



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ASESORÍA Y LOGÍSTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y
TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL**

TUTOR:

Econ. BOLIVAR ALFREDO MADERO ROMERO, Mae

AUTOR:

MACKLIFF SALAZAR ALVARO DANIEL

AÑO:

2021

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional.	
AUTOR: Mackliff Salazar Álvaro Daniel	REVISORES O TUTORES: Msc. Madero Romero Bolívar Alfredo
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.
FACULTAD: FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN	CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2021	N. DE PAGS: 98
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración.	
PALABRAS CLAVE: Administración, Comercio Internacional, Codificación, nacionalización.	
RESUMEN: El trabajo de investigación se basa en un plan de negocios para la creación de una empresa de brinda un servicio de asesoría y tramitología aduanera, abarcando el tema logístico integral desde la compra de una mercancía en el exterior, hasta la entrega de la carga en el país destino.	

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR: Mackliff Salazar Álvaro Daniel	Teléfono: 0995524465	E-mail: amackliffs@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>MSC. OSCAR MACHADO ÁLVAREZ, DECANO DE LA FACULTAD Teléfono: 2596500 Ext. 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec</p> <p>MSC. WILLIAM ROLANDO QUIMI DELGADO, DIRECTOR DE CARRERA Teléfono: 2596500 Ext. 203 E-mail: wquimid@ulvr.edu.ec</p>	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADEMICO

 **Informe de Originalidad Turnitin**

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGISTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL por Alvaro Mackliff

Similitud según fuente	
Índice de similitud	
8%	
Internet Sources:	8%
Publicaciones:	0%
Trabajos del estudiante:	5%

Desde PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGISTICA EN

DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL (Mackliff)

fuentes:

1

8% match (Internet desde 08-may.-2016)

Procesado el 31-mar.-2021 16:17 -05
Identificador: 1547577911
Número de palabras: 17543

<http://www.derechoecuador.com/productos/producto/catalogo/registros-oficiales/2014/marzo-/code/RegistroOficialNo195-Miercoles05deMarzode2014Suple/registro-oficial-no-195---miercoles-05-de-marzo-de--2014-suplemento>

texto del trabajo:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL FACULTAD DE ADMINISTRACION CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS PLAN DE TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS TEMA: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGISTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL. TUTOR: ECON. BOLIVAR MADERO ROMERO, MAE AUTOR: MACKLIFF SALAZAR ALVARO DANIEL AÑO: 2019-2021 1 Índice General

CONTENIDO CAPITULO 1 4 1.1 Tema
..... 4 1.2 Planteamiento del problema
..... 4 1.2.1 Análisis del problema
..... 5 1.2.2 Diagrama causa y efecto..... 7 1.2.4 Formulación del problema..... 7 1.2.5 Sistematización del problema
..... 8 1.2.6 Objetivos de la investigación..... 8 1.2.6.1 Objetivo general..... 8 1.2.6.2 Objetivos específicos:
..... 8 1.2.7 Justificación del problema..... 8 1.2.8 Delimitación o alcance de la investigación..... 9 1.2.9 Idea a defender..... 11 CAPITULO 2..... 11 2.1 Marco teórico..... 11 2.1.1 Antecedentes de la investigación..... 11 2.1.2 Trabajos Similares
..... 11 2.1.3 Estructura del plan de negocios



DECLARACION DE AUDITORIO Y CESION DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado Mackliff Salazar Álvaro Daniel, declaro bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGISTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL, corresponde totalmente a los suscritos nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor



Firma:
Álvaro Daniel Mackliff Salazar

C.I. 092551569-4

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGÍSTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y LOGÍSTICA EN DESPACHOS ADUANEROS Y TRANSPORTE LOCAL E INTERNACIONAL, presentado por el estudiante MACKLIFF SALAZAR ALVARO DANIEL, como requisito previo, para optar al Título de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



Econ. Bolívar Alfredo Madero Romero, Mae

C.C. 0703021568

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por darme salud a mí y a mi familia, por darme vida y permitirme cumplir mis metas; Gracias a mi familia que desde el primer día siendo estudiante, me acompañaron, me alentaron y me aconsejaron para terminar mi carrera y ser un mejor ser humano; Gracias a la universidad por darme muchas lecciones de vida, por presionarme tanto y obligarme a dar lo mejor de mí.

Nada es fácil en esta vida y he estado luchando siempre contra todo obstáculo para alcanzar mis metas; Cuando logramos nuestros objetivos sentimos una paz interior y una alegría envolvente que es difícil de ocultar, esta carrera es un escalón fundamental para mis otras metas; y por último estaré eternamente agradecido con todos los profesores que pasaron por mi salón de clases y a mis compañeros que estuvieron a mi alrededor, siempre dando un extra para ayudarme o cumplir.

A todos gracias de corazón.

Álvaro Mackliff Salazar

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado especialmente a mi papa, el me introdujo en el mundo del comercio exterior desde hace 11 años, siendo un empleado de mensajería y luego digitando tramites, me enseñó todos los puestos que involucra tener un negocio de nacionalización de carga, el me enseñó a ser independiente laboralmente y a creer en mi propia empresa.

Él ha sido mi mayor pilar en mi vida y también mi más fiel enemigo y obstáculo; a pesar de que en la actualidad yo ya tengo mi propio negocio y no trabajamos juntos, es a él a quien le debo tanto, es el quien me formo y tengo los conocimientos, y pude seguir desarrollándome solo mientras ya pude caminar sin la sombra de el en este maravilloso mundo llamado comercio exterior.

Te lo dedico papá y gracias por la mejor herencia que pude tener que es el enseñarme a creer en mí y creer en mi empresa.

Álvaro Mackliff Salazar

INDICE GENERAL

PORTADA	i
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADEMICO	iv
DECLARACION DE AUDITORIO Y CESION DE DERECHOS PATRIMONIALES	v
CERTIFICACION DE ACEPTACION DEL TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	viii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1	2
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del problema	2
1.3 Análisis del problema	3
1.4 Diagrama causa y efecto.....	5
1.5 Formulación del problema.....	5
1.6 Sistematización del problema.....	5
1.7 Objetivos de la investigación.....	5
1.8 Objetivo general	6
1.9 Objetivos específicos.....	6
1.10 Justificación del problema.....	6
1.11 Delimitación o alcance de la investigación	7
1.12 Idea a defender.....	8
1.13 Línea de Investigación Institucional/Facultad.....	8
CAPITULO 2	9
Marco teórico.....	9
2.1 Marco teórico.....	9
2.1.1 Antecedentes de la investigación.....	9

2.2 Estructura del plan de negocios	13
2.3 Fundamentos teóricos.....	13
2.4 Marco conceptual	17
2.5 Los Incoterms	19
2.6 Tipos de contenedores:	19
2.7 Tipos de transportes a usar para mercancías.	20
2.8 Marco legal.....	22
CAPÍTULO 3	37
Metodología de la investigación.....	37
3.1 Metodología.....	37
3.2 Tipo de investigación	37
3.3 Investigación descriptiva	37
3.4 Enfoque de la investigación.....	37
3.5 Técnicas de la investigación	38
3.6 Análisis del contenido	38
3.7 Encuesta.....	38
3.8 Entrevista.....	38
3.9 Población y muestra.....	38
3.9.1 Población	38
3.9.2 Muestra	39
3.10 Análisis de los Resultados de la Encuesta	40
3.12 Entrevista.....	46
3.13 Análisis de las entrevistas.....	46
CAPITULO 4	47
propuesta.....	47
4.1 Título de la Propuesta	47
4.2 Segmentación geográfica.....	47

4.3 Segmentación de mercado.....	47
4.4 Segmentación de demográfica.....	47
4.5 Segmentación psicográfica.....	47
4.6 Descripción de la empresa.....	48
4.6.1 Logotipo de la empresa	49
4.7 Misión, visión de la empresa.....	49
4.7.1 Misión.....	49
4.7.2 Visión	49
4.8 Ventajas competitivas.....	49
4.9 Análisis del sector.....	50
4.10 Competencia	50
4.11 Fuerzas competitivas	52
4.11.1 Fuerzas nuevas integrantes	52
4.11.2 Fuerzas: proveedores	53
4.11.3 Fuerzas: sustitutos	53
4.11.4 Fuerzas: clientes	54
4.11.5 Fuerzas: Competidores	54
4.12 Análisis FODA	55
4.13 Servicios	55
4.13.1 Transporte internacional de carga vía consumo aéreo.....	56
4.13.2 Transporte vía marítimo FCL/FCL.....	56
4.13.3 Transporte vía marítimo FCL/LCL	56
4.13.4 Asesoría global gratuita.....	56
4.13.5 Servicio de nacionalización mediante el régimen 10	56
4.13.6 Documentos de control previo, DCP	56
4.13.7 Transporte terrestre local.....	56
4.14 Especificaciones del servicio.....	57

4.14.1 Característica y uso del servicio.....	57
4.14.2 Distribución y punto de venta.....	61
4.14.3 Promoción del servicio.....	62
4.15 Inversión inicial.....	63
4.16 Sueldos y salarios.....	65
4.17 Gastos administrativos.....	66
4.18 Financiamiento.....	67
4.19 Proyecciones.....	68
4.20 Gastos de ventas.....	68
4.21 Obligaciones tributarias.....	68
4.22 Estado de resultado.....	68
4.21 Depreciación.....	69
4.22 Flujo de caja.....	69
4.23 VAN.....	69
4.24 TIR.....	69
4.25 Punto de equilibrio.....	70
CONCLUSIONES.....	71
RECOMENDACIONES.....	72
Bibliografía.....	73
ANEXOS.....	75

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Sector económico.....	39
Tabla 2. Consolidadoras.....	51
Tabla 3. Agentes de Aduana.....	51
Tabla 4. PVP embarques.....	60
Tabla 5. Transporte FCL.....	60

Tabla 6. Transporte LCL	61
-------------------------------	----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama causa y efecto	5
Figura 2. Delimitación.....	7
Figura 3. Estructura del plan de negocio	13
Figura 4. Muestra.....	40
Figura 5. ¿Con que frecuencia importan un producto?	40
Figura 6. ¿Tiene un departamento de importaciones?.....	41
Figura 7. ¿Tiene comunicación directa con los proveedores en el exterior?.....	41
Figura 8. ¿La empresa despachadora o su agente de aduana, hace el movimiento global de la importación desde la compra en origen?.....	42
Figura 9. ¿Con que frecuencia el departamento de importaciones o la persona encargada hace la clasificación arancelaria de los productos o el cálculo de impuestos y demás costos que incurre la importación?.....	42
Figura 10. ¿Le gustaría tener una empresa asesora que se encargue de la tramitología de la importación, embarque de la carga, cálculos de impuestos, costos de importación, clasificación arancelaria desde que usted hace la compra en el país de origen?	43
Figura 11. ¿Está conforme con el servicio que le brinda su actual despachador de carga?.....	44
Figura 12. ¿Cuál es el termino de negociación(Incoterm) que usa con su proveedor?	44
Figura 13. ¿Cuál es el valor que está dispuesto a pagar por un trámite de aduana?	45
Figura 14. ¿Tiene una compañía de transporte terrestre de confianza?.....	45
Figura 15. Segmentación psicográfica.....	48
Figura 16. Logo	49
Figura 17. Fuerza de porter.....	52
Figura 18. Análisis FODA.....	55

Figura 19. Proceso del servicio.....	58
Figura 20. Precios	59
Figura 21. Plataforma de cotización.....	62
Figura 22. Inversión inicial.....	63
Figura 23. Financiamiento.....	63
Figura 24. Financiamiento.....	64
Figura 25. Conceptos y valores de financiamiento.....	64
Figura 26. Simulador de crédito.	65
Figura 27. Sueldos y salarios.....	65
Figura 28. Sistemas y software.....	66
Figura 29. Equipos de oficina.....	66
Figura 30. Equipos de cómputo.....	66
Figura 31. Muebles y enseres.	67
Figura 32. Equipos de producción audiovisual e iluminación.....	67
Figura 33. Suministro de oficina.	67
Figura 34. Financiamiento.....	67
Figura 35. Proyecciones.	68
Figura 36. Gastos de ventas.....	68
Figura 37. Obligaciones tributarias.	68
Figura 38. Estado de resultados.....	68
Figura 39. Depreciación.	69
Figura 40. Flujo de caja.....	69
Figura 41. Punto de equilibrio.....	70

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Entrevistas.....	75
Anexo 2. Ficha técnica Gerente.....	76
Anexo 3. Ficha técnica Gerente II.....	77
Anexo 4. Ficha técnica Gerente III.....	77
Anexo 5. Ficha técnica Gerente IV	78
Anexo 6. Ficha técnica propietario.....	79
Anexo 7. Socios accionista.....	80
Anexo 8. Administradores.....	81
Anexo 9. Acta de la junta General.....	82

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las personas que buscan emprender un negocio, quieren un emprendimiento sencillo, rápido y eficaz; y temen de poder hacer que el negocio sea productivo, y se involucra interrogantes y pensamientos como ¿Dónde ubicar el negocio?, ¿Qué estrategias debo aplicar para vender?, ¿A cuántas personas debo contratar?

Resolviendo las interrogantes planteadas, se lleva a cabo el plan de negocio que un emprendedor debería de poder hacer para cumplir con las expectativas creadas bajo la necesidad planteada y poder llegar a ser un negocio rentable.

El problema principal en este plan de negocio es el de la correcta asesoría en una importación para los importadores, donde se desencadena un sin número de efectos como problemas con los tiempos de nacionalización, clasificación arancelaria y desconocimiento en las restricciones que un producto importado pueda tener.

El proyecto enseña la manera de poder cumplir con el problema planteado, elaborando los objetivos específicos detallados, llevando a cabo con el correcto funcionamiento y comunicación que un importador tiene con su proveedor en el país de origen; detallando el tiempo y parámetro para que el trámite de nacionalización sea eficaz, conociendo también el tiempo de salida de sus cargas mediante una estructura documental relacionada a los depósitos temporales.

El proyecto de negocios se fundamenta a través de investigaciones y teóricas que se relacionan con un plan de negocios, de modo que se pueda argumentar de una manera sólida para la creación de un nuevo emprendimiento.

CAPÍTULO 1

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

Plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional.

1.2 Planteamiento del problema

En nuestro país, Ecuador tiene una balanza comercial positiva, donde las exportaciones suelen ser mayores que las importaciones, esto nos da una pauta de que las importaciones no es un mercado saturado dentro del país; por lo que tenemos una gran cantidad de importadores de los cuales las empresas grandes con muchos años de experiencias cuenta con un departamento de importación donde tiene estructurado todas sus importaciones mayormente sin problemas, siendo según el INEC el 49% del mercado; pero se encontró una problemática con los importadores que recién inician sus actividades o con microempresas, que son el 54% del mercado, ya que la mayoría de ellos no puede tener un departamento de importación, ni cuentan con los recursos para contratar un perito en comercio exterior; por lo que deciden contratar los servicios de un agente de aduana que se encarga únicamente de la desaduanización y que por lo general es contratado una vez que la mercancía ya está en aduana; por otro lado tenemos la contratación del consolidador o transportista de carga que se encarga únicamente de transportar sin conocer los pormenores de aduana y que en la mayoría de casos cotizan únicamente el valor del flete por lo que el importador no obtiene sus verdaderos costos de importación antes del embarque ni puede prevenir requerimientos previos.

