



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN EN LA IMPORTACIÓN DE
EQUIPOS DE FUMIGACIÓN AGRÍCOLA PARA ELIMINAR Y CONTROLAR
PLAGAS, Y FOMENTAR LA AGROEXPORTACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE DE LICENCIADO EN COMERCIO
EXTERIOR

TUTOR:

MGS. LUIS FELIPE CASTILLO CRIOLLO

AUTOR:

LUIS FERNANDO CASTILLO FERNÁNDEZ

GUAYAQUIL- ECUADOR

2013

DEDICATORIA

A Dios

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi esposa Claudia, a mi madre Emperatriz y mi padre Luis Alberto.

Por los ejemplos de perseverancia que los caracterizan y que me han infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

Por ser mi apoyo incondicional y de la cual aprendí aciertos y de momentos difíciles.

A mis amigos.

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos: Gabriel Córdova, Kattia Mora, Kerly Vera, Benjamín Díaz.

Finalmente a los maestros que marcaron cada etapa de mi camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de esta tesis.

Luis Fernando Castillo Fernández

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios, ya que con El todo y sin El nada... por iluminarme y fortalecer mi espíritu para emprender este camino hacia el éxito.

Agradecido de mi tutor, el MGs. Luis Felipe Castillo C., por todo el apoyo brindado, por su calidad humana, por instruirme y guiarme a realizar este proyecto que hoy tuve el inmenso placer de defender con propiedad y con base, con entereza y firmeza.

Al, Ec. Jesús Poveda, que a su vez fue mi profesor guía, por dedicarnos su tiempo, sus herramientas y sus espacios en la instalación y creación de este proyecto.

A todo el personal docente, maestras que se encuentran en esta sala como muestra del amor que siempre han tenido a sus alumnos.

A mis ex compañeros, que son más que eso, son mis amigos, hermanos... con quienes hemos convivido desde los primeros años de nuestras vidas en esta Institución, compartiendo alegrías y penas, desayunos, chistes malos, fiestas, peleas, trabajos, juegos, ... quien más que ustedes, que plenan hoy este salón y son parte de mi proyecto, por cada palabra expresada, dándome confianza de que todo saldrá bien... Los quiero, gracias por todo.

Por último, quise dejar a unas personas que son el tronco de este gran árbol ramificado, que son la fortaleza echa persona, quienes son las que verdaderamente se merecen la evaluación de hoy... Mi esposa, mis hijos y mis padres!!!

Dios los bendiga por siempre, por confiar en mí, por tener esa paciencia de guiarme, esa fortaleza para enfrentar mis errores, esa bondad al perdonarme una y otra vez, ese gran amor que brota en cada acto que realizan, ese brillo que se refleja en sus ojos cuando me ven triunfar...

Luis Fernando Castillo Fernández

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Guayaquil, Agosto del 2013

Certifico que el proyecto de investigación titulado: Aplicación del código de la producción en la importación de equipos de fumigación agrícola para eliminar y controlar plagas, y fomentar la agro-exportación, ha sido elaborado por el señor Luis Castillo, bajo mi tutoría y que el mismo reúne los requisitos para ser defendidos ante el Tribunal que se designe para el efecto.

MGs. Luis Felipe Castillo C.

Tutor

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Tema.....	2
1.2. Diagnóstico	2
1.3. Definición del problema de la investigación	2
1.4. Justificación.....	3
1.5. Objetivos generales y específicos.....	3
1.6. Intencionalidad de la investigación.....	4
CAPÍTULO II	5
2. MARCO TEÓRICO	5
2.1. Estado de arte o de ciencia.....	5
2.2. Fundamentación teórica.....	8
Fumigación agrícola	8
Agricultura.....	10
Exportaciones.....	17
Importaciones	20

Actividad económica	20
Código de la producción	24
2.3. Hipótesis	26
2.4. Variables o criterio de investigación	26
2.5. Indicadores.....	26
2.6. Definiciones conceptuales.....	27
CAPÍTULO III	29
3. METODOLOGÍA	29
3.1. Universo muestral	29
3.2. Métodos, técnicas e instrumentos	29
3.3. Aplicación de instrumentos	30
3.4. Procesamiento de datos.....	30
3.5. Recursos: instrumentales, cronograma, presupuesto	31
3.6. Resultados	32
3.6.1. Entrevista.....	32
3.6.2. Observación.....	38
CAPÍTULO IV	41
4. INFORME TÉCNICO FINAL	41
4.1. Conclusiones.....	41
4.2. Recomendaciones.....	41

CAPÍTULO V	42
5. PROPUESTA.....	42
5.1. CREACIÓN DE “CASTILLO” IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS DE FUMIGACIÓN.....	42
5.1.1. Objetivos de la propuesta	42
5.1.2. Análisis de la industria	42
5.1.3. Grupo objetivo	45
5.1.4. Posicionamiento	45
5.1.5. Tipo de mercado.....	45
5.1.6. Submercados.....	46
5.1.7. Competencia.....	47
5.1.8. Plan de marketing de la empresa importadora y distribuidora “Castillo”	47
5.1.9. Descripción del negocio.....	48
5.1.10. Marketing mix.....	53
5.1.11. Viabilidad financiera	61
5.1.12. Plan de importación de la empresa “Castillo”	80
BIBLIOGRAFÍA	97
ANEXOS	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2. 1 Balanza comercial del Ecuador	6
Tabla 2. 2 Operacionalización de las variables	27
Tabla 3. 1 Recursos financieros	31
Tabla 5. 1 Inversión en activos fijos	61
Tabla 5. 2 Inversión en capital de trabajo	61
Tabla 5. 3 Inversión inicial	62
Tabla 5. 4 Financiamiento de inversión	62
Tabla 5. 5 Financiamiento con entidad financiera	62
Tabla 5. 6 Amortización	63
Tabla 5. 7 Gastos de materia prima	64
Tabla 5. 8 Proyección de costos unitarios	65
Tabla 5. 9 Capacidad instalada de la empresa	66
Tabla 5. 10 Sueldos y salarios	67
Tabla 5. 11 Servicios básicos	68
Tabla 5. 12 Presupuesto publicitario	68
Tabla 5. 13 Costos totales	68
Tabla 5. 14 Proyecciones de unidades vendidas en el primer año	69
Tabla 5. 15 Presupuesto de ventas en el primer año	70
Tabla 5. 16 Cálculo de precio de venta	71
Tabla 5. 17 Precio de ventas proyectadas	71
Tabla 5. 18 PAYBACK	72
Tabla 5. 19 TIR y VAN	73
Tabla 5. 20 Balance general	74
Tabla 5. 21 Estado de resultados	75
Tabla 5. 22 Flujo de efectivo	76
Tabla 5. 23 Indicadores financieros	77
Tabla 5. 24 Punto de equilibrio	78
Tabla 5. 25 Punto de equilibrio	78
Tabla 5. 26 Estado de resultado sin el pago del impuesto a la renta	79
Tabla 5. 27 Estado de resultado con el pago del impuesto a la renta	79
Tabla 5. 28 INCOTERMS 2010	84
Tabla 5. 29 Liquidación de costos	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2. 1 Exportaciones del Ecuador	5
Figura 2. 2 Importaciones del Ecuador.....	6
Figura 2. 3 Balanza comercial del Ecuador	7
Figura 2. 4 Contribución de las industrias en el PIB.....	7
Figura 3. 2 Arancel cero para aparatos portátiles de peso menor a 20kg	38
Figura 5. 1 Análisis de las fuerzas competitivas de Porter	44
Figura 5. 2 Organigrama	50
Figura 5. 3 Isotipo.....	53
Figura 5. 4 Logotipo	54
Figura 5. 5 Marca Legal	54
Figura 5. 6 Colores institucionales	55
Figura 5. 7 Tipografía	55
Figura 5. 8 Hoja membretada.....	56
Figura 5. 9 Modelo de factura.....	57
Figura 5. 10 Modelo de tarjeta de presentación	58
Figura 5. 11 Página web	59
Figura 5. 12 Valla	60
Figura 5. 13 Proceso de nacionalización de mercancías importadas.....	81
Figura 5. 14 Tiempo promedio de nacionalización	82
Figura 5. 15 Arancel cero para aparatos portátiles de peso menor a 20kg	82
Figura 5. 16 Detalles para la adquisición de un certificado digital	85

RESUMEN

APLICACIÓN DEL CÓDIGO DE LA PRODUCCIÓN EN LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS DE FUMIGACIÓN AGRÍCOLA PARA ELIMINAR Y CONTROLAR PLAGAS, Y FOMENTAR LA AGROEXPORTACIÓN

El siguiente trabajo se orienta hacia un análisis de los equipos de fumigación que cuentan con exoneración de tributos aduaneros establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno (2007), la cual en su artículo 54, establece exoneraciones a la transferencia e importaciones con tarifa cero a productos tales como: “tractores, cosechadoras, sembradoras, cortadoras de pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores para equipo de riego”.

Estos incentivos que también están incluidos dentro del código de la producción, tienen la finalidad de estimular el desarrollo de la producción nacional lo cual es factor que se puede aprovechar para poder importar estos equipos que ayudarán a que las empresas dedicadas a los cultivos puedan contar con los recursos necesarios para poder mantener de una manera adecuada sus cultivos.

Ecuador se ha constituido en un país agrícola que permite la producción y exportación de banano, café y gramíneas de fundamental consumo a nivel local e internacional, por lo que es necesario que los agricultores empiecen a dar el mantenimiento adecuado de sus productos y vendan productos de calidad. El proyecto de investigación tiene como objetivo demostrar la importancia de que los productores puedan adquirir un equipo de fumigación idóneo para así lograr una cosecha al 100%.

En el desarrollo del proyecto se podrá abarcar temas que están ligados al problema de investigación, así como la metodología específica a utilizar para el desarrollo de la propuesta.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país agrícola, debido a que existen productores de diferentes productos, los cuales son comercializados a nivel nacional e internacional, pero para que se pueda vender un producto de calidad la cosecha debe ser cuidada de la mejor manera. Los equipos que se utilizan para la eliminación y control de plagas, son los de fumigación, los cuales permiten poder quitar las malezas de las plantaciones y el fruto o la fruta se coseche con las mejores condiciones. A pesar que en el país existen muchos productores agrícolas, estos no realizan el adecuado proceso de pulverización a sus sembríos debido al poco conocimiento de las maquinarias fabricadas para este fin y también se suma el poco interés de los productores en importar los equipos de fumigación con el fin de obtener una cosecha más rentable.

El presente proyecto de investigación tiene por objeto la creación de una empresa dedicada a la importación de equipos de fumigación, aprovechando la exoneración establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno (2007), que tienen estos aparatos y así poder vender a empresas como Agripac, entre otras que se dedican a la comercialización local de estos productos. El trabajo está relacionado directamente con la carrera profesional de autor, puesto que están inmerso dentro del comercio exterior, en el aspecto de importaciones, ya que es el procedimiento que se busca realizar para la adquisición de los equipos de fumigación.

En el trabajo se plantea un modelo de negocio dedicado a la comercialización de equipos de fumigación de todo tipo, tamaño y medida, para poder cumplir la demanda existente en la personas que desarrollan sus labores de fumigación, o a su vez están dedicados a la agricultura y para mantenimiento de su agro necesitan realizar este proceso, generando beneficios en la calidad de producto final que obtienen.

1.1. Tema

El tema del cual analiza el investigador es acerca de la aplicación del código de la producción en la importación de equipos de fumigación agrícola para eliminar y controlar plagas, y fomentar la agro-exportación, como una manera de formalizar nuevas alternativas de compra de equipos agrícolas, así como también para que las cosechas mantengan la calidad acorde al mercado extranjero.

1.2. Diagnóstico

No hay una iniciativa de emprendimiento, en poder crear una empresa dedicada a la importación de equipos de fumigación, para que sirva de proveedora para las grandes cadenas a nivel nacional, tales como: Ecuaquímica, Agripac S.A., Farmagro S.A., Solo del Ecuador, Nutricon, entre otras.

1.3. Definición del problema de la investigación

Dentro de este ítem se aborda todo lo referente al problema de investigación, puesto que según (Ferreira, 2006) “Lo primero que un investigador ha de decidir es qué quiere estudiar y por qué, y esta primera fase de toda investigación es esencial en la planificación de un estudio, ya que son las preguntas de la investigación las que alumbrarán todo el diseño del mismo. (Pág. 33). El problema está es en que no se ha aprovechado la oportunidad de que los equipos de fumigación tales como pulverizadores, atomizadores, hidrolavadoras, entre otros productos, cuenten con exoneraciones para importarlos.

Al poder desarrollarse esta empresa proveedora, para instituciones como Agripac, Farmagro, Nutricon, entre otras, podrán adquirir los productos con mayor facilidad.

1.4. Justificación

El trabajo de investigación se viabiliza como una fuente de información para profesionales que deseen conocer el mercado potencial, en las provincias del Guayas, Los Ríos y El Oro con respecto a la comercialización de equipos de fumigación, con la finalidad de analizar cuan atractiva es la idea de importar estos equipos, los cuales serán de gran ayuda para los agricultores en poder mantener en buen estado las cosechas que realizan y así se puedan vender a nivel nacional e internacional productos de calidad.

El que se conozca el tipo y la cantidad de equipos de fumigación que tiene la exoneración aduanera, hace que las importaciones se las realice con facilidad y a menor costo por parte de las empresas agrícolas, lo que hace que se aminoren los costos en el mercado de la agroindustria. Además se da importancia a la calidad de los productos agrícolas, en donde la cosecha es realizada de una manera adecuada y con equipos de alta eficacia y de costos bajos, lo que se logra que se fomente la exportación de estos alimentos, dando relevancia a la producción nacional para venta en el extranjero, porque los productores agrícolas tienen un mero impedimento económico en tener equipos de mayor tecnología y calidad.

1.5. Objetivos generales y específicos

Generales:

Para los fines de la investigación se establece que el objetivo general del trabajo es:

- Determinar los equipos de fumigación que tienen exoneraciones aduaneras dentro del código de la producción.

Específicos:

Para efecto del trabajo de investigación se establecen los siguientes objetivos específicos:

- Identificar a los proveedores y su procedencia.

-
- Realizar un análisis comparativo de ventajas y desventajas de los posibles equipos a importar.
 - Analizar los mecanismos de importación.

1.6. Intencionalidad de la investigación

La investigación persigue el análisis del código de la producción para que se conozca los tipos y la cantidad de equipos de fumigación que está exonerado de impuesto aduanero, porque de esta manera las empresas que suministran este tipo de productos puedan hacer uso y a su vez, el costo se reduce para el mercado agroindustrial. De esta manera, si los precios en el mercado decrecen pero la calidad permanece, hace que los productores agrícolas puedan adquirir estos equipos con menor inversión económica y tecnificándose, logrando que las cosechas sean favorables para el comercio nacional y paralelamente se logra la fomentación de la exportación de los alimentos agrícolas a todas partes del mundo.

La agro-exportación de productos agrícolas es factible de gran manera, debido a que en el Ecuador existe una diversidad de vegetales, cereales y frutas que son muy apreciados en el extranjero, lo que se lograría que se comercialice si los participantes en la agroindustria obtienen sus cosechas de alta calidad generada por la demanda exigente. Por la demanda y lo atractivo de los equipos de fumigación para este proyecto en los que respecta a la viabilidad, no se tiene ningún tipo de restricción, ni prohibición para el desarrollo de esta investigación. Los equipos de fumigación, son artículos utilizados en el agro ya que ayudan mucho en el cuidado de plantas ante alguna maleza presentada y el modelo de negocio que se presenta ayudaría a brindar una alternativa económica a los clientes para hacer la adquisición de estos productos. En el trabajo se considerarán diversos aspectos que ayudarán a que el modelo de negocio se desarrolle de una buena manera y se establezca en los primeros años en una muy buena empresa, además de brindar buenos productos a sus clientes.

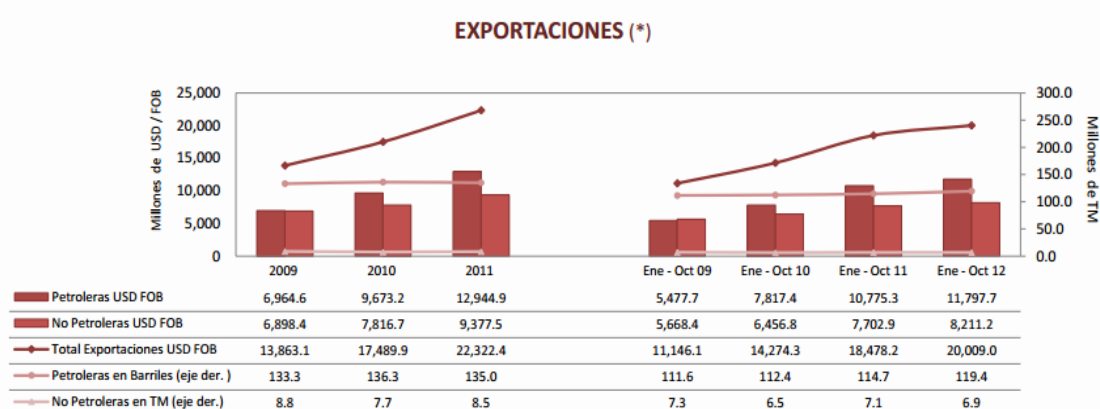
CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Estado de arte o de ciencia

En el estado del arte se incluyen las estadísticas de importación y principales procedencias de los equipos de fumigación, considerando características de peso, embalaje, logística, vida útil, otorgando el conocimiento para la propuesta planteada por el autor. Se analiza en primera instancia las importaciones y las exportaciones en el Ecuador generando la balanza comercial del país, de la información proporcionada por el (BCE, 2013) hasta el corte del mes de octubre del 2012.

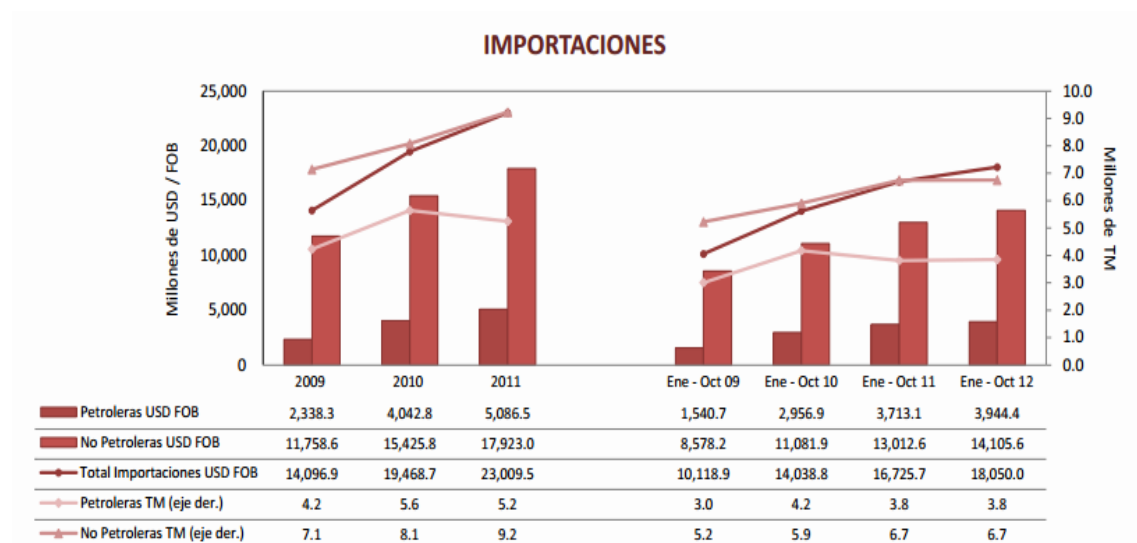
Figura 2. 1 Exportaciones del Ecuador



Fuente y Elaboración: (BCE, 2013)

En la figura anterior se puede mostrar el nivel de exportaciones que ha tenido el Ecuador en estos últimos años, considerando desde el 2009 hasta el 2012. Las categorías en la que se muestra la figura de exportaciones del Ecuador, son petroleras, no petroleras, total de exportaciones USD FOB, petroleras en barriles y no petroleras en TM. Con esta figura se puede tener una percepción del desarrollo del comercio exterior en el Ecuador en cuanto a los productos que comercializa a nivel internacional, que no necesariamente son petroleros.

Figura 2. 2 Importaciones del Ecuador



Fuente y Elaboración: (BCE, 2013)

Otro proceso a considerar es el de las importaciones, que es una actividad del comercio exterior, y según la figura anterior, ha existido más importación de productos no petroleros.

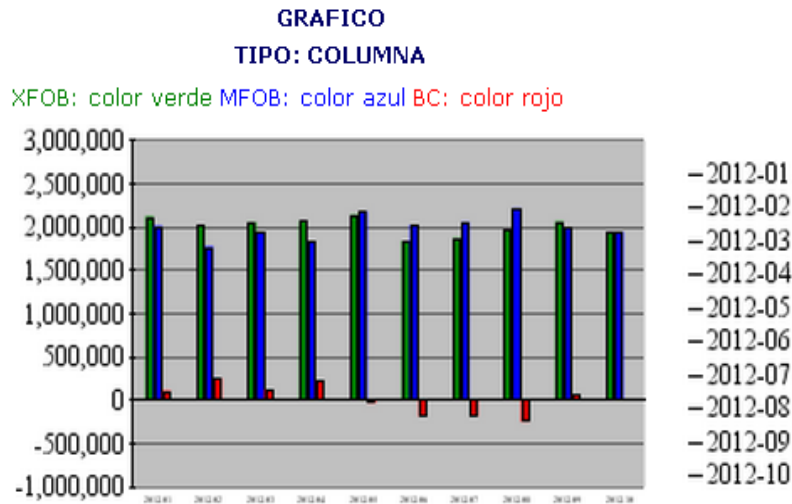
Tabla 2. 1 Balanza comercial del Ecuador

AÑO - MES	EXPORTACIONES (X)		IMPORTACIONES (M)			BALANZA COMERCIAL (BC)
	TONELADAS	FOB	TONELADAS	FOB	CIF	XFOB - MFOB
2012-01	2,676,823.25	2,121,574.89	1,248,131.13	2,011,428.73	2,120,272.93	110,146.16
2012-02	2,330,441.93	2,025,454.49	1,071,266.27	1,773,593.81	1,870,733.77	251,860.68
2012-03	2,273,822.61	2,058,385.89	1,140,959.88	1,937,109.95	2,040,659.98	121,275.94
2012-04	2,304,896.18	2,069,239.02	1,040,594.75	1,835,991.69	1,935,924.80	233,247.33
2012-05	2,509,655.71	2,142,418.25	1,254,997.70	2,180,015.40	2,296,703.58	-37,597.15
2012-06	2,334,916.20	1,839,245.20	1,209,126.58	2,029,700.94	2,147,006.62	-190,455.74
2012-07	2,214,470.51	1,872,899.85	1,197,946.85	2,057,463.21	2,170,098.05	-184,563.36
2012-08	2,293,711.29	1,968,544.37	1,349,974.84	2,220,858.90	2,340,283.41	-252,314.53
2012-09	2,319,592.74	2,065,755.29	1,080,996.04	1,989,306.70	2,101,963.37	66,448.59
2012-10	2,174,117.86	1,945,884.62	1,186,248.76	1,945,003.78	2,036,986.75	880.84
TOTAL GENERAL:	23,432,448.24	20,109,401.83	11,780,242.75	19,990,473.06	21,060,633.23	118,928.77

Fuente y Elaboración: (BCE, 2013)

Dentro de la tabla se expone la diferencia entre la cantidad de exportación e importación que ha realizado el Ecuador, considerando el año 2012. A continuación, se muestra gráficamente los resultados expuestos en la tabla anterior.

