | | | 94 VIGENCIA | | |
| 95 DESDE | | | | | | | | | | 96 HASTA | | |
| 97 \$ SR. | | | | | | | | | | 98 PARTIDA NANDINA | | |
| 99 MONEDA | | | | | | | | | | 100 MONTO USD. | | |
| 101 | | | | | | | | | | | | |
| 102 | | | | | | | | | | | | |
| 103 | | | | | | | | | | | | |
| 104 | | | | | | | | | | | | |
| 105 | | | | | | | | | | | | |
| 106 | | | | | | | | | | | | |
| 107 | | | | | | | | | | | | |
| 108 | | | | | | | | | | | | |
| 109 | | | | | | | | | | | | |
| I DECLARACION DE LA MERCANCIA | | | | | | | | | | | | |
| 110 N°. | | | | | | | | | | 111 TIPO | | |
| 112 SUBPARTIDA NACIONAL | | | | | | | | | | 113 BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA | | |
| 114 \$ T | | | | | | | | | | 115 BULTOS | | |
| 116 CL. | | | | | | | | | | 117 U. FISICAS | | |
| 118 CANT. | | | | | | | | | | 119 U. COM. | | |
| 120 TP. | | | | | | | | | | 121 PESO (Kgs.) | | |
| 122 CANT. | | | | | | | | | | 123 NETO | | |
| 124 CANT. | | | | | | | | | | 125 BRUTO | | |
| 126 TPC | | | | | | | | | | 127 MARCAS Y NUMEROS | | |
| 128 TPNG | | | | | | | | | | 129 T M | | |
| 130 TPNE | | | | | | | | | | 131 PAIS DE ORIGEN | | |
| 132 CODIGO | | | | | | | | | | 133 FOB USD | | |
| 134 FLETE USD | | | | | | | | | | 135 SEGURO USD | | |
| 136 CIF USD | | | | | | | | | | | | |
| J OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | |
| 137 SECUENCIA | | | | | | | | | | 138 TIPO OBS. | | |
| 139 CONTENIDO OBS. | | | | | | | | | | | | |
| K FIRMAS Y SELLOS | | | | | | | | | | | | |
| FIRMA CONTRIBUYENTE | | | | | | | | | | FIRMA DECLARANTE | | |
| OBSERVACIONES | | | | | | | | | | COD. Y FIRMA AFORADOR | | |

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

Elaborado por: La Autora

6.2. ANEXO No. 1.- DECLARACIÓN ADUANERA UNICA (D.A.U.) – FORMULARIO C

|  | | | | REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA | | | | C | | | | | | | | | |
|---|-----------------------------|-----|-----------|---|------------|-------------------------|-----------------------|--------------------|---------|---------------------------|------------------|------------------|------|-------------------|--------|--------------|--|
| A ADUANA / BANCO | | | | | | B REFRENDO | | | | | | | | | | | |
| 01 | N° ORDEN | AÑO | 02 | ADUANA | ... | CODIGO | 03 | REGIMEN | ... | CODIGO | 04 | FECHA / HORA TX. | 05 | | NUMERO | | |
| C CONTRIBUYENTE / AGENTE | | | | | | | | | | FECHA RECEP | | | | | | | |
| 06 | | | | | | IMPORTADOR / EXPORTADOR | 07 | TIPO y N°. DOC. ID | ... | 08 | CIUDAD | ... | HORA | | | | |
| 09 | | | | | | DIRECCION | 10 | TELEFONO | 11 | NIVEL COMERCIAL | AFORO | | | | | | |
| 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 | SOBRETIEPO 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Fuente: www.aduana.gov.ec

Elaborado por: La Autora

6.2.1. ANEXO No. 2.- POLIZA DE SEGURO



QUITO: Noriega 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 Bancos, con Resolución No. 0928-S del 09/06/16.