Las importaciones de micro empresas y grandes empresas se ven afectadas por una falta de información de parte del despachador de aduana o agente afianzado de aduana; un despachador entra en juego en la logística, para manejar lo que sería el primero paso de la logística, que es el embarque de la mercancía, que consiste en la importación del producto, sea aérea o marítima; para luego dar lugar al segundo paso que es la nacionalización de la carga donde se ingresa la declaración aduanera, se procede con el pago de impuestos, se inicia el tipo de aforo y diferentes parámetros que exige la aduana del Ecuador para obtener la salida autorizada de la carga; llevando al tercer paso que sería la entrega de la carga, donde se utiliza diferentes tipos de carros como furgones o tráiler para la transportación terrestre desde el depósito temporal hasta las bodegas del usuario.

Existen pequeñas, medianas y grandes empresas importadoras que realizan sus trámites para adquirir los productos extranjeros, con diferentes proveedores para el embarque y nacionalización, formando un problema que acarrea falta de información entre diferentes proveedores perdiendo información para conocer cuando el buque o el avión arribara al país para trabajar con debidas precauciones, perdida de documentos como BILL OF LADING en trámite marítimo que han llegado a costar mucho dinero al importador, tiempo perdido en documentación que ocasiona que la mercancía se quede más tiempo en los depósitos temporales y esto eleva el costo del bodegaje, toda esta falta de comunicación también ocasiona que se desconoce el tipo de producto a importar y se pase por alto los documentos de control previos que se requiere con entidades como el ARCSA, INEN, MIPRO, AGROCALIDAD y entre otras; así mismo esto produce que los costos se eleven y la empresa pierda, la falta de conocimiento de cuanto serán los impuestos a cancelar o por el producto importado y a su vez el no saber con cuanto dinero debo contar, hace también que se pierda tiempo y los costos se encarezcan, esto conlleva a la falta de profesionalismo del despachador aduanero, y que se enfocan solo en cumplir con la nacionalización de la carga, sin importarles cuanto el cliente pago en impuestos y otros gastos o verificar si el cliente está totalmente satisfecho con el servicio brindado.

1.3 Análisis del problema

En el Ecuador según la aduana del Ecuador y su fuente ECUAPASS, en enero de 2020 se hicieron 36,087.00 importaciones a nivel nacional y en marzo de 2020 estas bajaron a 31,431.00, esperando a que en abril siga bajando y el número de nuevos importadores y microempresas se incremente debido a la alta demanda de insumos médicos por la pandemia mundial gracias al COVID-19, que hizo que las importaciones de otros productos que no son de primera necesidad queden sin intereses en el mercado ecuatoriano; esto indica que los importadores pequeños que antes buscaban que importar y como invertir su dinero en algún producto que sea rentable en el país, ahora tienen el motivo ideal para hacerlo.

El importador dentro de operaciones no cuenta con un buen criterio de alcance de información constante frente a las actualizaciones de los acápites de los aranceles aduaneros, normativa aduanera y ajustes de cláusulas para el proceso de aduana.

La aduana del Ecuador tiene constantes emisiones de resoluciones, donde aumentan o eliminan documentos previos a productos o suben aranceles, que los importadores no llegan a revisar con antelación para el inicio de la logística de importación, esto hace que la declaración aduanera que necesita el importador para que el despachador realice la nacionalización del producto tenga inconsistencia; dando efecto a números de formularios y una nueva revisión.

Los intermediarios informales sin base o experiencia que por lo general se encuentran en las afueras de los puertos marítimos y que su propósito es captar la atención del usuario que muchas veces se ve con la necesidad de una consulta, llevan al importador a una falta de parámetros necesarios para cumplir con el proceso aduanero en una declaración de aduana; teniendo como resultado pérdida de documentos y atraso en los tiempos de la nacionalización.

El importador para los pagos de impuestos dentro de la aduana Ecuador cuando se da inicio a la declaración aduanera, carece de la correcta clasificación arancelaria de los diferentes productos que se están importando, no existe una revisión de la clasificación en libros de aranceles o en el sistema de la aduana Ecuapass de parte del usuario, dando efecto a liquidaciones de impuestos adicionales en el proceso.

El importador no recibe la asesoría entregada hacia los usuarios que hace que un proceso logístico se lleve a cabo de una forma ordenada y profesional cumpliendo con los requisitos previos y llenando las expectativas de la empresa; la asesoría recibida es escasa y mal ejecutada de parte del despachador aduanero que brinda el servicio y se presente como un perito en el área del comercio exterior; llevando a confundir, el proceso entero al importador y este incumpliendo con tiempos de entregas de la mercancía requerida.

Existe la necesidad de que la empresa requiera los servicios de un asesor calificado en comercio exterior, alguien que guíe al importador, analizando con anterioridad todos los requerimientos y costos, que analice el mejor método de transportación acorde a la necesidad del importador.

1.4 Diagrama causa y efecto.



Figura 1. Diagrama causa y efecto
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

1.5 Formulación del problema

¿De qué manera un plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte intencional, ayudaría a las empresas importadoras del cantón de Guayaquil?

1.6 Sistematización del problema

- ¿Cómo se llevará a cabo la tramitología para el correcto manejo de la operación aduanera a través de la SENAE en el cantón Guayaquil?
- ¿Cuáles son las tareas aplicadas que incurre para el despacho aduanero?
- ¿Cuál será la operación a realizar para la entrega de la mercancía?

1.7 Objetivos de la investigación

Según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) en primer lugar, es necesario establecer qué se pretende con la investigación, es decir, cuáles son sus objetivos. Con unas investigaciones se busca, ante todo, contribuir a resolver un problema en especial; en tal caso, debe mencionarse cuál es ese problema y de qué manera se piensa que el estudio ayudará a resolverlo. Señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio.

1.8 Objetivo general

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional en el cantón de Guayaquil.

1.9 Objetivos específicos:

- Analizar el proceso que las empresas actualmente llevan a cabo con los proveedores en la operación aduanera en el cantón Guayaquil.
- Conocer los tiempos y parámetros que toma el despacho aduanero.
- Diseñar una estructura documental de los turnos de salida disponibles en cada depósito temporal.
- Presentar una estructura de un plan de negocios para una empresa de asesoría y logística en despachos aduanero y transporte local e internacional.

1.10 Justificación del problema

La empresa asesora como un operador del comercio exterior, brinda el conocimiento de las normas, resoluciones y leyes aduaneras de acuerdo a la clasificación arancelarias; prevé los documentos de control previo que las mercancías necesitan para la declaración aduanera que se debe ingresar al sistema Ecuapass de la aduana del Ecuador, lleva a conocer si los productos que requieren ser importados; tienen algún tipo de prohibición en el país de acuerdo al país de origen; tomando el control desde el inicio de la operación logística, optimizando los procesos que conlleva la nacionalización de la mercancía; teniendo la documentación original de los documentos necesarios antes de la nacionalización y embarque, mejorando los procesos y argumentando la declaración aduanera con los documentos debidamente sellados siendo los mismos originales y no copias, formando un file de toda la importación para el control posterior de la aduana hacia el operador de comercio exterior que consta como consignatario en la declaración; revisando con anterioridad al embarque de la carga, la clasificación arancelaria que el producto requiere de acuerdo a nuestro país, ayudando a que el importador pueda planificar el dinero que va a necesitar todos los factores que incluyen a la operación logística, obteniendo una pre-liquidación de impuestos, gastos aduaneros y ahorrándose el pago de impuestos adicionales; formando una relación profesional con el usuario, donde son transparentes y entendibles todos los procesos, cumpliendo con los tiempos que requiere el importador para la entrega de la mercancía, manteniéndolo capacitado y llenando sus expectativas como operador de comercio exterior.

1.11 Delimitación o alcance de la investigación

La delimitación de la investigación es espacial, ya que se analizará los importadores que utilizan la aduana del Ecuador y los depósitos temporales en el cantón Guayaquil.

PAIS: ECUADOR

REGION: COSTA

PROVINCIA: GUAYAS

CIUDAD: GUAYAQUIL

SECTOR: NORTE

DIRECCION: CIUDADELA SIMON BOLIVAR 2DO PASEO 14 NE.

UBICACIÓN: GOOGLE MAPS

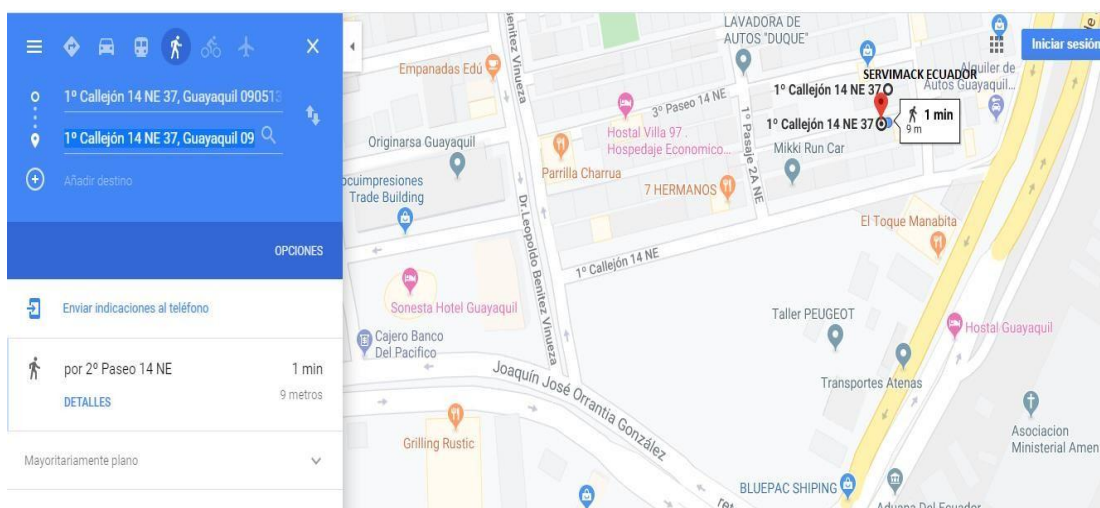


Figura 2. Delimitación
Fuente: (Google Maps)

CIU Principal: H52290301

CIU Secundarias: H50120101 y H49230101

Actividad económica principal: Actividades de agentes de aduanas; emisión y tramitación de documentos de transporte y conocimientos de embarque.

Actividades secundarias:

1. Actividades de servicio de consolidación y desconsolidación de carga.

2. Todas las actividades de transporte de carga por carretera, incluido en camionetas de: troncos, ganado, transporte refrigerado, carga pesada, carga a granel, incluido el transporte en camiones cisterna, automóviles, desperdicios

Temporalidad: El presente trabajo de titulación durara seis meses.

1.12 Idea a defender.

Con un plan de negocio se espera obtener réditos económicos, mejorar los procesos de importación a las empresas nuevas y microempresas.

1.13 Línea de Investigación Institucional/Facultad.

La línea de investigación institucional y de la Facultad del presente plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional corresponde a la línea institucional del Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables. La línea de la facultad corresponde al Marketing, comercio y negocios globales.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco teórico

2.1.1 Antecedentes de la investigación

Trabajos Similares

Los proyectos similares investigados, van aportar con la pertinencia del trabajo de titulación y carácter investigativo, los mismos se detallan a continuación:

Trabajo N°1

Título: Plan de negocio para la creación de un operador logístico de comercio exterior: EMPRESA PECMQ LOGISTICS. **Autor:** Paola Alexandra Espinoza Cantos. **Objetivo:** Diseñar un plan de negocios para implementar una compañía de servicios de Transporte Internacional de carga para importación y exportación de productos por varias vías de transporte, ya sea ésta marítima, aérea o terrestre, ofreciendo al cliente importador y exportador soluciones de transporte dentro de su cadena de abastecimiento, siendo su aliado estratégico dentro de su cadena de valor. **Análisis:** El transporte internacional es una manera poder movilizar productos desde una ciudad a otra desde la pre-historia. Los medios de transporte han ido progresando de una manera acelerada y poco a poco ha sido vista como parte importante dentro del proceso de abastecimiento de insumos o de producto terminado para un país. Existen 2 puntos importantes al realizar un transporte de productos; el primero es el tiempo de tránsito entre los dos puntos y el segundo es el costo del servicio. Actualmente existen empresas de transportes especializadas en una vía de servicio ya sea terrestre, marítima o aérea y la propuesta de valor de este plan de negocio es la creación de un operador logístico de comercio exterior que será capaz de ofrecer los 3 tipos de vía de transporte focalizado en el transporte internacional terrestre siendo el aliado estratégico de las empresas que realizan importaciones y exportaciones entre los países del Área Andina generando valor en la cadena de abastecimiento, en base a los requerimientos y exigencias que realice cada cliente. El Operador Logístico de Comercio Exterior será el aliado estratégico de los clientes en la parte operativa mientras el cliente se enfoca en actividades que genera verdadero valor como es la comercialización de sus productos, (Espinoza Cantos, 2013). **Conclusión:** Las diferentes

maneras de poder transportar mercancías marítimas, aéreas o terrestres se han obligado a través del tiempo a mejorar este proceso a través de una empresa llamada operador logístico o ante la aduana reconociéndose como operador de comercio exterior, OCE; llamado transporte de cargas o consolidador de carga; que brinde el servicio de poder mover una mercancía de un lugar a otro.

Trabajo N°2

Título: modelo para la elaboración de un plan de negocios para las empresas pequeñas y medianas. **Autor:** Andrés Vargas Urzola. **Objetivo:** Promover la creación y desarrollo de empresas y empresas privadas dedicadas a actividades de consultoría, con fines comerciales. **Análisis:** Las microempresas y las empresas medianas y pequeñas, conocidas con la sigla Pymes, han venido cobrando cada vez más importancia tanto en su contribución a la economía de Colombia, como al bienestar de sus habitantes, al ir ganando participación a las grandes empresas en el volumen de producción y las plazas de empleo generadas en el país. Igualmente, las empresas de estas categorías han venido aumentando su participación en la cantidad de puestos de trabajo en Colombia, en la producción, en el Producto Interno Bruto y en las exportaciones. En 1998, según el estudio desarrollado por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Centro de Desarrollo Empresarial se encontró que la principal debilidad que tienen las Pymes colombianas es la planeación. Para efectos de llevar a cabo la planeación de sus negocios, los empresarios cuentan con algunos recursos externos a la empresa. Las entidades que pueden prestar ayuda a los empresarios en sus procesos de planeación son de dos tipos: instituciones cuyo objetivo es promover la creación y desarrollo de empresas y empresas privadas dedicadas a actividades de consultoría, con fines comerciales. No obstante, hay un vacío en lo referente a recursos que les permitan llevar a cabo sus propios procesos de planeación. Como conclusión de lo anterior, se encontró que sería importante para los empresarios colombianos contar con una herramienta que les sirviera de ayuda para desarrollar sus procesos de planeación, sin requerir la intervención de entes externos a la empresa, (Vargas, 2001). **Conclusión:** El modelo de negocio desarrollado para una empresa mediana o pequeña, brinda la posibilidad de mejorar sus procesos de planificaciones internos y externos para ejercer sus actividades como corporación, siendo una herramienta eficaz en el país sin requerir de una ayuda de una consultora externa;

adaptándose a las necesidades del empresario o emprendedor y tener en cuenta cualquier variable para el desarrollo oportuno de la empresa.

Trabajo N°3

Título: Plan de Negocios para la implementación de una empresa de consultoría y servicios profesionales para las PYMES exportadoras en la ciudad de Guayaquil. **Autor:** Pisco Espinoza, Ronald Enrique. **Objetivo:** Estudiar la factibilidad de implementar una empresa de consultoría y servicios profesionales para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) exportadoras en la ciudad de Guayaquil. **Análisis:** Es de gran aporte el análisis del entorno en el cual se va a desenvolver un negocio, ya que pronosticar, explorar y vigilar el entorno es muy importante para detectar tendencias y acontecimientos claves del pasado, presente y futuro de la sociedad. Ya que muchas veces el éxito de una empresa depende de su capacidad para adelantarse a posibles cambios de su entorno que les permitan tomar las medidas adecuadas para minimizar cualquier impacto externo o interno. De este modo se procede a realizar un análisis de macro entorno y del micro entorno al que está relacionado el funcionamiento de la empresa. La herramienta que se utilizara para analizar el entorno general, es decir el macro entorno al que estará expuesta la empresa es el método de análisis PEST. Dicho análisis consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera de control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro. Dentro de aquellos factores externos a analizar hay factores políticos, económicos, socio-culturales y tecnológicos, los mismos que a continuación se desarrolla su análisis.

