

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE: INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**“Implementación de un departamento de Asesoría de Comercio Exterior en
la compañía YP Logistic S.A. dirigido a las PYMES de la Industria
Manufacturera de Guayaquil.”**

AUTORES:

**LEONARDO ENRIQUE ESPINOSA SANCHEZ
FERNANDO XAVIER PERALTA ESPINOZA**

TUTORA:

ING. COM. IVETTE RUBIO, Dpl.

GUAYAQUIL- ECUADOR

2015



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: “IMPLEMENTACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE ASESORÍA DE COMERCIO EXTERIOR EN LA COMPAÑÍA YP LOGISTIC S.A. DIRIGIDO A LAS PYMES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DE GUAYAQUIL.” presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de: INGENIERO COMERCIAL

El mismo que considero debe ser presentado para la respectiva sustentación, por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia del tema, presentado y desarrollado por los egresados:

Fernando Xavier Peralta Espinoza

Leonardo Enrique Espinosa Sánchez

Ing. Com. Ivette Rubio, Dpl

Tutora



CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Nosotros, Fernando Xavier Peralta Espinoza y Leonardo Enrique Espinosa Sánchez, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotros.

De la misma forma cedemos nuestros derechos de autor, a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de implementar un departamento de asesoría de comercio exterior en la compañía YP Logistic s.a. dirigido a las pymes de la industria manufacturera de Guayaquil.

Fernando Xavier Peralta Espinoza
C.I. 0925845323

Leonardo Enrique Espinosa Sánchez
C.I. 0916556749

INTRODUCCIÓN.....	
CAPÍTULO I	1
1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Tema	1
1.2 Planteamiento del problema	1
1.2.1 Formulación del problema.....	3
1.2.2 Sistematización del problema.....	3
1.3 Objetivos de la investigación	4
1.3.1 Objetivo general.....	4
1.3.2 Objetivos específicos.....	4
1.4. Intencionalidad de la investigación.....	5
CAPÍTULO II	6
2. MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 Antecedentes de la investigación	6
2.1.1 Definición de empresa.	6
2.1.2 Mercantilismo	6
2.1.3 Capitalismo industrial	7
2.1.4 Capitalismo financiero	8
2.1.5 La empresa en la actualidad	8
2.2 Marco teórico.....	10
2.2.1 Definición de sociedad o compañía.	10
2.2.2 Clasificación.....	12
2.2.3 Tipos de compañías que existen en el Ecuador.	15
2.2.4 Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.	18
2.2.5 Nuevo Proceso Para Constitución de Compañías	23
2.2.6 Análisis de las principales actividades que desarrollan las empresas de servicios relacionadas con el comercio exterior, según datos conceptos recogidos de (Caballero, 2012).....	28
2.3 Marco Conceptual.....	49
2.4 Marco Legal.....	60
2.5 Hipótesis.....	60

2.5.1 Hipótesis general:	60
CAPITULO 3	61
3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	61
3.1 Tipo de investigación	61
3.2 Población y muestra.....	62
3.2.1 Población.....	62
3.2.2 Muestra	64
3.3 Encuesta	65
3.4 Análisis de los Resultados de las Encuesta a PYMES.....	69
CAPÍTULO IV	80
PROPUESTA.....	80
4.1 Empresa	80
4.1.1 Justificación.....	81
4.1.2 Descripción del negocio: misión, visión, objetivo, análisis FODA	82
4.1.3 Organigrama de la Empresa.....	89
4.1.4 DESCRIPCION DE PUESTOS.....	89
4.1.5 Política Salarial	95
4.2 Localización geográfica	95
4.3 Descripción del servicio	97
4.3.1 Exportación de Productos	97
4.4 Mercado	104
4.4.1 Estudio de Mercado	104
4.4.2 Análisis de la competencia.....	105
4.4.3 Competencia Directa.....	105
4.4.4 Competencia indirecta	106
4.5 Marketing Mix.....	106
4.5.1 Las 4 P Del Marketing Mix.....	106
4.6 Planificación Financiera	108
4.7 Activos.....	110
4.8 Tarifas que incluyen valor agregado de servicio de asesoría para PYMES.	111
4.9 Ingresos por servicios.....	112
4.10 Detalle de Gastos Administrativos	113
4.10.1 Proyección de Remuneraciones a 5 años	115

4.11 Depreciación de Activos.....	116
4.12 Inversión Inicial	118
4.12.1 Costos Fijos	118
4.12.2 Costos Variables.....	119
4.13 Estados Financieros.....	120
4.13.1 Estado de Situación Inicial	120
4.13.2 Estado de Resultados Proyectado.....	121
4.13.3 Flujo de Caja Proyectado	122
4.13.4 Estado de Situación Proyectado	123
4.14 Índices Financieros.....	124
4.14.1 VAN (Valor Actual Neto)	124
4.14.2 TIR (Tasa Interna de Retorno.)	125
4.14.3 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión.).....	126
4.14.4 Punto de Equilibrio.....	128
4.14.5 Grafico del punto de Equilibrio	129
5. Conclusiones	130
6. Recomendaciones.	131
7. Bibliografía	132

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.	18
Figura 2.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.	20
Figura 3.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.	21
Figura 4.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.	22
Figura 5.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	23
Figura 6.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	24
Figura 7.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	25
Figura 8.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	26
Figura 9.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	27
Figura 10.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.	27
Figura 11.- Pymes Distribución Sectorial	64
Figura 12.- Estructura de las empresas.	70
Figura 13.- Actividades contratadas	71
Figura 14.- Inclusión de Departamento de Comercio Exterior	72
Figura 15.- Contratación de Servicios de Comercio Exterior	73
Figura 16.- Actividades de las PYMES	74
Figura 17.- Enfoque de Asesores	75
Figura 18.- Importancia de los aspectos del servicio	76
Figura 19.- Asistencia en Comercio Exterior	77
Figura 20.- Aceptación de servicio	78
Figura 21.- Aceptación de Asesoría	79
Figura 22.- Predisposición a contratar el servicio	79
Figura 23.- Logo de YP LOGISTIC S.A.	80
Figura 24.- Organigrama de YP LOGISTIC S.A.	89

Figura 25.- Ubicación oficinas YP LOGISTIC S.A.....	96
Figura 26.- Contenedor DRY	97
Figura 27.- Contenedor HC.....	99
Figura 28.- Contenedor OP	100
Figura 29.- Contenedor FLT	101
Figura 30.- Contenedor RF.....	102
Figura 31.- Contenedor ISO	104
Figura 32.- Punto de Equilibrio	129

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.- Tiempos de participación.....	23
Cuadro 2. Sueldos del nuevo departamento de YP Logistic S.A.	95
Cuadro 3 .- Datos del préstamo	108
Cuadro 4.- Amortización del préstamo.	109
Cuadro 5.- Resumen Anual de Tabla de amortización.	110
Cuadro 6.- Detalle de Activos no Corrientes del nuevo Departamento.....	110
Cuadro 7.- Ingresos por viaje.	111
Cuadro 8.- Tarifas por costo Flete Marítimo.....	111
Cuadro 9.- Incremento de Ingresos por Servicios	112
Cuadro 10.- Remuneraciones 1er Semestre	113
Cuadro 11.- Remuneraciones 2do Semestre	113
Cuadro 12- Remuneraciones, Cálculo de Beneficios.	114
Cuadro 13.- Proyección de Remuneraciones.	115
Cuadro 14.- Depreciación de Activos por Año	116
Cuadro 15.- Inversión Inicial.....	118
Cuadro 16.- Otros Gastos Operativos Administrativos	118
Cuadro 17.- Incremento de costos fijos	119
Cuadro 18.- Incremento de costos Variables	119
Cuadro 19.- Estado de Situación Inicial	120
Cuadro 20. Estado de Resultado Proyectado	121
Cuadro 21.- Flujo de Caja Proyectado.....	122
Cuadro 22.- Estado de Situación Financiera.....	123
Cuadro 23.- Cálculo del VAN	124
Cuadro 24.- VAN.....	125
Cuadro 25.- Cálculo de la TIR	126

Cuadro 26.- Recuperación de la Inversión.....	127
Cuadro 27.- Punto de Equilibrio.....	128

DEDICATORIA

El trabajo realizado se lo dedico a Dios por permitirme tener salud, y poder realizar mis gestiones diarias con todo el optimismo y fe posible; A mi padre Yuri Peralta, a mi madre Ximena Espinoza, mis hermanos, mi familia que es pilar fundamental en cada logro de mi vida; a mi abuelo Vicente Espinosa y tía Lena Espinosa por su constante motivación y amor, a Karem Rivera por su incondicional apoyo; y a Leonardo por ser un hermano con quien hemos luchado juntos.

FERNANDO PERALTA

DEDICATORIA

Este proyecto realizado se lo dedico a mis padres, quienes constantemente me daban ánimo para no desistir cuando parecía que me iba a rendir. A mis maestros quienes en todo momento depositaron sus esperanzas de formar líderes en nosotros, sus estudiantes, a Doménica, quien en todo momento estuvo a mi lado alentándome para continuar y a todas las personas que me apoyaron para escribir y concluir este proyecto.

LEONARDO ESPINOSA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios sobre todas las cosas, a mi hermosa familia que siempre ha estado conmigo y a nuestra tutora la Ing. Ivette Rubio por sus sabias enseñanzas.

FERNANDO PERALTA

AGRADECIMIENTO

El gran esfuerzo dedicado a este trabajo me da la oportunidad de expresar públicamente mi eterno agradecimiento a esas personas que estuvieron día a día motivándome por ser alguien mejor, a mis padres que son los carriles en mi vida Néstor Espinosa Y Grace Sánchez, ayudándome a tomar decisiones y siempre deseando lo mejor para su hijo; a Doménica Ormaza, siendo ella una persona que admiro y un modelo de persona a seguir, a Fernando Peralta que más que un primo, es un amigo incondicional y a mi familia en general que los aprecio y valoro.

LEONARDO ESPINOSA

INTRODUCCIÓN

El Ecuador ha demostrado un desarrollo progresivo en diferentes sectores económicos ya sean industriales o comerciales, a nivel nacional e internacional; las empresas multinacionales y transnacionales debido a su eficiente manejo en los procesos operativos y su riqueza organizacional han podido llevar al éxito sus negocios logrando alcanzar utilidades por encima de su planificación inicial, por otra parte las pequeñas y medianas empresas son negocios limitados a ofrecer sus bienes a un mercado ya saturado, por lo que el estudio se verá enfocado en ofrecer a las PYMES logística y asesoría para la internacionalización de sus actividades y poder lograr captar un mayor mercado, mejorar su capacidad de producción y cumplir con normas internacionales de calidad.

Las PYMES en nuestro país se encuentran en constante producción de bienes y servicios de diferente tipo, siendo la base del desarrollo social del país tanto para la producción, demanda y compra de productos, sean estos nacionales o extranjeros; o añadiendo valor agregado a productos existentes considerando la demanda del mercado meta de cada PYME, por lo que se constituyen en un factor fundamental en la generación de riqueza y empleo con el constante crecimiento de éstas.

La gran mayoría de los administradores de las PYMES no son conscientes de un mercado de posibilidades en el exterior, se limitan a pensar que si continúan con la misma trayectoria que por tradición han seguido, algo va a suceder, que va a permitir que los mismos crezcan, situación que hoy en día es poco probable debido a la existencia de competencia agresiva.

Los nuevos planes de acción enfocados en obtener beneficios al actuar en mercados internacionales, les va a permitir a las PYMES poder incrementar sus ventas a mercados que necesitan satisfacer sus demandas con productos que en Guayaquil son producidos.

CAPÍTULO I

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Implementación de un departamento de Asesoría de Comercio Exterior en la compañía YP Logistic S.A. dirigido a las PYMES de la Industria Manufacturera de Guayaquil.

1.2 Planteamiento del problema

En el Ecuador las pequeñas y medianas empresas conocidas como PYMES se caracterizan por tener un espíritu emprendedor específico, éstas realizan diferentes actividades económicas, sin tomar en cuenta el mundo de posibilidades que existe en el mercado internacional, lo cual es originado por sus limitaciones financieras, de preparación académica de sus administradores ejecutivos y del personal operativo.

Para que éstas puedan crecer de manera constante, es necesario realizar una reestructuración en el proceso operativo y sus planes de acción que se han venido realizando por un tiempo determinado, implementando nuevas actividades como son las de comercio exterior, actividades que crearán vías de expansión para que las pequeñas y medianas empresas del país, puedan actuar en un mercado internacional con productos que satisfagan la demanda extranjera para la exportación de los bienes de su producción, servicio de asesoría que les otorgará el nuevo departamento estudio logístico objeto de este proyecto en base a un

estudio logístico previamente realizado por el nuevo departamento de Asesorías de YP Logistic S.A.

tomando en cuenta todas las variables que se verían involucradas en el país de destino en caso de exportación.

1.2.1 Formulación del problema

La poca preparación en comercio exterior de las empresas PYMES ha impedido que muchas de éstas, especialmente aquellas dedicadas a la industrias o a la manufactura no hayan podido colocar sus productos en mercados externos, especialmente de países de América Latina, que no son productores de bienes que se producen en el Ecuador y que pueden ser objeto de demanda por parte de estos países latinoamericanos.

Tampoco se debe desconocer que en la mayoría de los casos, el producto Ecuatoriano producido por las PYMES, no cumplen con normativas técnicas y fitosanitarias.

1.2.2 Sistematización del problema

Variables del problema:

Internacionalización de los procesos operativos de las PYMES.

Inexistencia de asesoramiento y logística que crea vías de expansión.

¿Qué beneficios y oportunidades se pueden obtener al optar por una asesoría para incursionar en un mercado internacional?

¿Es necesaria para una PYME crear nexos internacionales y cuáles serían sus ventajas a nivel nacional?

¿Por qué es importante tener un asesoramiento al momento de querer incursionar en un mercado internacional?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Tomando en consideración la problemática antes planteada, nuestro objetivo como empresa será el asesoramiento y logística internacional a las PYMES de la Industria Manufacturera de Guayaquil, encaminando sus actividades de operación a un mercado internacional, siendo el apoyo fundamental para minimizar riesgos de operación en el extranjero, ya sea por exportación de sus bienes o por equipamiento de planta local.

1.3.2 Objetivos específicos

- Explorar factores determinantes al momento de comercializar un producto de manufactura ecuatoriana, en los países de destino entre los cuales podemos denotar los aranceles, normas de calidad, certificados internacionales de normalización de la calidad por parte de laboratorios especializados, cuando el caso del producto a exportar así lo requiera el país de destino, logística demográfica y tipos de cambio.
- Identificar las PYMES del sector industrial manufacturero de Guayaquil.
- Controlar responsablemente las transacciones comerciales realizadas, elevando un informe mensual sobre las actividades efectuadas para mantener transparencia ante nuestros clientes.

- Conseguir la reducción de costos mediante eficiencia en volumen de exportación al agrupar las diferentes cargas de nuestros clientes.
- Ofrecer el servicio de tracking de mercadería a nuestros clientes para ofrecer seguridad en los pedidos realizados y así lograr confianza de parte de nuestros clientes.
- Incrementar las ventas de la empresa por la implementación de la nueva línea de servicios.

1.4. Intencionalidad de la investigación

Es importante denotar que en los últimos años, el Gobierno ha buscado cambiar la matriz productiva del país aumentando la exportación del producto nacional con valor agregado y disminuyendo la importación de productos extranjeros, permitiendo que el circulante no salga fuera del nuestro país sino que sea reinvertido en el mismo territorio ecuatoriano, por lo que la compañía YP LOGISTIC S.A. buscará, siguiendo la corriente de convertir el país en exportador de muchos productos y equilibrar la balanza comercial, contribuir con el mejoramiento del PIB, al hacer crecer las ventas del producto nacional ofreciéndolas al mercado internacional, creando así un aumento de las plazas de trabajo para generar más empleo y motivación para los futuros emprendedores de nuestro país.

Al asesorar a las PYMES del sector manufacturero en la ciudad de Guayaquil, se logrará mejorar sus procesos operativos y de comercialización, siempre y cuando deseen o tengan la intención de internacionalizar sus productos.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Definición de empresa.

La empresa es un ente económico independiente de quienes la conforman cuyo objetivo principal es el cumplimiento de un proyecto. La empresa si es privada junto con la proyección social que implica la creación de empleos, busca una rentabilidad acorde a la inversión aportada por los socios.

La empresa, el estado y los consumidores son los tres pilares de la actividad económica, siendo la empresa el impulsor necesario de la economía, que ha desarrollado varios roles en la historia.

Hoy en día la empresa ha adquirido un concepto más complejo, pese a que ha existido desde hace muchos años atrás.

Según (Jiménez, 2012) la evolución histórica de los sistemas económicos vigentes, se desarrolla de la siguiente manera:

2.1.2 Mercantilismo

Los siglos XVII y XVIII serán recordados como aquellos en los que se instauró el capitalismo mercantil, el cual tenía su principal razón de ser en el comercio como actividad económica básica. En este contexto surgió la empresa comercial, que era una unidad organizada que se dedicaba principalmente a desarrollar el comercio internacional.

Además, fue en esta época cuando se desarrolló fuertemente la actividad bancaria, la cual basaba su actividad principal en financiar las campañas bélicas de las potencias de la época. Las Compañías de la India son las primeras sociedades comerciales de las que se tiene noticia. El objetivo de éstas, no era otro que comercializar con territorios muy alejados de Europa y que por primera vez abrían sus puertas al mundo comercial.

2.1.3 Capitalismo industrial

En el siglo XIX los sistemas económicos se dejaron llevar por los efectos de la Revolución Industrial gestada durante el siglo anterior. Esta impulsó un tipo de actividad económica no tan simple como la anterior, sino muchísimo más complejo. En este contexto nacieron las llamadas empresas industriales, que como su propio nombre indica se dedicaban básicamente a actividades transformadoras, de forma que la mayoría de empresas de la época eran fábricas, cuya razón de ser básica era la de comportarse como unidades económicas de producción.

Las fábricas sufrieron una transformación total de los procesos productivos de la época. El trabajo se volvió más mecánico que manual y eso trajo consigo la necesidad de cada vez más operarios en las empresas. Los pequeños talleres artesanos fueron desapareciendo poco a poco y su actividad se trasladó a las propias fábricas. El crecimiento económico de las empresas de esta época se aceleró y se gestaron las primeras grandes sociedades, así como mercados monopolistas y oligopolistas en los que una o pocas empresas se repartían la cuota total del mismo.

2.1.4 Capitalismo financiero

A partir de principios del siglo XX la producción deja de ser la única preocupación de las sociedades. El crecimiento de las empresas había sido tal que por primera vez en la historia se plasma la necesidad de diferenciar entre las figuras del empresario y de los dueños del capital.