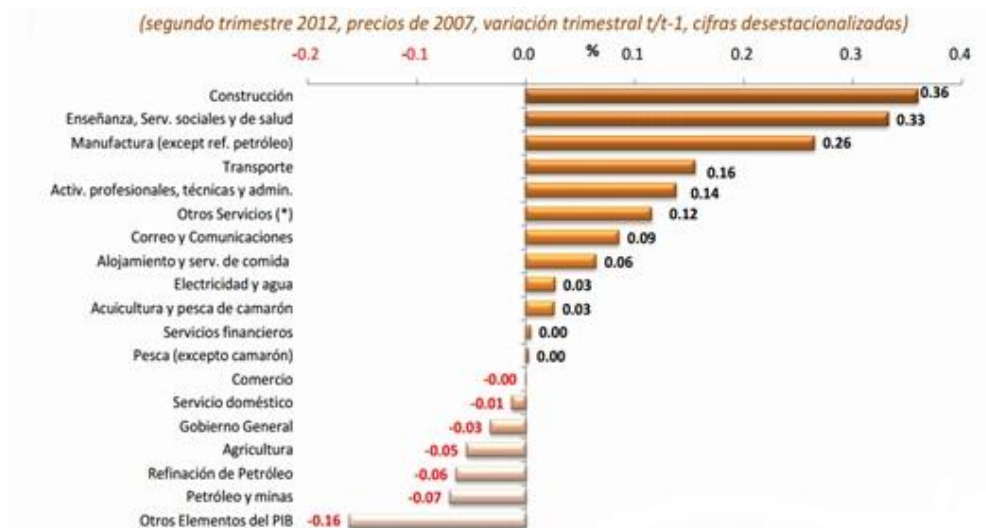
Figura 2. 3 Balanza comercial del Ecuador



Fuente y Elaboración: (BCE, 2013)

Se resalta que en los meses de mayo a agosto, la balanza comercial denoto saldo negativo, debido a que las importaciones fueron más altas que las exportaciones en el Ecuador, pero tuvo un alza para los últimos meses del 2012. Con esta información se da el reflejo de que en el Ecuador no mantiene el nivel de exportaciones hacia el mercado internacional a largo plazo, lo que genera a veces pérdidas en el comercio nacional.

Figura 2. 4 Contribución de las industrias en el PIB



Fuente y Elaboración: (BCE, 2013)

Sobre la aportación que da cada industria hacia el producto interno bruto del Ecuador en el segundo trimestre del 2012 (1.18%), El (BCE, 2013) indica que las de mayor contribución son la construcción con 0.36%, la enseñanza 0.33% y manufactura (excepción la refinación de petróleo) 0.26%.

La aportación de la agricultura como actividad comercial en el PIB es negativa con -0.05%, lo que resulta que no genera mayor cambio hacia el movimiento económico del país.

2.2. Fundamentación teórica

Comprende en el análisis de las diferentes teorías o propuestas que se han desarrollado para concienciar la importancia del uso de equipos de fumigación en los diferentes sembríos para luego obtener una cosecha óptima.

Fumigación agrícola

Para Ferri y Bermejo (2006):

La fumigación del suelo o la utilización de técnicas como la solarización, es necesaria en el caso de presencia de organismos fitopatógenos en el suelo. La preparación del suelo finaliza mediante un laboreo superficial poco antes de la plantación, que deje el terreno limpio de malas hierbas y refinado para proceder al trazado. Para ello, puede ser suficiente un pase cruzado de grada. (Pág. 157).

Según Romero, et al. (2003) “Un fitopatógeno es un organismo que se asocia de manera estrecha con una planta y se reproduce o se desarrolla a expensas de ella”. (Pág. 66)

Desde hace varios años, los agricultores han utilizado rutinariamente fumigantes para preparar el suelo para cultivos anuales sensibles, y para la plantación de nuevos huertos en terrenos donde los huertos anteriores del mismo tipo fueron cultivados. Los fumigantes se aplican al suelo dispersándose a través de los espacios de aire en contacto con los organismos. Para que sean eficaces, el

suelo tiene que estar preparado para un labrado fino, residuos de cosechas anteriores que no se han descompuesto. El fumigante debe ser entregado a la profundidad óptima y la superficie de sellado del suelo según sea apropiado por el riego, o la aplicación de láminas. Después de un tiempo especificado el suelo se airea y debe transcurrir un cierto tiempo antes de que el cultivo se siembra.

La fumigación agrícola resuelve muchos problemas en los cultivos, se mata a los hongos, patógenos de plantas y semillas de malezas. Además, cuando se aplica apropiadamente, pueden crear un entorno óptimo para el crecimiento de la planta y el desarrollo de la raíz, el suelo tratado permite que las plantas alcancen su máximo potencial, lo que aumenta los rendimientos en proporciones dramáticas.

Equipo de fumigación

De acuerdo a Williams (1996), “Los equipos fijos de fumigación comprenden los dispersores de plaguicida y los equipos de recirculación. Los dispersores pueden ser para pastillas (fosfina), o para gas (por ejemplo, bromuro de metilo)”. (Pág. 117). Las personas que trabajan en el control de plagas, en la agroindustria, la respuesta a los desastres, entre otros, deben saber cómo utilizar la fumigación y equipos de descontaminación. Este equipo está especialmente diseñado para desinfectar áreas grandes y hacerlos habitables una vez más, existiendo varios tipos de equipos de fumigación y descontaminación.

Existe una gran cantidad de productos disponibles para la fumigación comercial y descontaminación, los fumigantes son gases químicos diseñados para matar o ahuyentar las plagas, incluyendo roedores, insectos. Descontaminantes, que pueden ser gases, líquidos o sólidos, se han diseñado para matar a los parásitos y agentes patógenos en una zona con el fin de hacerlo apto para los seres vivos.

Los productos químicos utilizados en la fumigación y la descontaminación son dispensados con más frecuencia con rociadores y bombas, estos rociadores industriales vienen en varios tamaños. Los trabajadores de control de plagas

suelen emplear más pequeños, pulverizadores portátiles con un arnés que les permite ser transportado en la espalda del trabajador.

Los pulverizadores más grandes son demasiado pesados para llevar, por lo que también suelen usar las mangueras largas que permiten al trabajador llegar a todas las áreas que se van a fumigar. Las boquillas de pulverización en los pulverizadores son a menudo muy estrechas y largas, lo que permite a los trabajadores a tratar a todos los rincones de la zona afectada. Incluso los sistemas más grandes sencillamente se conectarán al sistema de aire de la ubicación y el uso de mangueras grandes para bombear fumigante y descontaminantes en la zona afectada.

Los productos químicos utilizados en la fumigación y la descontaminación suelen ser tóxicos, no sólo a los organismos que van a erradicar, sino también a los seres humanos y otros animales. Debido a este hecho, los trabajadores deben utilizar equipos para protegerse a sí mismos, los demás y el medio ambiente.

Los propios trabajadores llevan máscaras, guantes o incluso equipos de protección para todo el cuerpo se adapte a la descontaminación. También cubren artículos tales como muebles, electrodomésticos, paredes y otros accesorios con especiales, resistentes a químicos con láminas de plástico. Los materiales contaminados en un área fumigada son a veces inutilizable tras ser descontaminados y deben ser cuidadosamente eliminados, desechables, o en algunos casos almacenado. Para los grandes proyectos de limpieza y descontaminación, existen equipos móviles, tales como retroexcavadoras, excavadoras, cargadores frontales y volquetes que se utilizan en estos casos, los sacos industriales de basura y contenedores son también los temas que son cruciales para la limpieza de los residuos peligrosos.

Agricultura

Según Alonso (1997), “La agricultura es el tronco a partir del cual se estructura y se diseña la estrategia de la subsistencia rural. De dicha matriz se genera una cultura agraria, durante todo el proceso del ciclo agrícola”. (Pág. 127).

La agricultura es la simplificación de las cadenas tróficas de la naturaleza y la reorientación de la energía para la siembra. Para simplificar, la agricultura implica re direccionar el flujo natural de la naturaleza de la red trófica. El proceso natural de la cadena alimenticia empieza cuando el sol proporciona luz a las plantas, las plantas convierten la luz solar en azúcares que sirven de alimento para ellas (este proceso se llama fotosíntesis).

Las plantas proporcionan alimento para los herbívoros y los animales herbívoros alimentan a los carnívoros. Los descomponedores o bacterias, descomponen las plantas o los animales que han muerto, los nutrientes de las plantas y los animales se remontan en el suelo y todo el proceso comienza de nuevo.

Básicamente, la agricultura puede ser definida como el uso sistemático y controlado de los seres vivos y el medio ambiente para mejorar la condición humana. La tierra agrícola es la base de la tierra sobre la que se practica la agricultura. Por lo general ocurre en las granjas, las actividades agrícolas se llevan a cabo en las tierras agrícolas para producir productos agrícolas.

Aunque la tierra agrícola es principalmente necesaria para la producción de alimentos para consumo humano y animal, las actividades agrícolas como el cultivo de plantas sirven también para fibras y combustibles (incluyendo madera), y para otros productos orgánicos derivados (productos farmacéuticos, entre otros.)

Los insumos físicos, químicos y biológicos que son esenciales para los sistemas agrícolas, y en última instancia, los que son suministrados por el suelo, la humedad, el sol, las plantas, los animales y los agentes biológicos. En los sistemas agrícolas productivos estas entradas son necesariamente controladas, en la medida de lo posible, a través de prácticas agrícolas apropiadas. Cuánto más hábilmente se prepare la base de tierra que proporciona y mantiene estos insumos, será más capaz y productiva.

Sin embargo, no todas las tierras agrícolas son aptas para la producción de todos los productos agrícolas, sin importar el nivel de gestión aplicados, los principales factores limitantes son el clima y la topografía.

El clima determina la energía de calor y humedad de los insumos necesarios para la producción agrícola. Limitaciones topográficas principalmente restringir la capacidad de utilizar equipo de cultivo. Los suelos con toda su variabilidad son también un factor clave limitante. En función de sus propiedades y características que pueden ser apropiadas para el mantenimiento de la producción de ciertos productos agrícolas.

Los factores externos como los costes empresariales asociados con la implementación y el mantenimiento de un determinado sistema agrícola, la cercanía de la granja a la red de transporte, así como los aspectos del mercado al que se vende y obtiene un beneficio, también influyen en la producción agrícola. Generalmente se puede clasificar a la agricultura en dos tipos, la agricultura convencional y la agricultura sostenible.

La agricultura convencional

Según Gliessman (2002): La agricultura convencional se ha basado desde hace mucho tiempo en la práctica de arar el suelo en forma total, profunda y regular. El propósito de este arado intenso es romper la estructura del suelo para permitir un mejor drenaje, un crecimiento más rápido de las raíces, aireación y mayor facilidad para sembrar. (Pág. 3)

La agricultura convencional describe cualquier cultivo que no se dedican a métodos alternativos. Fundamentalmente, es el tipo de agricultura que dominó el siglo 20 y que representa al mayor tipo de cultivo en la actualidad. En la agricultura convencional, se emplean protectores de plantas químicas, fertilizantes químicos y la agricultura intensiva, el manejo integrado de plagas, pertenece a la agricultura convencional, aunque se aplica algunos principios de la agricultura

ecológica. La agricultura convencional, por lo general implica los siguientes criterios:

- Alterar o modificar el entorno natural (remoción de árboles, labrar la tierra, la instalación de un sistema de riego, entre otros).
- El monocultivo, o la plantación de un solo cultivo (Por ejemplo: el maíz se cultiva sólo en una parcela).
- Los cultivos que no son renovables, después de la cosecha, la trama es descubierta de nuevo y se requiere el cultivo (labranza de la tierra), fertilización, siembra, riego, y la cosecha de nuevo.
- La diversidad se elimina con el fin de mantener la uniformidad.
- El uso de insecticidas y pesticidas para evitar que los insectos y los animales se coman las cosechas; estos productos químicos no sólo son tóxicos para los insectos, los animales y los seres humanos, sino que también contaminan las aguas subterráneas, arroyos, ríos y océanos.
- El uso de fertilizantes inorgánicos para proporcionar nutrientes a la tierra.
- Una gran cantidad de energía y trabajo para el agricultor para mantener este sistema de producción natural, la naturaleza es más acorde con la diversidad, no controlada y uniforme.

Los efectos de la agricultura convencional:

- Debido a que la trama es despojada de sus características ambientales naturales, las plantas son vulnerables a la erosión de las enfermedades, depredación herbívoro alto y el suelo.
- Una disminución de la biodiversidad significa muchos animales pierden su hábitat, o bien cambiar de lugar o se han extinguido.
- Después de la cosecha, la tierra se queda vacía, dejando el suelo desnudo y con tendencia a la erosión del suelo.
- El uso de insecticidas y pesticidas contamina el medio ambiente en muchos niveles: el suelo, ríos, arroyos, fuentes de agua subterránea, el océano, e incluso el aire. Cuando estas sustancias químicas son ingeridos o inhaladas, pueden envenenar a los animales y las personas. Esta intoxicación puede causar enfermedades graves e incluso la muerte.

-
- Provoca enfermedades en los cultivos, la sequía, o el exceso de lluvia puede destruir un cultivo, lo que causa graves dificultades económicas para el agricultor y el consumidor, porque incluso cuando la cantidad de un cultivo es baja el precio se incrementa.

La agricultura sostenible

Para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (1992), “El desarrollo de la agricultura sostenible no solo se refiere a la implementación de un conjunto de técnicas y métodos prácticos en la producción, sino que conlleva un esquema conceptual que comprende aspectos sociales, económicos y culturales. (Pág. 2)

La agricultura sostenible se basa en la idea de la corresponsabilidad: la preservación de los recursos que permitan satisfacer las necesidades, para que las generaciones futuras puedan satisfacer las suyas también.

Esta tipo de agricultura tiene implicaciones de gran alcance. Básicamente, con la sostenibilidad, no se puede continuar cultivando de manera descontrolada, ya que agotan el suelo, contaminan el agua, reducen la biodiversidad y empobrecen a las comunidades rurales.

La agricultura sostenible, por lo general implica los siguientes criterios:

- Mantener el entorno natural y el uso de los principios ecológicos para las prácticas agrícolas sostenibles.
- Poli-cultivo o siembra de cultivos varios en conjunto (Por ejemplo: hileras de siembra de maíz, frijol y calabaza en conjunto y no en parcelas separadas, como en el monocultivo).
- Se reduce la erosión del suelo, ya que muchas plantas se siembran en conjunto, y cada uno tiene un diferente período de cosecha, la trama de siembra no se desperdicia.
- La diversidad se mantiene o incluso se refuerzan con el tiempo.

-
- Un sistema diverso de plantas pueden atraer varias especies de herbívoros. Algunos de estos herbívoros comen determinados tipos de plantas, los depredadores por lo general no tienen preferencia por algunos herbívoros debido a su forma de alimentarse. Esta depredación mantiene a la población de herbívoros bajo control, reduciendo así la depredación de cualquier cultivo.
 - Las plantas como la citrosa, son repelentes naturales de insectos. Esto elimina la necesidad de utilizar insecticidas.
 - Los nutrientes de cada planta proporcionan diferentes nutrientes para el suelo, lo que aumenta su fertilidad.
 - Se requiere menos energía partiendo desde el agricultor debido a que el sistema agrícola se sustenta.

Los efectos de la agricultura sostenible:

- Utilizando principios ecológicos aumenta la biodiversidad. El sistema ecológico natural se protege de la erosión del suelo, la depredación grave de herbívoros y enfermedades de los cultivos.
- Los insecticidas y los pesticidas no se utilizan, la contaminación y los efectos nocivos de la ingestión de estos venenos no son un problema.
- Este tipo de agricultura está alineada con la naturaleza y utiliza los principios de la naturaleza para sostenerse.
- Los agricultores experimentan menos pérdidas económicas o no con este tipo de sistema de la agricultura debido a que el entorno natural se protege de enfermedades de los cultivos, la erosión del suelo, inundaciones, sequías y el fuego.

Agricultura en el Ecuador

Según Ballesteros (2000): Se ha dicho que la agricultura es la principal industria de los países industrializados. Aunque esta frase parezca una *boutade*, tiene algo de verdadera si consideramos la agricultura como un sector único y, en cambio, subdividimos la industria en sectores y subsectores.

Pero también es verdad que no hay una sola agricultura, sino muchas agriculturas en cualquier país. Las explotaciones de secano y de regadío, la ganadería ligada a la tierra y la ganadería industrial, las explotaciones forestales, las piscifactorías de agua dulce, son actividades que caen dentro del sector agrario en un sentido riguroso del término y así figuran clasificadas en las estadísticas oficiales. (Pág. 21). El Ecuador es un país altamente agrícola y ganadero, la producción agrícola representa un gran aporte a la economía nacional, y ha tenido durante los últimos años un alto nivel de desarrollo, además que ha sido una industria generadora de trabajo.

Para Long (2003): En cuanto al territorio del Ecuador, la agricultura surgió en la región tropical de la costa, desde donde la tecnología se difundió por el resto del país, en especial a la interandina. Fue en esta área en donde posteriormente se inventaron otras técnicas agrícolas como la irrigación y se domesticaron otras plantas de acuerdo a las condiciones del clima y del suelo de la zona. (Pág. 33).

En efecto, la diversidad de climas que existen en las diferentes regiones del país, favorecen a la agricultura. En la región Costa, las condiciones climáticas favorecen a la siembra de productos como el maíz, la yuca, el arroz, algodón, frutas tropicales, el banano, la palma africana, el café, el cacao, y la caña de azúcar.

En la región Sierra, la agricultura varía de acuerdo a la a la altitud, en las zonas más altas se cultivan trigo, maíz, y fréjol. En zonas de menor altitud se cultiva tomate, caña de azúcar y frutas. En zonas de más de 3200 metros sobre el nivel del mar, se cultivan cebada, tubérculos, tales como papa, melloco, entre otros.

En la región Amazónica, la tierra no es tan fértil, por lo tanto su producción se enfoca en los pastizales, cítricos, la palma africana, caña de azúcar, y en un menor porcentaje a cultivos de yuca, naranjilla y maíz, ya que son productos de un ciclo más corto.

Exportaciones

De acuerdo a Gregory (2009), “Las exportaciones son bienes producidos en nuestro país y que se venden en el extranjero...” (Pág. 692). En efecto, se puede determinar que las exportaciones se refieren a la cantidad de bienes o servicios que los productores nacionales ofrecen a los consumidores extranjeros. Es un bien que se envíe a otro país para su venta. En la exportación, de cantidades comerciales de bienes normalmente requieren la participación de las autoridades aduaneras, tanto en el país de exportación y el país de importación.

El Ecuador es un país que se dedica principalmente a la exportación de petróleo, banano, flores y camarón. Las cuales representan un gran porcentaje de los ingresos anuales del país.

La exportación de petróleo representa entre el 50% y 60% de las exportaciones del país, la producción del petróleo generalmente está a cargo de empresas gubernamentales.

Por otro lado, en los últimos años el Ecuador se ha consolidado como un importante productor y exportador de flores, Las principales ventajas que nacen de las fortalezas geográficas, climáticas, tecnológicas se combinan con factores de infraestructura que hacen del Ecuador un corte industrial de las flores de los más fuertes en el mercado mundial. Un catalizador adicional al crecimiento en la industria, además, ha dado una mayor diversificación de rosas a otras flores ornamentales rentables.

La flor cortada desde hace varios años ha sido participe de un momento de auge importante para los floricultores y exportadores de Ecuador, mientras que el rosa ha sido el líder principal.

Otras especies muy populares se encuentran actualmente entre los cultivos en el Ecuador, como las margaritas, girasoles, gerberas entre otras.

Así mismo, la exportación de productos de mar representa una gran parte de las exportaciones del país. El Ecuador es el segundo mayor productor en la fuente más grande de Occidente y de los camarones y gambas de piscifactoría en el mundo. Los camarones procedentes del Ecuador se exportan con cabeza de camarón o en las colas de camarón crudo, así como la variedad congelada y acristalada, camarones de todos los tamaños se envían hacia fuera durante todo el año. Los principales importadores de camarones procedentes del Ecuador son: Estados Unidos, Italia, Francia, España, Bélgica y Holanda.

Además, el Ecuador tiene una abundancia de tipos de peces que se comercializan al mercado mundial. Las exportaciones de pescado fresco y congelado incluyen el dorado, atún, lubina, corvina y el pez espada y los principales compradores son Estados Unidos, Japón, España y Colombia. El atún se exporta como trozos envasados en aceite o salmuera o en forma de copos envasados en aceite de tipo fijo. Además, las sardinas enlatadas son enviadas en salsa de tomate y en aceite.

Por otro lado, la industria artesanal también son parte de las exportaciones del Ecuador, en el país hay alrededor de dos millones, de artesanías altamente calificados y artesanos creativos o alrededor del 15% de la población total del país haciendo todo tipo de artículos artesanales como artículos de diseño personalizado.