Trabajo N°4

Título: Formulación de un modelo de programación lineal entera mixta para el planeamiento de las importaciones en régimen aduanero definitivo para una Empresa de Producción. **Autor:** Christian Cornejo y Miguel Mejía. **Objetivo:** Decidir cuál es el plan de importaciones con régimen aduanero definitivo que tiene costos totales mínimos. En esta segunda parte, se presentan los resultados del modelo matemático. **Análisis:** El artículo trata sobre la aplicación de la programación lineal entera mixta (PLEM) como herramienta para la planificación de las importaciones en el contexto de una empresa dedicada a la manufactura y venta de componentes de acero. Se construye un modelo

matemático que se adapte a las características de los procesos de importación de la empresa, y cuyo objetivo será decidir cuál es el plan de importaciones con régimen aduanero definitivo que tiene costos totales mínimos. En esta segunda parte, se presentan los resultados del modelo matemático, (Cornejo Sanchez & Mejia Puente, 2006).

Conclusión: La modalidad de transporte elegida es la marítima debido a que el valor de su flete es menor al flete aéreo, y a pesar de que genera un mayor costo de oportunidad por los días que permanece en travesía y por la duración del proceso de desaduanización. La modalidad de transporte aérea elegida para el proveedor régimen 10, se justifica porque al ser su modalidad de pago por adelantado, genera un alto costo de oportunidad de producción. Siendo así la mejor propuesta versus la marítima ya que tendría mayor travesía y eso aumentaría el costo y demoraría el trámite en el régimen 10 para poder entregar de una forma rápida y eficaz la mercancía.

Trabajo N°5

Título: Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias.

Autores: Walter Andia y Elizabeth Paucara. **Objetivo:** Brindar un plan de negocio que sea adecuada a una empresa para el mejoramiento de sus actividades. **Análisis:** El presente artículo brinda información sobre los términos frecuentemente utilizados en el inicio y mejora de actividades empresariales, ellos son: los planes de negocio y proyectos de inversión; con tal propósito se describen las similitudes y diferencias, haciendo uso de los conceptos, objetivos y estructuras definidas en la bibliografía de la especialidad. El auge de la economía en el Perú ha dinamizado los mercados generando mayores ingresos en la población, origina mayor interés en cubrir sus necesidades insatisfechas, ello lleva a oportunidades de negocio, por lo tanto, el riesgo de fracasar en la realización de un negocio sin un documento o guía es elevado. Es por ello, los términos de proyectos de inversión y planes de negocio son utilizados con mayor frecuencia ya sea por el sector público y privado, (Andia Valencia & Paucara Pinto, 2013). **Conclusión:** Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios. Ambos conceptos tienen el mismo enfoque, ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una actividad empresarial, ya sea personal u organizacional. La única diferencia en ambas terminologías es su aplicación, los proyectos de inversión usualmente tienen una aplicación organizacional, mientras que los

planes de negocio tienen una tendencia unipersonal de negocios. Ambos términos generan oportunidades de mejora del servicio, dinamismo y actualización del negocio.

2.2 Estructura del plan de negocios

Un plan de negocio es un instrumento clave y fundamental para el éxito, en el existe muchas actividades relacionadas entre sí para el inicio de un negocio, como una guía que ayuda con la evolución de la empresa (Fleitman, 2000).

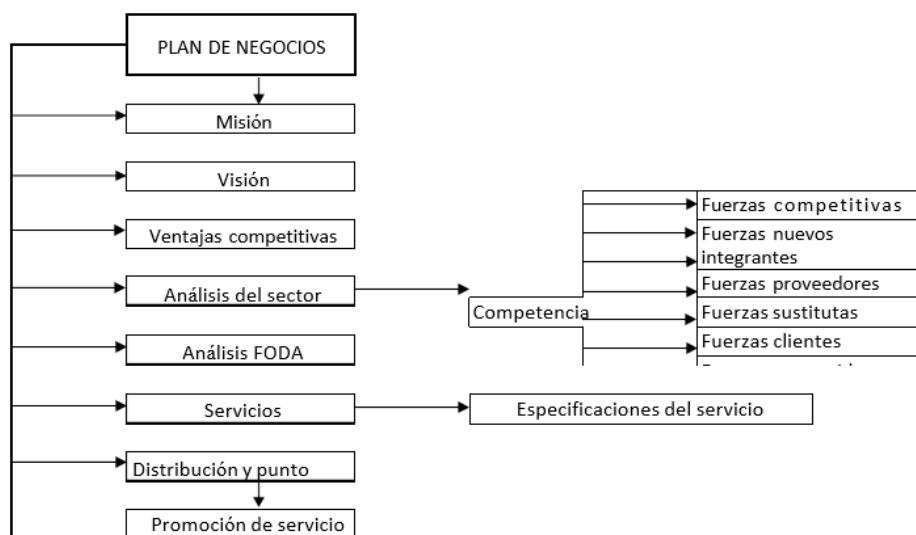


Figura 3. Estructura del plan de negocio
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

2.3 Fundamentos teóricos.

En el marco teórico desarrollamos teorías, investigación o antecedentes que fundamentara el proyecto a realizar con base al planteamiento del problema que existe, donde también existirá análisis, hipótesis o experimentos, y así se pueda interpretar los resultados y la formulación de las conclusiones.

Según (Weinbach, 2005) un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que puede estar vinculado con nuestro planteamiento del problema, y un marco teórico que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte de investigación.

Para (Sampieri, 1997) dice que el marco teórico es una de las etapas más importantes en una investigación, ya que se busca fundamentar la investigación con teorías en base al planteamiento del problema.

De ello autores tienen diversas interpretaciones para relatar y describir el marco teórico, con lo que conduce a observar lo escrito por ellos.

(Belastrini, 2002) Dice que el marco teórico es el producto de aquellas hipótesis relacionadas con teorías referidas al tema específico de estudio.

Por otra parte, para (Baptista, 2010) indica que es necesario tener los antecedentes, sobre todo si no se es perito en el tema del proyecto, para estructural de una forma correcta la idea de la investigación.

En el plan de negocios, (Viniestra, 2007) indica que; el plan de negocio, no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o aéreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de estas con los demás.

Para (Stutely, 2000), el plan no existe en el aislamiento. No debe redactarse y luego archivarse. Se remitirá, desde luego, a los niveles inferiores para comunicar la dirección que sigue la empresa y que actividades deben realizar sus elementos.

Según (Pedraza Rendon, 2014), un plan de negocios, consta de 10 partes principales: 1) descripción del negocio; 2) portafolios de servicios y productos; 3) mercado; 4) análisis de la competencia; 5) procesos y procedimientos de operación; 6) organización y el personal estratégico; 7) aspectos económicos y financieros; 8) principales riesgos y estrategias de salida; 9) sistema del seguimiento de la gestión y 10) documentos de apoyo y anexos. Cabe comentar que antes de tratar las partes estructurales de este plan, se elabora la portada y el resumen ejecutivo, componentes que sintetizan rápidamente el plan de negocios.

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo y, aunque siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, en las últimas décadas, este concepto se ha vuelto más importante porque se piensa que la innovación, el aprovechamiento de oportunidades, la generación de valor y la creación de nuevas fuentes de empleo, con más y mejores empresas favorece el desarrollo y ayuda superar los constantes y crecientes problemas económicos, (Schnarch Kirbeg, 2014).

En el emprendimiento que estamos involucrado al crear una empresa, (Trias de Bes, 2007) puede indicar que, El motivo que lo hace emprender un negocio, guarda relación directa con las posibilidades de éxito. El motivo que provoca su decisión no es tan importante

mientras exista una ilusión real. Para entendernos mejor, digamos que ser despedido, es un motivo, pero no asegura motivación suficiente para emprender un negocio. Sin ilusión solo se conseguirá el éxito con un golpe de suerte. Estando en el sitio adecuado en el momento indicado. Las verdaderas motivaciones son la ilusión y el deseo por sé de emprender como forma de vida. Lo importante es la motivación, es decir si se está verdaderamente ilusionado con el hecho de emprender un negocio.

Existen auténticos emprendedores y existen falsos emprendedores. Emprender no es obtener el registro mercantil de una sociedad. Ese es un paso necesario, pero no es emprender un negocio. Obtener el registro mercantil permite fanfarronear con algunos amigos, pero hasta allí lo único que se ha hecho es gastar dinero. Emprender no es el simple registro de la sociedad, emprender no es montar un negocio. Emprender es una forma de enfrentarse al mundo. Es una forma de entender la vida, es disfrutar de la incertidumbre y de la inseguridad. El emprendedor siente especial placer por lo incierto, (Trias de Bes, El libro negro del emprendedor, 2007).

La administración para (Stephen P., 2005) , consiste en coordinar las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas. La administración requiere la culminación eficiente y eficaz de las actividades laborales de la organización; o por lo menos a eso aspiran los gerentes.

Según (Stoner, Freeman, & Gilbert, 2006) desde finales del siglo XIX se acostumbra definir la administración en términos de cuatro funciones específicas de los gerentes: la planificación, la organización, la dirección y el control. Por tanto, cabe decir que la administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y el empleo de todos los demás recursos organizacionales, con el propósito de alcanzar las metas establecidas para la organización.

Administrar quiere decir también regir o gobernar. Significar dirigir los destinos de una empresa, de una organización, de una comunidad, de una ciudad, de un pueblo, de tal manera que se alcancen sus objetivos o propósitos y su progreso y bienestar, (Ramirez, 1993).

Para la logística, dice (Hernandez, 2009) que, la logística es un enfoque que permite la gestión de una organización a partir del estudio del flujo material, el flujo informativo y el flujo financiero que a él se asocia desde los suministradores hasta los clientes; tomando como objeto entregar el producto en el momento preciso, la cantidad deseada, en las

condiciones requeridas, todo esto bajo el menor costo posible. Todo lo anteriormente expuesto se hace real partiendo de Cinco Subsistemas que se desarrollan dentro de las organizaciones:

1. Gestión de Aprovisionamiento: Se ocupa de la gestión del proceso de adquisición y acopio de bienes y servicios externos, desde los proveedores hasta el comienzo de los procesos de almacenamiento o fabricación.
2. Gestión de los Procesos: Elemento encargado de efectuar las transformaciones necesarias a los materiales para convertirlos en productos terminados o mercancía lista para la venta.
3. Distribución Física: Orientada hacia el mercado y encargada del movimiento de los productos terminados o mercancías desde el final de los procesos de fabricación o almacén hasta los clientes.
4. Planificación Integrada: Encargada de la planificación coherente de los aprovisionamientos, la producción o almacenamiento y la distribución física.
5. Aseguramiento de la Calidad: Encargada de la observancia y cumplimiento de los requerimientos de calidad en cada una de las actividades por las que transcurren el flujo material, el flujo informativo y el flujo financiero. Considerando en el análisis de cada una de sus funciones los requerimientos que impone a la actividad la gestión de los recursos humanos y a su vez los requerimientos que en la actualidad esta gestión impone a las organizaciones; ya que no puede haber flujo de materiales al margen del flujo humano que lo gobierna.

Para (Sorte los santos, 2006), la logística es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de planificar, implementar y controlar de forma eficiente y efectiva el almacenaje y flujo directo e inverso de los bienes, servicios y toda la información relacionada con estos, entre el punto de origen y el punto de consumo o demanda, con el propósito de cumplir con las expectativas del consumidor.

(Urzelai, 2006), la logística es una parte de un concepto más global como es la gestión de la cadena de suministro. Gestiona tanto flujos de productos como de información desde los proveedores hasta los clientes, es decir, a lo largo de toda la cadena de suministro.

Según la situación económica preponderante en el mundo actual, se entiende el comercio desde una posición de internacionalidad, en competencia global. Las posturas legales

emanadas por la soberanía del gobierno de un país cualquiera responden a sus intereses particulares, y son más o menos liberales en consonancia con su política económica.

Por lo tanto (Coll, 2012) indica que, tradicionalmente, se ha considerado comercio exterior a las actividades de importación y exportación de mercancías. Esta definición resulta insuficiente en un marco de comercio globalizado, sobre todo teniendo en cuenta los procedimientos operativos a los que se pueden someter las mercancías.

Además del intercambio comercial entre países, una mercancía puede acogerse a los regímenes aduaneros económicos, así mismo se pueden hacer importaciones y exportaciones dentro de un mismo país con solo trasladar las mercancías de áreas exentas a otras gravadas o viceversa. También se puede autorizar los tránsitos por el interior de un país de mercancías extranjeras no importada, o el almacenamiento de mercancías sin ser despachadas en aduana.

Para (Houck, 2004) el comercio exterior puede ser examinado desde varios puntos de vista. Uno de ellos incluye los compradores y vendedores individuales. Otro comprende mercados especiales de productos. Un tercero pudiera ser el que corresponde al punto de vista de una nación y su posición económica relacionada con otros países. El desarrollo clásico de la teoría del comercio parte de este último considerando a cada nación como una unidad económica.

De acuerdo al comercio exterior, en términos de aduana el arancel o denominada partida arancelaria es de suma importancia y, (Abajo Anton, 2000) indica que, el sistema armonizado utiliza el procedimiento de guiones con el fin de indicar el grado de una subdivisión y suplir al principio de esta al texto de la partida o de la subpartida que dio origen a dicha subdivisión. De acuerdo a codificación indica que las subpartidas quedan identificadas mediante una clave numérica que está compuesta por seis cifras y que, por lo tanto, prevé un millón posible de subdivisiones, desde 000.000 hasta la 999.999

2.4 Marco conceptual

El marco conceptual en una tesis o una investigación se refiere a los conceptos básicos de los puntos que son objeto de estudio en la investigación mediante la búsqueda de información relevante realizada por autores, revistas científicas, libros, etc. Con el objetivo de dar al lector un claro ejemplo acerca de los puntos clave de investigación.

- **Naviera:** es aquella persona jurídica que, utilizando buques mercantes propios o arrendados, se dedica a la explotación de los mismos, aun cuando ello no constituya su actividad principal, bajo cualquier modalidad admitida por los usos internacionales
- **Consolidadora de carga:** Es la empresa encargada de hacer la transportación internacional de la mercancía desde cualquier parte del mundo, por lo general tiene contactos llamados agentes de cargas en puertos bases de algunos países y trabajan en relación con la naviera.
- **Agente de Aduana:** Es la persona natural o jurídica que está avalado por la aduana del Ecuador en ser el declarante de las empresas importadores en los trámites de nacionalización de mercancías.
- **Transportista o chofer:** Es la empresa debidamente registrada en los depósitos temporales de la aduana en el puerto marítimo o en la aduana aérea, para hacer el manejo en las entregas de mercancías a importadores.
- **Entidades de control previo:** Son las personas jurídicas, que otorgan un certificado o un permiso para la nacionalización del producto, según la aduana lo requiera.
- **Importadores:** Son las personas naturales o jurídicas, que compran un producto en un país extranjero para traerlos a su país de destino para ser consumidos o comercializados.
- **Carga FCL/FCL:** En el medio de transporte marítimo, por sus siglas en inglés “full container load”, hace referencia al llenado total de un contenedor con la mercancía de un solo consignatario.
- **Carga FCL/LCL:** Por sus siglas en inglés “Less than container load”, hace referencia al llenado parcial, es decir al alquiler de un espacio dentro del contenedor por parte del consignatario para su mercancía.
- **Consignatario:** Nombre del importador detallado en un conocimiento de embarque o declaración aduanera.
- **Conocimiento de embarque:** Documento de manifiesto donde se detalla los datos de la mercancía importada, como descripción, origen, puerto o lugar de embarque, proveedor, peso y dimensiones.
- **Declaración Aduanera:** Documento emitido electrónicamente en el sistema informático aduanero Ecuapass por el agente de aduana.