6.2.2. ANEXO No. 3.- MANIFIESTO DE EMBARQUES

| MIC / DTA Manifiesto Internacional de Carga Rodoviaria / Declaração de Trânsito Aduaneiro Manifiesto Internacional de Carga por Carretera / Declaração de Trânsito Aduaneiro | | | |
|--|--|---|---|
| 1 Nombre e endereço do transportador / Nombre y dirección del portador | | 3 Tipo de embarque / Tipo de embarque | 4 Nº |
| | | 5 Puntos / Puntos | 6 Data de embarque / Fecha de embarque |
| | | 7 Atividade, cidade e país de origem / Atividade, Cidade e País de origem | |
| 2 Códigos gerais de contribuintes / Códigos de contribuintes | | 8 Estado e país de destino / Estado / País / Código postal / País / Código postal | |
| 9 CATEGORIA ECONÔMICA: Nome e endereço do proprietário / CATEGORIA ECONÔMICA: Nombre y dirección del propietario | | 16 CATEGORIA ECONÔMICA: Nome e endereço do proprietário / CATEGORIA ECONÔMICA: Nombre y dirección del propietario | |
| 10 Códigos gerais de contribuintes / Códigos de contribuintes | 11 País de destino / País de destino | 17 Códigos gerais de contribuintes / Códigos de contribuintes | 18 Nº do embarque / Nº do embarque |
| 12 Nome e endereço / Nome e endereço | 19 Capacidade de carga (kg) / Capacidade de carga (kg) | 19 Marca / Marca / Modelo | 20 Capacidade de carga (kg) / Capacidade de carga (kg) |
| 14 Ano / Ano | 15 <input type="checkbox"/> Semi-remolque / <input type="checkbox"/> Remolque / <input type="checkbox"/> Remolque | 21 Ano / Ano | 22 <input type="checkbox"/> Semi-remolque / <input type="checkbox"/> Remolque / <input type="checkbox"/> Remolque |
| 23 Nº do embarcamento / Nº do embarcamento | 24 Atividade de destino / Atividade de destino | | 25 Estado / Estado |
| 25 Marca / Marca | 26 Origem das mercadorias / Origem das mercadorias | 27 Estado / Estado | |
| 27 Valor FOB / Valor FOB | 28 Valor em USD / Valor em USD | 29 Seguro em USD / Seguro em USD | 30 Valor em USD / Valor em USD |
| 30 Valor das mercadorias / Valor das mercadorias | 31 Quantidade de volumes / Quantidade de volumes | 32 Descrição (kg) / Descrição (kg) | 33 Descrição (kg) / Descrição (kg) |
| 37 Número das mercadorias / Número das mercadorias | 38 Marcação e conteúdo das mercadorias, descrição das mercadorias, quantidade e natureza das mercadorias, identificação das mercadorias, identificação das mercadorias | | |
| Declaração sob juramento de que as informações prestadas são verdadeiras e corretas, sob pena de serem consideradas falsas, sujeitando o declarante a sanções legais e administrativas, e que não se reserva o direito de recorrer a qualquer autoridade para anular ou modificar a presente declaração. | | 40 Nº DTA, nota e prova de transporte / Nº DTA, nota e prova de transporte | |
| Declaração sob juramento de que as informações prestadas são verdadeiras e corretas, sob pena de serem consideradas falsas, sujeitando o declarante a sanções legais e administrativas, e que não se reserva o direito de recorrer a qualquer autoridade para anular ou modificar a presente declaração. | | 41 Assinatura e carimbo do Afiliado de Partida / Nome e endereço do Afiliado de Partida | |
| 39 Assinatura e carimbo do transportador / Nome e endereço do portador | | 41 Assinatura e carimbo do Afiliado de Partida / Nome e endereço do Afiliado de Partida | |
| Data / Data | | Data / Data | |

NO NEGOCIABLE

Fuente: www.aduana.gov.ec

Elaborado por: La Autora


6.2.3.ANEXO No. 4.- FACTURA COMERCIAL

| CORPORACION GRAFICA NAVARRETE S.A. | | | | FECHA | | | | |
|---|---------|-------------|---------------|---|---------|----------|---------------------------|-----------------|
| <small>Domicilio Fiscal: Av. Carretera Central # 759 (Km. 2) Zona Industrial - Santa Anita Telef: 362-0606 Fax: 362-0723 Lima 43 - Perú www.navarrete.com.pe e-mail: corporacion@navarrete.com.pe</small> | | | | R.U.C. N° 20347258611 FACTURA 051 N° | | | | |
| CODIGO | | | | | | VENDEDOR | | |
| NOMBRE | | | | | | | | |
| DIRECCION | | | | | | | | |
| N° ORD./VTA. | | | | | | | | |
| COND. PAGO | | | | | | | | |
| GUIA DE REMISION | | | | | | | | |
| ITEM | CODIGO | DESCRIPCION | CANTIDAD | U/V | VALORUM | DESC. % | I.G.V. % | PRECIO DE VENTA |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| TOTAL BRUTO | | | | | | | | |
| DESCUENTOS | | | | | | | | |
| VENTA NETA | | | | | | | | |
| GTOS. FINANCIEROS | | | | | | | | |
| TOTAL I.G.V. | | | | | | | | |
| FLETES/OTROS | | | | | | | | |
| TOTAL PRECIO VENTA | | | | | | | | |
| LETRA N° | IMPORTE | VCTO. | PAGO A CUENTA | | V°B° | | CANCELADO/CANJEADO | |
| | | | | | | | LIMADE.....DEL..... | |
| | | | NETO A PAGAR | | CONTAB. | | | |
| | | | | | CREDITO | | | |
| <small>EN CASO DE NO SER PAGADO AL VENCIMIENTO GENERARA EL INTERES COMPENSATORIO Y MORATORIO A LAS TASAS MAXIMAS QUE FIJA LA LEY.</small> | | | | | | | | |