Algunos productos hechos a mano incluye muñecas hechas de fibras conocidas en Ecuador como paja toquilla, los Panamá hats, mazapán moldeado en una variedad de formas, figuras de madera de balsa y marfil vegetal, tallas de madera ropa, alfombras, tejidos indígenas, cerámica, muebles de cuero y la cerámica ornamental, productos textiles y elaborados en base a cuero. Los principales mercados a los que se exportan estas artesanías son Estados Unidos, Alemania, Holanda, España, Reino Unido, Italia, Francia, Canadá y Chile.

Estos básicamente son los principales productos de exportación del país, sin embargo existen otros productos que también exporta el Ecuador, tales como:

madera, plantas aromáticas, software, industria de acero y metales, productos elaborados y semielaborados, dulces, conservas, entre otros.

La agro-exportación

Según Universidad Nacional Agraria La Molina (2005): La agro-exportación es la fase final y la de mayores exigencias de la producción agropecuaria, a la que se debe brindar especial atención. En una economía global se compete en todos los mercados y las demandas de los consumidores en cada mercado exigen que la calidad, oportunidad, precio y forma de presentación de los productos, entre otras exigencias, satisfagan sus deseos, que de no ser atendidos convenientemente conllevan al fracaso de cualquier proyecto de exportación.

Gracias a la diversidad de climas que hay en territorio ecuatoriano, la agricultura se ha visto favorecida en las diferentes regiones del país, lo cual ha servido para la exportación de productos agrícolas a diferentes países del mundo.

El Ecuador es el primer exportador más importante del mundo de bananos que están disponibles durante todo el año debido al clima tropical que hallen ciertas regiones del país lo cual favorece a la producción del banano. Actualmente el país exporta a los principales países de los Estados Unidos, Rusia, Japón, China y la Unión Europea.

Así mismo, el café ecuatoriano se exporta todo el año, estas importaciones principalmente consisten en: café en granos tostados; café molido; y extracto de café congelado. El café ecuatoriano es considerado uno de los mejores en los mercados mundiales y se exportan a alrededor de 50 países y los principales importadores son Estados Unidos, Francia, Italia, Canadá, Bélgica, Holanda, Alemania, España, Chile, Italia, Polonia, Japón.

Ecuador tiene el mayor exportador en volumen y en operaciones financieras en el mundo como sus granos de cacao, junto con productos semielaborados de cacao utilizado en repostería y uso de bebidas.

Además exporta varios tipos de frutas tales como: melón, piña, granadilla, fresa, mango entre otras. Además de vegetales tales como: palmitos, espárragos, hortalizas en conserva y brócoli. Estos productos son exportados a diferentes países.

Importaciones

Según Ricossa (1990), “Las importaciones de mercancías son adquisiciones en el exterior de mercancías extranjeras, que dan lugar a desembolsos o salidas financieras de nuestra balanza.” (Pág. 49)

Las importaciones en el Ecuador en los últimos meses se han visto sometidas a restricciones en varios productos generalmente aquellos que no son indispensables se deben ajustar a determinados cupos de importación y a modificaciones arancelarias, esto con el fin de reducir la contaminación, fomentar el reciclaje, y reducir el desajuste de la balanza entre las exportaciones y las importaciones.

Los productos como los vehículos, teléfonos celulares, bebidas alcohólicas, electrodomésticos, entre otros productos que no son considerados de primera necesidad son los que se someten a las nuevas restricciones.

Entre las principales importaciones del Ecuador están: materias primas, bienes de capital, combustibles y lubricantes y bienes de consumo. Y los principales países de los cuales se importa son: Estados Unidos, China, Colombia, Brasil, Corea, Perú, Alemania, Japón, Chile y México.

Actividad económica

Para García (1994):

La actividad económica tiene lugar, por un lado, dentro de las instituciones, en unidades organizadas que tienen la función de coordinación que antes se ha mencionad, esto es, las empresas y los mercados.

Por otro lado, la actividad económica se realiza siempre en procesos en los que convergen tanto los diferentes recursos, vía funciones, como los diferentes medios que configuran la transformación o realización de una actividad. (Pág. 119)

Básicamente, las actividades económicas son los esfuerzos que se llevan a cabo por el hombre para obtener ingresos, el dinero, la riqueza de su vida y para asegurar la máxima satisfacción de las necesidades con recursos limitados y escasos.

Las actividades económicas están relacionadas con los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicio, con el objetivo principal de poner a disposición de los consumidores estos bienes o servicios para satisfacer sus necesidades.

Puede haber diferencias de naturaleza entre una fuente de sustento y otro, pero la similitud subyacente en todas las esferas de la actividad económica es que el trabajo se realiza con las mercancías y se busca una remuneración.

En el esquema social moderno, estas actividades giran en torno al eje financiero y es por eso que todas las actividades que involucran el ganar dinero y obtener dinero para gastos se denominan actividades económicas.

La actividad económica de la producción convierte algunos recursos, lo que se denomina insumos, en nuevos bienes y servicios, los cuales se refiere como salidas, como un flujo sobre un cierto período de tiempo. Cualquier tipo de actividad económica es una actividad que trabaja hacia la producción y distribución de bienes y servicios, se trata básicamente de cualquier actividad dentro de una economía.

La producción sucede en todos los niveles y pueden incluir cosas tales como la agricultura y la caza y la distribución se produce, cuando las tiendas y mercados que venden los productos.

Las actividades económicas son potencialmente infinitas, ya que siempre habrá actividades que deberán cumplirse para el mantener una economía a flote. Siempre habrá dinero que debe ser ganado con el fin de mantener a las familias con un techo sobre la cabeza y la comida y la ropa.

El mantenimiento de los recursos es el nivel de actividad económica que trata de asegurar que habrá una economía en el futuro, es necesario hacer todo lo posible para preservar la economía y asegúrese de preservarla para las generaciones futuras.

En la agricultura es particularmente importante ya que la industrialización está asumiendo el control en muchas áreas, lo que significa que la agricultura tiene menos espacio dentro de una economía.

Categorías de actividades económicas

Las actividades económicas se pueden clasificar básicamente en tres categorías.

Profesión: Las actividades económicas relacionadas con la profesión son aquellas en las que una ocupación es llevada a cabo por los profesionales como médicos, abogados, ingenieros, entre otros. Ellos proporcionan servicios especializados a cambio de honorarios, para llegar a ser un profesional, un hombre requiere conocimiento especializado y la cualificación profesional.

Empleo: El empleo es un tipo de ocupación según el cual una persona presta sus servicios, física o mental a otra persona a cambio de obtener un sueldo o salario. La persona que emplea se denomina empleador y la persona que está empleada se denomina empleado o trabajador.

Negocios: El negocio es una actividad económica relacionada con la producción y distribución de bienes y servicios con el objetivo de obtener beneficios. Incluye todas aquellas actividades que están directa o indirectamente relacionadas con la producción, compra y venta de bienes y servicios.

Tipos de actividades económicas

Para Ortiz (2008) “Existen distintos tipos de actividades económicas, de acuerdo con los objetivos perseguidos por las entidades encargadas de realizarlas. En la práctica, se puede distinguir actividades industriales, comerciales, agropecuarias, constructivas y de servicios”. (Pág. 23).

- **Actividades industriales:** Las actividades industriales se refieren básicamente a todas aquellas empresas que se dedican a la fabricación de productos ya sean estos terminados o semi terminados, con los cuales se pretende satisfacer las necesidades de los consumidores.
- **Actividades comerciales:** Las actividades comerciales son aquellas que se dedican a la compra y venta de bienes, con el fin de obtener un beneficio económico.
- **Actividades agropecuarias:** Las actividades agropecuarias son aquellas que se refieren a la producción, transformación y comercialización de cultivos agrícolas, estas actividades incluyen también la crianza del ganado.
- **Actividades de construcción:** Las actividades de construcción se refieren básicamente a la construcción de obras arquitectónicas, la instalación de plantas y equipos, entre otras.
- **Actividades de servicios:** Las actividades de servicio, son aquellas en las que se dedican a la ejecución de actividades en diferentes áreas, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas.

Código de la producción

El código de la producción que fue publicado en el registro oficial 351 el 29 de Diciembre del 2010, y entró en vigencia para regular las actividades de producción que se realicen a partir del año 2011.

Este código es un agregado de reglas que determinan el papel que tiene el estado con respecto al incentivo de la producción, ya sean estos incentivos de aspecto general, sectorial, entre otros. Además, en el código de la producción se establece el reglamento para regular todas las actividades relacionadas al proceso de producción.

El COPCI, está compuesto por 5 libros dentro de los cuales se mencionan puntos como los cambios en materia laboral, las normas sobre inversiones, los incentivos para el desarrollo productivo, la nueva figura de las zonas especiales de desarrollo económico (ZEDE), y los cambios en materia de comercio exterior y aduanas.

Uno de los principales puntos que hay que mencionar, es acerca de que las sociedades que se constituyan a partir de la expedición del código con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, tendrán exoneración del impuesto a la renta por cinco años, siempre y cuando la inversiones estén fuera del perímetro de Guayaquil, Quito y Cuenca, o a su vez de sectores considerados como prioritarios por el estado.

Otro tema importante es en el que se establece el 22% la tarifa general de impuesto a la renta para las sociedades. No se modifica la reducción de 10 puntos porcentuales para el caso de reinversión de utilidades. La reducción de la tarifa general del impuesto será progresiva: en el 2011 será del 24%; en el 2012 del 23%; y, a partir de 2013 en adelante será del 22%.

La reforma no modifica la tabla progresiva para el pago del impuesto a la renta de las personas naturales que se mantiene con tarifas desde el 5% al 35%.

También el COPCI exonera del impuesto a la salida de divisas a los pagos al exterior por concepto de amortización de capital e intereses sobre créditos otorgados por entidades financieras internacionales, por plazos mayores a un año, para el financiamiento de inversiones financieras conforme a este código.

En la parte final del código reemplaza lo que antes de él era conocida como la Ley Orgánica de aduanas. Es decir, hay una nueva normativa aduanera que deberá ser revisada con mucha atención por parte de los clientes cuya actividad económica guarda una estrecha relación con esta materia.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) desaparece y es reemplazada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. El nuevo ente es dirigido por un Director General y contará con las Direcciones Distritales que seguramente serán las mismas ya existentes. Lo que cambia es, en definitiva, la dualidad del directorio y la gerencia general, como se lo ha conocido hasta ahora.

En lo referente a los principios generales aduaneros, el código incluye a la “buena fe” señalando que se la presume en todo trámite o procedimiento aduanero. Si bien resulta fácil decir que no había necesidad de incluir algo semejante, en el medio aduanero esta inclusión es muy válida y habrá que hacerla valer con insistencia a fin de cambiar la forma de pensar de muchos funcionarios de la aduana, para que se comprenda que es a ellos a quienes compete establecer objetivamente las situaciones que puedan destruir esa presunción.

Una nueva figura que puede ser muy importante para los clientes es la inclusión de la posibilidad de presentar una declaración sustitutiva, hasta dentro de los cinco años siguientes, encaminada a corregir errores de buena fe de la declaración aduanera, con el consiguiente pago de los tributos e intereses que correspondan. El código de la producción deroga expresamente, entre otros, los siguiente cuerpos normativos: Leyes de fomento, nacionales o provinciales, vigentes a la presente fecha, Ley de comercio exterior e inversiones, de junio de 1197, Ley de promoción y garantía de las inversiones, de diciembre de 1997, Ley de zonas francas, que fue codificada en abril de 2005, Ley Orgánica de aduanas.

2.3. Hipótesis

De acuerdo a lo establecido por (Naghi, 2000), “Las hipótesis son respuestas tentativas a los problemas de investigación.” (Pág.70).

Como base de la investigación, se presume desarrollar una hipótesis que demuestre el buen rumbo del trabajo presentado, se recurre a delimitar una hipótesis causal que permita al investigador no desviarse en el proceso. Por ello se plantea la siguiente hipótesis: “Si se determinan los equipos de fumigación que tengan exoneraciones dentro del código de la producción entonces se podrá empezar a importar este tipo de maquinarias que servirán de mucho beneficio para los agricultores del país”.

Con ello se observa que las variables están ubicadas tal como se aplica en la variabilización, es decir causa y efecto, independiente y dependiente.

2.4. Variables o criterio de investigación

Independiente: Determinación de los equipos de fumigación que tienen exoneraciones dentro del código de la producción.

Dependiente: Plan de importación para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de los equipos de fumigación.

2.5. Indicadores

Los indicadores de las variables de la investigación están derivados a las dimensiones o categorías en las cuales están inmersas y se los describe de la siguiente manera:

- 100% realizada la investigación de mercado.
- 100% realizado el diseño del plan de importación.

Tabla 2. 2 Operacionalización de las variables

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DIMENSIONES O CATEGORÍA	INDICADOR
Determinación de los equipos de fumigación que tienen exoneraciones dentro del código de la producción	Independiente	Investigación de mercado	100% realizada la Investigación
Creación de empresa importadora de equipos de fumigación	Dependiente	Plan de negocios	100% realizado el diseño del plan

Fuente: Elaboración Propia

Se lo ha especificado de esta manera por parte de autor porque estas acciones deber ser realizadas en su totalidad para alcanzar la satisfacción de la investigación y propuesta del trabajo.

2.6. Definiciones conceptuales

Aduana Principal: Es la que tiene jurisdicción en una circunscripción determinada y centraliza las funciones fiscales y administrativas de las aduanas subalternas adscritas a ella.

Aduana Subalterna: Son las adscritas a una aduana principal habilitada para realizar determinadas operaciones aduaneras dentro de la respectiva circunscripción.

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

Agentes económicos.- (Aduanet, 2012): “Importadores, exportadores, beneficiarios de regímenes, operaciones y destinos aduaneros, entidades financieras, operadores de comercio y demás personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior.”

Declaración de mercancías.- (Aduanet, 2012), “Acto efectuado en la forma prescrita por la Aduana, mediante el cual el interesado indica el régimen aduanero que ha de asignarse a las mercancías y comunica los elementos necesarios para la aplicación de dicho régimen.”

Nacionalización: Luego de realizado el aforo, el distrito aduanero autorizará el pago de tributos aduaneros, siempre y cuando en el aforo documental o en el aforo físico, no aparecieren observaciones por el funcionario de aduana. Una vez pagados los tributos al comercio exterior en uno de los bancos autorizados para receptor los pagos, la aduana autorizará la entrega de la mercadería.

FOB: Término utilizado en el comercio exterior para el transporte mercaderías y significa franco a bordo.

Importación: Es el transporte legítimos de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo internos de otro país.

Impuestos a pagar: Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera.

Manifiesto de Carga Courier: Es el documento simplificado que contiene la individualización de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero a bordo, mediante el cual las encomiendas se presentan y se entregan a la aduana a fin de acceder al tratamiento de mensajería internacional "Courier".

Manifiesto de Exportación: Declaración escrita que hace un exportador cuando despacha las mercancías con destino al exterior.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. Universo muestral

No existe un universo muestral en la investigación debido a que la empresa en análisis busca conocer cuáles son los equipos de fumigación agrícola que se encuentran exonerados de impuestos aduaneros, y no es la realización de apertura de un nuevo mercado o la aceptación de una nueva línea de productos.

3.2. Métodos, técnicas e instrumentos

Según (Festinger & Katz, 1992), “La más importante diferencia reside en que en la investigación de campo se trata de estudiar una única comunidad o a un único grupo en términos de estructura social”. (p. 68).

Tipo de investigación

Según (Bernal, 2006): La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental.

Algunos de estos ejemplos son:

- Estudios de carácter de diagnóstico
- Diseños de guías, modelos, productos, prototipos, etcétera
- Estudios de mercado
- Estudios orientados a la descripción o identificación de rasgos o características de un objeto de estudio...(Pág. 113)

La presente investigación es de tipo descriptivo transversal concluyente, a razón de que el autor va a determinar cuáles son los equipos de fumigación que dentro

del código de la producción cuenta con exoneraciones para que a partir de esta investigación se pueda diseñar un plan de importación.

(Namakforoosh, 2005): El diseño de la investigación es un programa que especifica el proceso de realizar y controlar un proyecto de investigación, es decir, es el arreglo escrito y formal de las condiciones para recopilar y analizar la información, de manera que combina la importancia del propósito de la investigación y la economía del procedimiento. (Pág. 85).

Esto refiere, a que el diseño de la investigación es de carácter cuantitativo en donde el autor va a desarrollar el proceso de las actividades para la recopilación y procesamiento de datos correspondientes para la obtención de la información que es basado en el conocimiento de los equipos de fumigación agrícola con exoneración aduanera.

Se utilizará la entrevista como técnica de investigación y el guion de preguntas como instrumento del proceso investigativo. Además se utilizará la técnica de la observación para el conocimiento de los equipos de fumigación que están exonerados de impuestos aduaneros

3.3. Aplicación de instrumentos

Para la realización de la investigación se ejecutará un estudio cualitativo transversal concluyente por medio de las entrevistas denominada face to face in situ o de campo. Además la observación será realizada de la misma manera para que se pueda constatar los tipos de equipos de fumigación agrícola que están exentos de impuestos, juntos con el favorecimiento de este estudio al código a la empresa que se busca desarrollar.

3.4. Procesamiento de datos

Guion de preguntas cualitativo estructurado de aplicación de campo, donde el investigador estructurará la entrevista con el objetivo de obtener las opiniones de

los altos mandos en la decisión de adquirir equipos de fumigación agrícolas con exoneración aduanera, ya que es el tipo de información requerida en la investigación.

3.5. Recursos: instrumentales, cronograma, presupuesto

Recursos de materiales

Se necesitarán para la entrevista y el llenado de la observación lo siguiente:

20 hojas papel a4

2 bolígrafos

1 resaltador

1 corrector de pluma

Recursos técnicos

El autor dispondrá de sus propios recursos, un computador de escritorio y el programa de Microsoft Excel para proceder con las tabulaciones y colocación de opiniones.

Recursos financieros

El financiamiento para poder llevar a cabo la propuesta del proyecto, es derivado del propio autor en cuanto se harán los siguientes gastos:

Tabla 3. 1 Recursos financieros

MATERIAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Resma de hojas A4	1	4.80	4.80
Bolígrafos	2	0.15	0.30
Resaltador	1	0.60	0.60
Corrector de Pluma	1	1.15	1.50
TOTAL			\$ 7.20

Fuente y Elaboración: Luis Castillo

La importancia de poder establecer los recursos financieros para la elaboración del proceso investigativo, radica en la previsión de gastos que conlleva el desarrollo del presente trabajo. A pesar de ser mínimo el costo es necesario especificar que se debe tener presente en lo que se incurrirá para la elaboración de la investigación.

3.6. Resultados

3.6.1. Entrevista

Sr. Norman Cevallos
Gerente Comercial Farmagro
Guayaquil, 4 Febrero 2013

¿Cada qué tiempo la empresa realiza compras de equipos de fumigación?

Se lo realiza 4 veces al año, siendo en la temporada en los meses de lluvia el porcentaje de compra es mayor debido a que los clientes se acercan a mayor número en cada una de los almacenes de ventas.

¿El tipo de compra es nacional o importado?

Se realiza la importación de estos equipos, principalmente a Brasil, debido a que no existe una empresa que se dedique a la producción y/o venta de los mismos en el país.

¿En comparación al año anterior, como se ha venido desarrollando las metas de ventas en los equipos de fumigación que posee la empresa?

Se han mejorado, porque los agricultores desean nuevos equipos con nuevos beneficios en la maximización de sus recursos y es importante entregarles productos de excelente calidad y eso es lo que posee la empresa en el mercado para satisfacción de nuestros clientes.

¿Qué posición considera que ocupa la empresa en el mercado de los equipos de fumigación?

Es una empresa líder en el mercado de venta de equipos de fumigación, con experiencia y capacitaciones constantes a nuestros representantes de ventas para que se entregue al cliente un buen servicio y confiabilidad en lo que adquiere.

¿Las condiciones de venta en el mercado de estos equipos se han debido a qué razones?

Los agricultores cada vez más quieren aprovechar al máximo sus tierras para entregar una cosecha de calidad evitando en su totalidad que los sembríos tengan plagas, además de darle mayor vitalidad en el suelo con nuestros otros productos.

¿Conoce que los distintos equipos de fumigación no tienen carga arancelaria en su importación?

Si conocemos la situación aduanera de los equipos de fumigación para su ingreso en el Ecuador, pero aunque los costos no se incrementan de una forma muy alta, el precio en el tiempo es lo que dificulta de igual manera a la empresa Farmagro.

¿Optaría su compañía por la compra de equipos de fumigación mediante una empresa distribuidora que importe y los venda a un precio más bajo que la competencia?

La facilidad de tener una empresa distribuidora de esos equipos es saludable para el comercio interno, porque el tiempo que tomaría de sacar del SENAE sería nulo debido a la oportunidad de adquirirlos directamente. Si lo ofrecen a costos más bajos sería muy bueno para la compañía, en donde ese dinero se podría invertir hacia otros productos o servicio de la empresa.

Ec. Ramiro Carvajal C.
Jefe de Compras Farmagro
Guayaquil, 4 Febrero 2013

¿Cada qué tiempo la empresa realiza compras de equipos de fumigación?

Las compras son realizadas 4 veces al año, es decir, trimestralmente luego de realizar el inventario correspondiente para conocer el estado en stock en cada uno de los almacenes de la compañía para de esta manera no caer en desabastecimiento que al final perjudique en la atención al cliente y su insatisfacción.

¿El tipo de compra es nacional o importado?

Las compras de los equipos de fumigación se lo realizan principalmente en Brasil seguido de Italia, en donde con los contactos y relaciones comerciales que ya poseemos, se realiza el envío de los productos solicitados.

¿En comparación al año anterior, como se ha venido desarrollando las metas de ventas en los equipos de fumigación que posee la empresa?

Las ventas de estos equipos cada vez son más altas, a razón que los agricultores ahora se preocupan más acerca de que a sus plantaciones no les caiga una plaga de estación o también para brindar más nutrientes a la tierra para producir de mejor manera.

¿Qué posición considera que ocupa la empresa en el mercado de los equipos de fumigación?

Farmagro es líder en el mercado de los equipos de fumigación, lo que hace que crece la credibilidad entre la empresa y el cliente y la confianza de tener calidad en cada una de las marcas.

¿Las condiciones de venta en el mercado de estos equipos se han debido a qué razones?

Los agricultores desean calidad y durabilidad en los productos que compran y de eso se caracteriza Farmagro, donde cada representante de ventas le da las especificaciones de cada equipo para la orientación a la mejor compra acorde a sus necesidades.