En este contexto, la empresa deja de ser exclusivamente una unidad de producción para convertirse en una unidad financiera y de decisión. El capital financiero surge de la necesidad de encontrar nuevas fuentes de financiación, ya que las empresas necesitaban un mayor volumen de capital para incorporar las innovaciones tecnológicas y lograr la concentración del mercado en manos de grandes cárteles, trust y holdings empresariales.

Las necesidades de capital trajeron consigo el desarrollo del crédito bancario. Además, para conseguir los grandes capitales que las empresas necesitaban para poder ser viables, las personas se agrupaban, naciendo de este modo las Sociedades Anónimas, cuyo capital se dividía en acciones que se compraban y vendían en las bolsas de valores

2.1.5 La empresa en la actualidad

En la actualidad, el papel de las empresas se ha vuelto mucho más complejo debido a fenómenos como la globalización o al avance incesante de las nuevas tecnologías de la información y del conocimiento. En la empresa de hoy en día, y

principalmente en las de gran tamaño, las figuras del empresario y del dueño del capital están claramente definidas.

La empresa actual integra un conjunto de factores de producción (recursos naturales, personas y capital), que han de ser organizados por el empresario y dirigidos para la obtención de unos objetivos empresariales, como asegurarse la obtención de un beneficio, pero sin olvidar su responsabilidad social con el entorno que la rodea y condiciona su actividad.

La empresa no es, por tanto, un ente aislado, sino que forma parte de un entorno mucho más complejo que está formado por elementos interrelacionados entre sí y con la propia empresa, sobre los cuales esta tiene escasa o nula influencia pero que condicionan su actividad.

Se puede considerar que una definición de uso común en círculos comerciales es la siguiente: "Una empresa es un sistema con su entorno que materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial". Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión. La planificación posterior está condicionada por dicha definición. (Wikipedia, 2014)

2.2 Marco teórico

2.2.1 Definición de sociedad o compañía.

Según conceptos obtenidos en(SRI, 2014)Las sociedades se dividen en privadas y públicas.

Privadas

Son personas jurídicas de derecho privado. A continuación se detallan las principales:

- Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Compañías, como por ejemplo las Compañías Anónimas, de Responsabilidad Limitada, de Economía Mixta, Administradoras de Fondos y Fideicomisos, entre otras.
- Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos como por ejemplo los Bancos Privados Nacionales, Bancos Extranjeros, Bancos del Estado, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas, entre otras.
- Otras sociedades con fines de lucro o Patrimonios independientes, como por ejemplo las Sociedades de Hecho, Contratos de Cuentas de Participación, entre otras.
- Sociedades y Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, como por ejemplo las dedicadas a la educación, entidades deportivas, entidades

de culto religioso, entidades culturales, organizaciones de beneficencia, entre otras.

- Misiones y Organismos Internacionales, como embajadas, representaciones de organismos internacionales, agencias gubernamentales de cooperación internacional, organizaciones no gubernamentales internacionales y oficinas consulares.

Públicas

Son personas jurídicas de derecho público. A continuación se detallan las principales:

- Del Gobierno Nacional, es decir las funciones: Ejecutiva, Legislativa y Judicial.
- Organismos Electorales.
- Organismos de Control y Regulación.
- Organismos de Régimen Seccional Autónomo, es decir Consejos Provinciales y Municipalidades.
- Organismos y Entidades creados por la Constitución o Ley Personas Jurídicas creadas por el Acto Legislativo Seccional (Ordenanzas) para la Prestación de Servicios Públicos.

2.2.2 Clasificación

Según (Telpin, 2006): Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industriales a su vez son susceptibles de clasificarse en:

- Extractivas: cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sean renovables o no, entendiéndose por recursos naturales todos los elementos de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Un ejemplo de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.
- Manufactureras. Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:
 - Empresas que producen bienes de consumo final, que satisfacen directamente la necesidad del consumidor, estos pueden ser duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad, por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos, entre otros.
 - Empresas que producen bienes de capital. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

- Agropecuaria. Como su nombre lo indica su función es la explotación de la agricultura y la ganadería.

Comerciales. Son intermediarios entre productor y consumidor, su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

- Mayoristas. Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
- Minoristas o detallistas. Los que venden productos al “menudeo” o en pequeñas cantidades, al consumidor final.
- Comisionistas. Se dedican a vender mercancía que los productores les dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

Según(DeConceptos, 2014):

De Servicios: Se denominan empresas de servicios a aquellas que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (de recreación, de capacitación, de medicina, de asesoramiento, de construcción, de turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas etcétera) a cambio de un precio. Pueden ser públicas o privadas.

El producto que ofrecen es intangible (no puede percibirse con los sentidos), aunque sí podemos observar que se ha creado toda una red de personal y equipamiento que permiten llevar a cabo su cometido. Por ejemplo, en el servicio

de transporte existen choferes, vehículos, oficinas de atención al público, etcétera, pero lo que se vende es el transporte como servicio en sí mismo, el traslado de un lugar a otro, el resto son medios para alcanzar el objetivo. En estas empresas, no se compra un producto ya hecho, como ocurre con un par de zapatos, sino que la prestación que contratamos consiste en un hacer y no en un dar.

Estas empresas, organizaciones con fines de lucro, advierten las necesidades y recursos del grupo de personas a que estarán destinadas, a través de un estudio de mercado, y buscan hacer algo que les solucione la carencia. Por ejemplo, instalar un colegio privado, en un lugar donde existen buenas escuelas públicas gratuitas y la población tiene un poder adquisitivo bajo, no sería una buena decisión. En cambio, ofrecer servicios de limpieza o de seguridad en una zona donde existen muchos edificios suntuosos, puede ser una buena idea.

Las empresas de servicios integran lo que se denomina sector terciario de las economías, y es el que más ha crecido en los países desarrollados, donde la mayoría de la población se dedica a ello.

Ejemplos de empresas de servicio, según (ElyySays, 2014):

- Transporte (autobuses, camiones, mudanzas, ferrocarriles, etc.).
- Turismo (hoteles, restaurantes, centros nocturnos, etc.).
- Instituciones Financieras (bancos, financieras, hipotecarias, etc.).
- Servicios Públicos Varios (agua y drenaje, luz, gas, etc.).

- Servicios Profesionales (asesorías, despachos contables, jurídicos, administrativos, etc.).
- Educación (escuelas, academias, institutos, etc.).
- Salud (clínicas, hospitales, puestos de socorro, etc.).
- Comunicación (Periódicos, tv, radio, telégrafos, telefonía, etc.).

2.2.3 Tiposde compañías que existen en el Ecuador.

De acuerdo a conceptos obtenidos de(iContable, 2014) las compañías que existen en el Ecuador se dividen en:

La compañía en nombre colectivo

La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras " y compañía".

El extracto de la escritura debe contener:

- Los nombres de los socios, nacionalidad, domicilio
- La razón social, objeto y domicilio de la compañía
- El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella.
- La suma de los aportes entregados o por entregarse para la constitución.

El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Las aportaciones pueden ser dinero o bienes muebles o inmuebles.

La compañía en comandita simple

La compañía en comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

La razón social será, necesariamente, el nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregará siempre las palabras “compañía en comandita”, escritas con todas sus letras o la abreviatura que comúnmente suele usarse.

La compañía de responsabilidad limitada

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa,

como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañados de una expresión peculiar.

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías.. El capital aportado no será menos de 400 dólares.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.

La compañía anónima

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima", o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa,

como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Podrán ser entre dos o más personas con un capital de 800 dólares o más.

Estas compañías podrán tener como socios a empresas públicas.

La junta general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

La junta general tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y para tomar las decisiones que juzgue convenientes en defensa de la compañía.

De acuerdo a (Cuida tu futuro, 2014) antiguamente los pasos para constituir una empresa eran los siguientes:

2.2.4 Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.

Figura 1.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.



1. Reservar un nombre. Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo se revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que la que se desea crear.

2. Elaborar los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.

3. Abrir una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima

Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio

Luego se debe pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

4. Luego se debe elevar a escritura pública y acudir donde un notario público y llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.

Figura 2.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

5. Aprobar el estatuto. Llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.

6. Publicar en un diario. La Superintendencia de Compañías le entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Obtención los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea su empresa, se deberá:

-Pagar la patente municipal

-Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

8. Inscribir la compañía. Con todos los documentos antes descritos, se debe acudir al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.

Figura 3.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.

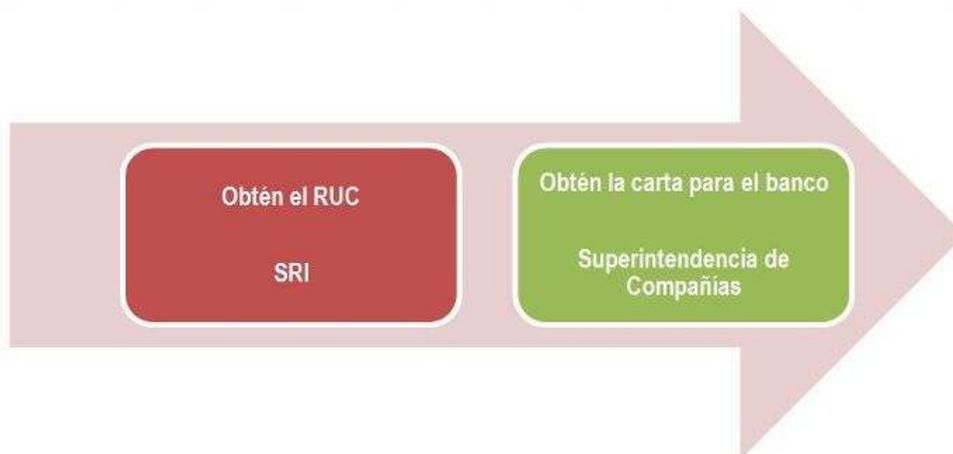


9. Se realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.

10. Se deben obtener los documentos habilitantes, ya que con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías se entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

11. Inscribir el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, hay que inscribir el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.

Figura 4.- Antiguo proceso para constituir una empresa anónima en el Ecuador.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

12. Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

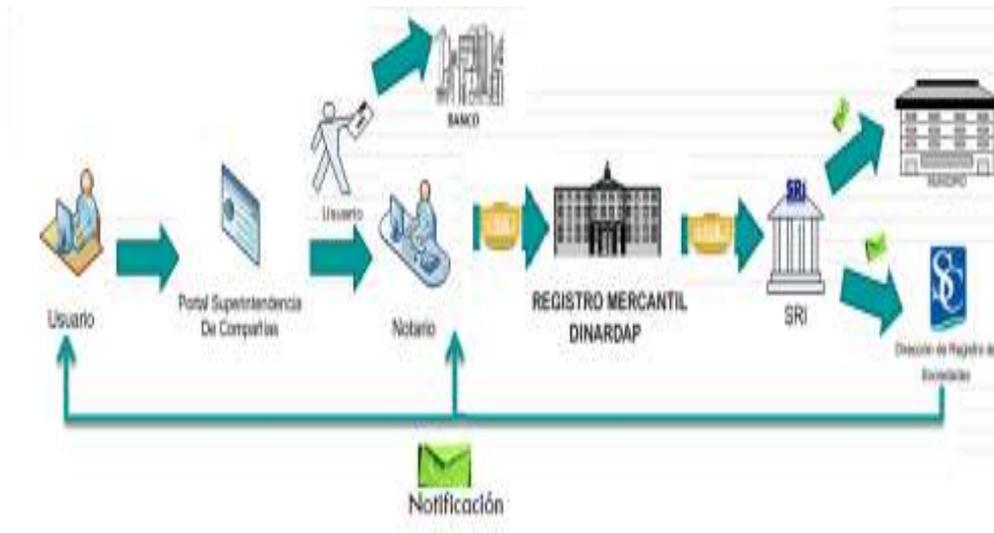
- El formulario correspondiente debidamente lleno.
- Original y copia de la escritura de constitución.
- Original y copia de los nombramientos.
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios.

De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

13. Obtener la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías se entrega una carta dirigida al banco donde se abrió la cuenta, para que se pueda disponer del valor depositado.

2.2.5 Nuevo Proceso Para Constitución de Compañías.

Figura 5.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

Cuadro 1.- Tiempos de participación

PARTICIPANTE	TIEMPO
Notario	2 a 3 HORAS
Registro Mercantil	2 a 3 HORAS
SRI	Seguimiento
TOTAL	Hasta 1 día laborable

Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

Figura 6.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

USUARIO

- Se registrará en el Portal institucional de la Superintendencia de compañías.
- Reservará el nombre de la compañía.
- Llenará el formulario de datos para la plantilla de escritura (contiene declaración juramentada).
- Llenará el formulario de datos para plantilla de nombramientos.
- Adjuntará documentos habilitantes.
- Seleccionará el notario.
- Se acercará al banco para cancelar los valores por servicios registrales.

- Se acercará a la oficina del notario para firmar las escrituras y los nombramientos y realizar el pago.

Figura 7.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

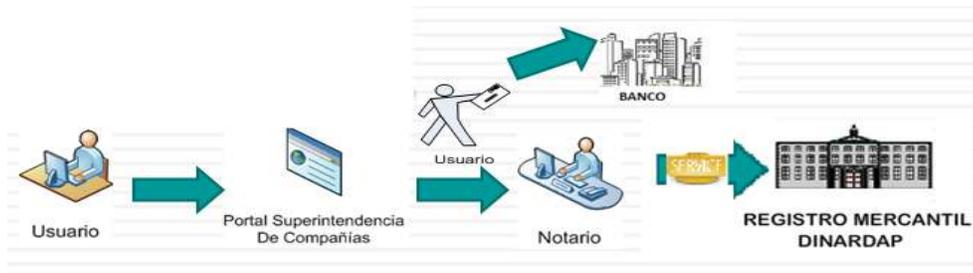
Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

NOTARIO

- Después de recibir la notificación del usuario, ingresará al sistema y revisará la información y los documentos adjuntos.
- Luego de realizada la revisión asignará la cita.
- Después de recibir el pago del usuario generará escrituras y nombramientos.
- Solicitará la firma de la escritura a los accionistas y escaneará el documento.
- Solicitará la firma de los nombramientos a los representantes legales y escaneará los documentos.

- Firmará la escritura y los nombramientos digitalizados utilizando su firma electrónica.
- El notario seleccionará en la página web la opción de finalización y automáticamente el sistema enviara una notificación al registrador mercantil.

Figura 8.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



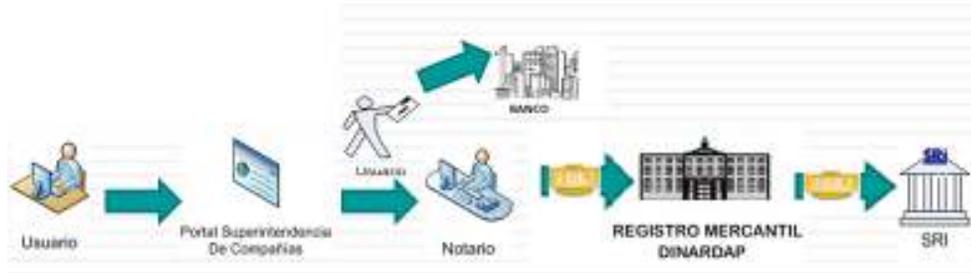
Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

REGISTRO MERCANTIL

- El sistema enviará un mensaje de notificación al Registrador Mercantil.
- Después de la revisión, el Registrador Mercantil procederá a inscribir la compañía y los nombramientos de Representantes Legales, y colocará su firma electrónica.
- Una vez finalizado ese proceso, el sistema invocará al Servicio de Rentas Internas para la obtención del número de RUC.

Figura 9.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



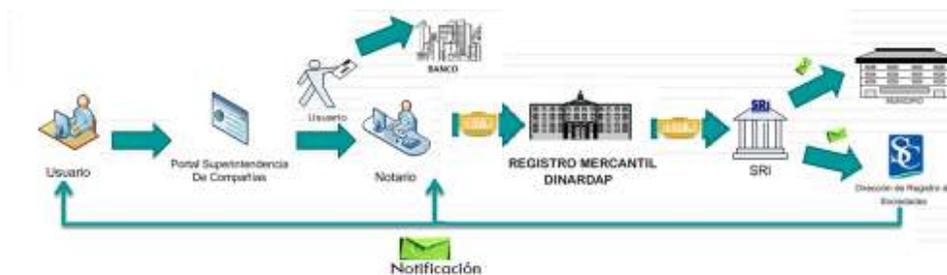
Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

- El sistema invocará al servicio web del SRI, el mismo que asignará un número de RUC
- Una vez finalizado este paso, el sistema notificará al Municipio correspondiente y a la Dirección de Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías.

Figura 10.- Nuevo proceso para la constitución de compañías.



Fuente: www.cuidatufuturo.com

Elaborado por: www.cuidatufuturo.com

DIRECCIÓN DE REGISTRO DE SOCIEDADES

- El sistema realizará el registro de la compañía en la base de datos de la Superintendencia de Compañías asignándole un número de expediente vinculado al número de RUC.
- La Dirección de Registro de Sociedades recibe la notificación de finalización del proceso.
- La Dirección de Registro de Sociedades procederá a notificar a los actores del proceso de finalización de la constitución.

2.2.6 Análisis de las principales actividades que desarrollan las empresas de servicios relacionadas con el comercio exterior, según datos conceptos recogidos de (Caballero, 2012)

Agentes de Aduana

Introducción

Todos los trámites de importación y exportación, permisos, oficios, pagos supervisión en puerto, revisión de carga y la logística en general de estos procesos son manejados por un agente afianzado de aduana, quien es la persona física autorizada por el Sistema Nacional de Aduana – SENAE - para iniciar el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros del país.

Hay empresas que cuentan con departamentos dedicados a esta labor, mientras otras optan por contratar el servicio de manera externa; no obstante, todos los

agentes afianzados de aduana deben haber sido calificados por la SENA E (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) para poder ejercer.

¿Cómo se define a un Agente Afianzado de Aduana?

Es una persona natural o jurídica previamente fue calificado por la SENA E y ejerce algunas funciones como: asesor de comercio exterior, fedatario de la documentación que recibe y custodia, auxiliar de la función pública, facilitador y gestor ante el sector público y privado. Es un certificador de la correcta declaración aduanera tanto de importadores como exportadores.

Responsabilidades

Dar fe de los documentos recibidos, revisión, comprobación y determinación para una correcta liquidación de Tributos al Comercio Exterior. Estar presente en todos los actos y custodiar conforme la Ley Orgánica de Aduana, la documentación como Fedatario.

Requisitos para operar

- Capacitación.
- Experiencia.
- Solvencia económica y sobre todo moral.
- Rendir exámenes de la materia.
- Garantía bancaria ante la Aduana.
- Estructura organizacional.
- Archivos debidamente controlados.

- Cumplir a cabalidad con los Órganos de Control.
- Personal súper capacitado.
- Control de Gestión de Calidad.