- **Proveedor:** persona jurídica o natural que reside en el país de compra y vende el producto a importar.

2.5 Los Incoterms

Los Incoterms se dividen 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 y pagado por el comprador; Esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal por el vendedor.

- **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 por el Vendedor.

- **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.

2.6 Tipos de contenedores:

- **Dry Van:** son los contenedores estándar. Cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación.

- **Metálicos:** como los estándares, pero sin cerrar herméticamente y sin refrigeración. Empleados comúnmente para el transporte de residuos y basuras por carretera.
- **High Cube:** contenedores estándar mayoritariamente de 40 pies; su característica principal es su sobre altura (9,6 pies).
- **Reefer:** Contenedores refrigerados, ya sea de 40 o 20 pies, pero que cuentan con un sistema de conservación de frío o calor y termostato. Deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, funcionan bajo corriente trifásica.
- **Open Top:** de las mismas medidas que los anteriores, pero abiertos por la parte de arriba. Puede sobresalir la mercancía, pero, en ese caso, se pagan suplementos en función de cuánta carga haya dejado de cargarse por este exceso.
- **Flat Rack:** carecen también de paredes laterales e incluso, según casos, de paredes delanteras y posteriores. Se emplean para cargas atípicas y pagan suplementos de la misma manera que el open top.
- **Open Side:** su mayor característica es que es abierto en uno de sus lados, sus medidas son de 20 o 40 pies. Se utiliza para cargas de mayores dimensiones en longitud que no se pueden cargar por la puerta del contenedor.
- **Tank o Contenedor cisterna:** para transportes de líquidos a granel. Se trata de una cisterna contenida dentro de una serie de vigas de acero que delimitan un ortoedro cuyas dimensiones son equivalentes a las de un dry van. De esta forma, la cisterna disfruta de las ventajas inherentes a un contenedor: pueden apilarse y viajar en cualquiera de los medios de transporte típicos del transporte intermodal.
- **Flexi-Tank:** para transportes de líquidos a granel. Suponen una alternativa al contenedor cisterna. Un flexi-tank consiste en un contenedor estándar (dry van), normalmente de 20 pies, en cuyo interior se fija un depósito flexible de polietileno de un solo uso denominado flexibag.

2.7 Tipos de transportes a usar para mercancías.

Camión de lona (o tauliner): Este tipo de tráiler es el más habitual y su semirremolque se encuentra cubierto por los laterales y por arriba con lonas, que pueden ser quitadas. Esto le permite ser muy cómodo para realizar cargas y descargas y puede adaptarse a una gran cantidad de materiales, además de estar indicado para el transporte de productos que resultan difíciles de cargar.

Plataforma abierta: En este caso la plataforma donde va la carga está abierta (aunque puede estar parcialmente cubierta por los laterales dependiendo de la mercancía y de la posibilidad de que se mueva). Aunque también ofrece muchas opciones, se suele emplear para mercancía pesada, construcción, etc.

Frigoríficos: Como su propio nombre indica, los frigoríficos son los camiones encargados en el transporte terrestre de la mercancía que ha de viajar refrigerada. Dependiendo de si cuentan con sistemas de generación de frío o solo de aislamiento con el exterior pueden ser frigoríficos, refrigerados o isotermos. Los alimentos son los clientes más habituales de este tipo de vehículos.

Aunque son menos frecuentes, también existen camiones caloríficos para mantener la temperatura por encima de una determinada cantidad de grados.

Cisterna: Muy habituales de la mercancía ADR, las cisternas se usan para el transporte de productos líquidos, gaseosos y químicos, que tienen unas exigencias de seguridad particulares.

Cerrado: Los camiones cerrados, en oposición a las lonas, presentan una estructura rígida en el compartimento de carga. Esto hace que únicamente puedan ser cargados desde su parte trasera, mientras que los de lona pueden cargarse también desde los laterales. Son vehículos usados habitualmente para el reparto urbano y la paquetería, aunque también existen tráileres de caja cerrada.

Porta coches: Estos camiones están diseñados específicamente para el transporte terrestre de coches. Existen dos modelos de porta coches: el abierto, que es el más habitual, y el cerrado. Este último no permite que los vehículos se vean desde el exterior y a veces se usa para el transporte de los automóviles más caros.

Camión Jaula: Los camiones jaula son empleados para el transporte de animales vivos. Para ello, tienen parte de los laterales o del techo abierto a fin de que llegue aire a los animales y exista una ventilación suficiente.

Contenedores: Los contenedores son estructuras de carga estancas, lo que les permite proteger a la mercancía de las inclemencias meteorológicas. Son usados para el transporte multimodal y para facilitar su carga y descarga de los buques portacontenedores.

La infinidad de materiales a transportar hace que la variedad de camiones continúe y sea muy larga: tolva (empleado a menudo para el movimiento de tierras), estacas (transporte

de troncos, entre otros), hormigonera, blindado (movimientos de dinero), vehículos especiales para maquinaria pesada y un largo etcétera.

Tipos de impuestos arancelarios en el Ecuador

Advalorem: 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 conocida como base imponible o valor en aduana.

Fofinda: Fondo de desarrollo para la infancia, impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de importación.

Ice: Impuesto a los consumos especiales, administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

Arancel específico: Es el que calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.

Arancel mixto: es el que está compuesto por un arancel advalorem y un arancel específico.

2.8 Marco legal

El marco legal ayuda a obtener las bases legales que una compañía se quiera constituir para ejercer su actividad de acuerdo al proyecto investigado, entre ellas están normas, leyes, ordenanzas y permisos para ejercer el negocio.

El marco legal, según (Pérez, 2009) Es la unión de reglamentos, leyes, decreto y normas, que indica la parte jurídica de la investigación.

Según (Arias, 2006) Es la base legal que tiene como sustento la investigación.

1.- Constitución de la república del Ecuador:

La carta magna en su artículo 66 establece los derechos de todos los ecuatorianos, en específico en su numeral 15 se consagra el derecho a de cada ciudadano a desarrollar actividades económicas:

Art. 66.- Se reconoce y garantizará a las personas:

El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

Por otro lado, en su artículo 213, potestad al ente de control estatal con facultades de intervención y vigilancia para el tipo de compañías desarrolladas con el fin de crear actividades económicas, siendo la superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, el organismo competente para regular la creación de compañías a nivel nacional:

Art. 213.- Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

Las superintendencias serán dirigidas y representadas por las superintendentes o superintendentes. La ley determinará los requisitos que deban cumplir quienes aspiren a dirigir estas entidades.

Las superintendentes o los superintendentes serán nombrados por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social de una terna que enviará la Presidenta o Presidente de la República, conformada con criterios de especialidad y méritos y sujeta a escrutinio público y derecho de impugnación ciudadana.

Este organismo de control forma parte del sector público y su función principal es la consecución del buen vivir, según la concepción de la Constitución del año 2008 de Montecristi, así el artículo 227, establece no solo los deberes generales del Estado, sino además en sus numerales 5 y 6 vincula el desarrollo de actividades económicas a este concepto del buen vivir:

Art. 277.- Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

5. Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.

6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

2.- Ley de compañías:

Dentro de las facultades del ente regulador, otorgadas mediante la constitución como norma suprema, está la de constituir, intervenir y auditar a las compañías, así la norma pertinente bajo a cuál se desarrolla su actividad es la Ley de Compañías que en su artículo 3 prohíbe el funcionamiento de ciertas compañías:

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias a la Constitución y la ley; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación; de las que no tengan esencia económica; y de las que tienden al monopolio u oligopolio privado o de abuso de posición de dominio en el mercado, así como otras prácticas de competencia desleal.

El objeto social de una compañía podrá comprender una o varias actividades empresariales lícitas salvo que la Constitución o la ley lo prohíban. El objeto social deberá estar establecido en forma clara en su contrato social.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y la administración tributaria nacional, en el ámbito de sus competencias y en lo que fuere necesario, regularán la aplicación de esta disposición.

Dentro del presente proyecto es necesario entrara a analizar, en específico, el tipo de compañía que requiere esta actividad económica, toda vez que existen varios tipos, con estudios del mercado se determina que las sociedades anónimas cumplen con las características que se requieren:

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.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Para la constitución de este tipo de compañías el primer paso es elevar una escritura pública, tal como lo establece el artículo 146:

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La

compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado, será nulo.

Estos son los documentos exigidos por el ente de control a ser entregados obligatoriamente cada año:

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías y Valores, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas, incluyendo tanto los propietarios legales como los beneficiarios efectivos, atendiendo a estándares internacionales de transparencia en materia tributaria y de lucha contra actividades ilícitas, conforme a las resoluciones que para el efecto emita la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías y Valores.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

3.- Ley orgánica del COPCI Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Según el Art.76:

Para las importaciones el uso correcto de la clasificación arancelaria es un factor clave para un correcto despacho; las medidas arancelarias del comercio exterior según el Art.76 del COPCI, indica que las tarifas arancelarias se podrán expresar en porcentajes del valor en aduana de la mercancía, llamándose AD-VALOREM, en termino de moneda por las cantidades físicas, llamándose ESPECIFICOS, o como el conjunto o combinación de los dos, llamándose MIXTO, se reconocerán también otra formas de acuerdo a tratados internacionales, formalizados en el Ecuador.

En el Art. 78 del COPCI, indica lo siguiente:

El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;
- b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;
- c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa
- d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;
- f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;
- g. Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,
- h. Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad

intelectual, defensa de los derechos del consumidor, control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras.

Para realizar los despachos aduaneros es necesario de un agente de aduana autorizado y debidamente con el código de operador de comercio exterior, OCE; el Art.227 dice:

Es la persona natural o jurídica cuya licencia, otorgada por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos que serán fijados por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Dicha licencia tendrá un plazo de duración de 5 años, la cual puede ser renovada por el mismo plazo. El Agente de Aduana podrá contratar con cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la información consignada en los documentos.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la declaración aduanera, sin perjuicio de la verificación que puede practicar el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Además de sus autores, los agentes de aduana, que, en el ejercicio de su actividad, hubieren participado como autores, cómplices o encubridores, estarán sometidos a las responsabilidades penales establecidas para los delitos contra la fe pública respecto de los delitos de la falsificación de documentos en general, en cuyo caso no requerirá declaratoria judicial previa en materia civil para el ejercicio de la acción penal, prevista en el artículo 180 del Código de Procedimiento Civil. En todo caso, para efectos de responsabilidad los agentes de aduana serán considerados como notarios públicos.

En los despachos de mercancía en que intervenga el agente de aduana es responsable solidario de la obligación tributaria aduanera, sin perjuicio de la responsabilidad administrativa o penal que legalmente corresponda. Sin perjuicio de lo expuesto, el agente de aduanas no será responsable por la valoración de las mercancías.

4. El servicio nacional de aduana del Ecuador en la Resolución Nro. SENA-E-DGN-2013-0488-RE del 02 de diciembre de 2013, indica: Requisitos para obtener la autorización como consolidador o desconsolidador.

Art.1: vigencia de la autorización: La Autorización como consolidador o desconsolidador de carga que otorga el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, será de un (1) año, renovable de forma automática hasta por cuatro ocasiones. Luego de la última renovación automática admitida, sólo se podrá renovar la vigencia de la autorización a petición de parte.

Art.2: requisitos para acceder a la autorización: Las personas jurídicas que pretendan obtener la autorización como consolidador-desconsolidador, en su postulación, durante su funcionamiento y en la renovación de su autorización deberán cumplir los siguientes requisitos:

A. Documentación y requisitos legales:

1. Solicitud de postulación en la que deberá mencionar el número de liquidación pagada de la tasa de postulación o renovación para consolidadora, el domicilio que desea sea autorizado para sus operaciones, el Registro Único de Contribuyente (RUC) de la compañía, el nombre comercial con los que prestará el servicio, los cuales deben estar registrados en el Servicio de Rentas Internas. En el RUC deberá constar la actividad económica para la que se está postulando.

2. Fotocopia de la Patente Municipal y la tasa de habilitación de funcionamiento del local, vigentes.

6. Copia notariada de las dos (2) últimas planillas de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), donde conste el listado del personal que labora en la empresa. En caso de tratarse de empresas nuevas, este requisito deberá ser presentado a la Dirección General o Subdirección de Apoyo Regional 3 meses después de otorgada la autorización, de no hacerlo se entenderá como un incumplimiento a la solicitud de autorización, cancelándose el código inmediatamente, sin perjuicio de la posibilidad para iniciar nuevamente el proceso de aplicación.

7. Diagrama de flujo de las operaciones con firma de responsabilidad.

8. Certificado de propiedad o contrato de arrendamiento inscrito en un juzgado de inquilinato.

9. Copia de las pólizas de seguro (robo e incendio) vigentes.
10. Tasa de servicio contra incendio que se encuentre vigente y emitida por el Cuerpo de Bomberos.
11. Listado de los bienes que formen parte del activo fijo de la empresa firmado por el contador.
12. Listado de personal de operaciones, designado y autorizado por la compañía a estar presente durante la consolidación y/o desconsolidación de carga.
13. Registro de consolidador y/o desconsolidador de carga marítima, otorgado por la autoridad competente. El SENA E se reserva el derecho de realizar un análisis de riesgo de cada compañía consolidadora del exterior que esté postulada a actuar como representada, filial o casa matriz extranjera; así como también de cualquier compañía local que se postule para una autorización o renovación de funcionamiento como consolidadora y/o desconsolidadora. No podrá actuar como consolidador y/o desconsolidador de carga una persona natural; solamente pueden aplicar personas jurídicas.

B. Requisitos físicos y técnicos mínimos:

1. Área de oficina: mínimo 40 m².
2. Área de archivo, donde se almacenará la documentación de los trámites en los que haya intervenido o vaya a intervenir, con su respectivo respaldo digital (formato legible). Las normas de almacenamiento, respaldo y seguridades de la documentación tanto físico y electrónico, se regulará de acuerdo a lo establecido por el SENA E para tales efectos.
3. Servicios sanitarios básicos.
4. Sistema eléctrico normalizado que preste las debidas seguridades.
5. Equipos indispensables de oficina (computadoras, impresora, copiadora, scanner, etcétera).
6. Iluminación y ventilación eficientes.
7. Alarma contra robo e incendio.
8. Dos (2) líneas telefónicas sean celulares o fijas

9. Certificado de que la (s) persona (s) que dirija(n) el área de importaciones y/o exportaciones tenga dominio del idioma inglés, conferido por un centro de estudio legalmente constituido en Ecuador, o demostrar un puntaje superior al 70% en pruebas de inglés reconocidas a nivel mundial.

10. Contar con un procedimiento de etiquetado desde origen para el control de ingreso de mercancías consolidadas marítimas LCL y aéreas, en el que además conste la identificación numérica secuencial respecto del total de bultos contemplados por documento de embarque (1/n, 2/n, 6/n, n/n).