¿Conoce que los distintos equipos de fumigación no tienen carga arancelaria en su importación?

Si conocemos lo que sucede al respecto, debido a que el 100% de nuestros equipos de fumigación son importados, pero aunque no tengan esta carga arancelaria, de igual manera los productos tardan en salir de la aduana y por eso tenemos que tomar medidas preventivas para que el cliente no deba sentir de algún inconveniente surgido internamente.

¿Optaría su compañía por la compra de equipos de fumigación mediante una empresa distribuidora que importe y los venda a un precio más bajo que la competencia?

Una empresa distribuidora de los equipos de fumigación facilitaría el trabajo de importación que tiene la empresa, con la facilidad de aminorar los precios de costos y por ende de venta hacia el cliente, pero manteniendo la calidad en lo que se entrega. Es una oportunidad favorable para la empresa Farmagro.

Ing. Bolívar González
Representante de Ventas
Guayaquil, 4 Febrero 2013

¿Cada qué tiempo la empresa realiza compras de equipos de fumigación?

Farmagro, realiza sus compras de forma trimestral para no tener desabastecimiento de los productos, en especial para la temporada.

¿El tipo de compra es nacional o importado?

Farmagro, importa el 100% de los equipos de fumigación desde Brasil e Italia.

¿En comparación al año anterior, como se ha venido desarrollando las metas de ventas en los equipos de fumigación que posee la empresa?

Las ventas de los equipos de fumigación son satisfactorias en relación al año anterior, que también fue bueno pero se ha notado un incremento en la adquisición de estos productos por parte de los clientes.

¿Qué posición considera que ocupa la empresa en el mercado de los equipos de fumigación?

Somos líderes en la venta de estos equipos, lo que muestra la calidad, confianza y durabilidad que presenta la empresa hacia los clientes.

¿Las condiciones de venta en el mercado de estos equipos se han debido a qué razones?

Nuestros clientes ven en Farmagro el compromiso de entregarles lo mejor, y se ha convertido un eje fundamental en la actividad económica de la empresa donde ha creado la fidelización.

¿Conoce que los distintos equipos de fumigación no tienen carga arancelaria en su importación?

Desconocía al respecto de la exención de aranceles a los equipos de fumigación, pero los precios se han mantenido en todo el mercado hasta el momento.

¿Optaría su compañía por la compra de equipos de fumigación mediante una empresa distribuidora que importe y los venda a un precio más bajo que la competencia?

Una empresa que venda con montos más bajos los equipos de fumigación de forma mayorista es importante debido a que los costos bajarían y se tornaría un nivel menor de competencia porque se tendría los precios de venta más bajo del mercado.

3.6.1.1. Análisis de las entrevistas

- Los tres entrevistados coincidieron en las compras de forma trimestral de los equipos de fumigación, así como también que son 100% importadas principalmente de dos países que son Brasil e Italia.
- Se consideran asimismo como líderes del mercado de los equipos analizados y la satisfacción que tienen los clientes hacia las marcas de los productos que se venden.
- Los tres entrevistados concordaron en la aceptación de una empresa distribuidora para que los precios de venta sean más bajos, así como también el tiempo que se anularía en lo que respecta a sacar de la aduana los productos.

3.6.2. Observación

Se realiza la observación de los equipos de fumigación exentos de aranceles en el Ecuador, con la finalidad de obtener la información necesaria para la propuesta final establecida por el autor. Para el desarrollo del trabajo es bueno considerar los aranceles a los cuales hay que regirse para la importación de un producto. En cuanto a los aranceles que hay que pagar para los aparatos de agricultura u horticultura, es importante mencionar que no existe restricción alguna, validando la oportunidad para importar estos productos.

84.24 Aparatos mecánicos (incluso manuales) para proyectar, dispersar o pulverizar materias líquidas o en polvo; extintores, incluso cargados: pistolas aerográficas y aparatos similares; máquinas y aparatos de chorro de arena o de vapor y aparatos de chorro similares.

8424.81 – – Aparatos para agricultura u horticultura.

Los aparatos para la agricultura, son los que ayudan a poder desarrollar las actividades de esta de manera normal y los cultivos sean fructíferos, brindando beneficios al agricultor, en poder realizar su labor.

Figura 3. 1 Arancel cero para aparatos portátiles de peso menor a 20kg

Partida: 8424812000 Descripción: - - - Aparatos portátiles de peso inferior a 20 kg

SECCIÓN 16: MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS

CAPÍTULO 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos

PRODUCTO COMUNITARIO (COMPL): 0000

UNIDAD FÍSICA: 11

Tributos

Impuestos	Valor%
Ad_Valorem	0
FONDO_DESARROLLO_INFA_FDI	0.5
IMPUESTO_VALOR_AGREGADO_IVA	12

Fuente: (E-comex, 2012)

Nebulizadores, pulverizadores y espolvoreadores

Estos aparatos se destinan en especial a esparcir o proyectar insecticidas, fungicidas, etc., con fines agrícolas o para usos domésticos. Se incluyen aquí, por una parte los aparatos manuales (incluso con un simple émbolo o pedal) y los fuelles, tengan o no depósito, y por otra parte los pulverizadores, y espolvoreadores, autoportados, así como los aparatos transportados o arrastrados.

Se incluyen también aquí los automotores en los que el motor, que realiza el bombeo y la dispersión, permite además un desplazamiento del aparato limitado a las necesidades de su función.

Por el contrario, se **excluyen** los verdaderos vehículos automóviles, especialmente equipados, de la **partida 87.05.**, siempre que tengan dispositivos

mecánicos que regulen la dispersión del líquido o la orientación del chorro, o incluso simples órganos móviles movidos por la presión del agua, este grupo comprende igualmente:

- 1) Los aparatos de chorros de agua fijos o móviles (torniquetes, rociadores móviles u oscilantes, lanzas de riego, etc.), utilizados para regar el césped, huertos, campos, etc.
- 2) Las lanzas que producen un potente chorro de agua utilizadas para extracción, por erosión del terreno, de arenas auríferas, tierras diamantíferas, así como las que se utilizan en la industria del papel para descortezar las trozas.

Se clasifican igualmente en esta partida los dispositivos mecánicos, lavalunas y lavafaros de chorro, para vehículos automóviles, así como los lanzallamas especiales para la destrucción de las malas hierbas o para otros usos agrícolas.

Se **excluyen** de este grupo:

- a) Las simples latas, llenas con gas o líquidos insecticidas a presión y con un botón con punzón que obtura el orificio de salida (**partida 38.08**).
- b) Las simples lanzas de riego (**partida 84.81** o **Sección XV**, según que tengan o no un grifo o un dispositivo para la regulación del chorro).
- c) Los instrumentos de medicina de la **partida 90.18**.
- d) Los pulverizadores de tocador (**partida 96.16**).

Con todo lo anteriormente expuesto, se muestran las inclusiones y exclusiones existentes en las diferentes partidas arancelarias que están dentro de los aparatos de agricultura u horticultura, señalando que estas son dos actividades que se desarrollan en el país y necesitan de insumos para que se puedan producir de una manera eficiente, que es en el caso de los equipos de fumigación, los cuales ayudan a que los cultivos estén libres de malezas.

CAPÍTULO IV

4. INFORME TÉCNICO FINAL

4.1. Conclusiones

Se ha logrado la identificación a los proveedores y su procedencia, que se dieron para la factibilidad de la investigación y la propuesta realizada por el autor del presente proyecto, para que pueda ser atendido el cliente de la forma correcta. Conjuntamente se dio la realización de un análisis comparativo acerca de las ventajas y desventajas de los posibles equipos a importar por parte de la empresa distribuidora, para lograr satisfacer al cliente que son las empresas que venden insumos y equipos agrícolas en todo el país. Además se pudo identificar la oportunidad de importar estos equipos debido a que los incentivos impuestos por el MIPRO, establecen una exoneración a la importación de equipos agrícolas, la cual se grava con tarifa cero, este factor favorece el llevar a cabo el presente proyecto. Finalmente se han analizado los mecanismos de importación por medio de la COPCI y que hace que se posibilite entrar al mercado de la distribución con bajos costos para las empresas que compran regularmente los equipos de fumigación.

4.2. Recomendaciones

- Investigar que otros equipos o insumos para la agricultura se encuentran exentos en carga arancelaria para la importación al país y abarcar mayor mercado de atención.
- Investigar los requisitos que se deben cumplir para acceder a las exoneraciones arancelarias a las importaciones de equipos de fumigación.
- Mantener la alianza con la empresa Farmagro y a su vez entablar nuevas relaciones con otras compañías que necesiten de este tipo de equipos de fumigación al por mayor.
- Determinar la demanda de las empresas dedicadas a la comercialización de equipos de fumigación que se encuentren en otras provincias del país.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1. CREACIÓN DE “CASTILLO” IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS DE FUMIGACIÓN

5.1.1. Objetivos de la propuesta

5.1.1.1. Objetivo general

- Crear una empresa importadora y distribuidora de equipos de fumigación en la ciudad de Babahoyo.

5.1.1.2. Objetivos específicos

- Conocer el grupo objetivo de la Importadora Castillo.
- Efectuar el plan efectivo de marketing.
- Realizar las estrategias de comunicación.
- Certificar la propuesta mediante la viabilidad financiera y económica.

5.1.2. Análisis de la industria

5.1.2.1. Clasificación del producto

Los equipos de fumigación son altamente cotizados en el Ecuador, debido a que se conoce que es un país con amplios campos, en donde se puede sembrar y cosechar un sinnúmero de variedades de productos alimenticios, flores y árboles para madera. Estos productos tienen aceptación en el mercado por la facilidad de poder darle a los terrenos más vitalidad y que sean menos propensos a las plagas que pueden caer a cada plantación. La agricultura en el Ecuador se da una forma abundante en la mayoría de las provincias, y de los cuales todos en su momento necesitan de este tipo de equipos para que su sembrío llegue hasta la finalización

de su ciclo en buenas condiciones. Las empresas que se encargan de vender estos productos en análisis, se proveen mediante la importación independiente, debido a que no existe una empresa que distribuya, aun habiendo analizado que los equipos de fumigación se encuentran exentos de aranceles para fomentar la agricultura.

5.1.2.1. Análisis de la madurez de la industria

La industria a la cual pertenece la empresa en creación es la de agricultura, porque los productos que importa sin carga aduanera son los equipos de fumigación necesarios para los sembríos. La madurez de este tipo de empresas de venta de insumos y equipos agrícolas se encuentra en la etapa de madurez, debido a que ya llevan muchos años en el mercado de la agroindustria. La diferencia se encuentra en el tipo de negocio que se va a implementar, basado en la importación acogido por las exenciones arancelarias que ha otorgado a estas partidas y subpartidas, lo cual se constituye en la etapa de introducción por la inexistencia de empresas con estas características.

5.1.2.2. Análisis de concentración de la industria

La empresa debe conocer las características del mercado, como lo son los consumidores, los productos sustitutos, la competencia y demás factores que hacen necesarios el análisis para la concreción de la propuesta. La Aduana de Ecuador controla el ingreso de las importaciones de cualquier índole, y delimita los aquellos que tienen que pagar tributos y cuáles no, que en este caso son los equipos de fumigación. A continuación se van a detallar las fuerzas competitivas de Porter en las que se resaltan 5 aspectos a considerar para el desarrollo de la empresa, en lo que está la competencia, los productos sustitutos, el poder de negociación con los consumidores, el poder de negociación con los proveedores.

Es importante mencionar que al analizar estos aspectos se puede tener una visión del manejo del sector de la industria, así como estar al tanto de situaciones que se pueden presentar.

Figura 5. 1 Análisis de las fuerzas competitivas de Porter



Fuente: Elaborado por el autor

5.1.3. Grupo objetivo

El grupo objetivo de la empresa son las empresas dedicadas a la agroindustria, es decir, aquellas que vendan insumos y equipos agroindustriales en las ciudades del Ecuador.

5.1.4. Posicionamiento

Para (Schiffman, 2005) el posicionamiento: “es la forma que deberá ser percibido cada producto por los consumidores meta” (pág. 107), siendo de esta manera el ser la primera importadora y distribuidora de equipos de fumigación mediante el uso del arancel cero para precios más bajos y facilidad de compra de las empresas clientes de “Castillo”.

5.1.5. Tipo de mercado

5.1.5.1. Mercado global

De forma global, el mercado a atender por la importadora Catillo, son las empresas dedicadas a la agroindustria en el Ecuador.

5.1.5.2. Mercado sectorizado

Se sectoriza a aquellas que tienen en su gama de productos a los equipos de fumigación en el Ecuador.

5.1.5.3. Mercado ocupado

El mercado ocupado, es decir, donde se ubica la competencia son aquellas que realizan la importación al por menor de estos productos como pequeños negocios.

5.1.5.4. Mercado potencial

El mercado potencial se identifica aquellos que pueden acceder al uso o compra de los productos, y en estos se encuentran en las empresas de la agroindustria que tienen en su lista de venta a los equipos de fumigación que ubican en el sector de la provincia de los Ríos con la atención hacia el Guayas, ya que en esta ciudad se encuentran las oficinas matrices de las empresas de mayor participación en el mercado.

5.1.5.5. Mercado del proyecto

Se comprende de esta forma que el mercado a atender es al categorizado como potencial, lo cual se describe como a empresas de la agroindustria que tienen en su lista de venta a los equipos de fumigación que ubican en el sector de la provincia de Los Ríos con la atención hacia el Guayas, ya que en esta ciudad se encuentran las oficinas matrices de las empresas de mayor participación en el mercado.

5.1.6. Submercados

5.1.6.1. Proveedores

Los proveedores en el extranjero para los equipos de fumigación son aquellos ubicados en los países de Brasil, Italia, Estados Unidos, China, para que puedan ser importados por la empresa Castillo.

- Jacto (pulverizadores, hidrolavadoras, tractorizadas, pulverizador tipo cañón, turbo atomizador)
- Dal Degan (atomizador, espolvoreador y granulador de mochila)
- Turbojet (atomizador)
- Nakashima (atomizador)

5.1.7. Competencia

5.1.7.1. Directa

No existe una competencia directa de la importación y distribución exclusiva de equipos de fumigación en el Ecuador, debido a que las empresas que realizan la venta al consumidor final son aquellas que serán el grupo objetivo de Castillo.

5.1.7.2. Indirecta

La competencia indirecta de la empresa proveedora son aquellas personas que realizan sus viajes a los Estados Unidos y comercializan la vestimenta de manera informal, otorgando un mercado alternativo de atención para los consumidores pero deteriorándolo al no pagar el impuesto por el ingreso de mercadería.

5.1.7.3. Consumidores

La catalogación de consumidor para la empresa Castillo, son las empresas agroindustriales en el Ecuador, para que compren al por mayor con precios más bajos y que pueden entregar a los agricultores un producto de calidad igual pero a menor costo.

5.1.8. Plan de marketing de la empresa importadora y distribuidora “Castillo”

5.1.8.1. Introducción

La empresa importadora y distribuidora “Castillo” dedicada a la compra en el exterior para venta nacional al por mayor de equipos de fumigación como las pulverizadoras, hidrolavadoras, tractorizadas, pulverizador tipo cañón, turbo atomizador, atomizador, espolvoreador y granulador de mochila, para que los pequeños agricultores se motiven en la agro-exportación con mayor eficiencia en sus cultivos.

Se explicará las características del mercado a incursionar, así como también las estrategias de comunicación para la efectividad del ingreso de la empresa:

5.1.8.2. Sector de la actividad

El sector en el que incursiona la importadora Castillo es en la agricultura hacia la provincia de Los Ríos junto con la ciudad de Guayaquil, en donde se ubican las principales empresas de la agroindustria en el Ecuador.

5.1.8.3. Ambiente geográfico de acción

Se deriva en el provincia de Los Ríos, así como específicamente en la ciudad de Guayaquil para la venta al por mayor de los equipos de fumigación a las empresas agroindustriales.

5.1.9. Descripción del negocio

5.1.9.1. Información general de la empresa

- **Razón social y nombre comercial de la empresa**

Importadora y distribuidora Castillo S.A.

“Castillo” Importadora y distribuidora de equipos de fumigación

- **R.U.C.**

0994873880001

- **Dirección, teléfonos, correo electrónico.**

PBX.: 052589870

Celular: 0987451254

ventas@importadoracastillo.com

- **Constitución jurídica**

Negocio de constitución sociedad anónima

- **Fecha de constitución e inicio de operaciones**

Abril 16 del 2013

- **Representante legal (Gerente General)**

Luis Fernando Castillo Fernández

A continuación se realiza la demostración del organigrama empresarial con el cual se manejará la empresa, indicando los empleados con los que se trabajará para el inicio de las operaciones y que es necesario poder tener para dar un mejor funcionamiento a la empresa.

Cabe destacar que el personal encargado para el inicio de las operaciones deberá incrementar con el pasar del tiempo, puesto que se espera que la empresa crezca y sus frutos se den por la labor realizada por el personal.

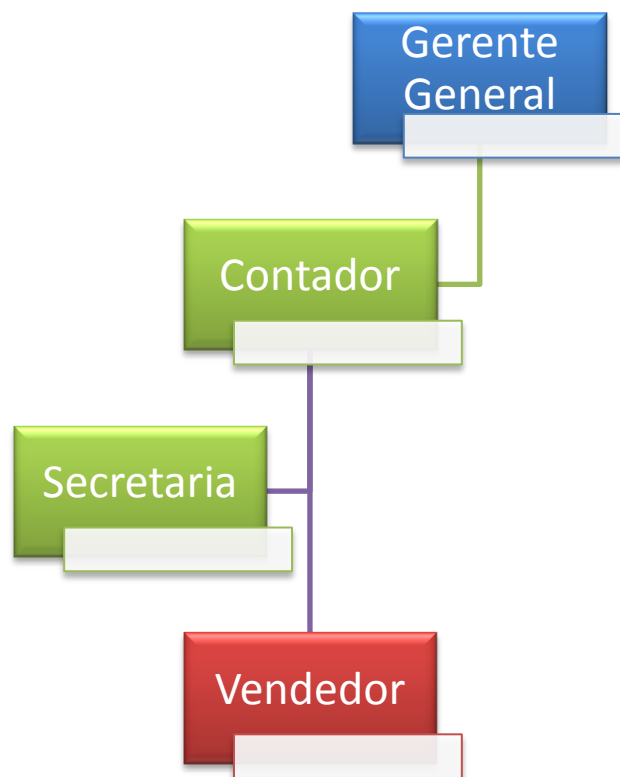
En esta ocasión el gerente general de la empresa se encargará de la administración total, donde recibirá ayuda del contador quien estará al tanto de mantener en orden lo referente a las cuentas de la entidad.

La secretaria de la sociedad tendrá el control de las actividades pendientes a realizar por parte de la administración general, mientras que el vendedor se encargará de realizar todo el trámite correspondiente a la compra y venta de los equipos de fumigación, por lo que al momento de su contrato debe ajustarse el perfil que llene las expectativas de los administradores y que pueda cumplir con las tareas que se le imponga a desarrollar.

La importadora Castillo, buscará la contratación de personal totalmente capacitado, para así asegurar la efectividad de la productividad, trabajando con personas que están inmersas en el área y conocen de la actividad a desarrollar, evitando contratiempos que se pueden presentar en lo posterior cuando se trabaje directamente con el cliente.

5.1.9.2. La administración

Figura 5. 2 Organigrama



Fuente: Elaborado por el autor

5.1.9.3. Constitución de la compañía

La constitución de la compañía de sociedad anónima se dio de la siguiente manera:

- La constitución tendría un costo de unos \$300,00
- Por cuenta de integración de capital en la Superintendencia de Compañía, serían participaciones de USD. 1,00 dólar cada una, deben de ser dos socios mínimo:
- Los gastos de notaría son unos \$100,00 dólares americanos
- Publicación en prensa \$10,00 dólares americanos
- Gastos de publicación en el registro mercantil \$25,00 dólares americanos

✓ Pago de patentes municipales

1. Copia de la escritura de constitución (cuando es por primera vez).
2. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del representante legal.
3. Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
4. Original y copia legible del certificado de seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos)
5. Copia de la escritura de constitución (cuando es por primera vez).

✓ Tasa de habilitación y control

La tasa de habilitación y control es anual y deberá ser cancelada hasta el 31 de agosto cada año.

Las inspecciones municipales se efectuarán entre los meses de enero y abril de cada año. Los locales que no hubiesen recibido boletas de inspección hasta el 30 de abril, y los que se abriesen posteriormente, deberán por propia cuenta notificar tal hecho a la municipalidad y liquidarán la tasa de acuerdo a lo dispuesto la presente ordenanza. Los locales que inicien sus actividades comerciales pagarán proporcionalmente a las fracciones del año calendario, entendiéndose

para efecto del cálculo de la tasa, que el mes comenzado se considera mes terminado.

Locales o establecimientos clasificados como medianos: 1 salario mínimo vital.

✓ Pago de tasa cuerpo de bomberos

1. Copia del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
2. Original y copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
3. Copia de la calificación artesanal en caso de ser artesano. (Dependiendo de la actividad si lo requiere)
4. Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de las cédulas de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
5. Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de identidad.

5.1.9.4. Localización de la empresa

La empresa se localiza en la ciudad de Babahoyo, provincia de Los Ríos, la Av. 5 de junio S/N entre Montalvo y 18 de Mayo, donde se encuentran los equipos de fumigación el punto de contacto entre los clientes y la empresa. También los vendedores de la compañía acuden a la ciudad de Guayaquil a realizar las negociaciones con las empresas agroindustriales.

5.1.10. Marketing mix

5.1.10.1. Precio

El precio de venta para cada uno de los equipos de fumigación varían de su procedencia y serán especificados en la viabilidad financiera y económica de la empresa.

5.1.10.2. Producto

El producto se denomina “Castillo” importadora y distribuidora de equipos de fumigación, la cual se dedica en exclusiva a la venta de estos productos y a continuación se presenta el isotipo, logotipos, la marca legal para que sea identificada con facilidad y de igual manera en su recordación. La papelería también se coloca para la visualización de su imagen corporativa.

Figura 5. 3 Isotipo



Fuente: Elaborado por el autor

En la figura anterior se muestra el isotipo de la empresa, se compone de símbolo que hace alusión al chorro provocado por los equipos e fumigación. El color utilizado se asocia perfectamente al trabajo de los equipos de fumigación.