Servicios que ofrece

Asesoría legal aduanera, Incoterms (Términos de negociación), facilidades logísticas y de manera general cumple con los requerimientos de cada cliente.

Los Agentes Afianzados de Aduana son regulados por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI el cual ha promovido mejoras en los procesos, agregar valores, prevención a los importadores, mayor y mejor capacitación de todo el personal que labora en esta área.

REQUISITOS PARA ACREDITARSE COMO AGENTE FEDERATARIO DE ADUANA EN LA SENAE

Los requisitos para acreditarse como Agente Federatario de la Aduana de acuerdo a (SENAE, 2009):

REQUISITOS DOCUMENTALES

Éstos deberán ser analizados por la Coordinación General de Asesoría Jurídica

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA

Persona Natural:

- Ser ecuatoriano o extranjero residente.
- Cédula de ciudadanía y certificado de votación, según corresponda.

- Título Profesional Universitario o de nivel tecnológico conferido por una universidad o escuela superior politécnica u otras instituciones reconocidas legalmente, refrendado por el CONESUP.
- Acreditar como mínimo cinco años de experiencia en actividades de comercio exterior y operaciones aduaneras en el sector público o privado, mediante hoja de vida con respaldo documentario y certificados originales extendidos por la respectiva entidad.
- Declaración Juramentada que certifique:
 - a) Estar en plena capacidad de contratar.
 - b) No haber sido destituido de la función pública; y
 - c) No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimento contempladas en el Reglamento General o la Ley Orgánica de Aduanas y este reglamento.
- Certificación de antecedentes penales expedida por autoridad competente de la Policía Nacional en original.
- Declaración juramentada otorgada ante notario público por la que se deje constancia de no haber sido sentenciado en materia penal aduanera. Esta declaración deberá actualizarse anualmente y será presentada al momento de la renovación de la garantía que afianza las actividades del agente de aduana, caso contrario la garantía no será aceptada por la administración aduanera.
- Certificación o reporte original emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que el solicitante no es deudor en mora de entidades u organismos del sistema

financiero público y, declaración juramentada elevada a escritura pública en la que declare no ser deudor en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.

- Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país; o en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
- Señalar domicilio tributario, teléfono-fax de la oficina matriz.
- Cuenta de correo electrónico
- Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado
- Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.
- Adicional: Presentar el comprobante de pago de la tasa de postulación

AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

REQUERIMIENTOS DOCUMENTALES

Éstos que deberán ser analizados por la Coordinación General de Asesoría Jurídica.

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA

Persona Jurídica:

- Escritura de Constitución de la compañía o empresa, así como sus estatutos sociales vigentes, debidamente inscritos en el Registro Mercantil respectivo. En el caso de compañías, deberán ser del tipo de las sujetas al

control de la Superintendencia de Compañías y, contemplar en su objeto social la prestación de servicios como Agente de Aduanas.

- La compañía deberá acreditar un capital suscrito y pagado de acuerdo a lo que determine la Ley de Compañías del cual, por lo menos, el 51% deberá ser propiedad de uno o más Agentes de Aduana de manera permanente, mientras la persona jurídica ejerza dicha actividad.
- Nombramiento vigente de (los) representante(s) legal(es) debidamente inscrito(s) en el Registro Mercantil.
- Cédulas de ciudadanía y certificado de votación de los socios y representantes legales.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
- Certificado de socios emitido por la Superintendencia de Compañías en original, si la persona jurídica está sujeta a control y vigilancia de esta entidad.
- Prueba documental de que el(los) representante(s) legal(es) de la compañía tenga(n) la calidad de Agente de Aduana.
- Certificado o reporte original, emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que los representantes legales y socios no son deudores en mora de las entidades u organismos del sistema financiero público; y, declaración juramentada elevada a escritura pública de cada uno de los representantes legales y socios en la que declaren no ser deudores en mora de ninguna institución

financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.

- Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país, de la persona jurídica; o, en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
- Registro Único de Contribuyentes RUC de la compañía actualizado De cada uno de los socios y representantes legales los documentos estipulados en los numerales 5,6,7,8 y 11 de los requisitos para personas naturales.
- Lista del personal que labora en la compañía con número de cédula y número de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en caso de haberlo.
- Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.
- Adicional: Presentar el comprobante de pago de la tasa de postulación

AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

REQUISITOS TÉCNICOS DE INSPECCIÓN

INFRAESTRUCTURA FÍSICA

- Contar con la infraestructura física adecuada para su funcionamiento, de acuerdo con la actividad de Agente de Aduana.
- Letrero de identificación visible
- Área de archivo, donde se almacenará los documentos de los trámites en que se haya intervenido, o se vaya a intervenir, con su respectivo respaldo en formato digital, el cual contará con medidas de seguridad suficientes,

mismo que se manejará de acuerdo con el Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas y las disposiciones administrativas emitidas por el Gerente General.

- Contar con los equipos indispensables de Oficina, equipos de computación necesarios para interactuar con el sistema informático de la Aduana y una línea telefónica.
- Software de interconexión con la Aduana.
- Acceso permanente a Internet y Correo Electrónico (no gratuito).
- Correo Seguro.

REQUISITOS TECNICOS DE INSPECCION

DOCUMENTACIÓN PRESENTADA

- Documentos que puedan determinar la propiedad o forma de uso de los bienes que utilizan en el ejercicio de la actividad económica.
- Copia de la escritura de propiedad de las instalaciones (oficinas) o Contrato de Arrendamiento, con el reconocimiento de firma realizado ante un notario o juez e inscrito en un juzgado de inquilinato.
- Los aspirantes a obtener la licencia de Agente de Aduana como persona jurídica, deberá contar adicionalmente con el organigrama funcional y de desempeño de cargos de la Oficina de Aduanas.

Exportador:

Es el que exporta o comercia con países extranjeros, enviando mercancías y productos del suyo.

Actividades

- Registro de Exportador ante el SENA E (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador).
- Registro electrónico de uso en ECUAPASS.
- Ventanilla Única Ecuatoriana.
- Registro de Apoderado, Comercializador.
- Elaboración de Certificados de Origen, otros.
- Trámites Aduaneros Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación - DAE (40).
- Legalización o cierre electrónico de la Exportación.

¿Cómo se obtiene el Registro de Exportador?

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

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

-Banco Central del Ecuador (<http://www.eci.bce.ec/web/guest/>)

-Security Data (<http://www.securitydata.net.ec/>)

Registrarse en el portal de ECUAPASS:<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>.

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos.
2. Crear usuario y contraseña.
3. Aceptar las políticas de uso.
4. Registrar firma electrónica.

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

Proceso de Exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante.
- Descripción de mercancía por ítem de factura.
- Datos del consignante.
- Destino de la carga.
- Cantidades.
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- Canal de Aforo Automático.

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, es decir para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Importador

Importador es la persona física o jurídica que en su nombre ingresa mercaderías al territorio aduanero, ya sea que la traiga consigo o que un tercero la traiga para él.

Actividades

- Registro de Importador ante el SENA.
- Registro de Importador ante el SENA.
- Registro electrónico de uso en ECUAPASS.
- Apertura de nota de pedido (en base a pro-forma del Proveedor).

- Apertura de póliza de seguro.
- Ventanilla única Ecuatoriana, Solicitud de Documentos de Control Previo.
- Retiro de Guías de Transporte (En caso de Importaciones).
- Elaboración electrónica de la Declaración Aduanera de Importación – DAI.
- Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Importación – DAI.
- Aforo, Liquidación, y retiro de la mercancía.
- Transporte Interno.
- Entrega de la Mercancía Importada.

¿Quiénes pueden Importar?

Pueden Importar todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

¿Cómo se desaduaniza una mercancía importada?

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por el SENA E.

La declaración aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En los casos de que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan presentar en formato electrónico. Cuando no se cumplieren con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreará su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

Los documentos digitales que acompañan a la DAI a través del ECUAPASS son:

Documentos de acompañamiento

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

Documentos de soporte

Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la

presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI)

- Factura Comercial.
- Certificado de Origen (cuando proceda).
- Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Transmitida la Declaración Aduanera, el Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el CANAL DE AFORO que corresponda.

¿Cuáles son los canales de Aforos que existen?

- Canal de Aforo Automático
- Canal de Aforo electrónico
- Canal de Aforo documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo físico No Intrusivo

Previo al pago de LOS TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR, ejecutado el aforo asignado y de no existir novedades la Aduana dispondrá el levante o retiro de las mercancías.

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

Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado.

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

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Ingreso de Mercancías al Amparo de Regímenes Especiales:

- Importación temporal con reexportación en el mismo estado, (maquinarias y equipos destinados a la ejecución de obras o a la prestación de servicios públicos en base a contratos celebrados con el estado o privado).
- Importación amparada en el régimen de maquila.
- Importación de bienes a Depósito Industrial para la fabricación de productos destinados a la exportación.

- Importación temporal para perfeccionamiento activo, (materias primas, bienes intermedios y envases), para luego ser exportados.
- Importación de bienes para exhibición en Ferias Nacionales o Internacionales.
- Presentación de estados auditados de importaciones realizadas.
- Control y Cancelación de Garantías.

Trámites Legales:

- Trámite de Reintegro de Tributos (DRAW BACK).
- Impugnación de Aforo sobre Valoración o Clasificación Arancelaria.
- Impugnaciones a Rectificaciones de Tributos.
- Reclamos de Pago Indebido.

Empresas Consolidadoras de carga

- Servicio de Flete Internacional Aéreo, Marítimos y Terrestre desde y hacia cualquier país del mundo.
- Servicio de Flete Courier de documentación y paquetería.
- Manejo de Todo Tipo de cargas tales como; Seca, Refrigerada, Perecible, Peligrosa, Sobredimensionada, carga proyecto, etc.
- Recolección de Carga en Origen - Pick-Up, Inland.

- Almacenamiento de mercadería para consolidación.
- Inventario de mercadería.
- Manejo de carga In-Bond en USA.
- Re-empaque y embalajes especiales.
- Segregación de carga según necesidad del cliente.
- Facturación en Origen para mercaderías sin facturas originales. Aplica origen Miami.
- Administración de Proveedores.
- Administración de Órdenes de Compra.
- 30 días libres en Bodega Miami-USA.
- Expertos en manejo de embarques según Incoterms 2000 o 2010: EX WORK, FOB, DAP, DDU, DDP, entre otros.
- Asesoría de Logística Internacional para la selección de la mejor vía de transporte.

Editores y Capacitadores

- Asesoría y consultoría.
- Capacitación y entrenamiento.
- Desarrollo de sistemas.

- Clasificación.
- Gestión Aduanera.
- Redes Profesionales.
- Partes que intervienen el Comercio Exterior.

INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización)

De acuerdo a la página oficial del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN, 2009) éste está reconocido por la sociedad ecuatoriana como competente en la ejecución de los procesos establecidos en el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, satisface la demanda nacional en los campos de la Normalización, Reglamentación y Metrología y contribuye al mejoramiento de la competitividad, de la salud y seguridad del consumidor, la conservación del medio ambiente y la promoción de una cultura de la calidad para alcanzar el buen vivir.

Objetivo General

Cumplir las competencias de organismo técnico nacional, en materia de reglamentación, normalización y metrología, establecidos en las normativas constitucional y legal vigentes, así como en tratados, acuerdos y convenios internacionales.

Objetivos Estratégicos

Cumplir con las competencias de reglamentación, normalización y metrología.

Formular en sus áreas de competencia, luego de los análisis técnicos respectivos, las propuestas de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, los planes de trabajo, así como las propuestas de las normas y procedimientos metrológicos.

Promover programas orientados al mejoramiento de la calidad y apoyar, de considerarlo necesario, las actividades de promoción ejecutadas por terceros.

Preparar el plan nacional de normalización que apoye la elaboración de reglamentos técnicos para productos.

Organizar y dirigir las redes o subsistemas nacionales en materia de normalización, reglamentación técnica y de metrología.

Prestar servicios técnicos en las áreas de su competencia.

Previa acreditación, certificación y/o designación, actuar como organismo de evaluación de la conformidad a nivel nacional.

Homologar, adaptar o adoptar normas internacionales.

Objetivos de Calidad 2014

- Incrementar la infraestructura de la calidad en Normalización, Reglamentación Técnica y Evaluación de la Conformidad orientada al desarrollo de los sectores productivos y servicios.
- Incrementar la cobertura de servicios metrológicos orientado al aseguramiento de la trazabilidad de las mediciones en el país.

- Incrementar la eficiencia operacional en el INEN.
- Incrementar el desarrollo del talento humano en el INEN.
- Incrementar el uso eficiente del presupuesto del INEN.

Política de Calidad

Satisfacer las necesidades y los requerimientos de los usuarios, mediante la entrega de los servicios de Normalización, Reglamentación y Metrología; utilizando recurso humano calificado y continuamente informado, cumpliendo los requisitos del Sistema de Gestión de la Calidad basado en la norma NTE INEN ISO 9001 y las disposiciones legales vigentes, logrando los objetivos institucionales; y propiciando la mejora continua de la eficiencia del Sistema de Gestión.

OAE (Organismo de Acreditación Ecuatoriano)

Al Organismo de Acreditación Ecuatoriano - OAE, le corresponde cumplir las funciones de organismo técnico nacional, en materia de la acreditación de evaluación de la conformidad para todos los propósitos establecidos en las leyes de la República, en tratados, acuerdos y convenios internacionales de los cuales el país es signatario. La evaluación se lleva a cabo de acuerdo con las normas acordadas internacionalmente y se realiza a las organizaciones de evaluación de la

conformidad que proveen certificación, inspección y servicios de ensayo o calibración. (OAE, 2012)

SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador)

De acuerdo a (SENAE, 2009) El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio.

Somos parte activa del que hacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

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

Estamos conscientes que en las instituciones, el principal recurso es el humano, por eso creemos en la gente.

Estamos listos para enfrentar cualquier reto, y comprometidos con la gran responsabilidad que implica ser la Aduana del Ecuador.

2.3 Marco Conceptual

Empresa. Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles o para la prestación de servicios.

Manufactura. Una manufactura es un producto industrial, es decir, es la transformación de las materias primas en un producto totalmente terminado que ya está en condiciones de ser destinado a la venta.

Ciente. Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente.

PYME. Empresa pequeña o mediana en cuanto a volumen de ingresos, valor del patrimonio, número y trabajadores.

Pequeña empresa es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América, según los datos determinados por la Cámara de la Pequeña y Mediana industria de Guayaquil.

Mediana Empresa es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.) , según los datos determinados por la Cámara de la Pequeña y Mediana industria de Guayaquil.

Artesano.

Para el Código del Trabajo Art. 285, artesano es el trabajador manual, maestro taller, o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la

Ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller.

Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios.

Comercio Exterior. El comercio es una práctica de tipo económica que consiste en comprar, vender, o intercambiar productos, materiales, servicios, entre otros, para lograr como contrapartida de éstos beneficios de tipo económicos. O sea, puesto en palabras más simples, el comercio implicará el cambio de una cosa por otra, que normalmente es dinero.

En tanto, la mencionada actividad económica puede realizarse dentro de un país e implicar a individuos, empresas dentro del mismo territorio o espacio geográfico, o por el contrario, efectuarse fuera de los límites de una nación, caso que se conoce formalmente como comercio exterior

Se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

Comercio internacional. El cual se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.

Negocios Internacionales. Los negocios internacionales, en definitiva, abarcan a las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país. El concepto incluye las transacciones gubernamentales y las transacciones privadas.

Categorización de los Incoterms 2010

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

Término en E: EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

Términos en F: FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

Términos en D: DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

DAP es un Incoterm polivalente "flexible" y se puede usar en cualquier medio de transporte y en la combinación de todos ellos.

Definiciones de los términos 2010

Grupo E – Entrega directa a la salida

EXW

Ex Works (named place) → ‘en fábrica (lugar convenido)’.

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus propias instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal). Es decir el proveedor se encarga de la logística y el traslado necesario para que el comprador tenga el suministro del producto en el mismo lugar donde desempeña la tarea productiva. Este Incoterm no sufrió modificación en relación a los Incoterms año 2000.

Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal

FASFree Alongside Ship (named loading port) → ‘Libre al costado del buque (puerto de carga convenido)’.

-El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

FOB (Free On Board (named loading port) → ‘Libre a bordo (puerto de carga convenido)’

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El comprador se hace cargo de designar y reservar el transporte principal (buque)

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no utilizable para granel.

El incoterm FOB se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FCAFree Carrier (named place) → ‘Libre transportista (lugar convenido)’.

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal

CFR Cost and Freight (named destination port) → ‘coste y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los graneles.

Incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

CIF Cost, Insurance and Freight (named destination port) → ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa.⁷ Se debe utilizar para carga general o convencional.

El incoterm CIF es exclusivo del medio marítimo.

CPT Carriage Paid To (named place of destination) → ‘transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

CIP Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) → ‘transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido)’.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal)

Grupo D – Entrega directa en la llegada

DATDelivered At Terminal (named port): ‘entregado en terminal (puerto de destino convenido)’.

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP y reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía es descargada en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El concepto terminal es bastante amplio e incluye terminales terrestres y marítimas, puertos, aeropuertos, zonas francas, etc.): por ello es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercancía y que este lugar coincida con el que se especifique en el contrato de transporte.

El Incoterm DAT se utilizaba frecuentemente en el comercio internacional de graneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de graneles de los puertos (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

DAPDelivered At Place (named destination place) → ‘entregado en un punto (lugar de destino convenido)’.

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDPDelivered Duty Paid (named destination place): ‘entregado con derechos pagados (lugar de destino convenido)’.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor. El tipo de transporte es polivalente/multimodal

Agente de Aduana. Es la persona autorizada por la SENA E para actuar ante los órganos competentes del servicio aduanero en nombre y por cuenta de aquel que contrata sus servicios, en el trámite de una operación, régimen o actividad aduanera.

Asesor. [Persona, entidad] Que asesora o da consejo o información sobre alguna cuestión, en especial cuando se dedica a ello profesionalmente.

Logística. Conjunto de los medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado de un proceso complicado.

Importación. Es cualquier bien o servicio recibido dentro del territorio nacional.

Exportación. Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional.

Lista de empaque. Es el documento que describe como está embalada la mercadería, las dimensiones y el peso.

Arancel. Tarifa oficial que determina los derechos que se han de pagar en varios ramos, como el de costas judiciales, transporte ferroviario o aduanas.

Fodinfra. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA)

IVA. Sigla de impuesto sobre el valor añadido o de impuesto sobre el valor agregado, impuesto que grava el valor añadido o agregado de un producto en las distintas fases de su producción.

Loading Container. Proceso de cargar dentro el contenedor con la mercadería a ser transportada.

Flete. Coste del alquiler de una embarcación o del transporte de mercancías en ella.

Contenedor. Los contenedores marítimos son recipientes de carga que se los emplea justamente en tareas de transporte marítimo, aunque tampoco su uso se restringe allí.