11. Requerimiento para el personal de operaciones de la compañía: todo el personal debe estar permanentemente uniformado, mismo que deberá tener el nombre y logotipo de la empresa, contar con equipos de protección personal necesarios para la operación y portar su credencial de identificación de forma visible. Previo a la autorización de la postulación o renovación, la empresa postulante podrá solicitar la inspección para la verificación de los requisitos físicos y técnicos. En caso de no solicitarse la inspección, previo a la autorización o renovación, la empresa postulante será responsable de cumplir con los requisitos establecidos en la presente resolución, los cuales podrán ser verificados durante un control posterior. Una vez cumplido este procedimiento, la Dirección Nacional de Intervención procederá a informar al Subdirector General de Operaciones o Subdirector de Apoyo Regional para que éste, en calidad de delegado, proceda a emitir la correspondiente autorización de funcionamiento como consolidador y/o desconsolidador. La validez de la autorización emitida estará supeditada a que el postulante, en el término de 15 días hábiles contados desde la notificación de la resolución referida, presente una garantía general ante el SENA E, que será equivalente al monto de 50 salarios básicos unificados. Esta garantía asegurará el pago de multas y de todo cargo que pudiere resultar en su contra, con motivo del ejercicio de su actividad ante el SENA E. Si no cumpliera con esta disposición, la autorización quedará insubsistente.

Artículo 3: Obligaciones: Son obligaciones de las empresas consolidadoras y/o desconsolidadoras de carga:

1. Cumplir con lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, su Reglamento, la presente resolución y demás disposiciones que emita la Dirección General del SENA E, tales como:

a) Emitir documentos de transporte tales como: conocimiento de embarque o guía aérea.

- b) Elaborar el manifiesto de carga de las mercancías desconsolidadas.
- c) Tramitar las justificaciones de los manifiestos de carga que deba presentar la compañía de transporte.

d) Otras que determine la autoridad aduanera.

2. Realizar operaciones de agenciamiento de carga solamente con las empresas del extranjero que se encuentren registradas dentro de la respectiva resolución de autorización de funcionamiento de la compañía emitida por el SENAE.

3. Pedir autorización previamente al SENAE para efectuar cualquier cambio, ampliación, disminución del listado de empresas consolidadoras y/o desconsolidadoras del extranjero con las que esta quiera actuar en su nombre y representación. A la solicitud deberá acompañarse la autorización, contrato o poder descrita en el numeral 7 del artículo 2 de la presente resolución; o un alcance, si se tratare de una red internacional, sucursales o filiales. En este último caso, si la persona que suscribe la comunicación a nombre de la matriz o red internacional fuere la misma que suscribió el contrato, autorización, poder o certificación original, no se requerirá que este documento sea otorgado ante el Cónsul del Ecuador o notario público. En caso de que efectúen operaciones con una empresa no registrada, deberán regularizar su registro hasta 30 días-calendario posteriores al embarque de la mercancía, antes de poder efectuar otro embarque. Caso contrario, sin perjuicio de la imposición de una multa por falta reglamentaria, se denegará el despacho de las mercancías subsiguientes embarcadas con ese mismo operador extranjero no registrado, hasta que se concrete su registro.

4. Mantener de manera física o digital, los archivos de su documentación de base, de los documentos de cobro por servicios y, en general, de toda la documentación correspondiente a las operaciones aduaneras que efectúen, por el lapso de cinco años. Conforme lo establezca el SENAE.

5. Mantener de manera física o digital, los registros de las actas de entrega de cada uno de los documentos de transporte para cada trámite, por el lapso de cinco años. Conforme lo establezca el SENAE

6. Presentar la documentación o información requerida por los servidores del SENAE, dentro del plazo que establezca el SENAE para el efecto, de conformidad con lo estipulado en el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.

7. Cumplir y mantener los requisitos o condiciones establecidos para operar.
8. Informar a la autoridad aduanera cualquier novedad como producto de su accionar y que implique la presunción de un delito aduanero o infracción aduanera, antes que la Autoridad Aduanera lo percate.
9. Responder por las acciones de sus empleados en el desempeño de su actividad inherente al giro del negocio.
10. Comunicar a la Dirección Nacional de Intervención, los siguientes cambios respecto de las actividades que ejerzan, en el plazo máximo de 15 días calendario, desde que se suscitaren: a) Cambio de razón social b) Transferencia de acciones o participaciones c) Cambio de representante legal.
11. Asegurarse de que la información contenida en los documentos de transporte coincida con la carga arribada en lo que se refiere a la cantidad de bultos y descripción general de mercancías.
12. Asegurarse de la identidad y existencia del importador o exportador, domiciliados en el Ecuador, para quien presta sus servicios. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas acarreará la imposición de la sanción correspondiente de acuerdo a la ley, sin perjuicio del cumplimiento de dicha obligación por parte de la compañía consolidadora-desconsolidadora y de los procesos legales a los que hubiera lugar, cuando correspondan. En caso de verificarse varios incumplimientos, se impondrá la respectiva falta reglamentaria por cada uno de dichos incumplimientos.

Artículo 4: Control Aduanero: Para que opere la renovación automática de la autorización, se tomará en cuenta la reincidencia en los incumplimientos descritos en el artículo anterior, debiendo el consolidador - desconsolidador, no incurrir en un número superior a faltas reglamentarias, de acuerdo a lo siguiente:

- a) Para los numerales del 1 al 10 hasta del 5% de faltas reglamentarias sobre el total de trámites realizados en un año fiscal.
- b) Para los numerales 11 y 12, y siempre que la valoración de las mercancías sea inferior o igual a 150 Salarios Básicos Unificados del trabajador general, hasta del 1% de faltas reglamentarias sobre el total de trámites realizados en un año fiscal.

c) Para los numerales 11 y 12, y siempre que la valoración de las mercancías sea superior a 150 Salarios Básicos Unificados del trabajador general, una (1) falta reglamentaria. La inhabilitación del código será informada por parte del Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a las diferentes direcciones que tengan la competencia del caso. La notificación de estar inmerso en alguna de las causales antes determinadas y en las cantidades arriba indicadas, enervará la eficacia de la renovación automática; si el administrado no recibiere notificación alguna, ésta operará de pleno derecho. La causal configurada en un período, que no fuere notificada oportunamente, podrá ser empleada por la administración para interrumpir la renovación automática de un período posterior dentro de la misma autorización.

Artículo 5: Requisito para la Renovación: Es requisito obligatorio para la renovación a petición de parte, el no haber incurrido en más del 5% de faltas reglamentarias acumuladas sobre el total de trámites realizados durante la vigencia de las cuatro renovaciones automáticas.

Y en su reforma a la Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0737-RE vigente desde el 13 de septiembre de 2016, indica los siguientes cambios:

Artículo 1.- Sustituir el artículo 1, por el siguiente: “Art. 1.- Vigencia de la autorización: La Autorización como consolidador o desconsolidador de carga que otorga el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, será por el plazo de cinco (5) años, mismo que podrá ser renovable a petición de parte, previo cumplimiento de los requisitos establecidos.”.

Artículo 2.- Eliminar del numeral 5 del artículo 2 la frase: “En dicho documento deberá constar que la actividad de la asociada es, entre otras, la de consolidación y/o desconsolidación de carga (agente de carga, freight forwarder, transitorio, NVOCC, expedicionario); en el caso de la matriz debe constar que su actividad es la coordinación administrativa entre empresas asociadas dedicadas al negocio de logística internacional u otras actividades operativas de las antes mencionadas.”. **Artículo 3.-** Sustituir en el numeral 3 del artículo 3, la frase: "Caso contrario, sin perjuicio de la imposición de una multa por falta reglamentaria, se denegará el despacho de las mercancías subsiguientes embarcadas con ese mismo operador extranjero no registrado, hasta que se concrete su registro", por la siguiente: "Caso contrario se impondrá una multa por faltareglamentaria". Además, elimínese los numerales 11 y 12 del artículo 3. **Artículo 4.-**

Eliminar el artículo 4. Artículo 5.- Al final del artículo 5 sustituir la frase: “de las cuatro renovaciones automáticas.”, por la siguiente: “de la autorización.”.

El servicio nacional de Aduana del Ecuador, en su Resolución: Nro. SENA-SENAE-2019-0077-RE, emitida el 13 de septiembre de 2019, indica:

Artículo 6.- Requisitos para la obtención de licencia de agente de aduana por primera vez:

Para persona natural:

1. Domiciliado en el país;
2. Ser mayor de edad;
3. Estar inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con actividad exclusiva para ejercer la actividad de agente de aduana;
4. Haber obtenido título profesional universitario o de nivel tecnológico conferido por una universidad o escuela superior politécnica u otras instituciones reconocidas por la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT), relacionado con actividades de comercio exterior;
5. Contar con un correo electrónico para notificaciones;
6. Declaración juramentada otorgada ante Notario Público que certifique:
 - a. Estar en plena capacidad de contratar;
 - b. Experiencia en actividades de comercio exterior en el sector público o privado, como mínimo 5 años.
 - c. No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimentos contempladas en el presente reglamento (detallar cada una).
 - d. El origen de sus ingresos provienen de actividades lícitas.
7. Comprobante de pago de la tasa de postulación.
8. Aprobar el examen de suficiencia.
9. Cumplir con los requisitos de infraestructura.

Para persona jurídica:

1. Domiciliada en el país.
2. Encontrarse legalmente constituida y sus estatutos sociales vigentes y debidamente inscritos en el

Registro Mercantil respectivo, y contemplar en su objeto social la prestación de servicios como Agente de

Aduana;

3. Estar inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con actividad exclusiva para ejercer la actividad de agenciamiento de aduana.

4. Encontrarse al día en sus obligaciones con la Superintendencia de Compañías.

5. La compañía deberá tener un capital suscrito y pagado determinado por la Ley de Compañías.

6. El o los representantes legales de las personas jurídicas deberán contar con nombramiento vigente y con la licencia de Agente de Aduana persona natural vigente, obtenida de conformidad con el presente reglamento.

7. Contar con un correo electrónico para notificaciones.

8. Declaración juramentada otorgada ante Notario Público, por cada representante legal y por cada uno de los socios / accionistas, que certifique:

- a. No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimentos contempladas en el presente reglamento (detallar cada una), y

- b. El origen de sus ingresos provienen de actividades lícitas.

9. Comprobante de pago de la tasa de postulación.

10. Cumplir con los requisitos de infraestructura

Artículo 7.- Requisitos de infraestructura:

1. Contar con una oficina con o sin acceso independiente, con un área no inferior a cuarenta metros cuadrados (40 m²), con un espacio exclusivo e identificado para el

archivo de la documentación de los trámites en los que haya intervenido con el respectivo respaldo digital;

2. Sistema de comunicación de datos y equipos de cómputo que permitan su interconexión con el

ECUAPASS, para su operatividad aduanera;

3. Permiso de funcionamiento emitido por la autoridad competente del Cuerpo de Bomberos.

4. Escritura de propiedad de las instalaciones (oficina) o contrato civil de arrendamiento, debidamente legalizado con el reconocimiento de firma realizado ante notario o juez; o cualquier otro documento que compruebe la legal tenencia.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

En el libro de la Metodología de la investigación 6ta edición, (HERNANDEZ SAMPIERI, 2014) dice que la investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema.

Se tiene como propósito, conocer las opiniones y la satisfacción que tienen los importadores en la ciudad de Guayaquil de acuerdo a sus trámites aduaneros; en el método inductivo que tiene como fin partir de conclusiones generales por antecedente o hechos históricos.

3.2 Tipo de investigación

Para este plan de negocios, se usó la investigación descriptiva.

3.3 Investigación descriptiva

Según (SABINO, 2014) La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos.

En esta investigación se conocerá el comportamiento del ser humano de acuerdo a las técnicas de encuestas y entrevistas.

3.4 Enfoque de la investigación

El enfoque mixto también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos, los estudios pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos (HERNANDEZ SAMPIERI, METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION, 2014).

Un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativo dentro de un proceso, así lo detalla (BARRANTES, 2014)

En este proyecto se utilizará el enfoque mixto ya que se realizará encuestas a los grupos de importadores de interés en la presente investigación y entrevistas a los gerentes de las empresas importadoras.

3.5 Técnicas de la investigación

Las técnicas usadas en este plan de negocio son:

-Encuesta

-Entrevista

3.6 Análisis del contenido

Con la información obtenida se puede hacer las respectivas deducciones de acuerdo a la interpretación de lo escrito, revisión de las encuestas, opiniones en periódicos y visualización de videos que nos encarrilara con el propósito del proyecto.

3.7 Encuesta

Aquí se elabora un cuestionario de preguntas, que nos aclararan dudas, preferencias, actitudes y comportamiento hacia las importaciones; que nos será de herramienta base para el plan de marketing.

3.8 Entrevista

En esta técnica se conoce la forma de pensar de los representantes legales de las empresas que son en primera instancia de nuestro interés; el cuestionario aplicado debe ser claro y explícito.

3.9 Población y muestra

3.9.1 Población

IMPORTADORES QUE GENERAN ACTIVIDADES ADUANERAS Y REQUIEREN EL SERVICIO.

Las personas naturales o jurídicas que generan actividades aduaneras dentro de la ciudad de Guayaquil y requieren el servicio de un despachador de aduana, son usuarios que constantemente están importando productos hacia el Ecuador y que su actividad económica se centra en la comercialización, producción y distribución de estas mercancías dentro del territorio ecuatoriano; como cualquier producto que la empresa necesite importar; la información obtenida del número de empresas importadoras en Guayaquil es adquirida por la página del INEC.

Nuestra población para este proyecto es de 27,802.00

Tabla 1.
Sector económico

Sector económico	# de empresas	%
Mercado interno	809,567.00	96%
Importador	27,802.00	3%
Importador y exportador	3,711.00	0%
Exportador	2,564.00	0%
	843,644.00	

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

3.9.2 Muestra

Es el proceso cualitativo de un grupo de personas, sucesos, eventos y comunidades, en el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (HERNANDEZ, 2008)

Definida la población de estudio, la que corresponde a 16 importadores activos en la ciudad de Guayaquil, se procederá con la muestra poblacional que nos ayudará a tener información, como:

- Conocer la demanda de este servicio
- Definir los precios y plan de marketing para posesionarse en el mercado
- Saber las necesidades del cliente
- Lograr la aceptación de la idea del negocio

Fórmula de muestra poblacional, Ecuación:

$$n = \frac{(1.96 \times 1.96) \times 16 \times 50\% \times 50\%}{(3\% \times 3\%) \times (16 - 1) + (1.96 \times 1.96) \times 50\% \times 50\%}$$
$$n = \frac{26701.04}{226.1485}$$
$$n = 118$$

Figura 4. Muestra

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Z= 1.96, corresponde al nivel de confianza

N= 27802 importadores tamaño de población

n= tamaño de la muestra a calcular, este caso es 118

p= porcentaje de importadores que se ajustan a las características de los datos

q= porcentaje de importadores que no se ajustan a las características de los datos

e= 9%, margen de error de la muestra

3.10 Análisis de los Resultados de la Encuesta

Para la encuesta, se tomó en cuenta 118 empresas mayormente micro empresas donde su giro de negocio, son las importaciones y generan actividades en la ciudad de Guayaquil.

1. ¿Con que frecuencia importan un producto?