El isotipo deberá usarse en conjunto con el logotipo (nombre verbal), formando la marca o imagotipo, ya sea para algún trabajo publicitario, papelería, letrero, etc. Podrá modificarse el color solamente a blanco y negro dependiendo del fondo.

Figura 5. 4 Logotipo



Fuente: Elaborado por el autor

La forma verbal (Castillo), escrita con caracteres tipográficos clásicos, sin serifas, formales totalmente legibles, el detalle de las letras sobresaliendo aporta personalidad a la marca. Estas características y atributos dimensionales, tipografías, diseño de caracteres, espacios entre letras y palabras, no deben ser alterados en ningún tipo concepto.

Figura 5. 5 Marca Legal



Fuente: Elaborado por el autor

Este conjunto gráfico del isotipo y el logotipo establecen la marca y no deberán separarse. La marca posee características como equilibrio y armonía que son fundamentales para lograr la aceptación del público, al igual que los elementos, legibilidad y vistosidad potenciarán el posicionamiento de la marca al utilizarse correctamente en todas las herramientas de comunicación tales como:

- Solicitudes de pedido y entrega
- Publicaciones

- Letrero
- Papelería comercial
- Uniformes
- Vehículo
- Sitio web

Figura 5. 6 Colores institucionales

ISOTIPO Y TIPOGRAFÍA

	CMYK	RGB	HEXADECIMAL
	C: 72 M: 0 Y: 100 K: 0	R: 79 G: 169 B: 40	#4FA928
	C: 0 M: 0 Y: 0 K: 0	R: 255 G: 255 B: 255	#FFFFFF
	C: 0 M: 0 Y: 0 K: 100	R: 26 G: 23 B: 27	#1A171B

Fuente: Elaborado por el autor

La marca se realizó con color verde, blanco y negro.

El verde es un color ecológico, representa la naturaleza por excelencia, la armonía, crecimiento, exuberancia. Sugiere estabilidad y resistencia, aporta un nivel emocional de seguridad. El negro representa el poder, la elegancia, la formalidad, autoridad, fortaleza. También se asocia al prestigio y la seriedad.

El blanco, significa pureza, optimismo, bondad y perfección, es capaz de potenciar a otros, expresa paz, felicidad, activo, puro e inocente; crea una impresión luminosa de vacío positivo.

Figura 5. 7 Tipografía



Fuente: Elaborado por el autor

El tipo de letra utilizada fue la Arial, la cual es una tipografía formal, elegante y sin serifa.

Figura 5. 8 Hoja membretada



Fuente: Elaborado por el autor

En cuanto a la papelería de la institución se muestra la hoja membretada, la cual tiene la marca legal de la empresa, y se utilizará para enviar diferentes oficios.

Figura 5. 9 Modelo de factura

Castillo
Importadora y Distribuidora de Equipos de Fumigación

Dirección: Av. 5 de Junio S/N entre Montalvo y 18 de Mayo
Teléfono: 05-2589870 - 0987451254
Email: contacto@importadoracastillo.com
Web: www.importadoracastillo.com

FACTURA NO.
No. 0001

AUT. S.R.I.:
1254458991174

CLIENTE
R.U.C.
DIRECCIÓN
FECHA TELF.

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	PRECIO TOTAL

Son

Firma Autorizada Recibi Conforme

SUBTOTAL	
DESCUENTO	
SERVICIOS	
I.V.A.	
TOTAL	

Fuente: Elaborado por el autor

La factura a utilizar permitirá ver detalles de la cantidad, descripción del producto, precio unitario y total de cada una de las ventas que se realizará, lo que permitirá llevar un respaldo de las transacciones realizadas.

Figura 5. 10 Modelo de tarjeta de presentación



Luis Castillo
0985412174

Horarios: Lunes - Viernes de 08:00 - 18:00

Av. 5 de Junio S/N entre Montalvo y 18 de Mayo
www.importadoracastillo.com

Fuente: Elaborado por el autor

También se elaborarán tarjetas de presentación para que cada uno de los empleados pueda mostrar una identificación ante los clientes.

5.1.10.3. Plaza

La plaza de participación de Castillo importadora y distribuidora de equipos de fumigación es en la ciudad de Babahoyo, en la provincia de Los Ríos, así como también en la ciudad de Guayaquil en su punto de atención para las oficinas de las empresas agroindustriales.

5.1.10.4. Promoción

5.1.10.4.1. Publicidad

- ✓ La utilización de una valla en la carretera constituye una forma de conocimiento de los gerentes de ventas de las empresas agroindustriales de la nueva empresa importadora en el mercado.
- ✓ La página web es la viable en la comunicación entre el grupo objetivo y la empresa, y se lo utiliza como herramienta de fácil uso y contacto, ya que para tener presencia digital, es necesario mantener un sitio que permita interactuar con las personas que necesitan conocer de la naturaleza de negocio.

Figura 5. 11 Página web



Fuente: Elaborado por el autor

Con la página web se podrá mantener contacto con los clientes además de poder interactuar con ellos en el momento de necesitar algún tipo de proforma sobre el producto que desea adquirir. Este medio ayudará a que la empresa esté actualizada con el avance tecnológico.

Figura 5. 12 Valla



Fuente: Elaborado por el autor

La importadora Castillo, también desarrollará publicidades por medio de vallas ubicadas en lugares estratégicos como en carreteras para diversos sectores donde se fomenta la agricultura.

5.1.11. Viabilidad financiera

Tabla 5. 1 Inversión en activos fijos

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS						
Cantidad	ACTIVO	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
MUEBLES Y EQUIPOS						
CANTIDAD	TIPO DE ACTIVO	Valor	TOTAL	VIDA ÚTIL	depreciación Anual	depreciación Anual
3	MOBILIARIO DE OFICINA	120,00	360,00	10	10%	36,00
3	SILLAS GIRATORIAS	70,00	210,00	10	10%	21,00
1	ROUTER WIFI	45,00	45,00	3	33%	15,00
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	500,00	1.500,00	3	33%	500,00
1	FOTOCOPIADORA LEXMARK 3330	870,00	870,00	3	33%	290,00
1	AIRE ACONDICIONADO SPLIT 24000 B	1.020,00	1.020,00	5	20%	204,00
		290,00	0,00	10	10%	-
TOTALES			4.005			1.066,00

Fuente: Elaborado por el autor

El total de la inversión en los activos fijos para la empresa importadora de equipos de fumigación es de \$4.066, cuya depreciación anual representa \$1.066; dentro de los activos fijos se consideran muebles de oficina y los equipos de computación.

Tabla 5. 2 Inversión en capital de trabajo

Meses a empezar (antes de producir o vender)	Inversión en Capital de Trabajo		
1	Valor Mensual Costos Fijos	3.160,00	3.160,00
1	Valor Mensual Costos Variables	10.411,80	10.411,80
	TOTAL		13.571,80

Fuente: Elaborado por el autor

Los costos en la inversión en capital de trabajo con los valores mensuales fijos y los costos variables dan un total de \$13.571,80

Tabla 5. 3 Inversión inicial

Total de Inversión Inicial	
Inversión en Activos Fijos	4.005,00
Inversión en Capital de Trabajo	13.571,80
	17.576,80

Fuente: Elaborado por el autor

El valor de la inversión inicial para la empresa importadora y distribuidora de equipos de fumigación es de \$17.576,80

Tabla 5. 4 Financiamiento de inversión

Financiamiento de la Inversión de:		17.576,80
Recursos Propios	3.515,36	20%
Recursos de Terceros	14.061,44	80%

Fuente: Elaborado por el autor

La inversión inicial será financiada en un 20% con recursos propios que son \$3.515,36 y un 80% por medio del banco, lo cual constituye \$14.061,44.

Tabla 5. 5 Financiamiento con entidad financiera

CAPITAL A PRESTAR	14.061,44
TASA DE INTERÉS	11,15%
NÚMERO DE PAGOS	60
FECHA DE INICIO	2-ene-13
CUOTA MENSUAL	306,78
INTERESES DEL PRÉSTAMO	4.345,52

Fuente: Elaborado por el autor

La entidad financiera realiza el préstamo del dinero al 11,15% de interés, lo cual será pagado a 5 años con 60 cuotas con un valor mensual de \$306,78 cada una.

Tabla 5. 6 Amortización

Pago	Capital	Amortización	Interés	Pago
0	14.061,44	-	-	-
1	13.885,31	176,13	130,65	306,78
2	13.707,55	177,77	129,02	306,78
3	13.528,13	179,42	127,37	306,78
4	13.347,05	181,08	125,70	306,78
5	13.164,28	182,77	124,02	306,78
6	12.979,81	184,46	122,32	306,78
7	12.793,64	186,18	120,60	306,78
8	12.605,73	187,91	118,87	306,78
9	12.416,07	189,65	117,13	306,78
10	12.224,66	191,42	115,37	306,78
11	12.031,46	193,20	113,59	306,78
12	11.836,47	194,99	111,79	306,78
13	11.639,67	196,80	109,98	306,78
14	11.441,04	198,63	108,15	306,78
15	11.240,56	200,48	106,31	306,78
16	11.038,22	202,34	104,44	306,78
17	10.834,00	204,22	102,56	306,78
18	10.627,89	206,12	100,67	306,78
19	10.419,85	208,03	98,75	306,78
20	10.209,89	209,96	96,82	306,78
21	9.997,97	211,92	94,87	306,78
22	9.784,09	213,88	92,90	306,78
23	9.568,22	215,87	90,91	306,78
24	9.350,34	217,88	88,90	306,78
25	9.130,44	219,90	86,88	306,78
26	8.908,49	221,95	84,84	306,78
27	8.684,48	224,01	82,77	306,78
28	8.458,39	226,09	80,69	306,78
29	8.230,20	228,19	78,59	306,78
30	7.999,89	230,31	76,47	306,78
31	7.767,44	232,45	74,33	306,78
32	7.532,83	234,61	72,17	306,78
33	7.296,04	236,79	69,99	306,78
34	7.057,05	238,99	67,79	306,78
35	6.815,84	241,21	65,57	306,78
36	6.572,39	243,45	63,33	306,78
37	6.326,67	245,71	61,07	306,78
38	6.078,68	248,00	58,79	306,78
39	5.828,37	250,30	56,48	306,78
40	5.575,75	252,63	54,16	306,78
41	5.320,77	254,97	51,81	306,78
42	5.063,43	257,34	49,44	306,78
43	4.803,69	259,74	47,05	306,78
44	4.541,55	262,15	44,63	306,78
45	4.276,96	264,58	42,20	306,78
46	4.009,92	267,04	39,74	306,78
47	3.740,39	269,52	37,26	306,78
48	3.468,37	272,03	34,75	306,78
49	3.193,81	274,56	32,23	306,78
50	2.916,70	277,11	29,68	306,78
51	2.637,02	279,68	27,10	306,78
52	2.354,74	282,28	24,50	306,78
53	2.069,84	284,90	21,88	306,78
54	1.782,29	287,55	19,23	306,78
55	1.492,07	290,22	16,56	306,78
56	1.199,15	292,92	13,86	306,78
57	903,51	295,64	11,14	306,78
58	605,12	298,39	8,40	306,78
59	303,96	301,16	5,62	306,78
60	0,00	303,96	2,82	306,78

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 5. 7 Gastos de materia prima

COMPONENTES DEL SERVICIO				Pulverizadores		Atomizadores		Hidrolavadoras		Tractorizados		Expolvoreadoras	
Gastos en Materia Prima	PRESENTACIÓN	Costo Unit	Costo Estandarizado	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL
Jadca pjh	mochila	\$ 370,00	\$ 370,00	1	\$ 370,00		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -
Monson K	mochila	\$ 651,00	\$ 651,00		\$ -	1	\$ 651,00		\$ -		\$ -		\$ -
Jacto 6800	Carrito	\$ 980,00	\$ 980,00		\$ -		\$ -	1	\$ 980,00		\$ -		\$ -
Jacto Condor 600	Tractor	\$ 4.300,00	\$ 4.300,00		\$ -		\$ -		\$ -	1	\$ 4.300,00		\$ -
Jacto AJ-401-LH:	Tractor	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	1	\$ 6.600,00
TOTALIZA					\$ 370,00		\$ 651,00		\$ 980,00		\$ 4.300,00		\$ 6.600,00

Fuente: Elaborado por el autor

El costo promedio unitario de la materia prima es de \$123,33, que varía finalmente por las piezas que se importan para la venta final.

Tabla 5. 8 Proyección de costos unitarios

PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS					
Costos Unitarios / Años	2013	2014	2015	2016	2017
Pulverizadores	370,00	385,39	401,42	418,12	435,52
Atomizadores	651,00	678,08	706,29	735,67	766,28
Hidrolavadoras	980,00	1.020,77	1.063,23	1.107,46	1.153,53
Tractorizados	4.300,00	4.479	4.665	4.859	5.061
Expolvoreadoras	6.600,00	6.875	7.161	7.458	7.769

Fuente: Elaborado por el autor

Cada uno de los equipos que serán importados para la comercialización a las empresas agroindustriales del país tiene distintos valores de compra en la proyección realizada a cinco años. Estos valores han sido determinados por medio del porcentaje de inflación del año anterior.

Tabla 5. 9 Capacidad instalada de la empresa

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCTO / EMPRESA					
Producto	2013	2014	2015	2016	2017
Pulverizadores	240	252	265	278	292
Atomizadores	120	126	132	139	146
Hidrolavadoras	30	32	33	35	36
Tractorizados	6	6	7	7	7
Expolvoreadoras	6	6	7	7	7
CAPACIDAD INSTALADA EMPRESA	402,00	422,10	443,21	465,37	488,63

Fuente: Elaborado por el autor

La capacidad de la empresa según cada producto importado en el primer año, cuya menor cantidad es por parte de los tractorizados y las expolvoreadoras con 6 cada una, mientras que los pulverizadores alcanzan las 240 unidades, lo que totaliza que se importarán 402 unidades, y que para el quinto año serán 489 aproximadamente.

Tabla 5. 10 Sueldos y salarios

ROLES DE PAGO / Gastos en Sueldos y Salarios									
Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año
Gerente General	1.000,00	12.000,00		1.000,00	293,00	500,00	1.000,00	1.380,00	16.173,00
Contador / trámites de aduana	600,00	7.200,00		600,00	293,00	300,00	600,00	828,00	9.821,00
Vendedor	350,00	4.200,00	5.018,25	768,19	293,00	175,00	350,00	483,00	11.287,44
Secretaria	350,00	4.200,00		350,00	293,00	175,00	350,00	483,00	5.851,00
Total	2.300,00	27.600,00	5.018,25	3.136,38	1.172,00	1.150,00	2.300,00	3.174,00	43.550,63

Fuente: Elaborado por el autor

Los gastos en sueldo y salarios de forma mensual son de \$2.300 y sumando las comisiones (quienes las apliquen), los que se dicen obligatorios, las vacaciones y demás aspectos a considerar, dan un total anual de \$43.550,63.

Tabla 5. 11 Servicios básicos

Gastos en Servicios Básicos		
CONCEPTO	Gasto / mes	Gasto / año
Bodega	580,00	6.960,00
TELEFONO	25,00	300,00
INTERNET	20,00	240,00
ELECTRICIDAD	55,00	660,00
EMAP	10,00	120,00
TOTAL	690,00	8.280,00

Fuente: Elaborado por el autor

Los servicios básicos de la empresa alcanzan un gasto mensual de \$690 y anualmente de \$8.280.

Tabla 5. 12 Presupuesto publicitario

Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas					
MEDIO	COSTO/PAUTA	# DE PAUTAS /MES	INVERSIÓN MENSUAL	MESES A INVERTIR	Gasto / año
Valla Publicitaria	1.200,00	1,00	1.200,00	12,00	14.400,00
TOTAL					14.400,00

Fuente: Elaborado por el autor

La publicidad aplicada para estrategia de comunicación es la valla ubicada en la carretera de Guayas-Los Ríos a doble cara, lo que es un gasto de \$1.200 y es contratada por un año, lo que da un valor de \$14.400.

Tabla 5. 13 Costos totales

Costos totales					
TIPO DE COSTO	2013	2014	2015	2016	2017
COSTO FIJO	67.800,63	70.048,27	72.918,16	75.907,44	79.021,07
COSTOS VARIABLES	261.720,00	272.607,55	283.948,03	295.760,26	308.063,89
TOTALES	329.520,63	342.655,82	356.866,19	371.667,70	387.084,96

Fuente: Elaborado por el autor

Los costos totales de la empresa proyectados a cinco años, tomando en cuenta los valores de costo fijo y variables, da en el primer año \$329.520,63 y para el quinto año es de \$387.084,96.

Tabla 5. 14 Proyecciones de unidades vendidas en el primer año

CICLO DE PRODUCTO O ESTACIONALIDAD	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	10,0%	11,0%	11,0%	100,0%
PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1													
UNIDADES PRODUCIDAS / MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1
Pulverizadores	17	17	17	17	19	19	19	19	19	24	26	26	240
Atomizadores	8	8	8	8	10	10	10	10	10	12	13	13	120
Hidrolavadoras	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	30
Tractorizados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	6
Expolvoreadoras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	6
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	28	28	28	28	32	32	32	32	32	40	44	44	402

Fuente: Elaborado por el autor

En lo que respecta a la proyección de unidades vendidas en el año 1, en los meses que se prevé vender más son en Noviembre y Diciembre, mientras que los meses que se consideran como bajo son de Enero a Abril, por lo que en todo el año se buscará vender 402 unidades de los equipos de fumigación.

Tabla 5. 15 Presupuesto de ventas en el primer año

PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1													PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1
VENTAS EN DÓLARES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Pulverizadores	8.288,00	8.288,00	8.288,00	8.288,00	9.472,00	9.472,00	9.472,00	9.472,00	9.472,00	11.840,00	13.024,00	13.024,00	118.400,00
Atomizadores	6.835,50	6.835,50	6.835,50	6.835,50	7.812,00	7.812,00	7.812,00	7.812,00	7.812,00	9.765,00	10.741,50	10.741,50	97.650,00
Hidrolavadoras	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.572,50	2.940,00	2.940,00	2.940,00	2.940,00	2.940,00	3.675,00	4.042,50	4.042,50	36.750,00
Tractorizados	514,50	514,50	514,50	514,50	588,00	588,00	588,00	588,00	588,00	735,00	808,50	808,50	7.350,00
Expolvoreadoras	2.257,50	2.257,50	2.257,50	2.257,50	2.580,00	2.580,00	2.580,00	2.580,00	2.580,00	3.225,00	3.547,50	3.547,50	32.250,00
VENTAS TOTALES EN DÓLARES	20.468,00	20.468,00	20.468,00	20.468,00	23.392,00	23.392,00	23.392,00	23.392,00	23.392,00	29.240,00	32.164,00	32.164,00	292.400,00

Fuente: Elaborado por el autor

El presupuesto de las ventas totales en el primer año con todos los productos importados para la venta, son de \$292.400, la cantidad en dólares ganada por la venta de los productos, va a depender de las unidades vendidas por cada mes.

Tabla 5. 16 Cálculo de precio de venta

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución
Pulverizadores	370,00	25,0%
Atomizadores	651,00	20,0%
Hidrolavadoras	980,00	20,0%
Tractorizados	4.300,00	20,0%
Expolvoreadoras	6.600,00	20,0%

Fuente: Elaborado por el autor

El precio de venta se encuentra calculado a un margen de 20% de ganancia para cuatro de los productos y uno a un 25% y el PVP promedio es de \$832,21.

Tabla 5. 17 Precio de ventas proyectadas

PRECIO DE VENTA PROYECTADO EN 5 AÑOS					
Precios / Años	2013	2014	2015	2016	2017
Pulverizadores	493,33	518,00	543,90	571,10	599,65
Atomizadores	813,75	854,44	897,16	942,02	989,12
Hidrolavadoras	1.225,00	1.286,25	1.350,56	1.418,09	1.489,00
Tractorizados	5.375,00	5.643,75	5.925,94	6.222,23	6.533,35
Expolvoreadoras	8.250,00	8.662,50	9.095,63	9.550,41	10.027,93

Fuente: Elaborado por el autor

Los precios de venta proyectadas para los productos varían su margen costo de producirlo y el margen d ganancia aplicado.

Tabla 5. 18 PAYBACK

PAYBACK	41	meses				
MESES	0	-17.577				
1	1	112	112	-17.577	(17.464)	
2	2	112	225	-17.577	(17.352)	
3	3	112	337	-17.577	(17.240)	
4	4	112	449	-17.577	(17.127)	
5	5	112	562	-17.577	(17.015)	
6	6	112	674	-17.577	(16.903)	
7	7	112	786	-17.577	(16.790)	
8	8	112	899	-17.577	(16.678)	
9	9	112	1.011	-17.577	(16.566)	
10	10	112	1.123	-17.577	(16.453)	
11	11	112	1.236	-17.577	(16.341)	
12	12	112	1.348	-17.577	(16.229)	
13	1	412	1.760	-17.577	(15.817)	
14	2	412	2.171	-17.577	(15.405)	
15	3	412	2.583	-17.577	(14.994)	
16	4	412	2.995	-17.577	(14.582)	
17	5	412	3.406	-17.577	(14.170)	
18	6	412	3.818	-17.577	(13.759)	
19	7	412	4.230	-17.577	(13.347)	
20	8	412	4.642	-17.577	(12.935)	
21	9	412	5.053	-17.577	(12.524)	
22	10	412	5.465	-17.577	(12.112)	
23	11	412	5.877	-17.577	(11.700)	
24	12	412	6.288	-17.577	(11.289)	
25	1	612	6.900	-17.577	(10.677)	
26	2	612	7.512	-17.577	(10.065)	
27	3	612	8.123	-17.577	(9.454)	
28	4	612	8.735	-17.577	(8.842)	
29	5	612	9.346	-17.577	(8.230)	
30	6	612	9.958	-17.577	(7.619)	
31	7	612	10.570	-17.577	(7.007)	
32	8	612	11.181	-17.577	(6.395)	
33	9	612	11.793	-17.577	(5.784)	
34	10	612	12.405	-17.577	(5.172)	
35	11	612	13.016	-17.577	(4.560)	
36	12	612	13.628	-17.577	(3.949)	
37	1	869	14.497	-17.577	(3.079)	
38	2	869	15.367	-17.577	(2.210)	
39	3	869	16.236	-17.577	(1.340)	
40	4	869	17.106	-17.577	(471)	
41	5	869	17.975	-17.577	398,49	

Fuente: Elaborado por el autor

El retorno de la inversión se da en el mes 41, es decir, al 3er año y 5 meses.