Mercadería. Se denomina mercadería todo género vendible, cualquier cosa mueble que se hace objeto de trato o venta

2.4 Marco Legal

Y.P. LOGISTIC S.A. es una sociedad tipificada como anónima según la Ley de Compañías, la misma que define el marco jurídico de las compañías o sociedades constituidas en el Ecuador. Entre los aspectos jurídicos más importantes relacionados con las sociedades, estos se pueden encontrar en el texto jurídico de esta Ley en varias de sus secciones.

Sección VI

DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS,

NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

2.5 Hipótesis

2.5.1 Hipótesis general:

La internacionalización de las PYMES de la Industria Manufacturera de Guayaquil se ha visto limitada debido al poco o nulo conocimiento de los procesos de comercio exterior, es ahí donde nuestra empresa asesorará de forma

eficiente y verás, acompañado de un proceso logístico integral, para así lograr que estos negocios puedan exportar sus bienes producidos en Guayaquil.

CAPITULO 3

3. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 Tipo de investigación

Investigación de Campo: consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna.

La investigación se está realizando en la ciudad de Guayaquil en el sector industrial manufacturero de las PYMES, la cual nos ayudara a determinar la ubicación de las diferentes empresas localizadas en el sector, y una vez identificadas conocer sus necesidades y ofrecer nuestras alternativas para satisfacerlas.

Alcance de la investigación.

El proyecto de investigación surge a partir de la necesidad de YP LOGISTIC S.A. de estudiar un tema de su interés, y que al revisar los resultados de la investigación, encuentra un problema o área de oportunidad sin atender y en donde podemos actuar.

Estudio exploratorio: información general respecto a un fenómeno o problema poco conocido, incluyendo la identificación de posibles variables a estudiar en un futuro.

El exploratorio nos va a permitir conocer en detalle las diversas necesidades y las variables de posibles soluciones que las PYMES pueden adoptar para ampliar su mercado de acción.

Diseño de la investigación

En el presente proyecto se realiza el diseño de la investigación experimental.

Diseños Experimentales. En ellos el investigador desea comprobar los efectos de una intervención específica, en este caso el investigador tiene un papel activo, pues lleva a cabo una intervención.

El servicio que YP Logistic S.A. brindará a las diferentes empresas manufactureras industriales de Guayaquil influirá directamente en la logística del proceso de exportación de las PYMES.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Debido a la dificultad para conseguir información confiable sobre las PYMES en Ecuador, se decidió hacer un muestreo de empresas, que cumplan algunos de los criterios que se utilizan comúnmente en otros países latinoamericanos para clasificarlas. La base de nuestro estudio, fueron las más de 32.000 empresas que reportan sus balances a la Superintendencia de Compañías. Básicamente hemos recurrido a dos parámetros de clasificación:

- 1) Empresas cuyas ventas anuales están entre 1 y 5 millones de dólares,
- 2) Empresas cuyos activos totales están entre 30.000 y 500.000 dólares.

Así, encontramos cerca de 2.500 empresas que cumplen con estos requisitos, y que por lo tanto consideraremos como PYMES. Si bien, pueden existir objeciones sobre la forma de clasificación, consideramos que este es un buen punto de partida para el análisis (de plano, hemos eliminado el criterio del número de empleados, que es el más común en los países latinoamericanos, pues esta información en el Ecuador no es confiable). En adelante, a no ser que se mencione lo contrario, el análisis estará basado en estas 2.500 empresas.

¿Dónde se ubican?

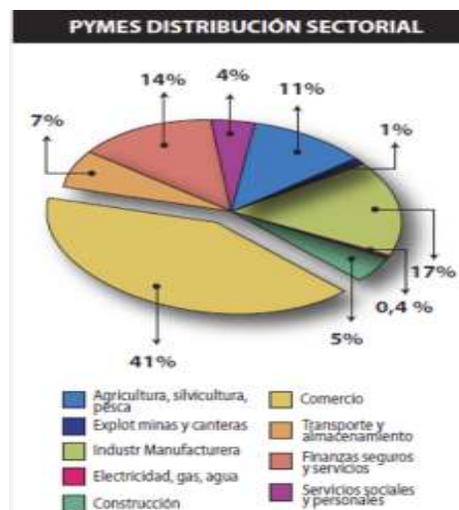
El 58% de las PYMES en nuestro país están concentradas en las actividades de manufactura y comercio, siendo ampliamente mayoritarias aquellas empresas de esta última con el 41% del total en el año 2004 (dentro del sector comercial, tiene mayor peso las actividades al por mayor con 24%, al por menor con 14%, y los establecimientos y restaurantes con el 2%). Otro sector de localización importante para las PYMES, con el 14% de participación, es el de “Finanzas, seguros y servicios profesionales”, en el cual se agrupan gran cantidad de empresas que brindan diferentes servicios.

Por ser nuestro porcentaje del 17% siendo nuestro total de 2500 empresas podemos determinar que el total de PYMES manufactureras en la ciudad de Guayaquil es de 425 PYMES valor que usaremos para calcular la muestra y así efectuar las encuestas correspondientes.

3.2.2 Muestra

La muestra es una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error (generalmente no superior al 5%) estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global.

Figura 11.- Pymes Distribución Sectorial



Fuente: Revista Ekos
Elaborado por: Revista Ekos

Muestreo probabilístico (aleatorio): En este tipo de muestreo, todos los individuos de la población pueden formar parte de la muestra, tienen probabilidad positiva de formar parte de la muestra. Por lo tanto es el tipo de muestreo que deberemos utilizar en nuestras investigaciones, por ser el riguroso y científico.

La muestra a realizar es probabilística, ya que al ser todas las empresas manufactureras ubicadas en la ciudad de Guayaquil, están sujetas a la implementación de nuestros servicios.

Nuestra muestra se comprende del 3% de la población dándonos un total de 12 empresas a encuestarse.

3.3 Encuesta

MODELO DE ENCUESTA PARA PYMES QUE CONTRATAN LOS SERVICIOS DE ALGUNA EMPRESA ASESORA EN COMERCIO EXTERIOR

1.- ¿Qué tipo de estructura administrativa posee su negocio?

FAMILIAR

SOCIEDAD

UNIPERSONAL

2.- ¿Para el desarrollo de sus actividades como PYME dedicada a la manufactura, que tipo (s) de asesoría y gestión su empresa contrata con mayor frecuencia?

(Marque hasta 2 opciones)

- CONTABLE**
- LEGAL**
- COMERCIO EXTERIOR**
- FINANCIERO**
- MARKETING**

3.- ¿Su empresa cuenta con un Departamento o personal dedicado al comercio exterior?

- SI**
- NO**

4.- ¿Actualmente cuenta usted con los servicios de alguna empresa asesora en comercio exterior que lo asista de manera frecuente?

- SI**
- NO**

5.- ¿A qué se dedica la producción de su compañía manufacturera?

TEXTILES	<input type="checkbox"/>
MUEBLERIA	<input type="checkbox"/>
CALZADO	<input type="checkbox"/>
OTROS	<input type="checkbox"/>

6.- ¿En qué sectores considera usted que las actuales compañías asesoras de comercio exterior se enfocan mayormente?

SECTOR PUBLICO	<input type="checkbox"/>
SECTOR PRIVADO GRANDES EMPRESAS	<input type="checkbox"/>
SECTOR PRIVADO PYMES	<input type="checkbox"/>
OTROS	<input type="checkbox"/>

7.- ¿Para usted que aspecto es más importante sobre el servicio a brindarse en su PYME según el grado de importancia de las siguientes características de una empresa asesora en comercio exterior?(Marque hasta 2 opciones)

RAPIDEZ EN GESTION	<input type="checkbox"/>
PRESTIGIO	<input type="checkbox"/>
PRECIO	<input type="checkbox"/>

SERVICIOS PERSONALIZADOS

INFRAESTRUCTURA FISICA

RECOMENDACIÓN DE OTRAS PYMES

SOLUCIONES TECNOLOGICAS

8.- ¿Considera usted que una compañía especializada en asesoramiento a PYMES, podría proveerle una mejor asistencia en comercio exterior?

SI

NO

9.- ¿Considera usted que una empresa asesora en comercio exterior que le permita gestionar todo el proceso de su pedido sea una buena opción para sus necesidades?

SI

NO

10.- ¿Considera usted una buena opción para su compañía que una empresa le brinde asesoría en comercio exterior?

SI

NO

11.- Si una empresa asesora en comercio exterior le brinda los servicios antes mencionados ¿Usted estaría dispuesto a contar con sus servicios?

DEFINITIVAMENTE SI

PROBABLEMENTE SI

PROBABLEMENTE NO

DEFINITIVAMENTE NO

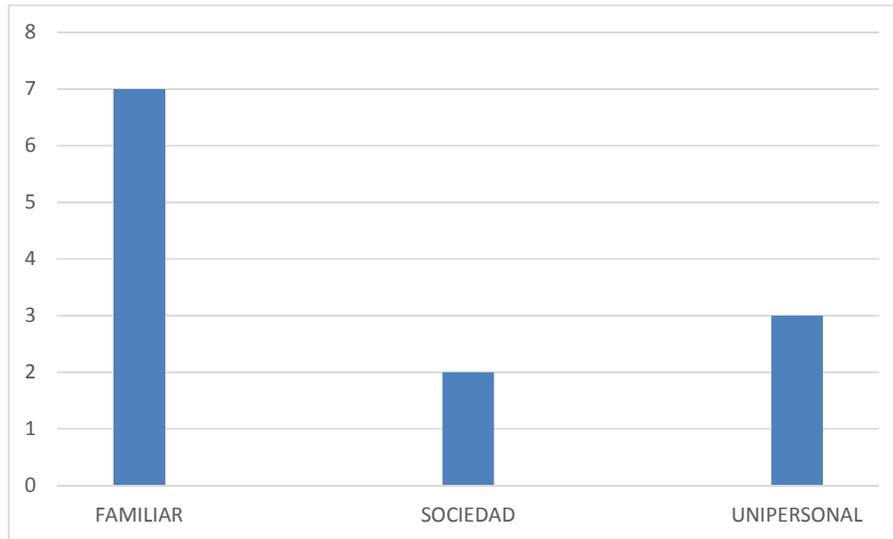
NO RESPONDE

3.4 Análisis de los Resultados de las Encuesta a PYMES

Luego de haber planteado la encuesta a las PYMES que se dedican la industria manufacturera en la ciudad de Guayaquil, se procedió a la tabulación y graficación de los datos obtenidos como se presenta a continuación.

1.- ¿Qué tipo de estructura posee su empresa?

Figura 12.- Estructura de las empresas.



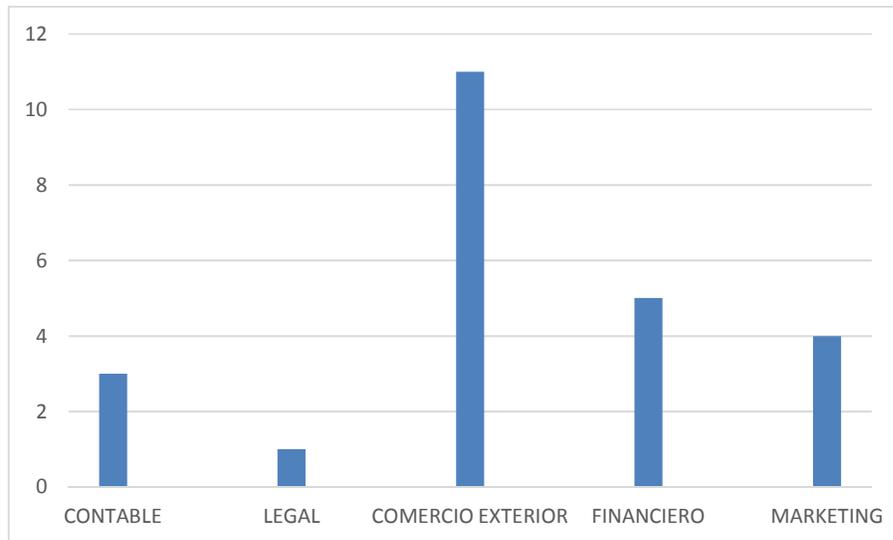
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Nos permitirá conocer más a nuestro cliente potencial, indicándonos además que la mayor parte de las PYMES son dirigidas por miembros de una misma familia siendo estas sucesivas dentro de la familia siendo estos los dueños de las empresas.

2.- ¿Para el desarrollo de sus actividades como PYME dedicada al comercio que tipo (s) de asesoría y gestión su empresa contrata con mayor frecuencia? (Marque hasta 2 opciones)

Figura 13.- Actividades contratadas



Fuente: Investigación propia

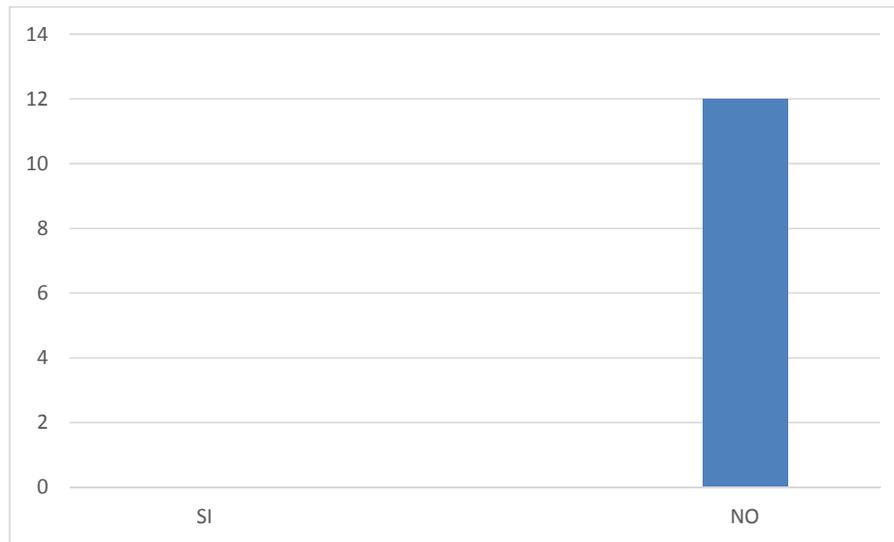
Elaborado por: los autores

Las PYMES en Guayaquil al no contar con recursos suficientes subcontratan varios servicios, nuestra investigación logra determinar que el campo al cual estamos apuntando, Comercio Exterior, tiene un alto grado de aceptación el cual nos conviene ingresar a dicho sector para ofrecer nuestro servicio.

Siendo como segunda opción el servicio financiero el cual para toda empresa siempre es un área importante para el crecimiento de las mismas.

3.- ¿Su empresa cuenta con un Departamento o personal dedicado al comercio exterior?

Figura 14.- Inclusión de Departamento de Comercio Exterior



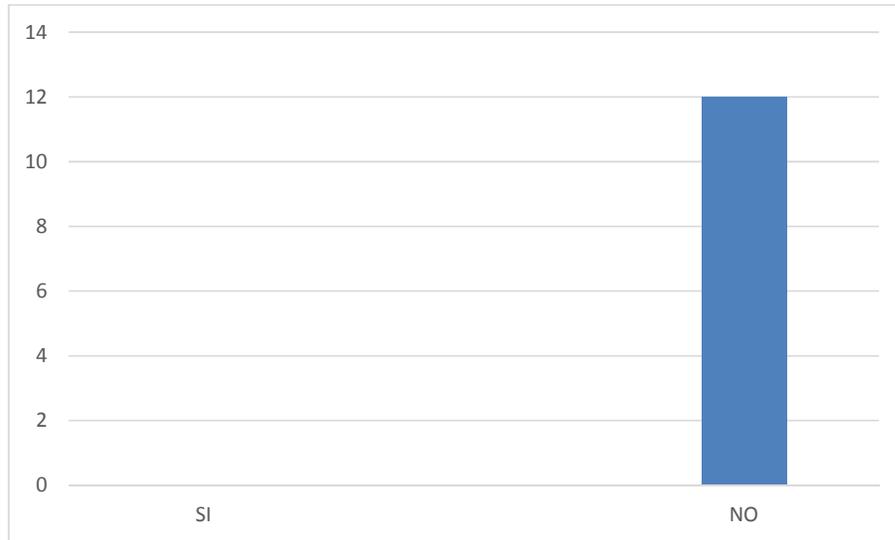
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Dentro de las PYMES encuestadas, las mismas no cuentan con un departamento y/o personal que se dedique exclusivamente al área de comercio exterior, lo que afirma lo cuestionado en la pregunta 2 de que este servicio es subcontratado, una razón es que no les resulta rentable tener personal específico para un no muy elevado volumen de trámites aduaneros.

4.- ¿Actualmente cuenta usted con los servicios de alguna empresa asesora en comercio exterior que lo asista de manera frecuente?

Figura 15.- Contratación de Servicios de Comercio Exterior



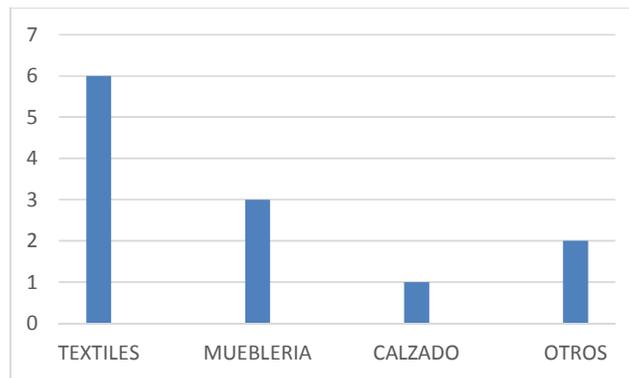
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Debido a las demandas realizadas por la aduana al momento de querer exportar o importar mercadería es necesaria la asesoría para no incurrir en errores y aumentar gastos que pueden ser evitados, dentro de las empresas encuestadas no existe asesoramiento por parte de alguna empresa dedicada a ofrecer este servicio, por ende pueden cometer diferentes errores al momento de querer internacionalizar su producto de manera independiente.

5.- ¿A qué se dedica la producción de su compañía manufacturera?

Figura 16.- Actividades de las PYMES



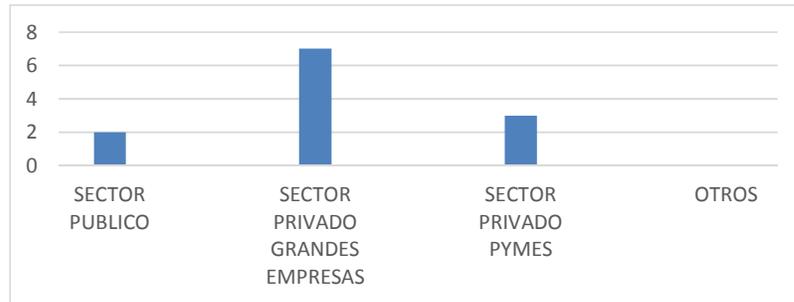
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Cada una de las empresas encuestadas se dedica a una actividad diferente por lo que el resultado nos brinda mayor variedad en los productos a internacionalizarse.