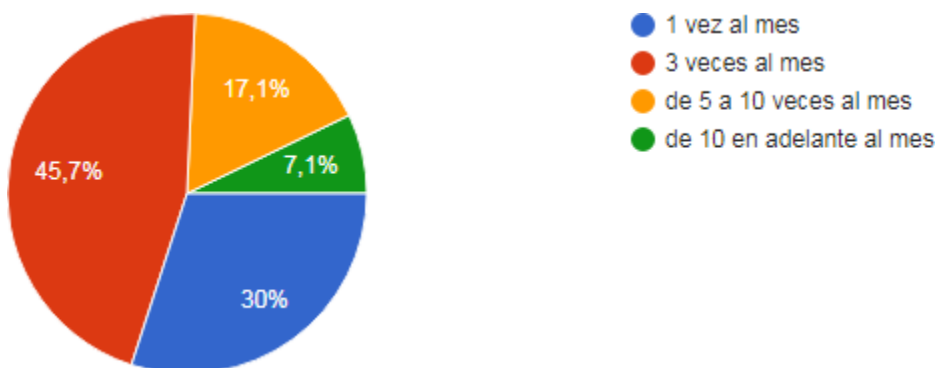


Figura 5. ¿Con que frecuencia importan un producto?

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

En esta pregunta, se puede observar que el 45.7% de las empresas encuestadas importan productos 3 veces al mes; el 30% lo hace una vez al mes, estas empresas tienen características de ser pymes por su volumen de importación, por otra parte, el 17.1% importan de 5 a 10 veces en el mes, siendo una empresa mediana y el 7.1% importan de 10 en adelante veces al mes, estas empresas son macros.

2. ¿Tiene un departamento de importaciones?

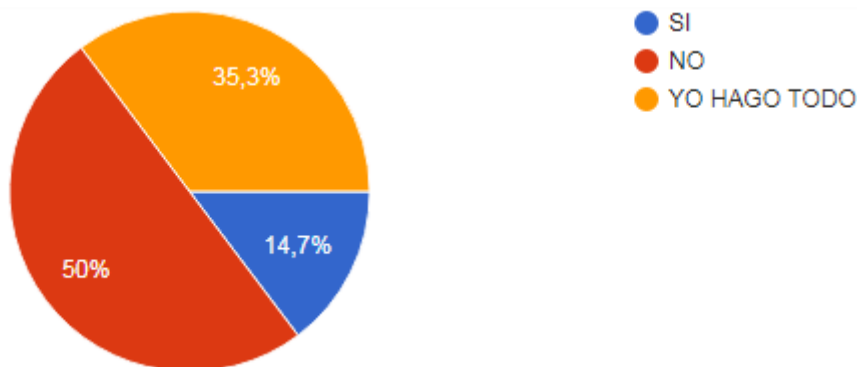


Figura 6. ¿Tiene un departamento de importaciones?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El 50% no tienen departamento de importación, mientras que el 35.3% hace toda una sola persona y el 14.7% si tienen un departamento que por lo general son empresas macro.

3. ¿Tiene comunicación directa con los proveedores en el exterior?

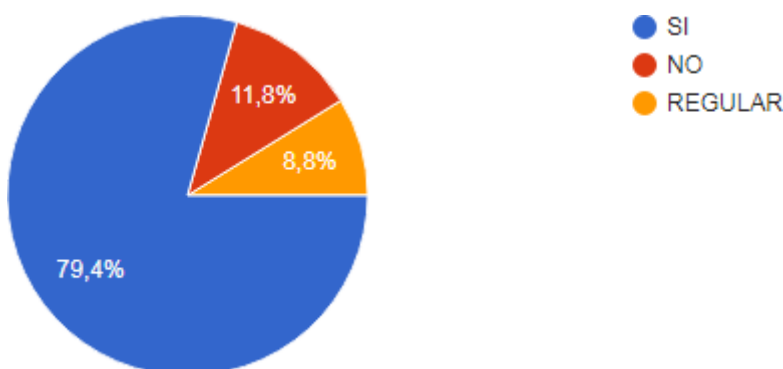


Figura 7. ¿Tiene comunicación directa con los proveedores en el exterior?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

En los encuestados, el 79.4% si tienen comunicación directa con el proveedor en el exterior, mientras que el 11.8% no tienen comunicación y el 8.8% regularmente la tienen.

4. ¿La empresa despachadora o su agente de aduana, hace el movimiento global de la importación desde la compra en origen?

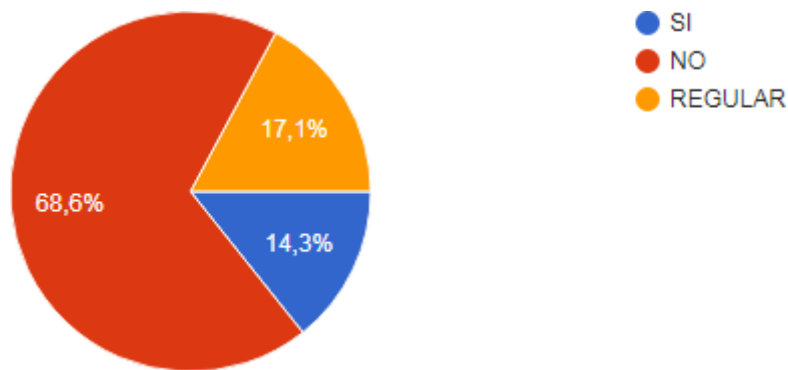


Figura 8. ¿La empresa despachadora o su agente de aduana, hace el movimiento global de la importación desde la compra en origen?

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Para el movimiento global de la carga, la mayoría de los encuestados indicaron que no maneja un solo despachador o una empresa todo el movimiento global desde la compra de la carga, esto quiere decir que es el 68.6%; por otra parte, el 14.3% si le manejan todo una sola empresa o despachador y el 17.1% a veces sí y a veces no.

5. ¿Con que frecuencia el departamento de importaciones o la persona encargada hace la clasificación arancelaria de los productos o el cálculo de impuestos y demás costos que incurre la importación?

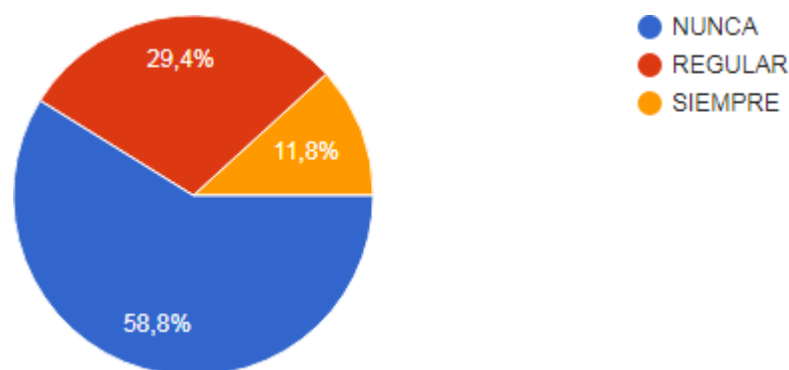


Figura 9. ¿Con que frecuencia el departamento de importaciones o la persona encargada hace la clasificación arancelaria de los productos o el cálculo de impuestos y demás costos que incurre la importación?

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

La persona encargada o el departamento de importación de las empresas encuestadas, que indican que nunca hacen este tipo de cálculos o clasificaciones para la importación, son de un 58.8%, también indicaron que el 29.4% regularmente lo hacen y el 11.8% siempre lo hacen, estas empresas por lo general son empresas macro.

6. ¿Le gustaría tener una empresa asesora que se encargue de la tramitología de la importación, embarque de la carga, cálculos de impuestos, costos de importación, clasificación arancelaria desde que usted hace la compra en el país de origen?

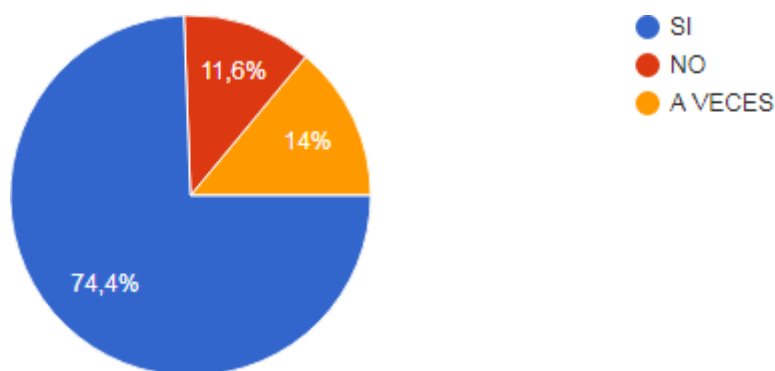


Figura 10. ¿Le gustaría tener una empresa asesora que se encargue de la tramitología de la importación, embarque de la carga, cálculos de impuestos, costos de importación, clasificación arancelaria desde que usted hace la compra en el país de origen?

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

En esta pregunta se quiere conocer si las empresas, están interesadas en que una sola empresa se encargue de todo el movimiento de la carga desde el país de origen, hasta que esta es entregada en bodega del cliente, contestando con un 74.4% que sí y el 14% a veces, teniendo también un 11,6% en que no quisieran tener este servicio.

7. ¿Está conforme con el servicio que le brinda su actual despachador de carga?

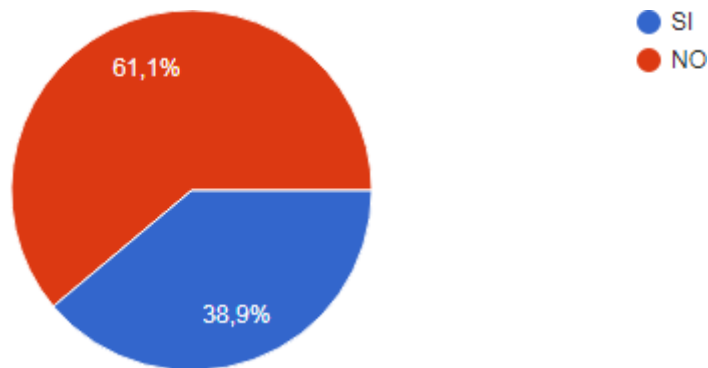


Figura 11. ¿Está conforme con el servicio que le brinda su actual despachador de carga?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El 61.1% responden que no están conforme, pudiendo observar que la necesidad de un cambio de producto está clara, mientras que un 38.9% si está conforme.

8. ¿Cuál es el termino de negociación (incoterm) que usa con su proveedor?

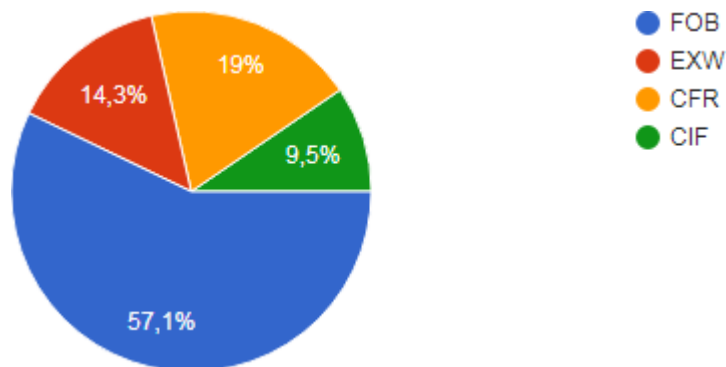


Figura 12. ¿Cuál es el término de negociación (Incoterm) que usa con su proveedor?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El 57.1% compra el producto con termino de negociación fob, mientras que el 19% lo hace cfr, también el 14.3% tiene como incoterm cfr y el 9.5% es cif.

9. ¿Cuál es el valor que está dispuesto a pagar por un trámite de aduana?

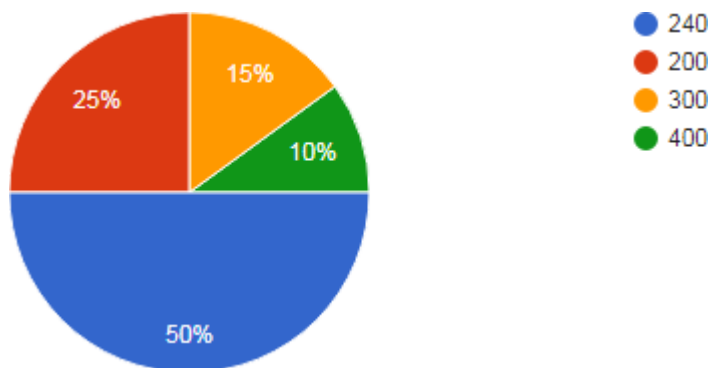


Figura 13. ¿Cuál es el valor que está dispuesto a pagar por un trámite de aduana?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El 50% de las empresas optan por pagar \$240.00 por este servicio; el 25% está dispuesto a cancelar \$200.00, mientras que el 15% pagaría \$300.00 y el 10% cancelaría \$400.00.

10. ¿Tiene una compañía de transporte terrestre de confianza?

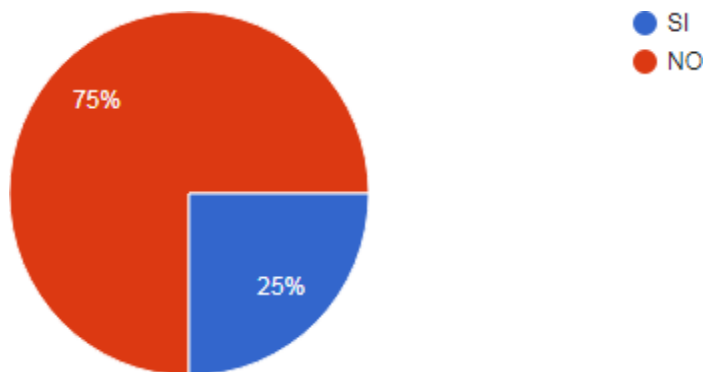


Figura 14. ¿Tiene una compañía de transporte terrestre de confianza?
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El 75% no tiene una compañía de transporte de confianza que les haga el movimiento de sus cargas una vez tenga salida autorizada de aduana, mientras que el 25% indicaron que si tienen.

3.12 Entrevista.

Las entrevistas se realizaron a 5 gerentes generales de empresas pymes que son importadoras regulares en la ciudad de Guayaquil, estas empresas son las siguientes: Norvenpro s.a, cuyo representante legal es el Ing. Guillermo Malave; Naysa Beauty Corp cuyo representante legal es la Sr. Lucrecia Romero; Karlova s.a. cuyo representante es la Sra. Ninive Romellon; Totalink s.a. cuyo representante legal es el Ing. Fernando Guevara y la importadora Galo Enrique Alvarado Lascano, cuyo propietario es el Ing. Galo Alvarado.

Las preguntas hechas se las puede encontrar en los anexos del proyecto.

3.13 Análisis de las entrevistas.

Las entrevistas fueron hechas solo a gerentes o dueños de las personas naturales y jurídicas entrevistadas; estas empresas están dedicadas a importar diferentes tipos de productos que tienen restricciones que han venido cambiando con el tiempo de acuerdo a las leyes de la SENAE; impuestos que han subido progresivamente o estuvieron castigados por salvaguardias; también existen impuestos que bajaron en los últimos años creando una libertad para poder importar; son empresas que están en el mercado desde hace más de 10 años cada una, y las ventas de sus productos importados son las principal fuente de ingreso del negocio; Los importadores están cada día más obligados a tener la correcta clasificación arancelaria de un producto, conocer tiempos en cada línea de despacho, saber cómo poder mover su mercancía de un lugar a otro, tanto internacionalmente como nacional, es importante conocer cómo actúa cada producto que ellos importan en el mercado ecuatoriano para entender el movimiento correcto que necesita el importador para que los tramites logísticos sean llevados de una manera eficaz, cuidando el correcto asesoramiento de parte del despachador aduanero donde se planteara.

CAPITULO 4

PROPUESTA

4.1 Título de la Propuesta

Plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional.

4.2 Segmentación geográfica

La investigación se realizará en la ciudad de Guayaquil

4.3 Segmentación de mercado

Nuestra empresa estará dirigida para importadores de todo el Ecuador que nacionalicen sus cargas en el puerto de Guayaquil y en la aduana aérea de Guayaquil únicamente.