Tabla 5. 19 TIR y VAN

CÁLCULO DE TIR Y VAN							
% de Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%		
% de Impuesto a la Renta							
Año	0	1	2	3	4	5	5
Ventas	0	334.550	351.278	368.841	387.283	406.648	
Costos Variables	0	261.720	272.608	283.948	295.760	308.064	
Costos Fijos	0	67.801	70.048	72.918	75.907	79.021	
Flujo de Explotación	0	5.029	8.622	11.975	15.616	19.563	
Repart. Util	0		1.293	1.796	2.342	2.934	
Flujo antes de Imp Rta	0	5.029	7.328	10.179	13.273	16.628	
Imppto Rta	0	0	0	0	0	0	
Flujo después de Impuestos	0	5.029	7.328	10.179	13.273	16.628	
Inversiones	-17.577	0	0	0	0	0	
Flujo del Proyecto Puro	-17.577	5.029	7.328	10.179	13.273	16.628	Perpetuidad 96.301
TMAR	16,16%						
% TASA ACTIVA BANCARIA+ INFLACIÓN 2012							
Valor Actual	-17.577	4.330	5.431	6.494	7.290	7.863	45.535
VAN	59.367						
TIR	60,64%						

Fuente: Elaborado por el autor

El TIR de la empresa importadora y comercializadora de equipos de fumigación es de 60,64% y el VAN de \$59.367, lo cual se comprende que el negocio es económica y financieramente rentable.

Tabla 5. 20 Balance general

Balance General					
	2013	2014	2015	2016	2017
Activos					
Disponible	14.919,78	19.860,07	26.388,85	35.546,61	47.327,15
Ctas por Cobrar	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0
Activo Corriente	14.919,78	19.860,07	26.388,85	35.546,61	47.327,15
Activos Fijos	4.005,00	4.005,00	4.005,00	4.005,00	4.005,00
Dep Acumulada	1.066,00	2.132,00	3.198,00	3.459,00	3.720,00
Activos Fijos Netos	2.939,00	1.873,00	807,00	546,00	285,00
Total de Activos	17.858,78	21.733,07	27.195,85	36.092,61	47.612,15
Pasivos					
Ctas por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos por Pagar	0,00	1.765,02	2.776,59	4.100,72	5.297,10
Pasivo Corriente	0,00	1.765,02	2.776,59	4.100,72	5.297,10
Deuda LP	11.836,47	9.350,34	6.572,39	3.468,37	0,00
Total de Pasivos	11.836,47	11.115,36	9.348,98	7.569,09	5.297,10
Patrimonio					
Capital Social	3.515,36	3.515,36	3.515,36	3.515,36	3.515,36
Utilidad del Ejercicio	2.506,95	4.595,40	7.229,15	10.676,65	13.791,54
Utilidades Retenidas	0,00	2.506,95	7.102,36	14.331,51	25.008,16
Total de Patrimonio	6.022,31	10.617,72	17.846,87	28.523,52	42.315,06
Pasivo más Patrimonio	17.858,78	21.733,07	27.195,85	36.092,61	47.612,15
CUADRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaborado por el autor

El balance general de la empresa muestra el cuadro de los activos, pasivos y el patrimonio existente.

Tabla 5. 21 Estado de resultados

Estado de Resultado						
Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%	
Impuesto a la Renta						
		2013	2014	2015	2016	2017
Ventas		334.550,00	351.277,50	368.841,38	387.283,44	406.647,62
Costo de Venta		261.720,00	272.607,55	283.948,03	295.760,26	308.063,89
Utilidad Bruta en Venta		72.830,00	78.669,95	84.893,35	91.523,18	98.583,72
Gastos Sueldos y Salarios		43.550,63	45.362,33	47.249,40	49.214,98	51.262,32
Gastos Generales		24.250,00	24.685,94	25.668,76	26.692,46	27.758,74
Gastos de Depreciación		1.066,00	1.066,00	1.066,00	261,00	261,00
Utilidad Operativa		3.963,38	7.555,68	10.909,19	15.354,74	19.301,66
Gastos Financieros		1.456,42	1.195,26	903,44	577,37	213,03
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)		2.506,95	6.360,42	10.005,75	14.777,37	19.088,63
Repartición Trabajadores			954,06	1.500,86	2.216,61	2.863,30
Utilidad antes Imptos Renta		2.506,95	5.406,36	8.504,88	12.560,77	16.225,34
Impto a la Renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Disponible		2.506,95	5.406,36	8.504,88	12.560,77	16.225,34

Fuente: Elaborado por el autor

En el estado de resultado se encuentra la utilidad disponible con la que cuenta la empresa en su proyección a cinco años. En este estado financiero se pueden ver los ingresos y los egresos, además que se puede resaltar que se exonera del impuesto a la renta a la empresa cumpliendo lo establecido por el COPCI.

Tabla 5. 22 Flujo de efectivo

Flujo de Efectivo					
	2013	2014	2015	2016	2017
Utilidad antes Imptos Renta	2.506,95	6.360,42	10.005,75	14.777,37	19.088,63
(+) Gastos de Depreciación	1.066,00	1.066,00	1.066,00	261,00	261,00
(-) Inversiones en Activos	0	0	0	0	0
(-) Amortizaciones de Deuda	2.224,97	2.486,13	2.777,95	3.104,02	3.468,37
(-) Pagos de Impuestos	0,00	0,00	954,06	1.500,86	2.216,61
Flujo Anual	1.347,98	4.940,29	7.339,73	10.433,49	13.664,66
Flujo Acumulado	1.347,98	6.288,27	13.628,00	24.061,49	37.726,15
Pay Back del flujo	-16.228,82	-11.288,53	-3.948,80	6.484,69	20.149,35

Fuente: Elaborado por el autor

El flujo de efectivo denota la entrada y salida de dinero, y el payback para la empresa.

Tabla 5. 23 Indicadores financieros

Indicadores Financieros							
RATIOS FINANCIEROS			2013	2014	2015	2016	2017
Ratios de Liquidez							
Capital de Trabajo	en dinero		14.920	18.906	25.699	35.417	48.435
Riesgo de Illiquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje		16%	9%	3%	1%	1%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO							
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje		66%	47%	29%	15%	6%
Pasivo / Patrimonio	en veces		2,0	0,9	0,4	0,2	0,1
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces		2,7	6,3	12,1	26,6	90,6
Cobertura 2 = (Flujo de Efectivo + Servicio de Deuda) / Servicio de Deuda			1,4	2,3	3,0	3,8	4,7
RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)							
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces		18,7	16,2	13,2	10,1	7,9
Ratios de Rentabilidad							
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje		22%	22%	23%	24%	24%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje		1%	2%	3%	4%	5%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje		1%	2%	3%	4%	5%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje		14%	29%	36%	39%	37%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje		42%	56%	50%	45%	39%
OTROS INDICADORES			2013	2014	2015	2016	2017
Punto de Equilibrio (en Dinero)	en dinero		311.447	312.780	316.812	321.205	325.954
Generación de Empleo	en porcentaje		1482%	2422%	5855%	9014%	
Identidad de Dupont:							
a) Utilidad Neta / Ventas	∕ Margen Neto		1%	2%	3%	4%	5%
b) Ventas / Activos	∕ Rotación Act		18,7	16,2	13,2	10,1	7,9
c) ROA = a) * b)			14%	29%	36%	39%	37%
d) Deuda / Activos	∕ Apalancamiento		66%	47%	29%	15%	6%
e) 1 - Apalancamiento			34%	53%	71%	85%	94%
f) ROE = c) / e)			42%	56%	50%	45%	39%

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 5. 24 Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO (SERVICIO DE MAYOR ROTACIÓN)

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

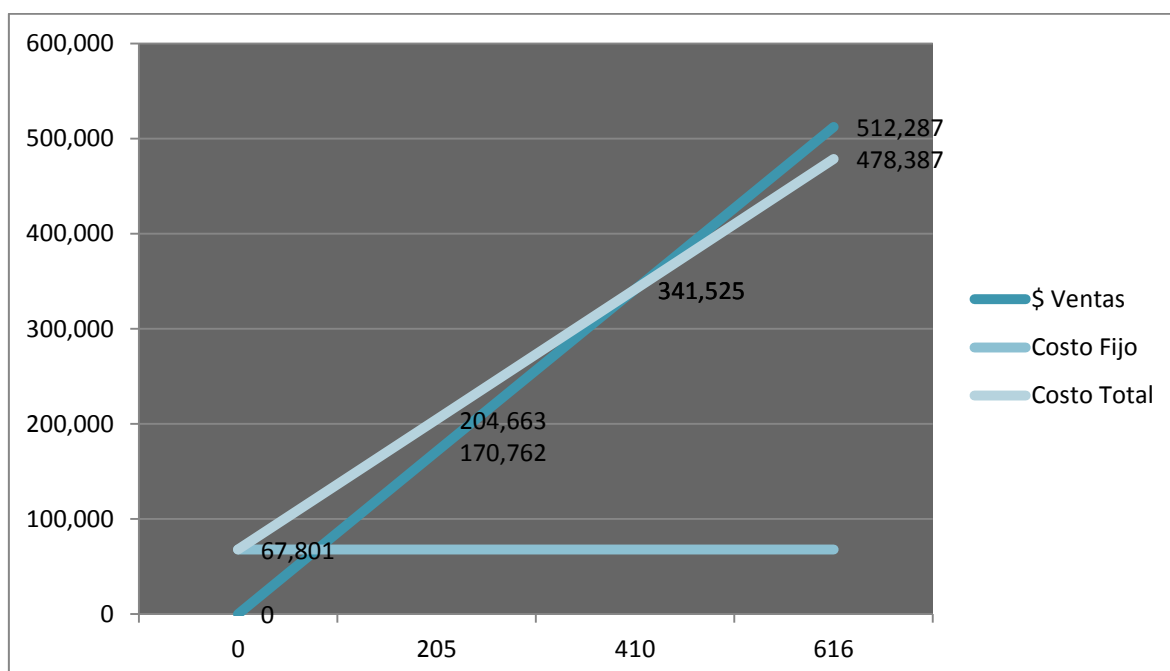
Datos iniciales	
Precio Venta	832,21
Coste Unitario	667,00
Gastos Fijos Año	67.800,63
Q de Pto. Equilibrio	410
\$ Ventas Equilibrio	341.525

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	205	410	616
\$ Ventas	0	170.762	341.525	512.287
Costo Variable	0	136.862	273.724	410.586
Costo Fijo	67.801	67.801	67.801	67.801
Costo Total	67.801	204.663	341.525	478.387
Beneficio	-67.801	-33.900	0	33.900

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 410,38 unidades al año

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 5. 25 Punto de equilibrio



Fuente: Elaborado por el autor

El punto de equilibrio de la empresa se realiza una vez que en el año alcance ventas de 410,38 unidades.

Comparación de empresa con el pago del impuesto a la renta y sin el pago del tributo

Tabla 5. 26 Estado de resultado sin el pago del impuesto a la renta

Estado de Resultado						
Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%	
Impuesto a la Renta						
		2013	2014	2015	2016	2017
Ventas		334.550,00	351.277,50	368.841,38	387.283,44	406.647,62
Costo de Venta		261.720,00	272.607,55	283.948,03	295.760,26	308.063,89
Utilidad Bruta en Venta		72.830,00	78.669,95	84.893,35	91.523,18	98.583,72
Gastos Sueldos y Salarios		43.550,63	45.362,33	47.249,40	49.214,98	51.262,32
Gastos Generales		24.250,00	24.685,94	25.668,76	26.692,46	27.758,74
Gastos de Depreciación		1.066,00	1.066,00	1.066,00	261,00	261,00
Utilidad Operativa		3.963,38	7.555,68	10.909,19	15.354,74	19.301,66
Gastos Financieros		1.456,42	1.195,26	903,44	577,37	213,03
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)		2.506,95	6.360,42	10.005,75	14.777,37	19.088,63
Repartición Trabajadores			954,06	1.500,86	2.216,61	2.863,30
Utilidad antes Imptos Renta		2.506,95	5.406,36	8.504,88	12.560,77	16.225,34
Impto a la Renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Disponible		2.506,95	5.406,36	8.504,88	12.560,77	16.225,34

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 5. 27 Estado de resultado con el pago del impuesto a la renta

Estado de Resultado						
Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%	
Impuesto a la Renta		15%	15%	15%	15%	
		2013	2014	2015	2016	2017
Ventas		334.550,00	351.277,50	368.841,38	387.283,44	406.647,62
Costo de Venta		261.720,00	272.607,55	283.948,03	295.760,26	308.063,89
Utilidad Bruta en Venta		72.830,00	78.669,95	84.893,35	91.523,18	98.583,72
Gastos Sueldos y Salarios		43.550,63	45.362,33	47.249,40	49.214,98	51.262,32
Gastos Generales		24.250,00	24.685,94	25.668,76	26.692,46	27.758,74
Gastos de Depreciación		1.066,00	1.066,00	1.066,00	261,00	261,00
Utilidad Operativa		3.963,38	7.555,68	10.909,19	15.354,74	19.301,66
Gastos Financieros		1.456,42	1.195,26	903,44	577,37	213,03
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)		2.506,95	6.360,42	10.005,75	14.777,37	19.088,63
Repartición Trabajadores			954,06	1.500,86	2.216,61	2.863,30
Utilidad antes Imptos Renta		2.506,95	5.406,36	8.504,88	12.560,77	16.225,34
Impto a la Renta		0,00	810,95	1.275,73	1.884,11	2.433,80
Utilidad Disponible		2.506,95	4.595,40	7.229,15	10.676,65	13.791,54

Fuente: Elaborado por el autor

Al comparar las tablas anteriores en las que se expone un estado financiero en dos situaciones que se presenta para la empresa Importadora Castillo, puesto que se analiza como varía su utilidad disponible en los cinco años proyectados, cuando se exonera o no el pago al impuesto a la renta. Se puede denotar que sin el pago del impuesto a la renta la empresa tiene más utilidad a partir del segundo año después de puesto en marcha del negocio y el retorno de la inversión es más pronto que cuando la empresa tenga que pagar el impuesto.

5.1.12. Plan de importación de la empresa “Castillo”

Dentro de los procesos que se deben incluir para el desarrollo de la empresa, es importante mencionar que debe existir un registro como importador, dentro de la cual se incluye:

- Tener un RUC¹
- Adquirir el certificado digital y autenticación, que se la obtiene en el Banco Central del Ecuador y Security Data.
- Registrarse en el portal de Ecuapass, donde se actualizarán los datos, se creará un usuario y contraseña, se aceptarán las políticas de uso, y luego se procederá a realizar el registro

Logística naviera

Referenciando la información presentada en la página web del SENA (2013), en el proceso de nacionalización de las mercancías importadas intervienen ciertos actores que permiten que este proceso se desarrolle de la mejor manera. En este sentido se encuentra los transportistas internacionales, el consolidador de la carga, el depósito temporal, el agente afianzado de aduana, el importador, un organismo de control, transportista local, las compañías verificadoras, el funcionario aduanero, y los bancos.

¹ Registro único del contribuyente

Figura 5. 13 Proceso de nacionalización de mercancías importadas

PROCESO DE DESADUANIZACION DE MERCANCIAS IMPORTADAS,
(TIEMPO PROMEDIO POR ETAPAS) FEB. 2013

ETAPAS	1	2	3	4	5	T. TOTAL
TIEMPO (DÍAS)	1,1	3,79	1,09	0,6	1,47	8,06

ACTORES		1	2	3	4	5
TRANSPORTISTA INTERNACIONAL	X					
CONSOLIDADOR DE CARGA	O					
DEPOSITO TEMPORAL	X				X	X
AGENTE AFIANZADO DE ADUANA		X	O	X	X	O
IMPORTADOR		X	X	X	X	X
ORGANISMOS DE CONTROL		X		O		
TRANSPORTISTA LOCAL						X
COMPAÑÍAS VERIFICADORAS				X		
FUNCIONARIO ADUANERO	X			X		
BANCOS			X	O		

X	PARTICIPA EN LA ETAPA
O	OPCIONAL EN LA ETAPA
	NO PARTICIPA EN LA ETAPA

Fuente: (SENAE, 2013)

Considerando la gráfica publicada por el SENAE, el proceso de nacionalización inicia desde que el transportista internacional llega a la aduana con la mercancía, la que posteriormente debe ingresar al depósito temporal hasta que haya sido declarada, en el proceso también interviene el funcionario aduanero.

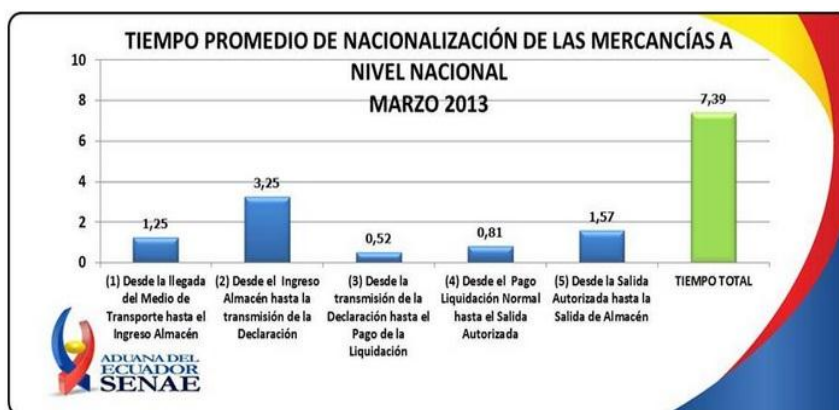
En la segunda etapa del proceso es donde intervienen el importador y el banco, en donde el primero debe cancelar los tributos correspondientes para la nacionalización de la mercancía.

Posteriormente en la tercera parte del proceso se lleva una mayor cantidad de tiempo considerando que en la nacionalización intervienen el agente afianzado de aduana, el importador y el organismo de control, quienes se encargaran de supervisar que todo esté en orden con respecto a la mercancía.

La cuarta fase del proceso, corresponde a la salida autorizada de la mercancía en donde intervienen de forma obligatoria los siguientes actores: deposito general, el agente afianzado de aduana; el importador, las compañías verificadoras, y el funcionario aduanero (en este caso se considera opcional la intervención del organismo de control y el banco).

Este proceso de nacionalización tenía un tiempo promedio de ocho días, sin embargo según lo establecido por el SENA E (2013), el tiempo promedio de nacionalización de mercancías se redujo a un promedio de siete días, pero según funcionarios bajó a 5 días.

Figura 5. 14 Tiempo promedio de nacionalización



Fuente: (SENAE, 2013)

NOMENCLATURA ARANCELARIA

8424.81 – – **Aparatos para agricultura u horticultura.**

Figura 5. 15 Arancel cero para aparatos portátiles de peso menor a 20kg

Partida: 8424812000 Descripción: - - - Aparatos portátiles de peso inferior a 20 kg

SECCIÓN 16: MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS

CAPÍTULO 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos

PRODUCTO COMUNITARIO (COMPL): 0000

UNIDAD FÍSICA: 11

Tributos

Impuestos	Valor%
Ad_Valorem	0
FONDO_DESARROLLO_INFA_FDI	0.5
IMPUESTO_VALOR_AGREGADO_IVA	12

Fuente: (E-comex, 2012)

Para el desarrollo del trabajo es bueno considerar los aranceles a los cuales hay que regirse para la importación de un producto.

5.1.12.1. Mecanismos para importar

Como principio básico en la explicación de los mecanismos a importar, es necesario el conocimiento del tipo de mercadería importada aplicado en el régimen aduanero, siendo en este caso, el régimen común el cual trata de la importación a consumo donde la mercadería extranjera ingresa al país para ser nacionalizada para su uso o consumo directo. Como lo explica ACECARGO SERVICES (ACS, 2013), el importador frecuente debe cumplir requisitos específicos y obligatorios para poder ejercer su función de manera formal y sin inconvenientes:

- Ser afiliado a la Cámara de Producción respectiva (Agricultura, Construcción, comercio, Industrial, Pequeña Industria).
- Obtener el RUC.
- Obtener el Certificado de firmas electrónica (Token)
- Registrarse en el portal ECUAPASS.
- Estar al día con las obligaciones tributarias.
- Estar al día en las obligaciones con el IESS.
- No haber perdido los derechos de ciudadanía, de lo contrario está inhabilitado como importador.

INCOTERMS

De igual forma se explica la terminología que debe usarse en toda operación de comercio exterior, por cualquier tipo de transporte, siendo estas acuñadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que dio los términos de comercio internacional (INCOTERMS) y tuvo su más reciente versión de 2010 que empezó a tener vigencia desde el 2011 en su publicación No. 175,, que son voluntariamente aplicados, como guías para el establecimiento de las responsabilidades entre compradores y vendedores del comercio exterior, y tal

como lo expone el SENA E (2013), estos son los términos acuñados y adaptables a sus intereses comerciales:

Tabla 5. 28 INCOTERMS 2010

INCOTERMS VERSIÓN 2010	
SIGLA	DESCRIPCIÓN
Reglas para cualquier modo o modos de transporte	
EXW	En Fábrica
FCA	Franco Transportista
CPT	Transporte Pagado hasta
CIP	Transporte y Seguro pagados hasta
DAT	Entrega en Terminal
DAP	Entrega en Lugar
DDP	Entregada Derechos Pagados
Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores	
FAS	Franco al Costado del Buque
FOB	Franco a Bordo
CFR	Coste y Flete
CIF	Coste, Seguro y flete

Fuente: (SENAE, 2013)

Certificado de firma electrónica

Una vez realizado el trámite para obtener el RUC, el importador debe obligatoriamente obtener el certificado de la firma electrónica y su autenticación, el cual es emitido por dos entidades que son el Banco Central del Ecuador y la empresa Security Data y de lo cual se explica lo concerniente a esta aplicación que funciona para las interacciones con ECUAPASS, SRI, INCOP, INEN, OAE y Superintendencia de Compañías, el cual brinda la agilidad en trámites administrativos, así como la reducción de los costos operativos que conlleva.

Para obtener la firma electrónica se deben seguir una serie de pasos, que son explicados por (Security Data, 2013), y que debe ser enviado por correo electrónico o por la página web de la compañía:

Paso 1: Envío de requisitos por correo electrónico

- a) Documentación de la empresa y su representante legal debidamente notariada, así como de las personas autorizadas para esta actividad.

- b) Llenar el formulario de solicitud de firma electrónica anexo a computadora.
- c) Llenar y firmar el contrato de solicitud anexo a computadora.