6.- ¿En qué sectores considera usted que las actuales compañías asesoras de comercio exterior se enfocan mayormente?

Figura 17.- Enfoque de Asesores



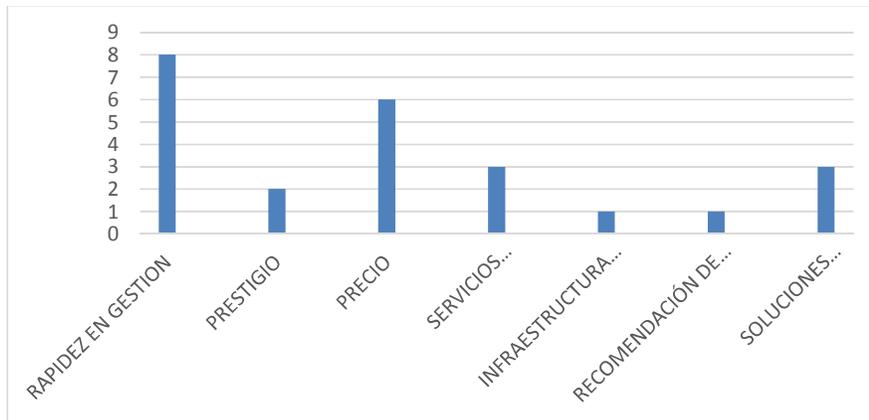
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

La asesoría de comercio exterior de grandes empresas lo que buscan son ganancias a corto plazo por lo que las primeras opciones en buscar empresas para ofrecer este servicio será las grandes empresas del sector privado, siendo la del sector publico la menos interesada por la serie de documentos solicitados y los concursos a hacerse.

7.- ¿Para usted que aspecto es más importante sobre el servicio a brindarse en su PYME según el grado de importancia de las siguientes características de una empresa asesora en comercio exterior?(Marque hasta 2 opciones)

Figura 18.- Importancia de los aspectos del servicio



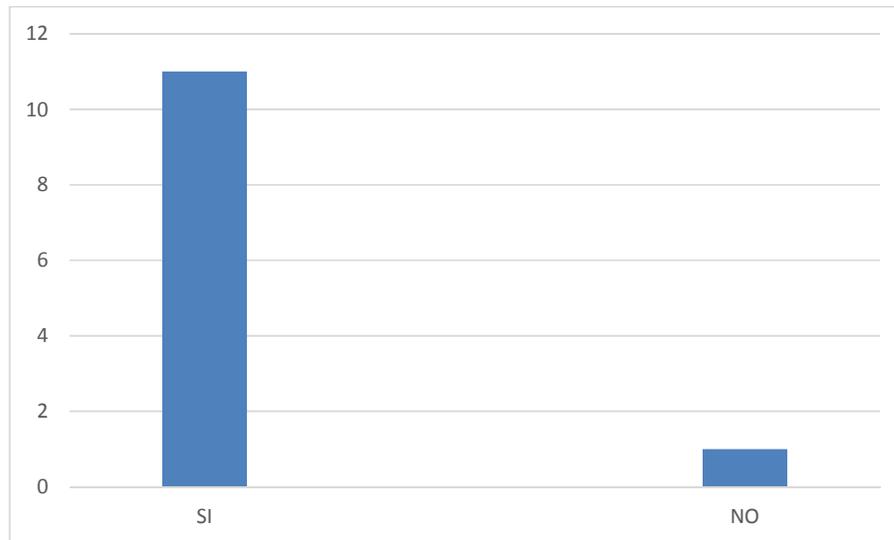
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Como toda empresa lo que siempre se busca es rapidez en la solución de problemas y requerimientos y a un bajo costo, por lo que las empresas encuestadas respondieron en un mayor número a las opciones de la rapidez en gestión, precio y soluciones tecnológicas.

8.- ¿Considera usted que una compañía especializada en PYMES podría proveerle una mejor asistencia en comercio exterior?

Figura 19.- Asistencia en Comercio Exterior



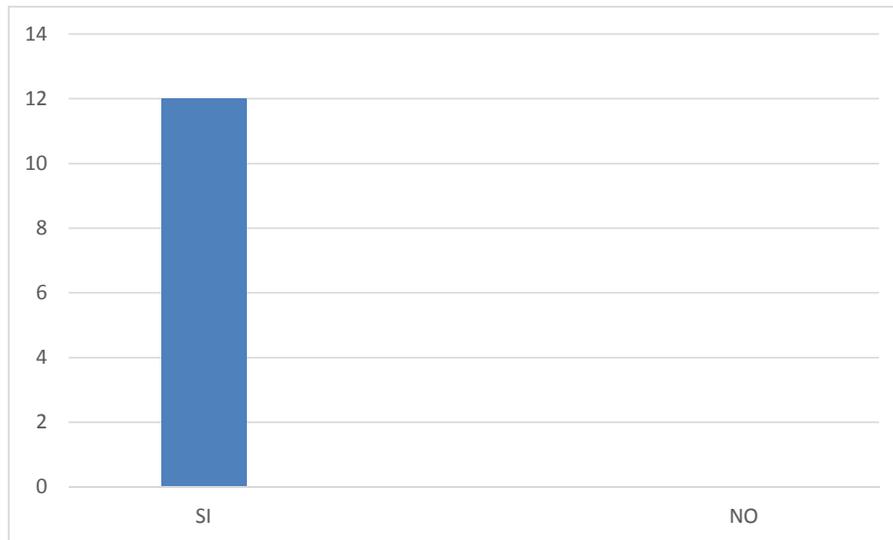
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

La necesidad de asesoría que una PYME le pueda brindar a otra PYME se puede ver reflejada en las respuestas de las empresas que respondieron positivamente a la percepción de que una empresa asesora en comercio exterior especializada en PYMES puede servir a otra PYME.

9.- ¿Considera usted que una empresa de asesoría en comercio exterior, que le permita gestionar todo el proceso de exportación, sea una buena opción para sus necesidades?

Figura 20.- Aceptación de servicio



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

El total de las PYMES encuestadas consideran que una empresa asesora que los guíe e informe a lo largo de todo el proceso aduanero es una idea valedera, más aún cuando actualmente al momento de transmitir la información en ciertos momentos al pasar por los diferentes procesos se pierde la efectividad al momento de transmitir la información de un proceso a otro.

10.- ¿Considera usted una buena opción para su compañía que una empresa le brinde asesoría en comercio exterior?

Figura 21.- Aceptación de Asesoría



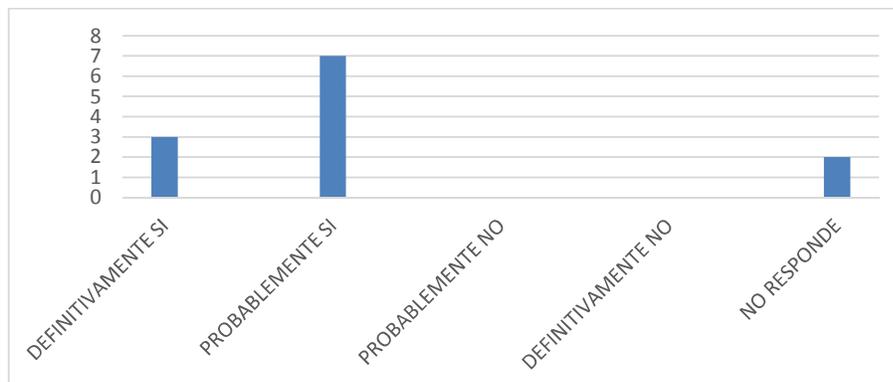
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Siendo la meta principal de estas empresas el internacionalizar su producto ven de manera positiva que una empresa los asesore y guíe el proceso de internacionalizar el mismo.

11.- Si una empresa asesora en comercio exterior le brinda los servicios antes mencionados ¿Usted estaría dispuesto a contar con sus servicios?

Figura 22.- Predisposición a contratar el servicio



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores

Las PYMES encuestadas muestran un resultado positivo en cuanto a la adquisición del servicio ofrecido

Este es sin duda alguna uno de los resultados más importantes obtenidos en la encuesta, se refiere a la predisposición que tienen las PYMES encuestadas en contar con el servicio ofrecido por nuestra compañía.

Este resultado determina que el servicio propuesto es realmente llamativo y ha sido considerado por los encuestados para ser adquirido, lo que le da una base favorable a nuestro proyecto.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1 Empresa

Empresa: YP LOGISTIC S.A.

Figura 23.- Logo de YP LOGISTIC S.A.



YP LOGISTIC S.A.

SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR

Fuente: YP LOGISTIC S.A.

Elaborado por: YP LOGISTIC S.A.

4.1.1 Justificación

La empresa **YP Logistic S.A.** con 15 Años de experiencia en servicios de comercio exterior, está ubicada en la Ciudadela Vernaza Norte Mz6 V8, sitio estratégico donde se encuentran gran parte de compañías que brindan servicios de Agenciamiento de Aduanas, Navieras, Consolidadoras de Carga, etc. en la ciudad de Guayaquil; las oficinas de YP Logistic S.A. serán rediseñadas y remodeladas para poder implementar los nuevos departamentos de Asesoría a las PYMES de la Industria Manufacturera de Guayaquil.

Nuestra asesoría y logística estará respaldada por técnicos con vasta experiencia en lo que refiere a Aduanas y movimiento en diferentes puertos internacionales, nuestros Colaboradores facilitarán las operaciones de las PYMES para que sus productos lleguen sin novedad y con los mejores tiempos de traslado de bodega a bodega.

El servicio se resume en los puntos a continuación:

- Normas técnicas de Calidad.

Gestionar permisos de exportación referentes a la calidad.

- Logística de Exportación.

Servicio puerta a puerta, desde bodegas de las PYMES hasta el almacén del cliente final en destino.

- Boletines de información y capacitación para el cliente.

Mantener informado a las PYMES sobre los hechos relevantes que afectan directa o indirectamente las operaciones de nuestros clientes.

Cabe destacar que el crecimiento progresivo y sostenido económico de nuestros clientes va a incurrir de manera directa en los ingresos de nuestra compañía siendo de vital importancia que el trabajo final sea eficiente y de calidad.

4.1.2 Descripción del negocio: misión, visión, objetivo, análisis FODA

4.1.2.1 Misión

La empresa YP Logistic S.A. ofrece asesoría y logística de Carga Internacional, Servicio dirigido a las PYMES de la industria Manufacturera de la ciudad de Guayaquil, siendo apoyo fundamental para que las mismas puedan expandir sus ventas con clientes potenciales alrededor del mundo.

4.1.2.2 Visión

Lograr ser una empresa reconocida a nivel nacional como la primera opción para las PYMES en sus proyectos de expansión y ventas a nivel internacional, siendo la confianza del cliente el premio a nuestra gestión de Calidad.

4.1.2.3 Objetivos

YP Logistic S.A. basándose en un servicio personalizado a las PYMES tendrá como objetivos en los primeros meses de servicio los siguientes puntos:

- Crear normas de calidad en los procesos internos de la empresa.
- Elevar informes mensuales de actividades aduaneras de los clientes.
- Visitar 5 Clientes Potenciales por semana.
- Ser el principal proveedor de servicios de carga y asesoramiento de las PYMES.
- Reducir los tiempos de Atención al cliente en sus requerimientos.

4.1.2.4 Análisis del entorno FODA

Fortalezas

- Colaboradores con vasta experiencia.
- Convenios ya establecidos con diferentes actores en el mercado Logístico.
- Certificados de respaldo de clientes antiguos.
- Empresa conocida en el medio.

Debilidades

- No contar con instalaciones propias.
- Falta de cartera de clientes.

Oportunidades

- Leyes Gubernamentales que impulsan el crecimiento de las PYMES.
- Mercado meta poco explorado en este servicio.
- Competencia enfocada en grandes empresas.
- Ofrecer un servicio personalizado, con valor agregado.

Amenazas

- Normas de calidad estrictas en mercados meta de las PYMES.

4.1.2.5 Principios y Valores

La empresa para obtener fidelidad de la clientela tiene que tener claro los siguientes puntos:

Transparencia

Dar a conocer de forma clara, valores y procedimientos para actuar en mercados internacionales.

Compromiso con el cliente

Ser el apoyo fundamental y responsable de cada acción que vayan a ejecutar las PYMES para alcanzar la internacionalización.

4.1.2.6 Estrategia de Negocio

La empresa cuenta con planes estratégicos fundamentados en el servicio personalizado, es decir cada PYME será analizada en profundidad, para así poder brindarle el servicio óptimo de acuerdo a sus necesidades.

Nuestros colaboradores con vasta experiencia en el mercado internacional, facilitaran las operaciones de las PYMES, minimizando los riesgos por participar en mercados desconocidos para nuestros clientes.

4.1.2.7 Estrategia comercial

- Actividades para promocionar el servicio

Los asesores del nuevo departamento de la compañía YP Logistic S.A., visitarán a cada cliente potencial, cuyos nombres son abstraídos de una base de datos obtenida del portal de internet de la Superintendencia de Compañías, el mismo que arroja información actualizada de las sociedades, en cuanto a su ubicación y datos generales, así como de las bases de datos de la Junta Nacional del Artesano. Previamente se concertará una cita para presentar el nuevo servicio que va a ofrecer YP Logistic.

Equipados con una carpeta de presentación se informará sobre las ventajas de interactuar en un mercado internacional y un resumen de las actividades que hay que llevar a cabo para convertirse en un exportador.

- Plan de Acción

Los asesores del nuevo departamento de YP Logistic, tendrán una reunión con los propietarios y/o administradores de cada PYME cliente potencial, en la misma, éstos obtendrán información proporcionada por los funcionarios autorizados de las empresas visitadas, para así poder preparar un estudio sobre los procesos realizados al momento de la manufactura de sus productos, sus volúmenes de producción, los certificados de calidad, el mercado local y del exterior en caso de existir.

Los resultados de los estudios que se realicen, se obtendrá información técnica sobre los requisitos y normas de calidad vigentes internacionalmente, que deberán

aplicarse en el proceso de manufactura para así obtener el producto final demandado en los mercados meta internacionales.

Una vez realizados los estudios de calidad y nuestros precios por servicios sean aceptados por parte de la PYME, comenzará el asesoramiento sobre todos los procesos de embalaje y datos que se van a necesitar para poder hacer la declaración aduanera de exportación.

1.- YP Logistic fijará precios de fletes y demás costos con las navieras, para poder retirar el contenedor y llevarlos hacia la bodega de la PYME.

2.- Una vez que el cliente tiene el contenedor en su bodega, se realizará el Loading (estiba) de la carga. Cabe recalcar que en caso de que no cuente con personal para poder realizarlo, la empresa YP Logistic le podrá brindar el servicio de estiba.

3.- Con todos los datos de la carga, del contenedor y con la declaración aduanera se procederá a realizar el ingreso del contenedor a puerto para su posterior embarque.

4.- Una vez transcurridos los días de tránsito a destino acordado con el cliente, procederemos a contratar el servicio de una empresa en el país en destino que tenga todos los certificados de aprobación para ser operador de comercio exterior, y que nos puedan facilitar la desaduanización de la carga en destino y el Transporte Interno hacia bodega final.

- Asesoría a las PYMES

La asesoría a las PYMES va a iniciar desde el momento en que el cliente acepta el servicio de asesoría, el compromiso de convertirse en exportadores, y las tarifas de los fletes que la empresa ofrece como parte del paquete integral de servicios. Es decir, se le recomendará un servicio de flete internacional en el que el contenedor llegue al puerto que más cerca esté de la bodega del cliente de la PYME, también dependiendo de la carga, se seleccionará el tipo de contenedor adecuado que ofrezca todas las seguridades para que la carga llegue en perfecto estado a su destino, estos contenedores según el caso podrían tener refrigeración.

Al momento de realizar la cargada del contenedor se le indicará a la PYME los datos que va a necesitar el Agente de Aduana para que pueda realizar la declaración de exportación como número de bultos, número de unidades físicas, peso neto de la carga, peso bruto de la carga, etc.

Se realizará el registro de las PYMES como exportadores ante la SENAE.

Hoy en día es fundamental que las PYMES fabriquen sus productos bajo estrictas normas de calidad, ya que si carecen de calidad, en la gran mayoría de países sus productos no podrán ser nacionalizados.

Las normas técnicas INEN y sus equivalentes en otros países, serán la guía para que las PYMES puedan fabricar productos de óptima calidad. Nuestros asesores serán los encargados de facilitar y explicar las normas internacionales de calidad que se deben cumplir para que el producto pueda ser comercializado.

Según las necesidades del cliente, se contratará las verificadoras para que emitan los diferentes certificados de calidad, certificados de reconocimiento, y demás documentos para que los productos tengan una certificación de cumplimiento de estándares internacionales.

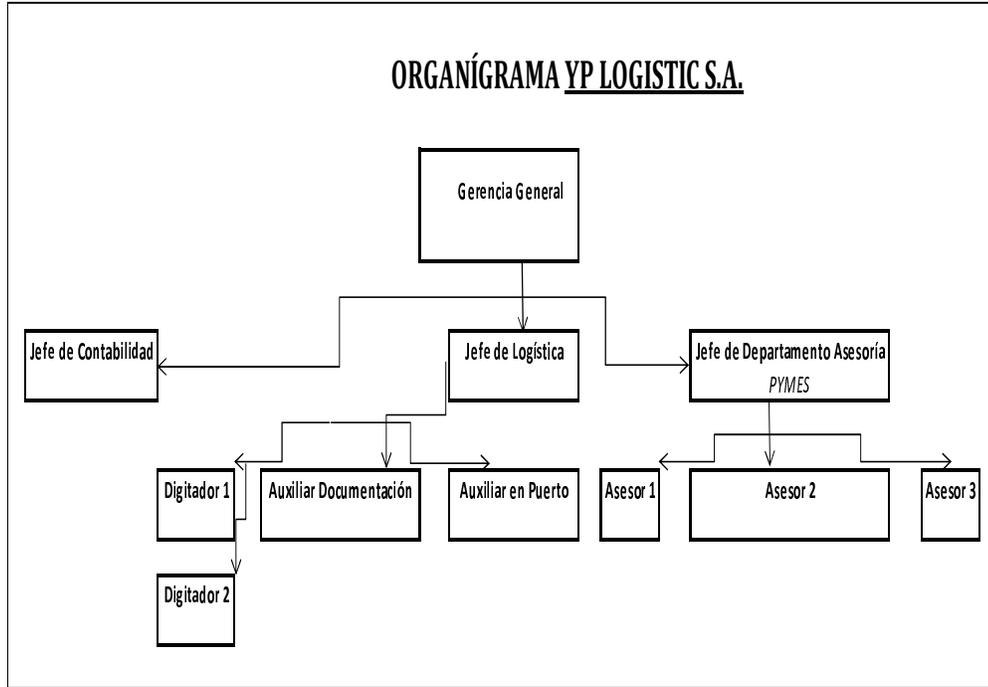
Las pequeñas y medianas empresas serán actualizadas con todas las tendencias y noticias del comercio exterior mediante boletines informativos enviados por email a la cuenta que ellos registren.