4.4 Segmentación de demográfica

Nuestros servicios van dirigido a medianos y pequeños importadores que usualmente no tienen un departamento de importación.

4.5 Segmentación psicográfica

Es dirigida a dueños de empresas o jefes de compras y/o importación que tengan el ánimo de comprender cuál es el mejor método de transporte para su carga y el mejor costo para cada importación que realice.

GEOGRAFICA	
UBICACIÓN	Guayaquil
DEMOGRAFICA	
EDAD	Desde los 18 hasta los 65 años
OCUPACION	Dueños de empresas, Jefe de importación.
NIVEL DE ESTUDIO	Ing. Comercio exterior, comercial, bachiller.
PSICOGRAFICA	
MOTIVOS DE COMPRA	Interes comercial y minizar tiempos y costos.
BENEFICIO DEL PRODUCTO	Seguridad, rapidez, competencia, mayor flujo de efectivo.

Figura 15. Segmentación psicográfica
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.6 Descripción de la empresa

Servimack Ecuador S.A. desea aportar sus conocimientos en asesoría en comercio exterior principalmente a las medianas y pequeñas empresas que deseen implementar la importación de productos o que desean mejorar la logística de sus importaciones.

Es capaz de analizar minuciosamente el mejor medio de transportación, previendo los requisitos que la aduana solicita con la finalidad de que el importador conozca con antelación el costo de su importación y los requisitos que intervienen en cada proceso mediante el régimen 10 a consumo.

Servimack ofrecerá un servicio puerta a puerta, encargándose de la transportación interna en el país de origen hasta la entrega en la puerta del importador en el país de destino, obteniendo la facilidad de encargarse de todo el proceso, comprometiéndose con los tiempos de entrega y facilitando al importador la tercerización del servicio o la sub división del servicio, evitando contratar por separado el servicio de transporte internacional, tramite de nacionalización y transporte terrestre.

Servimack busca asesorar y transportar por vía aérea consumo o marítima FCL/FCL o FCL/LCL, nacionalizar vía régimen consumo 10 y transportar localmente todo tipo de carga usando furgones, cabezales o tráiler.

4.6.1 Logotipo de la empresa.



Figura 16. Logo

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

El nombre de la empresa se da por el tipo de negocio que brindamos, que es un servicio, por eso SERVI y MACK es por el apellido del autor del proyecto; los colores reflejan la transparencia, tranquilidad y confianza que disfrutaran los clientes al manejar sus cargas con nosotros y el diseño proyecta el manejo global de cargas que se asesora y que se transporta desde cualquier parte del mundo.

4.7 Misión, visión de la empresa.

4.7.1 Misión

Somos una empresa que brinda servicios de logística rentable, veraz y de la calidad, caracterizado por ser asesores en comercio exterior, con la única finalidad de minimizar los costos de las importaciones, agilizar los procesos y satisfacer las necesidades de los importadores.

4.7.2 Visión

Ser la mejor organización de logística a nivel nacional, proporcionando soluciones integrales, por medio de un trato personalizado, ejerciendo la responsabilidad social y manteniendo los principios éticos en que fue constituida.

4.8 Ventajas competitivas

Nuestra ventaja competitiva se basa en dos estructuras básicamente, la primera es el asesoramiento, brindando una asesoría real, personalizada en cada importación que realice el importador, minuciosa y veraz.

Nuestra segunda ventaja competitiva se basa en brindar un servicio integral y completo, donde el importador no tiene que contratar a dos empresas (embarque y otra para la nacionalización) con distintos procedimientos y criterios, donde desafortunadamente se duplica el trabajo y no se obtiene un solo responsable, de lo cual perjudica al importador

que debe encargarse de traspasar información del uno al otro despreocupándose de sus actividades principales.

Nuestra ventaja es brindar un servicio de puerta a puerta, dejando al importador encargado de sus actividades, ofreciendo con antelación un día de entrega y un valor anticipado de costos de transporte, impuestos y honorarios.

4.9 Análisis del sector

Nuestra empresa se encontraría en el sector económico H, En Este sector contiene: La provisión de transporte de carga y pasajeros, regular o no regular, por vía férrea, tuberías, caminos, agua o aire y actividades asociadas como terminales e instalaciones de estacionamiento, manipulación de carga, almacenaje, etc. según la fuente de la superintendencia de compañías.

4.10 Competencia

Nuestra empresa se presenta con un servicio global de transportación de carga vía aérea, marítima fcl/fcl o fcl/lcl y nacionalización de carga, por lo que se tiene en ambos campos competencia, separando la consolidación de carga y la nacionalización.

Como competencia directa existen las consolidadoras de carga ya que inicialmente los importadores tienden a buscar embarcadores, lo hacen según el termino de negociación que obtengan con su proveedor, si el termino es CFR O CIF, el proveedor se encarga de embarcar directamente con el freight forwarder y este a su vez debe tener un contacto (consolidadora) que se encarga de la desconsolidacion en caso de haber consolidación. Si el término de negociación es FOB o EXW, los importadores inmediatamente buscan una empresa que tenga contacto con el país de origen del producto, en este caso una consolidadora, de los cuales hay 144 empresas autorizadas por la SENA, de las 5 con mayor aceptación en el mercado estan las siguientes:

Tabla 2.*Consolidadoras*

RAZON_SOCIAL	AUTORIZACIÓN (INICIO)
FARLETA S.A.	SENAE-DGN-2015-0002-RE
MUNDITRANSPORT S.A.	SENAE-DGN-2015-0512-RE
PANALPINA ECUADOR S.A.	SENAE-DGN-2014-0507-RE
BLUE CARGO ECUADOR S.A. BLUCARSA	SENAE-DGN-2014-0131-RE
ASIA SHIPPING ECUADOR S. A. ASE	SENAE-DGN-2014-0695-RE

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

En el rango de nacionalización de carga, tenemos 307 agentes nacionales de aduana, por lo que la gran mayoría trabaja de manera individual (Inhouse) directamente con los importadores, no pudiendo abarcar más de 5 importadores por agente de aduana, otra gran parte si tiene un departamento de ventas donde brindan el servicio de nacionalización, los cinco con mayor aceptación en el mercado son:

Tabla 3.

Agentes de aduana

RAZON SOCIAL
1. TORRES Y TORRES
2. RAUL COKA BARRIGA
3. MACOBSA S.A.
4. ROCALVI S.A.
5. VALERO & VALERO SERVICIOS LOGISTICOS

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.11 Fuerzas competitivas

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Porter de la Escuela de Negocios Harvard, en el año 1979. Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, para poder desarrollar una estrategia de negocio

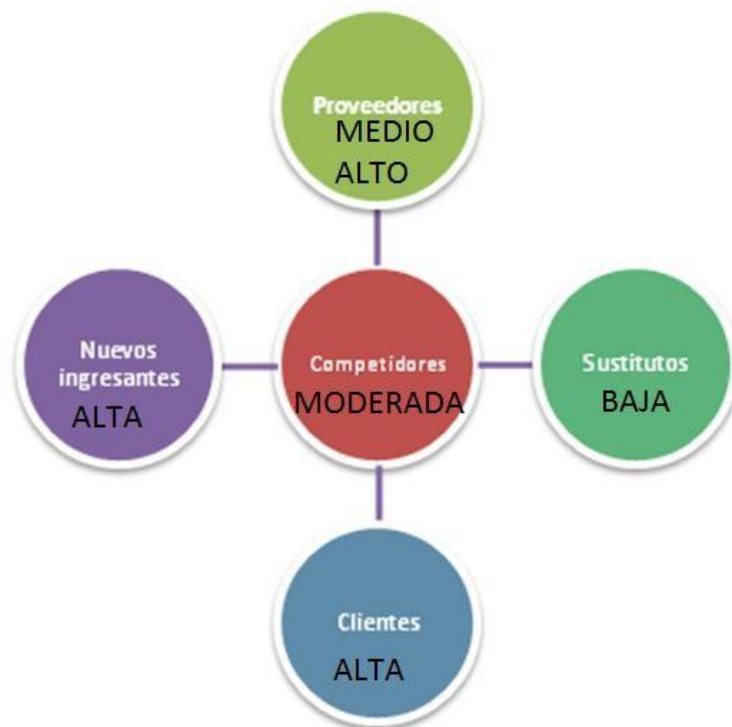


Figura 17. Fuerza de porter
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.11.1 Fuerzas nuevas integrantes

El ingreso de nuevos integrantes o nuevos competidores dentro de nuestra industria es ALTA, esto se debe a:

- La SENA E califica mediante un examen teórico a nuevos prospectos para ser agente de aduana, incrementando cada año el número de nuevos agentes significativamente.

- La SENA E año a año otorga licencia de permisos a nuevas empresas para ser consolidadores de carga, generalmente es un proceso ágil, con una inversión moderada y con requisitos cumplibles.
- No existe preferencias en el mercado de marcas y lealtad de clientes, un cliente fácilmente puede cambiar su agente o consolidador.
- Distintos criterios de cada importador.
- Un mercado de altas oportunidades si conseguimos brindar un servicio diferenciado.

4.11.2 Fuerzas: proveedores

Llamada también poder de negociación con los proveedores, En este caso una empresa como la nuestra, tiene una alta negociación con proveedores por las siguientes razones:

- Fácilmente se puede direccionar una mercancía a una bodega distinta, incluso internamente puedes cambiar de proveedor.
- Los cambios de proveedores generalmente no son costosos.
- Existe 3 ferias internacionales de embarcadores y consolidadores que se realizan cada año, en México, Brasil y China donde fácilmente se puede obtener contactos, proveedores o llámese en caso embarcadores para más de 150 países.
- Existe la figura de CO-LOADER que significa trabajar junto a otro consolidador (competencia) para la consolidación de las cargas o el llenado de un contenedor, de esa forma abaratamos costos.

4.11.3 Fuerzas: sustitutos

Sustitutos o amenaza de productos parecidos o sustitutos es baja debido a:

- El importador no tiene poder de decisión respecto al régimen necesario para nacionalizar su mercancía.

- Existe solo dos vías de transporte viables, aéreo o marítimo, únicamente desde Perú y Colombia se puede transportar vía terrestre.

4.11.4 Fuerzas: clientes

Cientes, o también llamada poder de negociación con los clientes, es considerada para este proyecto ALTO, debido a los siguientes motivos:

1. La confianza de un cliente es muy baja debido a que por demoras involuntarias sobretodo en aduana, el importador puede cambiar a su agente pensando que es el culpable.
2. El importador desea mayormente minimizar sus costos, constantemente se encuentra cotizando cada una de sus importaciones hasta conseguir el mejor precio.
3. Un importador puede trabajar en ocasiones hasta con 10 agentes y consolidadores, los dividen por países de embarque o en ocasiones por el que mejor precio y seguridad le brinda.
4. Los importadores grandes prefieren trabajar con varios agentes por el volumen de sus cargas, consideran que un solo agente no puede manejar todas sus cargas.

4.11.5 Fuerzas: Competidores

Consideramos que nuestras rivalidades o competencia dentro del mercado son moderadas debido a los siguientes puntos:

6. La competencia mayormente no ofrece un servicio integral de puerta a puerta, obligando al importador a contratar el servicio de transporte con una empresa y el servicio de aduana con otra empresa.
7. Las empresas que se dedican a ofrecer un servicio integral de puerta a puerta, usualmente tercerizan el servicio de nacionalización de carga con un agente, generalmente entorpeciendo el proceso y la información.
8. Existe una alta demanda del servicio por lo que la competencia no se encuentra preparada para asesorar al importador y brindarle un servicio 100 % veraz y personalizado.

4.12 Análisis FODA

Analizaremos a continuación nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto:

INTERNAS	FORTALEZA	DEBILIDAD
	<ul style="list-style-type: none"> * Asesoría personalizada y en cada importación. * Costeo de cada importación, antes de la compra. * Agilidad en el proceso, nos encargamos del servicio desde la compra hasta la entrega en el país del destino. 	<ul style="list-style-type: none"> * No pertenecer a una red de agentes con las mismas políticas y nombres. * No contar con los debidos costos para poder competir * No asesorar de manera adecuada.
EXTERNAS	OPORTUNIDAD	AMENAZA
	<ul style="list-style-type: none"> * Nos encontramos con un mercado que no conoce los reales procesos desde el origen hacia el destino. * Existe un mercado dividido, obligando al importador a contratar dos empresas para una misma importación. * La competencia contrata personal de venta no capacitado para asesora, simplemente para brindar los costos de sus productos. * Desconocimiento del proceso por parte del importador. 	<ul style="list-style-type: none"> * Altas tasas arancelarias. * Prohibiciones de algunos productos de importación. * Requerimiento de INEN, INEN 1, MIPRO y otros para los productos. * Afectación de una subida en la tasa de impuesto salida de divisa. * Cierre de negociaciones gubernamentales con otros países. * Que no exista exoneración de IVA y otros impuestos a causa de la salida del Ecuador de LA COMUNIDAD ANDINA. * Aumento de la corrupción en aduana.

Figura 18. Análisis FODA
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.13 Servicios

A continuación, damos a conocer los servicios que SERVIMACK brindara a sus clientes:

- Transporte internacional de carga vía consumo aéreo.
- Transporte vía marítimo FCL/FCL
- Transporte vía marítimo FCL/LCL
- Asesoría global gratuita
- Servicio de nacionalización mediante el régimen 10.
- Documentos de control previo.

- Transporte terrestre a nivel nacional.

4.13.1 Transporte internacional de carga vía consumo aéreo.

Brindamos el servicio de transportación aérea desde cualquier parte del mundo, vía aéreo consumo.

4.13.2 Transporte vía marítimo FCL/FCL

Brindamos el servicio de transportación vía marítimo con distintas navieras y puertos de contenedores de 20, 40 y 40 HC.

4.13.3 Transporte vía marítimo FCL/LCL

Transportamos las cargas mediante la modalidad FCL/LCL, esto quiere decir que consolidamos las cargas de varios importadores y en el puerto la desconsolidamos.

4.13.4 Asesoría global gratuita

Asesoramos desde antes de la compra del producto, le brindamos un cálculo con todos sus costos al importador y el tiempo de entrega con los requerimientos de aduana.

4.13.5 Servicio de nacionalización mediante el régimen 10.

En caso de que el importador establezca la negociación mediante el incoterm CFR, CIF, entre otros Servimack puede nacionalizar las cargas únicamente de igual manera costear sus productos antes de la transacción.

4.13.6 Documentos de control previo, DCP.

Los documentos de control previo, son exigidos por aduana en ciertos tipos de productos, por tal razón es importante revisar la clasificación arancelaria antes de la importación; en el caso que sea necesario estas documentaciones, Servimack se encargaría de realizar estos trámites que se hacen en diferentes entidades como son. INEN, AGROCALIDAD, MIPRO, ARCSA, ARCOTEL, etc.

4.13.7 Transporte terrestre local.

Es necesario brindar este servicio para el movimiento de la carga desde el puerto marítimo o desde la aduana área, hacia las bodegas del importador, nuestra empresa brindara este servicio como parte integral del servicio brindado.

4.14 Especificaciones del servicio

Asesoramiento constante, tramitología y tiempo.

4.14.1 Característica y uso del servicio.

El servicio pasara por varios procesos que a continuación los detallaremos:

- Una vez confirmada la cotización de parte del importador al proveedor, el asesor deberá enviar por escrito la cotización del embarque y el costo de importación, con los requisitos y tiempo de entrega estimado al cliente.
- Las cotizaciones y asesorías serán entregadas mediante formato PDF vía correo en un mismo día, esto incluiría absolutamente todos los costos de importación, clasificación arancelaria y tipo de DCP en caso que el producto necesite.
- El departamento de operación enviara un email diariamente informando las novedades de la importación.