Paso 2: Revisión de documentos

Luego de haber efectuado la solicitud y envío de la información, los documentos se encontraran en revisión en un lapso de 48 horas más el tiempo de asignación de cita en función de la disponibilidad de la compañía, lo cual se ubica en un promedio entre 1 o 2 días laborables.

Paso 3: Entrega del token

Luego de haber realizado el pago y aprobada la solicitud, el solicitante debe asistir a la cita programada, donde debe presentar toda la documentación de forma física para la verificación de lo que fue enviado digitalmente. Los requisitos originales son devueltos el mismo día de la cita, cuyo trámite es personal, sin delegar a un tercero para realizarlo. A continuación se muestran detalles del costo de un certificado digital, según información expuesta por (Banco Central del Ecuador, 2013):

Figura 5. 16 Detalles para la adquisición de un certificado digital

TOKEN (Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura) - vigencia 2 años

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + iva
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$ 35,00 + iva
TOTAL	\$ 65,00 + iva
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + iva

HSM (Hardware Security Module, es un dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: facturación electrónica) - vigencia 3 años

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	\$ 90,00 + iva
HSM - Puede adquirirse a distribuidores locales
Renovación del Certificado (válido por 3 años)	\$ 90,00 + iva

Nota: El modelo de HSM debe ser compatible con la plataforma PKI del Banco Central del Ecuador. Mayor información telf.: 02 2572522 ext.: 2122 o 2777

ARCHIVO (Es un certificado estándar x.509 en formato p12, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo) - vigencia 1 año

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Archivo)	\$ 20,00 + iva
TOTAL	\$ 20,00 + iva
Renovación del Certificado (válido por 1 año)	\$ 20,00 + iva

ROAMING (Certificado almacenado de forma segura en servidores de la EC/BCE, que le permite realizar operaciones mediante el uso del applet publicado por la EC/BCE- ROAMING o un aplicativo opcional llamado ESP) - vigencia 2 años

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Roaming)	\$ 30,00 + iva
TOTAL	\$ 30,00 + iva
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + iva

RECUPERACIÓN DEL CERTIFICADO (TOKEN - ROAMING - ARCHIVO - HSM) - vigencia tiempo restante correspondiente a emisión

Recuperación del certificado	\$ 0,00
------------------------------	---------

En caso de olvido de la clave o inutilización del soporte donde se encuentra su certificado, el usuario deberá acceder <<saqui>>

OTRAS TARIFAS

Aplicativo ESP (Entrust Security Provider) - Opcional Usuarios Roaming	\$ 25,00 + iva
Dispositivo Token EC/BCE	\$ 35,00 + iva

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2013)

En la figura anterior se muestran los costos de los diferentes dispositivos que se utilizan para la adquisición de un certificado digital, en la que se puede resaltar que el token tiene un costo de \$65,00+ IVA.

Registro en ECUAPASS

ECUAPASS es el sistema informático del SENA, el cual faculta a los operadores del comercio exterior a ingresar con su clave a todas las operaciones realizadas en el sistema, con el objetivo de agilizar procesos y reducir tiempo que se encuentran asociados al cumplimiento de formalidades aduaneras en un formato con dinamismo. Este mecanismo busca tener un control aduanero y facilitar el comercio.

Como lo explica la página de Ecuapass (2013), el sistema consta con dos requisitos de acceso, el dispositivo de certificado digital y el registro en el portal electrónico de Ecuapass.

Como beneficios de uso de Ecuapass para los operadores de comercio exterior constan:

- Integración en una sola base informática a todos los operadores de comercio exterior.
- Se posee una firma electrónica.
- Brinda seguridad en las transacciones necesarias para la importación y/o exportación.
- Se pueden realizar consultas de información sobre los procesos que se llevan a cabo.
- Existe un buzón de transacciones.
- Es un mecanismo de despacho garantizado.
- Se efectúa la devolución automática de tributos.
- Se gestionan todos los trámites aduaneros en todo momento y lugar.

Este servicio contiene módulos para la agilización de los trámites y procesos aduaneros con el SENA y viceversa, entre los que están:

- Portal – VUE.
- Carga.
- Despacho.
- Control posterior.
- G. Litigios aduaneros.
- Data ware house.
- Draw back
- Consulta de alerta temprana
- Gestión de riesgos

Sobre las restricciones en los productos

No existen restricciones para los productos seleccionados en la propuesta, debido que los mismos son estipulados por la entidad reguladora, siendo este Comercio Exterior en el Ecuador (COMEX), y luego de cumplir con los requisitos de importación de productos se puede efectuar la nacionalización de la mercancía.

Nacionalización de la mercancía

Empieza con la recepción de la mercancía en el puerto y es transportada a un terminal de almacenamiento temporal, el cual emite un MRN² como comprobación del arribo de la mercancía, de este modo se inicia el procedimiento de legalización de la misma. Los documentos que se requieren para la nacionalización de la mercancía en el Ecuador son:

- Original del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de parte.
- Factura comercial que servirá de base para la declaración aduanera.
- Certificado de origen cuando preceda.

² Manifest Reference Number: Número de referencia del manifiesto de carga

- Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI.

El COPCI en el art. 108, describe los tributos que se deben pagar por importación y estos son:

- a) Los derechos arancelarios establecidos en los respectivos aranceles que pueden ser su ad-valorem (AD-VALOREM), el cual es el impuesto administrado por el SENA, este porcentaje es variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del costo, flete y seguro (base imponible de la Importación).
- b) Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias IVA, ICE, FODINFA; El I.V.A. (impuesto al valor agregado), que en el caso del presente trabajo se está exento, puesto que se valida con el Art. 55 de ley de régimen tributario LRTI, donde el presidente de la república publicó un anexo con el detalle de los productos con tarifa cero por ciento de IVA, en los que están incluidos los equipos de riego y demás elementos de uso agrícola, que es el caso de los equipos de fumigación, los cuales son los productos que busca importar CASTILLO S.A.
- c) Las tasa por servicios aduaneros en la que se incluyen las tasas de almacenaje, supervisión e inspección, que dependerá de cada empresa.

De esta manera el importador debe realizar la respectiva cancelación de dichos tributos para la mercadería, según el tipo de producto importado. De igual forma es necesaria la asesoría y servicio de un agente de aduana autorizado por el SENA, que en el país suman 125 con sus respectivos auxiliares garantizando así un correcto proceso de nacionalización de la mercadería importada.

Como lo indica el artículo 67 del Reglamento del COPCI, la Declaración Aduanera de Importación (DAI) debe presentarse de forma electrónica o también de forma física en los casos que la dirección general del SENA, lo requiera. Es importante que cada uno de los requisitos aduaneros sean cumplidos a cabalidad, para que

así las operaciones del proceso de importación se desarrollen de manera regular y exista credibilidad en la actividad a realizarse.

Documentos que van en conjunto a la DAI

Como lo explica el SENA (2013), en lo que refiere al COPCI en el que este determina los documentos que acompañan a la DAI, estos son:

- Documentos de acompañamiento.
- Documentos de soporte.

Documento de Acompañamiento: En el artículo 72 del reglamento del COPCI explica que son documentos denominados de control previo que deben tramitarse y aprobarse antes de la etapa de embarque de la mercancía que ha sido importada, y cuyas exigencias deben constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior determine. Así mismo, estos deben ser presentados electrónicamente y físicamente conjuntamente con la declaración aduanera y es un requisito indispensable de ser tomado en consideración, caso contrario será causa de sanción.

Documentos de Soporte: el artículo 73 del reglamento del COPCI se describe que son documentos que constituirán la base de la información de la declaración aduanera a cualquier régimen. Son documentos que deben estar en original, ya sea en físico o electrónico, y reposar en el archivo del declarante o del Agente de Aduanas al momento que este de su presentación o transmisión de la Declaración Aduanera y estarán bajo su responsabilidad según lo determina la Ley.

Existen los siguientes tipos de documentos de soporte:

- a) **Documento de transporte:** Instrumento que acredita la propiedad de las mercancías.

-
-
- b) **Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial:** Es para la aduana el soporte que da la acreditación del valor de la transacción comercial para importación y exportación de las mercancías.

 - c) **Certificado de origen:** Este documento permite la liberación de tributos en comercio exterior en los casos que se acoplen a dicha situación, como amparo de convenios, tratados internacionales y normas supranacionales.

 - d) Demás documentos que la dirección general del SENA E o el organismo regulador del comercio exterior considere necesarios en la fase de control de las operaciones y su verificación acorde al cumplimiento de la normativa, siempre que estos documentos no tengan la categoría de ser documentos de acompañamiento.

Todos los documentos de soporte deben ser tramitados o presentados en conjunto con la declaración aduanera de mercancías. Y de ser necesario el SENA E solicitará la traducción de la información contenida en los documento de acompañamiento y soporte.

Póliza de seguro como parte de la declaración

De igual manera el SENA E (2013), en el artículo 74 del Reglamento del COPCI describe sobre el valor a considerar como parte de seguro de transporte como base imponible para el pago de los tributos al comercio exterior y que lo establece el artículo 110 de dicho código.

Costo declarado por concepto de seguro de transporte

En el Art. 75 del reglamento del COPCI, se establece que este costo debe ser declarado bajo el mismo valor que conste en la póliza de seguro de transporte cuando existiere y aun cuando la póliza no sea presentada, y cuyo monto cubre

desde el lugar de entrega de la mercancía hasta el puerto o lugar de importación. Cabe recalcar que dicha póliza no será considerada ni requerida como documento de acompañamiento ni de soporte a la declaración aduanera, por lo tanto no tendrá su revisión durante el control.

Costo presuntivo por concepto de seguro de transporte

Artículo 76 del reglamento del COPCI, esto es en caso que la mercancía importada no esté cubierta por una póliza de seguro de forma total o parcial durante la declaración aduanera, en el que se debe presentar un valor presuntivo equivalente al 1% del valor de las mercancías no cubiertas en ingresan al país y que si consten detalladas en la declaración correspondiente.

Control y verificación posterior de la póliza de seguro

Como lo explica el artículo 77 del reglamento del COPCI, a razón que se haya declarado el valor de la póliza de seguro distinto al porcentaje establecido como valor presuntivo, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá proceder a la revisión de los valores que han sido declarados sean los mismos que constan en la póliza de seguro que sirvió para el establecimiento de la base imponible. En caso que se haya dado todo el proceso de forma legal, se realizará la correspondiente rectificación de tributos sin perjuicio de las sanciones que hubiere lugar. Transmitida la declaración aduanera, el sistema de ECUAPASS le otorgará al importador un número de validación (Refrendo) y el canal de aforo que corresponda.

Canales de aforo

El canal de aforo es la modalidad de despacho que tiene la mercancía que ha sido importada cuya selección se hará mediante el perfil de riesgo implementado por el SENA (2013), y del cual se clasifican en las siguientes:

- Canal de aforo automático.
- Canal de aforo electrónico.

-
- Canal de aforo documental.
 - Canal de aforo físico.
 - Carácter público y presencia del declarante (aforo físico intrusivo)
 - Extracción de muestras (aforo físico no intrusivo)

Canal de aforo automático: Como lo expone el SENA E (2013), en el artículo 80 de reglamento del COPCI, este tipo de aforo tiene como características el despacho mediante la validación electrónica de la declaración aduanera por medio del sistema informático que son aplicados por los perfiles de riesgo establecidos por dicha entidad reguladora del comercio exterior. No se incluyen en este tipo de modalidad de despacho a las importaciones y exportaciones que requieren documentación de control previa, siempre que no se haya transmitido vía electrónica, así como aquellas que requieran una inspección por otras entidades del Estado.

Canal de aforo electrónico: Se establece en el artículo 81 de reglamento del COPCI, donde esta consiste en la verificación de la declaración aduanera y de sus documentos de acompañamiento y de soporte, que son contrastados con la información registrada en el sistema informático del SENA E, que tiene como objeto principal el de la determinación de la correcta liquidación de los tributos del comercio exterior y del cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas.

Canal de aforo documental: Mediante lo expuesto en el SENA E (2013), en el artículo 82, en el que este consiste en la verificación de la Declaración Aduanera en referencia a los documentos de acompañamiento y soporte, que debe estar contrastada con lo expuesto en el sistema informático del SENA E, en el que se pueda determinar la correcta liquidación de los tributos referenciados del comercio exterior para el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas por ley.

Canal de aforo físico: El artículo 83 de reglamento del COPCI refiere al reconocimiento físico de las mercancías, en donde se da la comprobación de su origen, naturaleza, peso, condición, medida y valor en aduana, así como el tipo de clasificación arancelaria mediante los datos de la declaración aduanera y los

documentos de acompañamiento y de soporte. Esta modalidad de aforo puede ser física intrusiva o por extracción de muestras (Aforo físico no intrusivo).

- **Carácter público y presencia del declarante (aforo físico intrusivo):** Esta modalidad de aforo físico, como lo explica el artículo de reglamento 84 del COPCI, es mediante acto público, en la fecha que sea fijada por la autoridad aduanera y en presencia del declarante, el delegado, agente de aduana o auxiliares que ha realizado el proceso de nacionalización de la mercancías que se encuentran debidamente autorizados. En cuanto a que el declarante no se hiciera presente en el día en que haya sido asignada la fecha del primer, esta se efectuará en los siguientes 5 días laborales mediante el registro del segundo aforo en el sistema informático con fecha, hora y funcionario a cargo. En caso que el declarante no se haga presente bajo ninguna circunstancia, la mercancía será declarada en abandono definitivo según el artículo 143 del COPCI.
- **Extracción de muestras (Aforo físico no intrusivo):** En el artículo 85 de reglamento del COPCI, se describe que se aplica esta modalidad de aforo físico no intrusivo cuando se presenten dudas en lo que respecta a la naturaleza de la mercancía, en el que la autoridad aduanera podrá tomar una cantidad mínima de muestra para que se pueda definir su clasificación arancelaria o la valoración de las mercancías, con el objeto de asegurar el cumplimiento de las formalidades aduaneras.

5.1.12.3. Etapa de pre-embarque

Los pasos previos al embarque, varían de acuerdo a varios factores. Una vez pactado el precio, la forma de pago y plazo con el proveedor, se procede a contactar a un banco local que brindará la debida asistencia crediticia a la compañía para financiar sus transacciones al comercio exterior. Se deberá también obtener una póliza de seguro contra todo riesgo, para que en caso de una pérdida total, parcial, entre otros escenarios, la mercancía se encuentre protegida. Se debe tomar en cuenta que la cobertura inicia desde que la

mercancía arriba al país de destino. Si se desea que la mercancía esté cubierta desde el origen se deberá conversar con el proveedor la obtención de una póliza internacional. La importadora “Castillo” se encargará que su mercadería sea asegurada desde el momento que sale del país que la exporta. Una vez obtenido todo esto, se deberá solicitar al proveedor el despacho de la mercancía, para lo que el proveedor contactara a la naviera responsable de la transportación de la mercancía para obtener el booking number³ y de ser el caso la emisión del BL (Bill of Lading)

Entidades que intervienen:

- Importador
- Exportador/Proveedor
- Naviera
- Aseguradora

Es importante mencionar que los documentos que se necesitan tener en regla para realizar el proceso de pre-embarque son:

- Factura proforma
- Nota de pedido
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Ficha técnica
- Bill of lading
- Póliza de seguro

5.1.12.4. Etapa de Embarque

El embarque de la mercadería se la realiza una vez que pase la fase de inspección de la mercadería física así como la documentación, que debe estar en las obligaciones estipuladas por la ley del comercio exterior. Su tiempo de

³ Número de reserva

traslado de mercadería de salida hasta su destino, dependerá el lugar y el tipo de transporte a ser usado.

5.1.12.5. Nacionalización de la mercadería.

La nacionalización de mercadería, es poner a disposición del mercado local las mercancías que se importen, previo al cumplimiento de las regulaciones y procedimientos que para ello haya establecido la entidad responsable. En este caso, el SENA. Una vez que la mercancía haya arribado y se haya culminado todo proceso aduanero y cancelado los tributos al comercio exterior. Las mercancías podrán circular libremente por todo el territorio ecuatoriano. Cabe mencionar, que una vez cancelado los impuestos de aduana, la mercancía pasara a ser llamada mercadería (se le llama mercancía previo a la obtención de luz verde de retiro por parte de aduana). Los pasos que del proceso de nacionalización:

- Una vez arribado el buque se descarga el contenedor
- Naviera transmite información de la carga a Ecuapass
- Se presenta Declaración Aduanera de Importación
- Con la presentación y aceptación de la declaración, Ecuapass emite liquidación
- Cancelada la liquidación, el siguiente paso dependerá del canal de aforo .

*Aforo físico: revisión física de la mercancía, de partida arancelaria y valores.

*Aforo documental: revisión de partida arancelaria y valores.


*Aforo automático: se podrá retirar la mercancía sin previa revisión.

Una vez cerrado el trámite por parte del funcionario de ser el caso, se podrá proceder con el retiro de la mercancía del almacén temporal.

Liquidación de costos

Dentro de la siguiente tabla se muestra la liquidación de costos de uno de los productos importados como es el caso de las pulverizadoras, considerando todos los valores necesarios para la importación del producto, determinando el valor que cuesta al traer la mercadería para su venta en este caso por parte de la Importadora Castillo.

Tabla 5. 29 Liquidación de costos

		FARMAGRO S.A.	
Importadora y Distribuidora de Equipos de Fumigación		LIQUIDACION DE COSTOS DE IMPORTACION	
Pedido No.:	265/12	PARTIDA	712265
NUMERO DE FACTURA:		PROVEEDOR	
FECHA INGRESO A BODEGA:		No INGRESO:	
	CANTIDAD	COSTO UNID	COSTO TOTAL
	300		
1. COSTOS EXTERNOS			
1.1. Valor FOB		335,00000	100.500,00
1.2. Flete		6,66667	2.000,00
Total C+F		341,66667	102.500,00
2. COSTOS INTERNOS:			
		COSTO UNID	COSTO TOTAL
2.2 Seguros de Transportes		0,33000	99,00
2.3 Impuesto a la Salida de Divisas ISD		17,08333	5.125,00
2.4 Comision por Cobranza Bancaria		1,70833	512,50
2.5 Tasa de desarrollo Infantil (FODINFA)		1,70998	513,00
2.8 Almacenaje		1,20117	360,35
2.9 Gastos Locales Naviera		2,87733	863,20
2.10 Transporte Puerto a Bodega		1,33333	400,00
2.11 Honorarios del Agente Aduana y Notarización		0,71233	213,70
2.12 Custodia Privada Armada		1,00000	300,00
2.14 Supervision y Monitoreo		0,66667	200,00
2.15 Cuadrilla de descargue		0,46667	140,00
2.17 Otros gastos (Notarización de documentos)		0,07467	22,40
TOTAL COSTOS INTERNOS:		29,163817	8.749,15
COSTO TOTAL EN BODEGAS:		370,830483	111.249,15
	% Gastos:		8,54%
3. COSTOS UNITARIOS			
3.1. Cantidad Importada:	300	unidades	
3.3. Costo por Unidad:	\$ 370,83048	c/ bomba	
3.5. Costo Total:	\$ 111.249,15		

Luis Castillo F.
Responsable del Cálculo

Fuente: Elaborado por el Autor

Con la liquidación de costos se puede determinar cuál es el valor representativo de cada producto.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS. (22 de Junio de 2013). *Acecargo Services*. Obtenido de Acecargo Services:
<http://www.acecarga.net/conjunto.htm>
- ADUANA DEL ECUADOR. (28 de JUNIO de 2013). *ADUANA DEL ECUADOR*. Recuperado el 28 de JUNIO de 2013, de ADUANA DEL ECUADOR:
<http://www.aduanaprecua.com/impuestos.htm>
- Aduanet. (2012). *Aduana net*. Recuperado el 29 de Enero de 2013, de Aduana net: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosario/glosarioA-Z.htm>
- Aduanet. (2012). *Aduanet*. Recuperado el 5 de Enero de 2013, de Aduanet: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosario/glosarioA-Z.htm>
- Alonso, M. (1997). *La Agricultura Indígena en la Montaña de Guerrero*. México, D.F.: Plaza y Valdes.
- Ballestero, E. (2000). *Economía de la empresa agraria y alimentaria*. Bilbao: Mundi-Prensa Libros.
- Banco Central del Ecuador. (2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 17 de Julio de 2013, de Banco Central del Ecuador:
<http://www.eci.bce.ec/web/guest/preguntas-frecuentes>
- BCE. (1 de Enero de 2013). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 7 de Enero de 2013, de sitio web de Banco Central del Ecuador:
<http://www.portal.bce.fin.ec>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación*. México: Pearson.
- E-comex. (21 de diciembre de 2012). *Comercio Exterior.com.ec*. Recuperado el 6 de Febrero de 2013, de Comercio Exterior.com.ec: <http://www.e-comex.net/arancel/>
- ECUAPASS. (28 de Junio de 2013). *ECUAPASS*. Obtenido de ECUAPASS:
<https://portal.aduana.gob.ec/>

-
- Ferreira, M. R. (2006). *Introducción a las técnicas cualitativas de investigación aplicadas en salud: Cursos GRAAL 5*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona .
- Ferri, M., & Bermejo, J. (2006). *Peon Especializado Agrícola*. Alcalá de Guadaíra (Sevilla): MAD-Eduforma.
- Festinger, L., & Katz, D. (1992). *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*. Barcelona: Paidós.
- García, S. (1994). *Introducción a la economía de la empresa*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Gliessman, S. (2002). *Agroecología: procesos ecológicos en agricultura sostenible*. Turrialba (Costa Rica): CATIE.
- Gregory, M. (2009). *Principios de economía*. México, D.F.: Cengage Learning Editores.
- IICA, C. -M. (1992). *Agricultura sostenible: un enfoque ecologico, socioeconomico y el desarrollo tecnologico*. Montecillo, Edo. de México: IICA, CP.
- Long, J. (2003). *Conquista y comida: Consecuencias del encuentro de dos mundos*. México, D.F.: UNAM.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2007). *Docstoc*. Recuperado el 2013, de Ley de Régimen Tributario Interno: <http://www.docstoc.com/docs/22162158/LEY-DE-R%C3%89GIMEN-TRIBUTARIO-INTERNO>
- Naghi, M. (2000). *Metodología de la Investigación* . México D.F.: Limusa.
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Editorial Limusa S.A.
- Ortiz, A. (2008). *Cómo aprender y enseñar Contabilidad con un enfoque problematizador por competencias*. Colombia: EDUCOSTA.
- Ricossa, S. (1990). *Diccionario de Economía*. México, D.F.: Siglo XXI.