La empresa otorgará servicio permanente de asesoría para aclarar cualquier tipo de inquietud por parte de las PYMES.

Se empezará el negocio brindando el servicio de FULL CONTAINER 20', hasta que tengamos bodega para consolidar carga.

4.1.3 Organigrama de la Empresa

Figura 24.- Organigrama de YP LOGISTIC S.A.



Fuente: YP LOGISTIC S.A

Elaborado por: los autores

4.1.4 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

Gerencia General

El gerente general es el responsable vital de la compañía, el encargado de las tomas de decisiones más importantes que van a influir directamente en la productividad de la misma.

Funciones:

- Toma de Decisiones
- Proporcionar dirección a la Organización
- Incrementar productividad
- Buscar oportunidades de negocios y seleccionar la mejor alternativa.
- Controlar y dirigir colaboradores
- Supervisar funciones de contabilidad, financieras, logísticas, etc.
- Negociación con clientes.
- Planear y desarrollar Objetivos y metas.
- Representación Legal de la compañía.

Contabilidad:

El departamento de contabilidad se encarga de registrar de acuerdo a las normas de contabilidad, actualmente las conocidas como NIIF, todas las transacciones relacionadas con la actividad operativa y no operativa del negocio, aplicando durante todo el proceso todo el marco jurídico, tributario, laboral y societario. La principal función del departamento de contabilidad es de emitir los informes financieros tanto para la Gerencia, los socios y/o accionistas y terceros, los Estados Financieros como el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados Integral, el Estado de Flujo de Efectivo y el Estado de Cambio en el Patrimonio, informes contables que determinan la situación financiera, para la toma de decisiones correspondientes por parte de las personas involucradas en la administración.

Funciones:

- Organización de documentación de sustento de la contabilidad.

- Registro de transacciones
- Elaboración de Estados Financieros
- Elaboración de otros reportes internos para la gerencia
- Cumplimiento de Normas Tributarias

Departamento Logístico:

El departamento logístico se encarga de toda la documentación que los clientes les van a proporcionar para efectuar procesos aduaneros y de la logística de la carga nacionalmente.

Funciones:

- Registro de importadores en la SENA E.
- Registro de firma digital
- Revisión documentos
- Determinación de partidas Arancelarias
- Transmisión Ecuapass.
- Archivo de despachos Aduaneros.
- Logística de transporte interno.
- Coordinación custodia
- Aforos Físicos

Digitadores:

Los digitadores son los encargados de la transmisión de los pedidos Aduaneros en Ecuapass.

Funciones:

- Transmisión Ecuapass.
- Transmisiones Sustitutivas

Auxiliar Documentación

El auxiliar de documentación es el encargado de todos los documentos tanto de navieras como de clientes.

Funciones:

- Retiro de documentos de Embarque
- Retiros de Pólizas
- Retiros de Facturas
- Cartas de Salida
- Garantías en navieras

Auxiliar en Puerto:

El auxiliar en puerto es el encargado de aforos y trámites en los distintos puertos del país

Funciones:

- Aforos de Carga
- Transporte
- Presentación de documentos

Departamento de Asesorías:

El departamento de Asesorías se encargará de la asistencia directa a los clientes cuyas empresas están clasificadas como PYMES (Pequeñas y medianas empresas).

Funciones:

- Asesoría en aspectos relacionados con el comercio exterior.
- Manejo de carga
- Documentación
- Absolución de Consultas
- Determinación de partidas Arancelarias
- Asesoría en la selección de los medios de transporte internacional
- Representación del cliente en aduana.

POLITICAS DE LA EMPRESA

- Atender al cliente en tiempo oportuno
- Atender al cliente en forma clara y transparente.
- Cuidar la imagen de cada asesor
- Cumplir con un servicio de calidad
- Capacitar el personal cada cierto tiempo
- Puntualidad

- Honestidad
- Transparencia
- Capacitaciones mensuales del personal

UNIFORME Y PRESENTACION DEL PERSONAL

El uniforme del personal de oficina es el siguiente:

Hombres

- Camisa de tela blanca con logo de la empresa
- Pantalón negro de tela
- Zapatos de suela

Mujeres

- Blusa Celeste de tela con logo de la empresa
- Falda de tela color negra
- Zapatos de tacón ejecutivo

Horarios, Asistencias y sobretiempos del personal.

Los horarios de oficina son de 8:30 a 17:30 de lunes a viernes.

El horario de lunch es de 1 hora.

Tiempo máximo de retraso a la entrada es de 15 minutos.

Horas extras y suplementarias de acuerdo a la ley.

Las asistencias no justificadas tendrán multa equivalente al día de trabajo.

4.1.5 Política Salarial

La compañía por norma general y política laboral, aplica desde su inicio toda la normativa que en materia laboral tipifica el Código de Trabajo, cumpliendo además con todas las regulaciones adicionales a este cuerpo legal ya que en esta materia se aplican al personal. La compañía cuenta con un Reglamento Interno y el Reglamento de Seguridad Industrial.

Para la implementación de este proyecto se han creado nuevos puestos cuyas remuneraciones se detallan a continuación.

Cuadro 2. Sueldos del nuevo departamento de YP Logistic S.A.

ADMINISTRATIVO	SUELDO
JEFE DEPARTAMENTO DE ASESORIA	\$ 750,00
ASESOR 1	\$ 600,00
ASESOR 2	\$ 600,00
ASESOR 3	\$ 600,00
	2.550,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: los autores

Cabe recalcar que cada colaborador cuenta con todos los beneficios de ley, siendo los pagos cada quincena y fin de mes por transferencia a cuenta bancaria.

4.2 Localización geográfica

YP LOGISTIC S.A. está ubicada en:

País: Ecuador

Provincia: Guayas

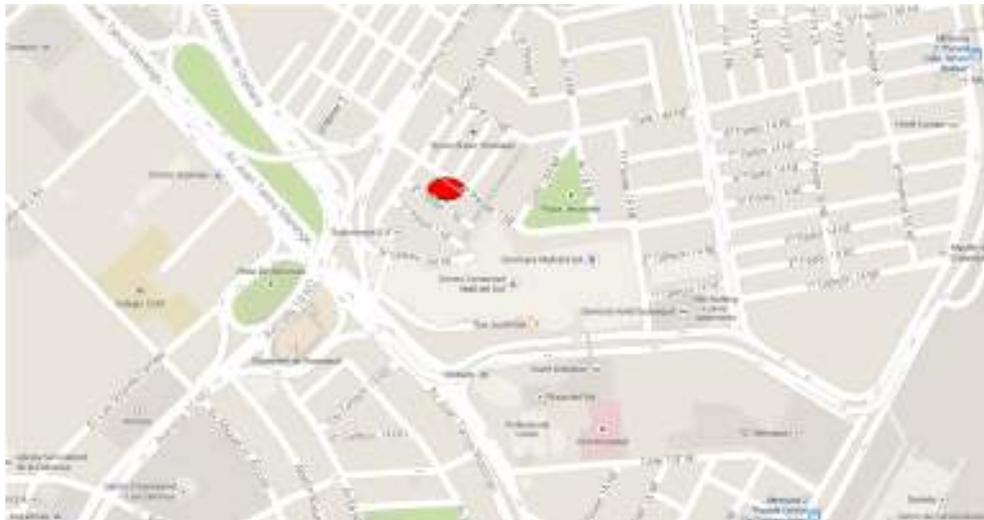
Ciudad Guayaquil

Oficina:

La oficina está ubicada en la Cdla. Vernaza Mz. 6 Solar 8, Referencia Atrás del Trade Building y Diagonal al Mall Del Sol.

Ubicación escogida ya que el sector está conformado por gran cantidad de oficinas comerciales y de servicio además de la proximidad al Aeropuerto de Guayaquil.

Figura25.- Ubicación oficinas YP LOGISTIC S.A.



Fuente: www.google.maps.com

Elaborado por: www.google.maps.com

4.3 Descripción del servicio

El servicio que ofrece el nuevo departamento de YP Logistic S.A. es brindar asesoría y servicios de logística para las PYMES que quieren expandir sus ventas en mercados internacionales.

Las PYMES en el Ecuador podrán ofrecer sus productos a compradores en mercados internacionales, ya que YP LOGISTIC enviará un contenedor para el respectivo llenado del producto y la posterior logística de entrega del producto en cualquier parte del mundo.

4.3.1 Exportación de Productos

Las PYMES guiarán sus actividades a satisfacer mercados internacionales, con el apoyo integral de YP LOGISTIC S.A., se logrará que los productos hechos en Ecuador por empresas que por diferentes motivos no podían actuar en el exterior, ya puedan vender sus productos a grandes y medianos compradores en otros países.

Tipos de contenedores para exportación e importación.

DRY - General - DV

Figura 26.- Contenedor DRY



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso habitual: Cargas secas: bolsas, cajas, packs termo contraíbles, máquinas, muebles, etc. Los datos informados son estandarizados. Un Contenedor de 20 pies, puede almacenar hasta 23.000 kg. de producto, caso el volumen del mismo lo permita. Es recomendable, especialmente en productos alimenticios, no superar los 22.000 kg. de carga neta.

Las indicaciones de carga útil de cada contenedor, así como su código y número de identificación están inscriptas en sus puertas.

Tamaño Peso Kg. Dimensiones internas mm

Capacidad

Volumen	33.0 m3
Peso máximo carga	28,230 kg
Tara	2,250 kg
Peso Bruto máximo	30,480 kg

Dimensiones internas

Largo	5,900 mm
Ancho	2,352 mm
Alto	2,392 mm

Apertura de techo

Anchura	2,340 mm
Altura	2,280 mm

High Cube – HC

Figura 27.- Contenedor HC



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso habitual: Cargas secas: se diferencia del contenedor de 40 pies tradicional, debido a que es más alto. (Ver cuadro abajo), lo que le da más capacidad de volumen pero no así de peso.

Capacidad

Volumen	76.3 m ³
---------	---------------------

Peso máximo carga 26,530 kg

Tara 3,850 kg

Peso Bruto máximo 30,480 kg

Dimensiones internas

Largo 12,031 mm

Ancho 2,352 mm

Alto 2,697 mm

Apertura de techo

Anchura 2,340 mm

Altura 2,585 mm

Open Top - OP

Figura 28.- Contenedor OP



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso habitual: Dado que se abre por su techo, este tipo de contenedor es conveniente para cargas grandes que no pueden cargarse por las puertas, como ciertas maquinarias, mármoles, vidrios, maderas, etc.

Capacidad

Volumen	32.3 m ³
Peso máximo carga	28,120 kg
Tara	2,360 kg
Peso Bruto máximo	30,480 kg

Dimensiones internas

Largo	5,900 mm
Ancho	2,350 mm
Alto	2,330 mm

Apertura de techo

Anchura	2,338 mm
Altura	2,234 mm

Dimensiones apertura superior

Anchura	2,350 mm
Altura	2,392 mm

Flat - Plataformas Plegables - FLT

Figura 29.- Contenedor FLT



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso General: Cargas difíciles de manipular, bobinas de metal, cables, vehículos pesados, madera, maquinarias especiales, etc.

Capacidad

Volumen	54.8 m ³
Peso máximo carga	25,030 kg
Tara	5,450 kg
Peso Bruto máximo	30,480 kg

Dimensiones internas

Largo	12,032 mm
Ancho	2,240 mm
Alto	2,034 mm

Reefer - RF

Figura 30.- Contenedor RF



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso habitual: Para transportar productos perecederos tales como verduras, frutas, carnes, etc.

Capacidad

Volumen	64.3 m ³
Peso máximo carga	26,380 kg
Tara	4,100 kg
Peso Bruto máximo	30,480 kg

Dimensiones internas

Largo	12,571 mm
Ancho	2,286 mm
Alto	2,532 mm

Apertura de techo

Ancho	2,340 mm
Alto	2,585 mm

Others

Rango temperatura	-29/+29 °C
Requisitos eléctricos	380/440V. 50/60Hz. Trifásico
Voltaje	190/230V. 50/60Hz.trifásico

Iso Tank - ISO

Figura 31.- Contenedor ISO



Fuente: www.wikipedia.com

Elaborado por: www.wikipedia.com

Uso habitual: Diseñado para transporte de sustancias líquidas, desde peligrosas como químicos tóxicos, corrosivos, altamente combustibles, así como aceites, leche, cervezas, vino, agua mineral, etc.

4.4 Mercado

4.4.1 Estudio de Mercado

Nuestro estudio de mercado está estrictamente enfocado en las PYMES del sector manufacturero de Guayaquil, sector que en servicios de comercio exterior ha sido desatendido por el sector privado.

Las PYMES del sector manufacturero en Ecuador son las que mayor peso en transacciones monetarias tienen en este sector, es ahí donde buscamos entrar con nuestro servicio, y crear esa necesidad de expansión a mercados internacionales, brindar un servicio integral y eficiente para poder enseñar al mundo la manufactura Guayaquileña, cumpliendo con estándares de calidad para que los productos puedan ser vendidos sin novedades en mercados con elevadas restricciones de calidad.

“Las Pequeñas y medianas empresas tienen oportunidades de exportación por USD 5746 millones en 11 países de la Asociación Latinoamericana.” Fuente: Universidad Simón Bolívar y ALADI.

4.4.2 Análisis de la competencia.

En Guayaquil las empresas de Agenciamiento de Aduana están enfocados en brindar sus servicios a las grandes empresas, es decir empresas que ya cuenten con departamentos de comercio exterior.

Por lo que nuestra ventaja es enfocarnos en clientes (PYMES) que nunca antes han sido visitados, y así ser la primera opción en negocios internacionales.

4.4.3 Competencia Directa

Nuestros estudios indican que las Consolidadoras de carga en Guayaquil ofrecen servicios de manejo de carga a todas partes del mundo, servicio que no es brindado a las PYMES que no tienen un historial de transacciones ya sea de exportación o importación.

Los Agentes de Aduana, cumplen con el asesoramiento para las PYMES, pero el mismo se limita, ya que no cuentan con una estructura operativa para poder manejar fletes de cargas internacionales, lo que es una limitante muy grande porque su responsabilidad termina nacionalmente y no van a poder seguir la logística de los productos en otras partes del mundo.

4.4.4 Competencia indirecta

Las PYMES de la ciudad de Guayaquil, al no encontrar una cantidad apreciable de ofertas de empresas asesoras en comercio exterior, optan por una de las siguientes alternativas:

- Exportar sin un previo estudio de mercado.
- Usar Courier, aún con condición de enviar carga en bajos volúmenes.

4.5 Marketing Mix

4.5.1 Las 4 P Del Marketing Mix.

4.5.1.1 Producto

YP Logistic S.A. empresa con 15 años de experiencia en Agenciamiento de Aduana, enfoca su nuevo departamento de Asesorías a las PYMES, con soluciones para poder expandir sus ventas en mercados extranjeros, siendo nosotros la base fundamental para que sus productos puedan ser enviados a los clientes en diferentes partes del mundo.

El servicio que vamos a ofrecer se resume en los puntos a continuación:

- Normas técnicas de Calidad.

Gestionar permisos de exportación referentes a la calidad.

- Logística de Exportación.

Servicio puerta a puerta, desde bodegas de las PYMES hasta el almacén del cliente final en destino.

- Boletines de información y capacitación para el cliente.

Mantener informado a las PYMES sobre los hechos relevantes que afectan directa o indirectamente las operaciones de nuestros clientes.

Cabe destacar que el crecimiento progresivo y sostenido económico de nuestros clientes va a incurrir de manera directa en los ingresos de nuestra compañía siendo de vital importancia que el trabajo final sea eficiente y de calidad.

4.5.1.2 Precio

Las tarifas que vamos a manejar en el mercado de exportaciones, son los establecidos por las líneas navieras incrementándole una ganancia de alrededor 40% para la compañía.

Los valores de las Asesorías van a ser establecidos en función de las necesidades de las PYMES.

4.5.1.3 Promoción

Nuestra promoción de servicios va a ser mediante visitas periódicas a clientes potenciales, en el que se demostrará la importancia de comercializar los productos a mercados internacionales, y de cómo se pueden beneficiar al adquirir máquinas y equipos, comprando directamente a los proveedores y fabricantes.

4.5.1.4 Plaza

Las oficinas de YP Logistic S.A. serán el lugar en donde las Pymes podrán ser asesoradas por nuestros colaboradores, y tener datos que van a influir directamente en sus operaciones de comercio exterior.

4.6 Planificación Financiera

Para el desarrollo del proyecto es necesario aplicar financiamiento externo dado que la compañía no cuenta con la liquidez suficiente para implementarlo. Para el efecto se hizo un estudio de la banca privada en cuanto a condiciones y requisitos y flexibilidad en los trámites. Por tener la fortaleza de un historial de la compañía como cliente del banco de Machala, se solicitó información respecto a la viabilidad de aplicación de un crédito para compra de activos en un 85% y un 15% para capital de operación.

Se aplicara un préstamo de \$30,000, 36 meses a una tasa del 11.50%.

A continuación mostramos la tabla de amortización del préstamo mencionado:

Datos del préstamo:

Cuadro 3.- Datos del préstamo

Monto	\$ 30.000,00
Tasa	11,50%
Plazo	36 meses

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.6.1 Tabla de amortización

Cuadro 4.- Amortización del préstamo.