Fuente: www.aduana.gov.ec

Elaborado por: La Autora

6.2.4. ANEXO No. 5.- DECLARACIÓN EN ADUANA DE VALOR (D.A.V.)

| | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  | | CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA | | DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1) | | DAV N°. | | |
| 1. ADUANAS | | | | | | | | |
| Hojas Adicionales: <input type="text"/> de <input type="text"/> | | N° Formulario DAV: <input type="text"/> | | Régimen: <input type="text"/> | | 1.1 Aduana: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | |
| 1.3 Consignatario o Importador: <input type="text"/> | | 1.2 RUC/Ci/Catastro/Pasap: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 2. REGISTRO DE ADUANAS: <input type="text"/> | | 1.4 Nivel Comercial: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | |
| 1.5 Otros (especifique): <input type="text"/> | | 3. PROVEEDOR | | | | | | |
| 3.1 Nombre / Razón social: <input type="text"/> | | | 3.2 Condición: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 3.3 Dirección: <input type="text"/> | | | |
| 3.4 Ciudad: <input type="text"/> | | 3.5 País: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 3.6 Fax: <input type="text"/> | | 3.7 Teléfono: <input type="text"/> E-mail: <input type="text"/> | | |
| 4. TRANSACCION | | | | | | | | |
| 4.1 Naturaleza (Cód): <input type="text"/> | | 4.2 Incoterms: <input type="text"/> Lugar: <input type="text"/> | | 4.3 N° de resolución de Aduana: <input type="text"/> | | 4.4 Fecha: <input type="text"/> | | |
| 4.5 N° de factura: <input type="text"/> | | 4.6 Fecha de factura: <input type="text"/> | | 4.7 N° contrato u otro Doc.: <input type="text"/> | | 4.8 Fecha contrato: <input type="text"/> | | |
| 4.9 Tipo de cambio: <input type="text"/> | | 4.10 Fecha de cambio: <input type="text"/> | | 4.11 Moneda: <input type="text"/> | | 4.12 País de origen: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | |
| 4.13 País de Procedencia: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 4.14 Forma de envío: <input type="text"/> | | 4.15 N° envíos: <input type="text"/> | | 4.16 Modo transporte: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | |
| 4.17 Puerto de Embarque: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 4.18 Puerto de Descarga: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 4.19 Forma de Pago: <input type="text"/> Código: <input type="text"/> | | 4.20 Fraccionado <input type="checkbox"/> Unico <input type="checkbox"/> | | |
| 5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA | | | | | | | | |
| 5.1 Subpartida (Nandina): <input type="text"/> | | 5.2 Descripción Comercial: <input type="text"/> | | | 5.3 Características / Tipo: <input type="text"/> | | 5.4 País de origen: <input type="text"/> | |
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | |
| 6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR | | | | | | | | |
| 6.1. Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial? <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO | | | | 6.2. Nombre del intermediario: <input type="text"/> | | | | |
| 6.3. Dirección: <input type="text"/> | | | | 6.4. Ciudad: <input type="text"/> | | 6.5. País: <input type="text"/> | | |
| | | | | 6.6. Tipo de intermediario: <input type="text"/> | | | | |
| 7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION | | | | | | | | |
| 7.1. Existe vinculación con el proveedor | | | | | | SI | NO | |
| 7.2. Ha influido la vinculación en el precio de las mercancías importadas | | | | | | SI | NO | |
| 7.3. Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías | | | | | | SI | NO | |
| 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 | NO | |
| 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 revierta directa o indirectamente a su proveedor extranjero? | | | | | | SI | NO | |
| 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 | NO | |
| 7.7. Depende la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar | | | | | | SI | NO | |
| 7.8. Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones | | | | | | SI | NO | |
| 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 revierta 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. <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO | | | | | | | | |
| 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: <input type="text"/> | | | | 10.2. Cargo: <input type="text"/> | | 10.3. Fecha: <input type="text"/> | | |
| 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. | | | | | | | | |

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

Elaborado por: La Autora