Romero, M., & colaboradores, &. (2003). *Producción ecológica certificada de hortalizas de clima frío*. Bogotá: U. Jorge Tadeo Lozano.

Schiffman, L. (2005). *Comportamiento del consumidor*. México: Pearson educación.

Security Data. (28 de Junio de 2013). *Security Data*. Obtenido de Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

SENAE. (20 de Mayo de 2013). *SENAE*. Recuperado el 2013, de Noticias: http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?anio=2013&codigo=92

SENAE. (17 de Abril de 2013). *SENAE*. Recuperado el 2013, de Noticias: http://www.aduana.gob.ec/contents/nov/news_letters_view.jsp?pg=1&anio=2013&codigo=116&proceso=2&estado=1&boletinNum=&ano=&desc=Proceso&fromFecha=&toFecha=

Universidad Nacional Agraria La Molina. (28 de Junio de 2005). *Universidad Nacional Agraria La Molina*. Recuperado el 07 de Enero de 2013, de <http://www.lamolina.edu.pe/proyeccion/oaeps/noticias/detalledenoticia1.asp?id=36>

Williams, D., & Gracey, A. (1996). *Mantenimiento y funcionamiento de silos*. Roma: Food & Agriculture Org.

ANEXOS

Documentos de importación

Declaración aduanera



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Número de DAU	028-2013-10-00444500
---------------	----------------------

Información de general

Aduana	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	IMPORTACION A CONSUMO
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Número de despacho	
Tipo de pago	N		

Información de Importador

Nombre	FARMAGRO S.A.	Numero de	
Ciudad	GUAYAQUIL	Teléfono	2590600
Dirección	AV VERGELES 1 6 7 MZ 263 S 1		
Ciudad	OTROS		

Información del declarante

Apellidos / nombres	MARQUEZ DE LA PLATA ENRIQUEZ JACQUELINE PATRICIA	Número de	RUC
Código del declarante	01902756		
Dirección			

Información de carga

Pais de procedencia	BRASIL	Codigo de endoso	SIN ENDOSE - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE
Beneficiario del giro	FARMAGRO S.A.	Numero de carga	CEC2013CNIU515800150002
Documento de transporte	CME004686		

[Comun]

Valor en aduana

Fob	143400	Felte	0
Seguro	252.32	Ajustes	0
Otros ajustes	0	Valor en aduana	148674.32
Items declarados	1	Peso neto (kilos)	15900
Cantidad de unidades fisicas	3000	Cantidad de unidades comerciales	3000
Total en tributos	743.37		

[Item]

Firma del Contribuyente

1 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Informacion de items

No.	Subpartida	Codigo complementario	Codigo suplementario	Descripcion	Pais de origen	Peso neto	Cantidad de unidades comerciales
1	8424812000	0000	0000	PULVERIZADOR AGRICOLA DE MOCHILA	BRASIL	15900	3000

[Autoliq. Total]

Valor en aduana

Fob total	143400	Felte total	0
Seguro total	252.32	Valor de ajustes	0
Total de otros ajustes	0	Valor en aduana	148674.32
Total de tributo	743.37		

Tributo de declaracion de importacion(comun)

Codigo de tributo	Monto de tributo	Valor de liberacion	Cantidad a pagar
01	0	0	0
03	0	0	0
04	743.37	0	743.37
05	0	0	0
07	17930.12	17930.12	0
08	0	0	0

[Autoliq. Por Item]

Numero de item	Arancel Advalore	Arancel Especifico	Antidumping	Fondinfa	ICE Advalorem	ICE Especifico	IVA	Salvaguardia	Salvaguardia especifica
1	0	0	0	743.37	0	0	17930.12	0	0

[Documentos]

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
1	405/13	FACTURA COMERCIAL	07/06/2013	15/07/2013
1	0000805650 APLIC. 2126	POLIZA SEGURO	15/07/2013	15/07/2013

Firma del Contribuyente

2 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante



REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE IMPORTACION



Consulta de detalle de la declaración

Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de emision	Fecha de fin
1	30-13-59-00800	CERTIFICADO DE ORIGEN	13/06/2013	15/07/2013

[Valor]

Items

Numero de valor	Numero de factura	Fecha de factura	Nombre / razonsocial	Valor en factura	Naturaleza de la transaccion	Condicion de entrega
1	405/13	07/06/2013	MAQUINARIAS AGRICOLAS JACTO	148422	COMPRA/VENTA A PRECIO FIRME, PARA SU EXP. AL PAIS	CFR

Firma del Contribuyente

3 de hoja /3 total de hojas

Firma del Declarante

Factura



MAQUINAS AGRICOLAS JACTO S/A

INVOICE/FACTURA COMERCIAL No. 405/13

P.I. No. 0020024578
O.V. No. 429296
CNPJ. 55.064.562/0001-90
PAGE/HOJA 1

DATE/FECHA : JUNIO 07, 2013
IMPORTER/IMPORTADOR : FARMAGRO S A RUC 0991054103001
ADDRESS/DIRECCION : AV DOS VERGELES 1 6 7 MZ 263 S 1 - CODIGO POSTAL: 000
CITY/CIUDAD : GUAYAQUIL
COUNTRY/PAIS : ECUADOR
**TERMS OF PAYMENT/
FORMA DE PAGO** : LETRA A LOS 150 DÍAS DE LA FECHA DE EMBARQUE.
**MODAL NAME
NOMBRE DEL MODAL** : MARITIMO
SHIPPED FROM/EMBARCADO: SANTOS-BRASIL
DESTINATION/DESTINO : GUAYAQUIL-ECUADOR

SEQ.	CANTIDAD	NET WEIGHT/ PESO NETO(KG)	CODE/ CODIGO	DESCRIPTION OF GOODS/ DESCRIPCION DE LA MERCADERIA	PRICES/PRECIOS - US\$ UNIT.	AMOUNT/TOTAL
1	3.000,00	5,300	761809	PJH PULVERIZADOR AGRICOLA MANUAL (DE MOCHILA) 20 LTS CAPACIDAD, TANQUE DE POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD, MARCA JACTO. SERIAL: 230.116 HASTA 233.115 FOB - SANTOS-BRASIL FLETE MARITIMO CFR - GUAYAQUIL-ECUADOR	47,80	143.400,00 143.400,00 5.022,00 148.422,00

DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE TODOS LOS DATOS QUE CONTIENE EN ESTA FACTURA SON EL REFLEJO DE LA VERDAD Y QUE OS PRECIOS INDICADOS SON LOS REALMENTE PAGADOS (O A PAGARSE). DECLARAMOS EN IGUAL FORMA QUE NO EXISTEN CONVENIOS QUE PERMITAN ALTERACIONES EN ESTOS PRECIOS.

SHIPPING MARKS AND NUMBERS/ MARCA Y NUMERACION	NET WEIGHT/PESO NETO:	15.900,000	PACKAGES/CLASE DOS BULTOS
BRASIL / JACTO FARMAGRO S.A. GUAYAQUIL - ECUADOR PEDIDO# 148/13 FACTURA : 405/13 VIA GUAYAQUIL 1/3000 AL 3000/3000	GROSS WEIGHT/PESO BRUTO:	17.400,000	3000 CAJA DE CARTON
	CUBAGE/CUBAGEM:	147,000	

COUNTRY OF ORIGIN/PAIS DE PROCEDENCIA: BRASIL

MAQUINAS AGRICOLAS JACTO S/A

Josenaldo Pereira Brito
RG. 15.656.906-1
CPF 068.573.118-97

MAQUINAS AGRICOLAS JACTO S/A
Rua Luis Miranda 1650
CODIGO POSTAL: 17580-000 - POMPEIA(SP) - BRASIL

NUMERO DE TELEFONO: (55) 14 3405-2100
NUMERO DE FAX: (55) 14 3452-1306
HOME PAGE: www.jacto.com.br


Documento de transportación

SHIPPER MÁQUINAS AGRICOLAS JACTO S.A. RUA DR. LUIS MIRANDA 1650 - CEP 17580-000 PHONE (00 55 14) 3405 2100 - POMPEIA (SP) BRASIL CNPJ: 55.064.562/0001-90		REFERENCE No. BK-BRSA0001203141-9	B/L No. CME004686
CONSIGNEE FARMAGRO S.A. (RUC 0991054103001) AV. DOS VERGELES 1 6 7 MZ 263 S 1 - PBX (593-4) 2 590 600 FAX EXT 172 - CASILLA : 09-01-9885 GUAYAQUIL - ECUADOR - ATN. ECON. NORNAM CEVALLOS TEL : (593-40) 225 4535 / 2260299		BILL OF LADING 1 / 1	
NOTIFY ADDRESS (Carrier not to be responsible for failure to notify) THE SAME rcarvajalc@farmagro.com, icastillo@carvajal.com ecali@farmagro.com		<h1>TS Line S.R.L.</h1>	
PRECARRIAGE BY *	PLACE OF RECEIPT *	RECEIVED TO BE LOADED in apparent good order and condition unless otherwise stated and to be carried to and delivered at the sea terminal at the port of discharge of the overseas vessel or if so provided for at the final destination named above. Weight, measure, marks, number, quality, contents and value as declared by the Shipper but unknown by the Carrier. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, exceptions and conditions, on both pages, whether written, printed stamped or otherwise incorporated as fully as if they were all signed by the Merchant. One of the Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. In Witness where of the original Bills of Lading all of this tenor and have been signed in the number stated above, one which being accomplished the other(s) to be void.	
VESSEL / VOYAGE NO. ZIM ISTAMBUL - 01N	PORT OF LOADING SANTOS - BRASIL		
PLACE OF DISCHARGE GUAYAQUIL - ECUADOR	PLACE OF DELIVERY * GUAYAQUIL - ECUADOR		
CTR/CHASSIS MARKS AND NUMBERS	NO. OF CTRS. OR PKGS.	KIND OF PACKAGES/DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT KGS
BRASIL / JACTO FARMAGRO S.A. GUAYAQUIL - ECUADOR PEDIDO # 148/13 FACTURA: 405/13 VIA GUAYAQUIL 1/3000 TO 3000/3000 FSCU614559 - 3 Seal:026338 Tare:3950 GW:8700 NW:7950 M3:73,5 Y:1500 TCKU975903 - 0 Seal:026337 Tare:3860 GW:8700 NW:7950 M3:73,5 QTY:1500	2	02x40"HC 3000 CARTONS BOXES CONTAINING : 761809 3000 PJH - MANUAL KANAPSACK SPRAYER 20 LITER DHP TANK, LP-605 LANCE, MARK JACTO FREIGHT PREPAID CLEAN ON BOARD SHIPPED ON BOARD R.E. 13/0783484-001 S.D. 2130615130/9 INVOICE 405/13 NCM: 8424.81.11 NALADI : 8424.81.10 RE0644/13 CONTINUACION CONSIGNEE : rcarvajalc@farmagro.com, icastillo@carvaja.com ecali@farmagro.com	GW: 17.400,00 NW: 15.900,00 147,000 M3
(X) Total number of containers packages or units (in words)			
SPECIFICATION OF FREIGHT AND CHARGES		FREIGHT PAYABLE AT Freight PP NUMBER OF ORIGINAL Bs/L 3 (THREE)	PLACE AND DATE OF ISSUE SANTOS - 24/JUN/2013 SIGNED FOR THE CARRIER BY EDUARDO TADEU OPERACIONAL DEPT CPF: 063.712.958-10 TRANSMEC OVERSEAS DO BRASIL LTDA AS AGENT FOR THE CARRIER TS LINE SRL
FOR RELEASE OF GOODS APPLY TO: FARLETA S.A. - RUC: 0992156562001 CALLE MIGUEL H ALCIVAR Y VH SICOURRET - EDIFICIO TORRES DEL NORTE - TORRE A - 20. PISO OF.205 GUAYAQUIL - ECUADOR			

SAID TO BE LOADED IN THE ABOVE MENTIONED CONTAINERS. Particulars furnished by Shipper under Articles III at IV of the Rules Scheduled to the Carriage of goods by Sea Act. 1924.

Documento de seguro

Av. 9 de Octubre 2101 y Tulcán.
PBX: (593-4) 2452444 - 2453229
FAX: (593-4) 2452971
Casilla: 09.01.397
GUAYAQUIL
RUC: 0990022453001



**COMPAÑÍA DE SEGUROS
EcuatorianoSuiza S.A.**

APLICACIÓN DE SEGURO DE TRANSPORTES

Av. Los Shyris No. 1867 (N37-27), y Av. Naciones
Unidas, Edificio Silva Irujuz.
PBX: (593-2) 2271248 - 2271396
FAX: (593-2) 2273470 - 2273684
Casilla: 17.01.2318
QUITO

PÓLIZA No. 0000805650

La siguiente mercadería se declara en aplicación a la PÓLIZA FLOTANTE No. 0000805650
para el viaje desde BRAZIL/SANTOS
sobre el MEDIO DE TRANSPORTE MARITIMO
anunciada para el día DOMINGO, 23 DE JUNIO DEL 2013

APLICACIÓN No. 2126

emitida a favor de FARMAGRO S. A.
hasta ECUADOR/GUAYAQUIL/BODEGAS DEL ASEGURADO
de
consignada a FARMAGRO S. A.

Lugar y Fecha: MATRIZ GUAYAQUIL - SÁBADO, 18 DE MAYO DEL 2013


MARCAS	NOS	PESO BRUTO (Kgs)	CANT. BULTOS	CONTENIDO	VALOR ASEGURADO	%	PRIMA	OBSERVACIONES
				OTRAS MERCADERIAS PROPIAS DEL GIRO DEL NEGOCIO*** MERCADERIA ADECUADA PARA EL TRANSPORTE	USD 148.422,00	0,1700	USD 252,32	COBERTURAS: EN SUJECCION A LO ESTIPULADO EN LAS CONDICIONES PARTICULARES DE LA PRESENTE PÓLIZA. CONDICIONES: EN SUJECCION A LO ESTIPULADO EN LAS CONDICIONES PARTICULARES DE LA PRESENTE POLIZA DEDUCIBLES: EN SUJECCION A LO ESTIPULADO EN LAS CONDICIONES PARTICULARES DE LA PRESENTE POLIZA DESPACHADA POR: JACTO-PJH NOTA DE PEDIDO: 148/13
				VALOR FOB	USD 143.400,00			
				VALOR DEL FLETE	USD 5.022,00			
				VALOR C&F	USD 148.422,00			

No. Solicitud : 2013
Embarcada por:


NOTA: De conformidad con las condiciones de la Póliza, los Asegurados o sus Embarcadores, llenarán este formulario en duplicado y lo remitirán a la COMPAÑÍA DE SEGUROS ECUATORIANO SUIZA S.A. en Guayaquil o a sus Agentes autorizados antes de efectuado el embarque o despacho.
La Compañía o el Agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado.
El presente Formulario es uniforme para toda Compañía de Seguros que trabaje en el ramo de Transportes y ha sido aprobado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, con Resolución No. 6928-S del 16 de Junio de 1969

EL ASEGURADO

Accepted por la Compañía



Firma Autorizada



USUARIO: FARMAGRO

ORIGINAL CLIENTE

Certificado de origen

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO
 Av. Paulista, 1313 - 4º - sala 420
 01311-923 - São Paulo - SP - Brasil
 Tels.: (0_11)3549-4299/4300/4301/4302/4303/4393
 Fax.: (0_11)3549-4472
 e-mail: certificadodeorigem@fiesp.org.br
 hp: http://www.fiesp.com.br
 Bol.: 755049 Ver.: 1



APÊNDICE I ao ANEXO IV
 CERTIFICADO DE ORIGEM
 ACORDO MERCOSUL - COLÔMBIA, EQUADOR E VENEZUELA

PAÍS EXPORTADOR: BRASIL

PAÍS IMPORTADOR: EQUADOR

Nº DE ORDEM (1)	NALADI / SH	DENOMINAÇÃO DAS MERCADORIAS	PESO OU QUANTIDADE	VALOR FOB EM (US\$)
1	8424.81.10	APARELHOS MECÂNICOS (MESMO MANUAIS) PARA PROJETAR, DISPERSAR OU PULVERIZAR LÍQUIDOS OU PÓS; EXTINTORES, MESMO; MÁQUINAS E APARELHOS DE JATO DE AREIA, DE JATO DE VAPOR E APARELHOS DE JATO SEMELHANTES. - OUTROS APARELHOS: -- PARA AGRICULTURA OU HORTICULTURA. MANUAIS OU DE PEDAL. (PULVERIZADOR COSTAL MANUAL PJH 9000 - EQUADOR)	3.000 - un	143.400,00
DECLARAÇÃO DE ORIGEM				
DECLARAMOS que as mercadorias indicadas no presente formulário, correspondentes à Fatura Comercial Nº 405/13, da data 7/6/2013, cumprem com o estabelecido nas normas de origem do presente Acordo ACE Nº59, de conformidade com a seguinte descrição:				
Nº de Orde	NORMAS (2)			
1	Anexo IV, Artigo 3, Letra i)			
EXPORTADOR OU PRODUTOR Razão Social: MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S/A Endereço: RUA LUIS MIRANDA - 1650 - CEP: 17580-000 - SÃO PAULO - POMPEIA - SP - BRASIL - CNPJ: 55.064.562/0001-90 DTEA: 12/6/2013		Carimbo e Assinatura do Exportador ou Produtor MÁQUINAS AGRÍCOLAS JACTO S/A. <i>[Assinatura]</i> AGUINALDO PEREIRA COSTA		
IMPORTADOR Razão Social: FARMAGRO S A RUC 0991054103001 Endereço: AV DOS VERGELES 1 6 7 MZ 263 S 1 - CODIGO POSTAL: 000- GUAYAQUIL EQUADOR				
Meio de Transporte: MARÍTIMO				
Porto ou Lugar de Embarque: SANTOS / BRASIL				
OBSERVAÇÕES: Declaração(ões) juramentada(s) entregue à Fiesp 8424.81.10 em 17/02/2012.				
CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM Certifico a veracidade desta declaração, na cidade de: São Paulo (Brasil). Nome da Entidade Certificadora: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP		Carimbo e Assinatura da Entidade Certificadora Federação das Indústrias do Estado de São Paulo Departamento de Comércio Exterior <i>[Assinatura]</i> ROBERTA RODRIGUES MOLEDO		

Lista de empaque

07/06/2013



MAQUINAS AGRICOLAS JACTO S/A

LISTA DE EMPAQUE

HOJA 1

FATURA COMERCIAL : 405/13
 IMPORT : FARMAGRO S A RUC 0991054103001
 EMBARCADO POR : MARITIMO
 DESTINO FINAL : GUAYAQUIL-ECUADOR
 PUERTO DE ORIGEM : SANTOS-BRASIL
 PUERTO DE DESTINO : GUAYAQUIL-ECUADOR
 LOCAL & FECHA : POMPEIA - SP - BRAZIL - JUNIO 07, 2013

CAJA NR	CTD VOL.	CLASE DE BULTOS	MERCADERIA	PESO NETO (KG)	PESO BRUTO (KG)	EXTENSION (M)	ALTURA (M)	ANCHURA (M)	CUBAJE (M3)
01/3000 - 3000/3000	3000	CAJA DE CARTON	PJH	5,300	5,800	0,415	0,565	0,210	0,049

CANTIDAD	CODIGO	DISCRIMINACION DE LA MERCADERIA
3.000,00	761809	PJH PULVERIZADOR AGRICOLA MANUAL (DE MOCHILA) 20 LTS CAPACIDAD, TANQUE DE POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD, MARCA JACTO. SERIAL: 230.116 HASTA 233.115

MARCACION/NUMERACION	CTD	CLASE DE BULTOS	TOTAL
BRASIL / JACTO FARMAGRO S.A. GUAYAQUIL - ECUADOR PEDIDO# 148/13 FACTURA : 405/13 VIA GUAYAQUIL 1/3000 AL 3000/3000	3000	CAJA DE CARTON	PESO NETO 15.900,000 KG PESO BRUTO 17.400,000 KG CUBAJE 147,000 M3

MAQUINAS AGRICOLAS JACTO S/A.

Josenaldo Pereira Brito
 RG. 15.656.906-1
 CPF 068.573.118-97

Proforma

V. 148/13. junio



Maquinas Agricolas Jacto S/A

Brazil - 08.04.2013
PROFORMA INVOICE N° 0020024578 PAGINA: 1
IMPORTADOR: FARMAGRO S A RUC 0991054103001
DIRECCIÓN: AV DOS VERGELES 1 6 7 MZ 263 S 1 -
CÓDIGO POSTAL: 000 - GUAYAQUIL - Burgenland - ECUADOR

SEQ	UNIDAD	PESO NETO (KG)	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	NCM MERCOSUL	PRECIOS EN USD	
						UNIDAD	VALOR
000010	3.000,000	5,300	761809	PJH PULVERIZADOR AGRICOLA MANUAL (DE MOCHILA), 20 LTS CAPACIDAD, TANQUE DE POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD, MARCA JACTO.	8424.81.11	47,80	143.400,00

TOTAL EVALUADO	TOTAL: FOB - SANTOS-BRASIL -	143.400,00
PESO NETO (KG): 15900	FLETE: Vía marítima(EST)	5.422,00
CUBAGEM (M3): 0,000	SEGURO: (EST)	0,00
PESO BRUTO (KG): 17400	TOTAL: CFR-GUAYAQUIL-ECUADOR-	148.822,00

PAGO : LETRA A LOS 150 DÍAS DE LA FECHA DE EMBARQUE.

VALIDEZ : 30/06/2013 - PRECIO - FOB
ENTREGA : 1) JUNIO/2013
2) F.O.B SANTOS-BRASIL
3) TOTAL: 02X40 CONTENEDOR HC

Maquinas Agricolas Jacto S/A
Rua: Dr Luis Miranda 1650
CEP: 17580-000 - Pompeia - SP - Brasil
NUMERO DE FAX: (55)14 3452-1306
NUMERO DE TELEFONO: (55)14 3405-2100
Home Page: www.jacto.com.br

CONFIRMACION Y FIRMA POR EL COMPRADOR

NOMBRE

FARMAGRO S. A.

FECHA

ECON. CAMIRO CARVAJAL
JEFE DE IMPORTACIONES

2/10/13