MESES	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO FINAL
0					\$ 30.000,00
1	\$ 30.000,00	\$ 989,28	\$ 287,50	\$ 701,78	\$ 29.298,22
2	\$ 29.298,22	\$ 989,28	\$ 280,77	\$ 708,51	\$ 28.589,71
3	\$ 28.589,71	\$ 989,28	\$ 273,98	\$ 715,30	\$ 27.874,42
4	\$ 27.874,42	\$ 989,28	\$ 267,13	\$ 722,15	\$ 27.152,27
5	\$ 27.152,27	\$ 989,28	\$ 260,21	\$ 729,07	\$ 26.423,20
6	\$ 26.423,20	\$ 989,28	\$ 253,22	\$ 736,06	\$ 25.687,14
7	\$ 25.687,14	\$ 989,28	\$ 246,17	\$ 743,11	\$ 24.944,03
8	\$ 24.944,03	\$ 989,28	\$ 239,05	\$ 750,23	\$ 24.193,80
9	\$ 24.193,80	\$ 989,28	\$ 231,86	\$ 757,42	\$ 23.436,37
10	\$ 23.436,37	\$ 989,28	\$ 224,60	\$ 764,68	\$ 22.671,69
11	\$ 22.671,69	\$ 989,28	\$ 217,27	\$ 772,01	\$ 21.899,68
12	\$ 21.899,68	\$ 989,28	\$ 209,87	\$ 779,41	\$ 21.120,27
13	\$ 21.120,27	\$ 989,28	\$ 202,40	\$ 786,88	\$ 20.333,40
14	\$ 20.333,40	\$ 989,28	\$ 194,86	\$ 794,42	\$ 19.538,98
15	\$ 19.538,98	\$ 989,28	\$ 187,25	\$ 802,03	\$ 18.736,95
16	\$ 18.736,95	\$ 989,28	\$ 179,56	\$ 809,72	\$ 17.927,23
17	\$ 17.927,23	\$ 989,28	\$ 171,80	\$ 817,48	\$ 17.109,75
18	\$ 17.109,75	\$ 989,28	\$ 163,97	\$ 825,31	\$ 16.284,44
19	\$ 16.284,44	\$ 989,28	\$ 156,06	\$ 833,22	\$ 15.451,22
20	\$ 15.451,22	\$ 989,28	\$ 148,07	\$ 841,21	\$ 14.610,01
21	\$ 14.610,01	\$ 989,28	\$ 140,01	\$ 849,27	\$ 13.760,75
22	\$ 13.760,75	\$ 989,28	\$ 131,87	\$ 857,41	\$ 12.903,34
23	\$ 12.903,34	\$ 989,28	\$ 123,66	\$ 865,62	\$ 12.037,72
24	\$ 12.037,72	\$ 989,28	\$ 115,36	\$ 873,92	\$ 11.163,80
25	\$ 11.163,80	\$ 989,28	\$ 106,99	\$ 882,29	\$ 10.281,51
26	\$ 10.281,51	\$ 989,28	\$ 98,53	\$ 890,75	\$ 9.390,76
27	\$ 9.390,76	\$ 989,28	\$ 89,99	\$ 899,29	\$ 8.491,47
28	\$ 8.491,47	\$ 989,28	\$ 81,38	\$ 907,90	\$ 7.583,57
29	\$ 7.583,57	\$ 989,28	\$ 72,68	\$ 916,60	\$ 6.666,96
30	\$ 6.666,96	\$ 989,28	\$ 63,89	\$ 925,39	\$ 5.741,58
31	\$ 5.741,58	\$ 989,28	\$ 55,02	\$ 934,26	\$ 4.807,32
32	\$ 4.807,32	\$ 989,28	\$ 46,07	\$ 943,21	\$ 3.864,11
33	\$ 3.864,11	\$ 989,28	\$ 37,03	\$ 952,25	\$ 2.911,86
34	\$ 2.911,86	\$ 989,28	\$ 27,91	\$ 961,37	\$ 1.950,49
35	\$ 1.950,49	\$ 989,28	\$ 18,69	\$ 970,59	\$ 979,90
36	\$ 979,90	\$ 989,28	\$ 9,38	\$ 979,90	\$ (0,00)

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

Cuadro 5.- Resumen Anual de Tabla de amortización.

AÑO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION
1	\$ 2.991,63	\$ 11.871,36	\$ 8.879,73
2	\$ 1.914,88	\$ 11.871,36	\$ 9.956,48
3	\$ 707,56	\$ 11.871,36	\$ 11.163,80

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.7 Activos

Cuadro 6.- Detalle de Activos no Corrientes del nuevo Departamento

DETALLE DE ACTIVOS DEL DEPARTAMENTO			
	Cantidad	Costo	Total
Activo no Corriente			
Propiedad Planta y Equipo			
Equipos de Computacion			\$ 2.070,00
Computadoras	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Impresoras	2	\$ 285,00	\$ 570,00
Equipos de Oficina			\$ 1.357,00
Aire acondicionado	1	\$ 1.156,00	\$ 1.156,00
Telefono	3	\$ 67,00	\$ 201,00
Muebles de Oficina			\$ 2.112,00
Escritorios	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Sillas	6	\$ 67,00	\$ 402,00
Archivadores aereos	3	\$ 220,00	\$ 660,00
Vehiculo			\$ 25.000,00
Auto Kia R	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00
TOTAL ACTIVOS			\$ 30.539,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.8 Tarifas que incluyen valor agregado de servicio de asesoría para PYMES.

Cuadro 7.- Ingresos por viaje.

INGRESO DE SERVICIO POR VIAJE

ORIGEN	
Tarifas fletes marítimo contenedor 20 pies*	4.200,00
Documentación*	100,00
Transporte contenedor*	210,00
DESTINO	
Logística entrega de carga cliente final*	1.260,00
TOTAL POR VIAJE	
	5.770,00

* Se consideran los siguientes parámetros para efecto de costeo:

Tipo de Contenedor de 20 Pies

Puerto Origen Guayaquil

Puerto Destino Miami, FL.

Desaduanización Carga Standard

Transporte Interno hasta 1

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

Cuadro 8.- Tarifas por costo Flete Marítimo

TARIFAS POR COSTO FLETE MARÍTIMO

ORIGEN	
Costo fletes marítimo contenedor 20 pies*	3.000,00
Documentación*	-
Transporte contenedor*	150,00
DESTINO	
Logística entrega de carga cliente final*	900,00
TOTAL POR VIAJE	
	4.050,00

* Se consideran los siguientes parámetros para efecto de costeo:

Tipo de Contenedor de 20 Pies

Puerto Origen Guayaquil

Puerto Destino Miami, FL.

Desaduanización Carga Standard

Transporte Interno hasta 100km.

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.9 Ingresos por servicios

El ingreso por servicios es la consecuencia del trabajo empresario para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio ofrecido, pues cubre alguna de sus necesidades y están dispuestos a pagar por ello un precio.

El precio de venta del servicio se establece en \$5770 el mismo que incrementará cada año en un 5%, mientras que el número de fletes por mes para iniciar será de 5 y se estipula que el mismo crecerá en un 10% anualmente.

Cuadro 9.- Incremento de Ingresos por Servicios

INGRESOS POR SERVICIOS			
AÑOS	PRECIO POR AÑO	No. FLETES AL AÑO	TOTAL VENTAS
1	\$ 5.770,00	60	\$ 346.200,00
2	\$ 6.058,50	66	\$ 399.861,00
3	\$ 6.361,43	73	\$ 461.839,46
4	\$ 6.679,50	80	\$ 533.424,57
5	\$ 7.013,47	88	\$ 616.105,38

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.10 Detalle de Gastos Administrativos

Cuadro 10.- Remuneraciones 1er Semestre

ADMINISTRATIVO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
JEFE DEPARTAMENTO DE ASESORIA	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
ASESOR 1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
ASESOR 2	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
ASESOR 3	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00

Fuente: Los autores
Elaborado por: Los autores

Cuadro 11.- Remuneraciones 2do Semestre

ADMINISTRATIVO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
JEFE DEPARTAMENTO DE ASESORIA	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 9.000,00
ASESOR 1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
ASESOR 2	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
ASESOR 3	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00
	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	30.600,00

Fuente: Los autores
Elaborado por: Los autores

Cuadro 12- Remuneraciones, Cálculo de Beneficios.

ADMINISTRATIVO	TOTAL ANUAL	APORTE PATRONAL 12.15%	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	TOTAL BENEFICIOS	FONDO DE RESERVA A PARTIR 2DO AÑO	VACACIONES	TOTAL AÑO 1
JEFE DEPARTAMENTO DE ASESORIA	\$ 9.000,00	\$ 1.093,50	\$ 750,00	\$ 340,00	\$ 1.090,00	\$ 750,00	\$ 375,00	\$ 10.465,00
ASESOR 1	\$ 7.200,00	\$ 874,80	\$ 600,00	\$ 340,00	\$ 940,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 8.440,00
ASESOR 2	\$ 7.200,00	\$ 874,80	\$ 600,00	\$ 340,00	\$ 940,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 8.440,00
ASESOR 3	\$ 7.200,00	\$ 874,80	\$ 600,00	\$ 340,00	\$ 940,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 8.440,00
	30.600,00	3.717,90	2.550,00	1.360,00	3.910,00	2.550,00	1.275,00	35.785,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.10.1 Proyección de Remuneraciones a 5 años

El siguiente cuadro es la proyección estimada de 5 años, considerando como indicador económico la inflación actual (Agosto 31 del 2014 - 4.15%).

Cuadro 13.- Proyección de Remuneraciones.

ADMINISTRATIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
JEFE DEPARTAMENTO DE ASESORIA	\$ 10.465,00	\$ 11.842,90	\$ 12.928,47	\$ 24.169,18	\$ 25.619,33
ASESOR 1	\$ 8.440,00	\$ 9.546,40	\$ 10.419,18	\$ 19.484,34	\$ 20.653,40
ASESOR 2	\$ 8.440,00	\$ 9.546,40	\$ 10.419,18	\$ 19.484,34	\$ 20.653,40
ASESOR 3	\$ 8.440,00	\$ 9.546,40	\$ 10.419,18	\$ 19.484,34	\$ 20.653,40
	\$ 35.785,00	\$ 40.482,10	\$ 44.186,03	\$ 82.622,19	\$ 87.579,52

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.11 Depreciación de Activos

Cuadro 14.- Depreciación de Activos por Año

DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	% APLICACIÓN VALOR RESIDUAL	VALOR RESIDUAL	BASE APLICACIÓN DEPRECIACION	PORCENTAJE	DEPRECIACION AÑO 1
Equipos de computacion	\$ 2.070,00	3	10%	\$ 207,00	\$ 1.863,00	33,33%	\$ 620,94
Equipos de oficina	\$ 1.357,00	10	10%	\$ 135,70	\$ 1.221,30	10%	\$ 122,13
Muebles de oficina	\$ 2.112,00	10	10%	\$ 211,20	\$ 1.900,80	10%	\$ 190,08
Vehiculo	\$ 25.000,00	5	10%	\$ 2.500,00	\$ 22.500,00	20%	\$ 4.500,00
							\$ 5.433,15

DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	% APLICACIÓN VALOR RESIDUAL	VALOR RESIDUAL	BASE APLICACIÓN DEPRECIACION	PORCENTAJE	DEPRECIACION AÑO 2
Equipos de computacion	\$ 2.070,00	3	10%	\$ 207,00	\$ 1.863,00	33,33%	\$ 1.241,88
Equipos de oficina	\$ 1.357,00	10	10%	\$ 135,70	\$ 1.221,30	10%	\$ 244,26
Muebles de oficina	\$ 2.112,00	10	10%	\$ 211,20	\$ 1.900,80	10%	\$ 380,16
Vehiculo	\$ 25.000,00	5	10%	\$ 2.500,00	\$ 22.500,00	20%	\$ 9.000,00
							\$ 10.866,30

DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	% APLICACIÓN VALOR RESIDUAL	VALOR RESIDUAL	BASE APLICACIÓN DEPRECIACION	PORCENTAJE	DEPRECIACION AÑO 3
Equipos de computacion	\$ 2.070,00	3	10%	\$ 207,00	\$ 1.863,00	33,33%	\$ 1.862,81
Equipos de oficina	\$ 1.357,00	10	10%	\$ 135,70	\$ 1.221,30	10%	\$ 366,39
Muebles de oficina	\$ 2.112,00	10	10%	\$ 211,20	\$ 1.900,80	10%	\$ 570,24
Vehiculo	\$ 25.000,00	5	10%	\$ 2.500,00	\$ 22.500,00	20%	\$ 13.500,00
							\$ 16.299,44

DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	% APLICACIÓN VALOR RESIDUAL	VALOR RESIDUAL	BASE APLICACIÓN DEPRECIACION	PORCENTAJE	DEPRECIACION AÑO 4
Equipos de computacion	\$ 2.070,00	3	10%	\$ 207,00	\$ 1.863,00	33,33%	\$ 1.862,81
Equipos de oficina	\$ 1.357,00	10	10%	\$ 135,70	\$ 1.221,30	10%	\$ 488,52
Muebles de oficina	\$ 2.112,00	10	10%	\$ 211,20	\$ 1.900,80	10%	\$ 760,32
Vehiculo	\$ 25.000,00	5	10%	\$ 2.500,00	\$ 22.500,00	20%	\$ 18.000,00
							\$ 21.111,65

DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	% APLICACIÓN VALOR RESIDUAL	VALOR RESIDUAL	BASE APLICACIÓN DEPRECIACION	PORCENTAJE	DEPRECIACION AÑO 5
Equipos de computacion	\$ 2.070,00	3	10%	\$ 207,00	\$ 1.863,00	33%	\$ 1.862,81
Equipos de oficina	\$ 1.357,00	10	10%	\$ 135,70	\$ 1.221,30	10%	\$ 610,65
Muebles de oficina	\$ 2.112,00	10	10%	\$ 211,20	\$ 1.900,80	10%	\$ 950,40
Vehiculo	\$ 25.000,00	5	10%	\$ 2.500,00	\$ 22.500,00	20%	\$ 22.500,00
							\$ 25.923,86

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.12 Inversión Inicial

Se denomina inversión inicial a la cantidad de dinero necesario para invertir y lograr que un proyecto o negocio entre en marcha.

Cuadro 15.- Inversión Inicial

INVERSION INICIAL	
INVERSION TOTAL	35.539,00
Inversión por financiamiento	30.000,00
Inversión Accionistas	5.539,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.12.1 Costos Fijos

Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen del negocio.

Para el cálculo de los costos fijos se tomó en cuenta el valor de las remuneraciones y otros gastos operativos administrativos los mismos que incrementaran cada año en un 6%.

Cuadro 16.- Otros Gastos Operativos Administrativos

Otros Gastos Operativos administrativos (Detalle)	Mensual	Anual
Agua	\$ 30,00	\$ 360,00
Luz	\$ 80,00	\$ 960,00
Telefono	\$ 30,00	\$ 360,00
Internet	\$ 70,00	\$ 840,00
Limpieza	\$ 160,00	\$ 1.920,00
Insumos de oficina	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Mantenimiento general vehiculo	\$ 780,00	\$ 9.360,00
Mantenimiento general equipos tecnologicos	\$ 60,00	\$ 720,00
	\$ 1.330,00	\$ 15.960,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

Cuadro 17.- Incremento de costos fijos

IINCREMENTO DE COSTOS FIJOS	
Años	Valor
1	51.745,00
2	54.849,70
3	58.140,68
4	61.629,12
5	65.326,87

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.12.2 Costos Variables

Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad de la compañía.

De hecho, si la actividad fuera nula, estos costos serían prácticamente cero.

Para el cálculo de los costos variables se tomó en cuenta los costos de operación, los mismos que incre

Cuadro 18.- Incremento de costos Variables

INCREMENTO COSTOS VARIABLES	
Años	Valor
1	243.000,00
2	275.319,00
3	302.850,90
4	333.135,99
5	366.449,59

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.13 Estados Financieros

4.13.1 Estado de Situación Inicial

Cuadro 19.- Estado de Situación Inicial

YP LOGISTIC S.A. Nuevo Departamento			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
Al 1 de Enero 2014			
ACTIVO			PASIVO
Activo Corriente			Pasivo Corriente
Efectivo o equivalentes a efect	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	Prestamo Bancario
			\$ 8.879,73
Activo no Corriente			Pasivo no Corriente
Propiedades, Plant as y Equipos	\$ 30.539,00		Prestamo Bancario
			\$ 21.120,28
Equipos de computacion	\$ 2.070,00		TOTAL PASIVO
Equipos de oficina	\$ 1.357,00		\$ 30.000,00
Mueble de oficina	\$ 2.112,00		PATRIMONIO
Vehiculo	\$ 25.000,00		\$ 5.539,00
			Capital social
			\$ 5.539,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 35.539,00		TOTAL PATRIMONIO
			\$ 5.539,00
			TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
			\$ 35.539,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.13.2 Estado de Resultados Projectado

Cuadro 20. Estado de Resultado Projectado

YP LOGISTIC S.A. Nuevo Departamento					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
DESCRIPCION	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos por servicios	346.200,00	399.861,00	461.839,46	533.424,57	616.105,38
(-) Costo de Ventas por servicios	243.000,00	275.319,00	302.850,90	333.135,99	366.449,59
UTILIDAD BRUTA EN SERVICIOS	103.200,00	124.542,00	158.988,56	200.288,58	249.655,79
GASTOS OPERATIVOS					
Remuneraciones	35.785,00	40.482,10	44.186,03	82.622,19	87.579,52
Depreciacion	5.433,15	10.866,30	16.299,44	21.111,65	25.923,86
Otros gastos operativos administrativos	15.960,00	16.917,60	17.932,66	19.008,62	20.149,13
TOTAL GASTOS DE ADM. Y VTA. POR SERVICIOS	57.178,15	68.266,00	78.418,13	122.742,46	133.652,51
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses Bancarios	2.991,63	1.914,88	707,56	0,00	0,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	43.030,22	54.361,12	79.862,87	77.546,12	116.003,28
(-) 15% Participacion Empleados	6.454,53	8.154,17	11.979,43	11.631,92	17.400,49
(-) 22% Impuesto a la Renta	8.046,65	10.165,53	14.934,36	14.501,13	21.692,61
Utilidad Neta	28.529,03	36.041,42	52.949,08	51.413,08	76.910,17

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.13.3 Flujo de Caja Proyectado

Cuadro 21.- Flujo de Caja Proyectado

YP LOGISTIC S.A.					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
DESCRIPCION	AÑOS				
	0	1	2	3	4
INGRESOS POR SERVICIOS		346.200,00	399.861,00	461.839,46	533.424,57
Total Ingresos		346.200,00	399.861,00	461.839,46	533.424,57
Inversión Inicial	35.539,00				
Flujo Operativo		294.745,00	347.219,88	383.289,28	461.680,58
pago a proveedores		243.000,00	275.319,00	302.850,90	333.135,99
pago remuneraciones		35.785,00	40.482,10	44.186,03	82.622,19
otros gastos operativos		15.960,00	16.917,60	17.932,66	19.008,62
15% Participacion Trabajadores		-	6.454,53	8.154,17	11.979,43
Impuesto a la renta por pagar		-	8.046,65	10.165,53	14.934,36
Total Flujo Operativo		51.455,00	52.641,12	78.550,18	71.743,99
Flujo Financiero					
CUOTA O DIVIDENDO PRESTAMOS BANCARIOS		11.871,36	11.871,36	11.871,36	0,00
Total Flujo Financiero		11.871,36	11.871,36	11.871,36	0,00
Flujo Neto	35.539,00	39.583,64	40.769,76	66.678,82	71.743,99
Saldo Periodo Anterior		5.000,00			
Flujo Acumulado		44.583,64	40.769,76	66.678,82	71.743,99

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.13.4 Estado de Situación Financiera

Cuadro 22.- Estado de Situación Financiera

YP LOGISTIC S.A. Nuevo Departamento				
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA				
Al 31 de Diciembre 2014				
ACTIVO			PASIVO	
Activo Corriente		\$ 44,583.64	Pasivo Corriente	\$ 24,457.66
Efectivo o equivalentes a efectivo	\$ 44,583.64		Prestamo Bancario	\$ 9,956.48
			15% Participacion Empleados	\$ 6,454.53
			22% Impuesto a la Renta	\$ 8,046.65
Activo no Corriente			Pasivo no Corriente	\$ 11,163.80
Propiedades, Plantas y Equipos		\$ 25,105.85	Prestamo Bancario	\$ 11,163.80
Equipos de computacion	\$ 2,070.00		TOTAL PASIVO	\$ 35,621.46
Equipos de oficina	\$ 1,357.00		PATRIMONIO	\$ 34,068.03
Mueble de oficina	\$ 2,112.00		Capital Social	\$ 5,539.00
Vehiculo	\$ 25,000.00		Utilidad del Ejercicio	\$ 28,529.03
(-) Depreciacion acumulada activos fijos	\$ -5,433.15		TOTAL PATRIMONIO	\$ 34,068.03
TOTAL ACTIVOS		\$ 69,689.49	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 69,689.49

Fuente: Los autores
Elaborado por: Los autores

4.14 Índices Financieros

4.14.1 VAN(Valor Actual Neto)

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

Cuadro 23.- Cálculo del VAN

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t Representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n Es el número de periodos considerado.

k , *d o TIR* es el tipo de interés.

Calculo del VAN

TASA:	10%
-------	-----

Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ 44.583,64	\$ 40.769,76	\$ 66.678,82	\$ 71.743,99	\$ 115.794,10

Año 1/(1+TASA)^1	Año 2/(1+TASA)^2	Año 3/(1+TASA)^3	Año 4/(1+TASA)^4	Año 5/(1+TASA)^5
\$ 40.530,58	\$ 33.694,01	\$ 50.096,78	\$ 49.002,11	\$ 71.899,02

Σ FLUJO ANUAL - INVERSION INICIAL

\$ 245.222,51	\$ 35.539,00	\$ 209.683,51
---------------	--------------	---------------

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

Cuadro 24.- VAN

VAN =	\$ 209.683,51
Sumatoria de flujos descontados	\$ 339.570,30
Tasa de interés =	10%

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

El valor del proyecto al día de hoy.

4.14.2 TIR (Tasa Interna de Retorno.)

El TIR es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

Entonces para hallar la TIR se necesitan:

- Tamaño de la inversión
- Flujo de Caja

Cuadro 25.- Cálculo de la TIR

TASA INTERNA DE RETORNO					
Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-\$ 35.539,00	44.583,64	40.769,76	66.678,82	71.743,99	115.794,10
TIR =	135%				

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.14.3 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión.)

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

¿Cómo se calcula el estado de Flujo Neto de Efectivo (FNE)? Para calcular los FNE debe acudir a los pronósticos tanto de la inversión inicial como del estado de

resultados del proyecto. La inversión inicial supone los diferentes desembolsos que hará la empresa en el momento de ejecutar el proyecto (año cero). Por ser desembolsos de dinero debe ir con signo negativo en el estado de FNE.

Cuadro 26.- Recuperación de la Inversión

Recuperacion de la inversión	Años	Costo no recuperado del primer periodo	Tiempo de recuperación de la inversión
Tiempo de Flujos	5,00		
Inversión Inicial Propia	5.539,00		
Inversión Inicial Total	35.539,00		
1er Periodo	\$ 44.584	-9.044,64	0,78
2do Periodo	\$ 40.770		

La recuperacion de la inversión se vera efectiva en 9 meses con cuatro días

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.14.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar dicho punto de actividad en donde las ventas son iguales a los costos.

$$PE = \text{COSTOS FIJOS} + \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{INGRESOS POR SERVICIOS}}$$

Cuadro 27.- Punto de Equilibrio

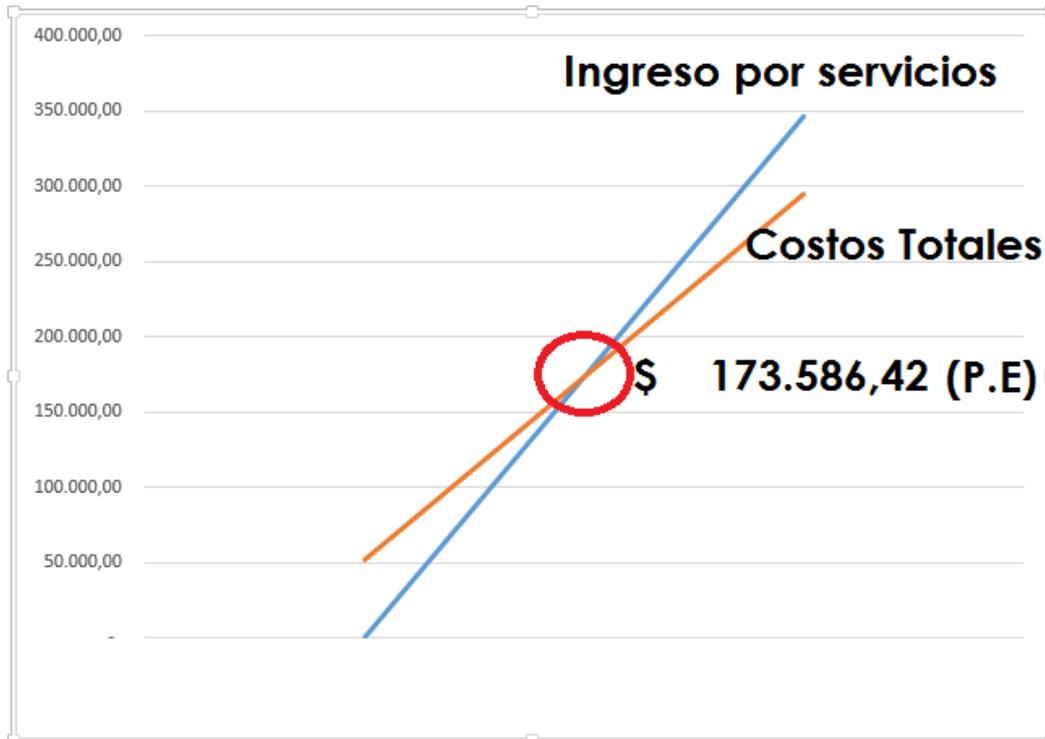
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 173.586,42
Costos Variables=	243.000,00
Costos Fijos=	51.745,00
Ingresos Por Servicios Anuales	346.200,00

Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

4.14.5 Grafico del punto de Equilibrio

Figura 32.- Punto de Equilibrio



Fuente: Los autores

Elaborado por: Los autores

5. Conclusiones

Para el siguiente proyecto queremos recalcar los siguientes temas que han sido fundamentales para el desarrollo de este tema de investigación:

- Siendo el principal ingreso del Ecuador la venta de petróleo; el Gobierno ecuatoriano ha decidido impulsar actividades ligadas al talento humano, a la tecnología y al conocimiento, a través del cambio de la matriz productiva, impulso que permite a la industria manufacturera tener el financiamiento y apoyo gubernamental, para así poder actuar en mercado internacional.
- El poco o nulo conocimiento y la falta de una estructura para practicar comercio exterior de las PYMES, ha provocado una limitación en sus ventas, al no internacionalizar sus productos en mercados donde los mismos pueden ser comprados en cantidades mayores, a las que el mercado guayaquileño pueda demandar.
- La asesoría a brindarse permitirá a las PYMES tener los conocimientos necesarios para poder fabricar productos que cumplan con las normas y requerimientos internacionales, además de la logística integral que facilitará la negociación con el exterior siendo la empresa YP Logistic S.A. la guía para concretar dichos negocios.

6. Recomendaciones.

Realizado el presente estudio de un nuevo departamento de asesoría a las PYMES del sector manufacturero de la ciudad de Guayaquil, se consideran las siguientes recomendaciones.

- La metodología empleada para estimar la necesidad de las PYMES de expandir sus ventas a un mercado internacional fue mediante la técnica de la entrevista, la cual nos permitió confirmar la hipótesis planteada sobre el servicio que la empresa YP Logistic brindaría a las PYMES manufactureras de Guayaquil.
- Según los estudios realizados, el proyecto es rentable, ya que brindar un servicio de asesoría y logística de comercio exterior dirigido a las PYMES manufactureras en Guayaquil, un sector el cual no ha sido explotado por parte de las grandes empresas privadas y públicas, resulta novedoso y atractivo para sus intereses.
- La creación del nuevo departamento de servicio de asesoría, permitirá a la empresa YP Logistic, captar nuevos clientes de toda la ciudad de Guayaquil, logrando a mediano plazo, una expansión en su cartera de clientes.
- Al ser un proyecto viable se recomienda que el servicio del nuevo departamento antes de concluir el periodo de 5 años extienda un valor agregado a los clientes en cuanto a capacitación en la localidad de cada PYME respecto al mejoramiento de la calidad de los productos fabricados y con líneas de exportación que puedan competir en mercados internacionales en manufacturas cuya materia prima sea cien por ciento ecuatoriana.

7. Bibliografía

- Caballero, S. (2012). *Camae*. Obtenido de <http://www.camae.org>
- Cuida tu futuro. (2014). *Cuida tu futuro*. Obtenido de <http://www.cuidatufuturo.com>
- DeConceptos. (2014). *De Conceptos*. Obtenido de <http://www.deconceptos.com>
- ElyySays. (2014). *ElyySays*. Obtenido de <http://www.elyysays.weebly.com>
- iContable. (2014). *iContable*. Obtenido de <http://www.icontable.com>
- INEN. (2009). *Instituto Ecuatoriano de Normalización*. Obtenido de <http://www.normalizacion.gob.ec>
- Jiménez, A. (21 de Noviembre de 2012). *El Blog Salmón*. Obtenido de <http://www.elblogsalmon.com/historia-de-la-economia/la-evolucion-historica-del-concepto-de-empresa>
- OAE. (2012). *Organismo de Acreditación Ecuatoriana*. Obtenido de [hppt://www.acreditacion.gob.ec](http://www.acreditacion.gob.ec)
- Repositorio. (2014). *Repositorio*. Obtenido de <http://www.repositorio.ute.edu.ec>
- SENAE. (2009). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de www.aduana.gob.ec
- SRI. (2014). *Servicio de Rentas internas*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/135>
- Telpin. (2006). *Telpin*. Obtenido de <http://www.telpin.com.ar>
- Wikipedia. (12 de Diciembre de 2014). *Wikipedia*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

8. ANEXOS

RUC YP LOGISTIC S.A.

SRI
...te hace bien al país

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NUMERO RUC: 0992672463881
RAZON SOCIAL: YP LOGISTIC S.A.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

Nº. ESTABLECIMIENTO:	ESTADO:	ABERTO:	MATRIZ:	FEC. INICIO ACT.:
001	ABERTO			20/06/2010

NOMBRE COMERCIAL: _____
FEC. CERRC: _____
FEC. REINICIO: _____

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:
SERVICIOS DE ASESORAMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR
ACTIVIDADES DE CONSOLIDACION Y DESCONSOLIDACION DE CARGA
ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE TRANSPORTE QUE SE ENCARGAN DEL TRANSPORTE Y CONTRATACION DE FLETES

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia GUAYAS - CARRETERA SURVIAJAS - Parroquia TARIJU - LUGAR: VERRAZA NORTE - Número SOLAR 8
Referencia: DETRAS DEL CENTRO COMERCIAL MALL DEL SOL - Manzanera 6 - Teléfono Trabajo: 042285327



[Handwritten signature]

Autenticado
DELEGADO DEL RUC
Servicio de Rentas Internas
CALLE SURVIAJAS

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Dossier: 042211036

Lugar de emisión: GUAYAS, PROV. GUAYAS, Fecha y hora: 10/07/2013

Página 2 de 2

Nombramiento de Gerente General YP Logistic S.A.

Guayaquil, 2 de Julio del 2010

Señor

YURI GAGARIN PERALTA MORALES

Ciudad-

De mis consideraciones:

Tengo el agrado de comunicarle que la Junta Extraordinaria y Universal de Accionistas de la Compañía YP LOGISTIC S.A., en sesión celebrada el día de hoy Viernes 2 de Julio del presente año, tuvo el acierto de designarlo a Ud., para el cargo de GERENTE GENERAL por un periodo de cinco años.

En el ejercicio del cargo usted ejercerá la Representación Legal; Judicial y Extrajudicial de la Compañía, en forma individual, de conformidad con lo dispuesto en los estatutos de la misma.

YP LOGISTIC S.A., se constituyó mediante escritura pública otorgada ante la Notaría Décima Octava Suplente de este cantón Guayaquil Abogada Olga Bravo de Alava, el 18 de Marzo del 2010, de la misma que se inscribió en el Registro Mercantil de este cantón Guayaquil el 25 de Junio del 2010.

Muy atentamente,

Sr. Wilson Gastón Valdires Ronquillo
Presidente de YP LOGISTIC S.A.

Acepto desempeñar el cargo de GERENTE GENERAL de la Compañía YP LOGISTIC S.A.,
para el cual he sido designado.

Guayaquil, 2 de Julio del 2010

YURI GAGARIN PERALTA MORALES

NUMERO DE REPERTORIO: 32.372,
FECHA DE REPERTORIO: 05/Jul/2010
HORA DE REPERTORIO: 09:55

LA REGISTRADORA MERCANTIL DEL CANTON /GUAYAQUIL
Certifica: que con fecha ocho de Julio del dos mil diez, queda inscrito el
Nombramiento de Gerente General, de la Compañía YP LOGISTIC
S.A., a favor de YURI GAGARIN PERALTA MORALES, a foja
69.867, Registro Mercantil número 12.794.

ORDEN: 2232



930

REVISADO POR:



AB. TATIANA GARCIA PLAZA
REGISTRO MERCANTIL
DEL CANTON GUAYAQUIL
DELEGADA

Proforma de costos de logística de entrega en país de destino.



VECO LOGISTICS MIAMI, INC.
 7270 N.W 35 TERRACE
 MIAMI, FL 33122
 Phone: 305-5992703 / Fax: 305-5992925
 www.vecologistics.com

INVOICE

09859
 * 09859 *

Invoice Date: 10/24/2012
 Page: Page 1 of 1

BILL TO
 NAPA, NORTH AMERICAN PARTS SA
 RUC:0992622679001
 VIA A LA COSTA KM 10.5 S/N
 GUAYAQUIL

SHIPPER
 NAPA, NORTH AMERICAN PARTS SA
 RUC:0992622679001
 VIA A LA COSTA KM 10.5 S/N
 GUAYAQUIL

FILE #: 09859
MAWB/MBL #:
HAWB/HBL #:
CARRIER:
VESSEL:
FLIGHT / VOYAGE#:
ORIGIN:
DESTINATION:
CUST REF: CNTR HTSU4980443
DESCRIPTION:

CONSIGNEE
 NAPA AUTO PARTS
 9250 NW 58TH
 MIAMI, FL 33178

PIECES: 1
GROSS WEIGHT: 0.00 Lbs
CHARGE WEIGHT: 0.00 Lbs

DESCRIPTION	QTY	UNIT	RATE	AMOUNT
BROKERAGE-IN BOND	1.00	EACH	0.00	410.00
DRAYAGE- CONTAINER	1.00	EACH	0.00	310.00
NACIONALIZACION MIAMI	1.00	EACH	0.00	250.00
TOTAL USD:				970

Proforma de compra de vehículo.



Guayaquil 11 de Diciembre del 2014.

Sr.

Ciudad.-

KMOTOR S.A., concesionario autorizado de KIA MOTORS, trabajando siempre en función de un crecimiento sustentable y con el propósito de brindar el mejor servicio, se dirige a usted para proporcionarle la información solicitada y aclarar cualquier inquietud pendiente de acuerdo a la visita a nuestras instalaciones.

RIO R 5P / 4P MT

PRECIO: \$ 25000

ENTRADA: \$ 5800.00

60 MESES: \$ 487.72

48 MESES: \$ 567.86

36 MESES: \$ 703.98

24 MESES: \$ 980.21

12 MESES: \$ 1816.62

Incluye seguro 2 años

Y dispositivo 1 año de rastreo



Elky Lopez Ron
Asesor Comercial Matriz
Kia Motors Ecuador / KMOTOR S.A.
Cdl. La Garzota Mz 112, Sl 1,2,3 y 10
Telef. (593) 4 2655041 ext 19 Cel.: 0994097805
www.kia.com.ec

Proforma de compra de activos.

Destinado(s) Cliente: **ESPINOSA, SANCHEZ LEONARDO ENRIQUE.**

Esta es una muestra de confirmación del ingreso de su pedido, y confirmación puede obtener los datos completos. Gracias por preferirnos, como siempre es un placer contar con su servicio.

COMERCIALIZADORA INVERSA S.A.

del grupo comercial **INVERSA**

Detalle del cliente

Documento: **9990355740**
Nombre: **ESPINOSA, SANCHEZ LEONARDO ENRIQUE**
Teléfono: **Tel: 60 - 775 541 - Tel: 60**
Código:

Detalle del producto

UNA CANTIDAD

NOTAS:

Los artículos que estén marcados con el (*) de haber sido, están disponibles en stock.

CONDICIONES:

- 1.- Para obtener el precio de contado, debe presentarse la copia de cualquier factura recibida.
- 2.- Los precios aquí reflejados son en pesos CLP NO SUJETO IVA
- 3.- El pago puede ser: efectivo, depósito, cheque, etc.
- 4.- Para el pago por cheque presentarse copia de afianzamiento de depósito en el Banco de Chile en la sucursal correspondiente y el cheque a nombre de **Comercializadora Inversa S.A.** (Calle 19 de Septiembre 120).
- 5.- El precio de entrega en destino a la zona deberá agregarse el costo de **Comercializadora Inversa S.A.**
- 6.- Si se va a pagar a través de depósito, debe agregarse el costo de envío, intereses a su orden al banco y depósito a favor de la región local.
- 7.- Los envíos de pago por depósito, deben ser con un saldo de 10 horas de anticipación.
- 8.- El momento de pago por depósito de pago debe ser en efectivo.
- 9.- La mercadería está sujeta a disponibilidad.
- 10.- El comprador al usar todo de la proforma, queda sujeto de haber a un precio máximo de **150000000** en el pago de contado.
- 11.- Al confirmar el pedido con la proforma, puede visitar el correo electrónico de **comercializadora inversa** de Chile, de acuerdo con el sitio web y en el momento de un pedido puede visitar el sitio.
- 12.- Los precios serán válidos por un tiempo limitado.
- 13.- El tiempo de entrega de los productos que se han comprado.
- 14.- Por la compra de los **ACTOS ECONÓMICOS EN UNO Y MÚLTIPLES DE LOS USUARIOS** USUARIOS CONTINGENTES.