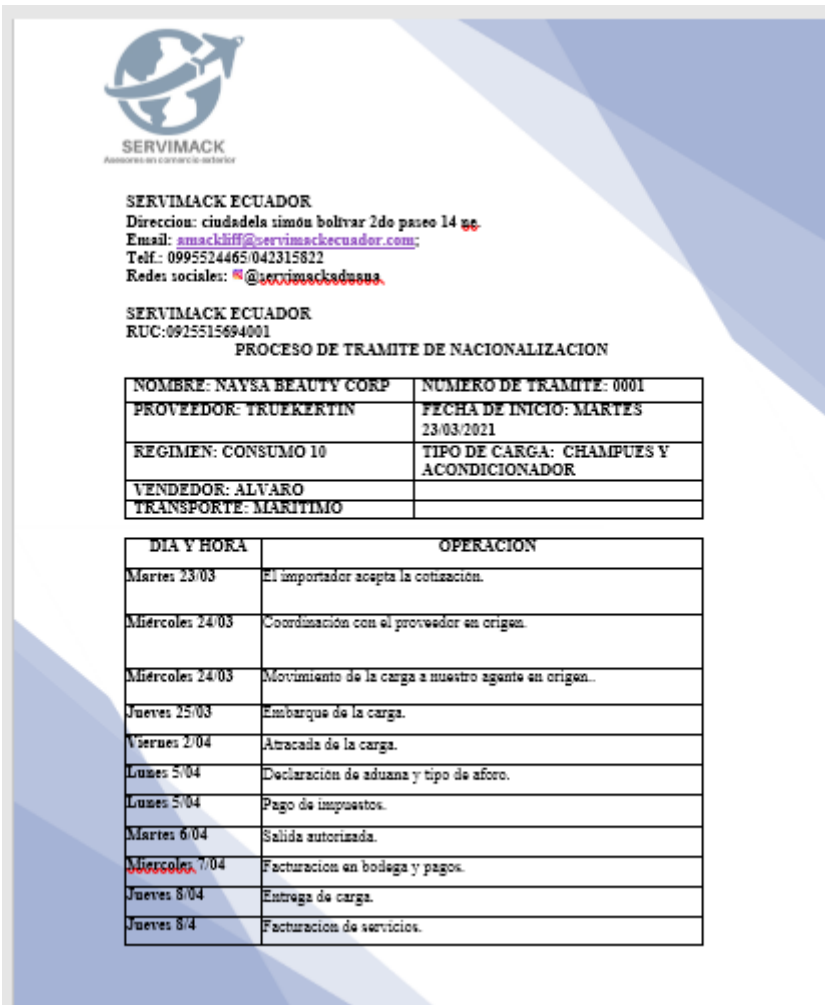


Figura 19. Proceso del servicio
 Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Factores que destacan el servicio

Brindamos un servicio 100 % personalizado, ágil, seguro, veraz, planificado a un costo competitivo.

Fijación y política de precios

Cuando ofrecemos el servicio globalizado nos vemos en la necesidad de segmentar los costos por cada servicio ofrecido, obteniendo como política de precio un mínimo del 25 % de rentabilidad y en despachos aduaneros netamente nos basamos en la resolución aduanera que regula los precios por despachos marítimos que es del 60% del salario básico y por despachos aéreos que es del 50% del salario básico; ubicándonos en el P.V.P más bajo del mercado para todos los servicios ofrecidos.

Para la fijación del número de clientes que captaremos anualmente, usaremos a dos vendedores donde cada uno hará 50 llamadas diarias, con una aceptación del 6% en

llamadas, teniendo así 3 visitas a la semana, esto nos da 60 visitas mensuales, considerando que solo se visita los 5 días laborales de la semana, siendo así 20 días laborales en el mes; al año serían un total de 720, considerando la aceptación del 10%, obtenemos por cada vendedor 72 clientes nuevos en al año, por los dos vendedores, tuviéramos 144 clientes nuevos en el año.

Trámite de aduana o desaduanización de carga

La SENA E regularizó el precio de los agentes de aduana en la Resolución Nro. SENA E-DGN-2012-0140-RE, ubicando una tasa mínima del 50 % del salario básico unificado cuando se trata de trámites aéreos y del 60 % cuando se trata de trámites marítimos. Servimack pondrá los siguientes rubros:

	<i>P.V.P</i>
<i>Tramites aereos</i>	\$ 250,00
<i>Tramites maritimos</i>	\$ 250,00

Figura 20. Precios

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Transporte internacional de carga vía consumo aéreo, vía marítimo FCL/FCL – FCL/LCL

No podemos fijar un valor exacto, debido a que los rubros varían considerablemente según el país a importar, donde pueden influir estos factores:

- A) Las tarifas de flete varían cada 15 días, según condiciones del mercado.
- B) Los rubros dependen del término de negociación del importador.
- C) Los rubros dependen del país de embarque y origen.
- D) Las tarifas dependen del peso, metros cúbicos y tipo de carga.

Sin embargo, consideramos que hay dos países principales de importaciones para Ecuador, China y Estados Unidos; Por lo que utilizaremos el siguiente tarifario para los servicios:

Transporte internacional de carga vía consumo aéreo

Considerando en promedio un peso de 50 Kg para mercancías aéreas, con un flete mínimo de \$ 190.00.

Tabla 4.*PVP embarques*

Costos		Hasta 50 Kg
Flete mínimo	\$ 100.00	
Handling	\$ 15.00	
Air Transfer	\$ 15.00	
SED	\$ 10.00	
Costos de destino		
Desconsolidación	\$ 25.00	
Retiro de guía	\$ 25.00	
Costo mínimo total	\$ 190.00	

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Transporte internacional de carga vía FCL/FCL

Considerando un contenedor de 1 x20st desde Miami a Guayaquil

Tabla 5.*Transporte FCL*

Flete marítimo	\$ 1,200.00
Emisión de BL	\$ 35.00
Administración	\$ 15.00
Desconsolidación	\$ 25.00
Gastos Portuarios	\$ 115.00
THD	\$ 150.00
Manipuleo	\$ 45.00
Transmisión de Datos	\$ 25.00
Visto Bueno	\$ 20.00
Collect Fee	\$ 60.00
Total	\$ 1,690.00

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Transporte internacional de carga vía FCL/LCL

Considerando un promedio de 8 metros cúbicos.

Tabla 6.
Transporte LCL

Costos	
Flete marítimo(8m3*20)	\$ 160.00
Emisión de BL	\$ 35.00
Administración	\$ 15.00
Desconsolidación	\$ 25.00
Gastos Portuarios	\$ 20.00
Manipuleo	\$ 45.00
Transmisión de Datos	\$ 25.00
Visto Bueno	\$ 20.00
Collect Fee	\$ 8.00
Total	\$ 353.00

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.14.2 Distribución y punto de venta

El cliente conocerá nuestro servicio de la siguiente manera:

- 1) El vendedor hará llamadas telefónicas diarias para tratar de conseguir una visita.
 - 2) En la visita será explicado nuestro servicio y asesorado el importador.
 - 3) Luego se emitirá una proforma por parte del importador, donde cotizaremos nuestro servicio y analizaremos los costos del importador.
 - 4) Una vez confirmada la cotización, iniciaremos el proceso.
- Plataforma de cotización

SERVIMACK		AGENCIA DE COMERCIO EXTERIOR		FECHA	22/03/2021
				Pais	RVG
CLIENTE	NAYSA BEAUTY CORP	TIPO CARGA:	CHAMPUES Y ACONDICIONADOR	PIEZAS	1
COSTO MERCADERIA	POR CONFIRMAR	DIRECCION P/UP	Rua Marquês de Pombal, 348 C/O. 14 São Paulo - SP - Brasil - CEP 01303-050	TERMINO	EXV
PESO (LB)	1133.99 LB	PESO (KG)	2.300 KGS aprox.	CBM	18.1 CBM
ORIGEN	USA	PTO EMBARQUE	MIAMI		
VIA	MARITIMO	PTO DESTINO	GUAYAQUIL, ECUADOR	VALIDEZ	31-03-2021
MODALIDAD	CARGA CONSOLIDADA (LCL)	OBSERVACIONES	CARGA NO SOBREDIMENSIONADA/ NI DG		

CONCEPTO	MONEDA	P. UNIT	TOTAL	OBSERVACIONES
COSTOS EN ORIGEN:				
Recogida:	USD		260.00	
Gastos Extra:	USD		580.40	
Flete Marítimo:	18.20 CBM USD	40.00	728.00	
B/L Fee:	USD		45.00	
Recargo por exceso de longitud:	18.20 CBM USD	5.00	127.40	
SUB TOTAL	USD		1.740.80	
COSTOS LOCALES (Más IVA):				
Administración:	USD		70.00	
Desconsolidación:	18.20 CBM USD	22.00	400.40	
Gastos portuarios:	18.20 CBM USD	10.00	182.00	
Servicios Logísticos:	USD		35.00	
Transmisión aduana:	USD		35.00	
Manejo por transferencia:	USD		87.09	
SUB TOTAL	USD		809.49	
COSTOS APROXIMADOS ORIGEN & LOCALES	USD			2,550.29
Nota:				
* Servicio es considerado Puerto - Puerto.				
* Oferta no aplica si carga tiene extra peso, extra dimensiones, no es impo, es perecedera.				
* En caso de emisión de documento en destino se debe agregar USD 25,00 + IVA por impresión del mismo.				
COMENTARIOS / ACLARACIONES				
* Pago valores de origen y flete contra entrega de documentos o arribo de carga.				
* El tránsito aproximado: 21 días				
* Salidas SEMANALES.				
SERVIMACK ECUADOR Dirección: Ciudadela simón bolívar 2do paseo 14ue. smackliff@servimackecuador.com				

Figura 21. Plataforma de cotización
 Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.14.3 Promoción del servicio

Como incentivo inicial, para los clientes que realicen más de 5 trámites en el mes con nuestra empresa, recibirán el 6to trámite totalmente gratis con todos los beneficios que nuestra empresa brinda.

4.15 Inversión inicial

INVERSION INICIAL			
I. INVERSION FIJA		Valor	Valor Total
Equipos de oficina	\$	450.00	
Suministro de oficina	\$	134.00	
Equipos de computo	\$	3,050.00	
Muebles y enseres	\$	2,815.00	
Equipos de produccion Audiovisual e iluminacion	\$	250.00	
Total			\$ 6,699.00
II. INVERSION DIFERIDA		Valor	Valor Total
Adecuaciones del local	\$	451.00	
Constitucion	\$	800.00	
Licencia de agente de aduana	\$	3,100.00	
Total			\$ 4,351.00
III. CAPITAL DE TRABAJO		Valor	Valor Total
Capital operativo	\$	8,250.00	
Total capital de trabajo			\$ 8,250.00
TOTAL DE INVERSION			\$ 19,300.00

Figura 22. Inversión inicial.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Financiamiento			
Cantidad	Detalle	Aportacion en %	Aportacion Individual
1	Aporte propio	60%	\$ 11,580.00
1	Prestamo bancario	40%	\$ 7,720.00
	TOTAL APORTACION		\$ 19,300.00

Figura 23. Financiamiento.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

A Continuación, se detalla el crédito solicitado como parte del 40% del financiamiento.

Inicio / Productos y Servicios / Créditos / Simulador de Crédito /

Simulador de Créditos

MONTO A SOLICITAR *	7.720,00
FRECUENCIA DE PAGO *	MENSUAL
# CUOTAS *	60
LÍNEA DE CRÉDITO *	MicroJEP
SISTEMA DE AMORTIZACIÓN	FRANCÉS

Figura 24. Financiamiento.
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Inicio / Productos y Servicios / Créditos / Simulador de Crédito /

Simulador de Créditos

DETALLE DE CARGA FINANCIERA

Concepto	USD \$	Explicación en Términos Utilizados
Monto Financiado	\$ 7720.00	Es el monto de crédito otorgado..
Monto Liquidado	\$ 7720.00	Corresponde al monto de crédito desembolsado..
Intereses	\$ 3546.90	Equivale a la suma de intereses que paga el socio durante la vigencia de crédito..
Seguro de Desgravamen	\$ 250.57	Protección del Patrimonio del socio en caso de fallecimiento..
Total Carga Financiera	\$ 3797.47	Es la suma total de los intereses más el Seguro de Desgravamen que paga el socio durante la vigencia del crédito..
Suma Total de Cuotas	\$ 11517.47	Está conformado por el monto del crédito más la carga financiera..

Figura 25. Conceptos y valores de financiamiento.
Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Simulador de Créditos**TASA DE INTERÉS**

Concepto	%	Explicación en Términos Utilizados
Tasa Nominal	15.9 %	<i>Es la Tasa de Interés Anual.</i>
Tasa Efectiva	17.11 %	<i>Es la Tasa de Interés de la operación según el número de periodos de pago al año..</i>
Del Costo de Financiamiento	18.41 %	<i>Tasa resultante de la suma de todos los costos y gastos directos e indirectos relacionados al crédito a recibir..</i>
Tasa máxima referencial del BCE	28.5 %	<i>Es la tasa máxima activa efectiva permitida por el Banco Central del Ecuador por cada segmento de crédito..</i>

Figura 26. Simulador de crédito.**Elaborado por:** Mackliff, A. (2021)**4.16 Sueldos y salarios**

Se detalla a continuación los sueldos y salarios de la empresa Servimack, en total se tendrán 11 personas laborando, entre ellos se encuentra el presidente y gerente general.

Cant	Cargo	Valor mensual	Valor Total
	Administrativo		
1	Presidente	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
1	Gerente general(Agente de aduana)	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
	Departamento de ventas		
1	Gerente de Ventas	\$ 800.00	\$ 800.00
2	Vendedores	\$ 500.00	\$ 1,000.00
	Departamento de Operaciones		
1	Jefe de operaciones	\$ 800.00	\$ 800.00
2	Auxiliares de aduana	\$ 400.00	\$ 800.00
1	Servicio al cliente y embarques	\$ 600.00	\$ 600.00
1	Digitador	\$ 500.00	\$ 500.00
	Departamento contable		
1	Jefe contable	\$ 800.00	\$ 800.00
1	Asistente contable	\$ 500.00	\$ 500.00
1	Contadora	\$ 250.00	\$ 250.00
	TOTAL		\$ 8,250.00

Figura 27. Sueldos y salarios.**Elaborado por:** Mackliff, A. (2021)

4.17 Gastos administrativos

Los gastos administrativos se presentan a continuación:

Cant	Descripcion	Valor mensual	Valor Anual	Total
1	Hosting y dominio		\$ 30.00	\$ 30.00
1	Página web		\$ 350.00	\$ 350.00
1	Software Pudeleco		\$ 250.00	\$ 250.00
	Total			\$ 630.00

Figura 28. Sistemas y software.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Equipos de oficina			
Cantidad	Detalle	Valor unit.	Valor Total
1	Copiadora	\$ 300.00	\$ 300.00
10	Telefonos fijos	\$ 15.00	\$ 150.00
	Total		\$ 450.00

Figura 29. Equipos de oficina.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Equipos de computo			
Cantidad	Detalle	Valor unit.	Valor Total
9	Computadoras de PC	\$ 300.00	\$ 2,700.00
2	Impresoras	\$ 50.00	\$ 100.00
1	Software contable	\$ 250.00	\$ 250.00
	Total equipos de computo		\$ 3,050.00

Figura 30. Equipos de cómputo.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Muebles y Enseres			
Cantidad	Detalle	Valor unit.	Valor Total
6	Escritorios	\$ 150.00	\$ 900.00
1	Counter	\$ 350.00	\$ 350.00
18	Sillas	\$ 25.00	\$ 450.00
3	Aires acondicionados	\$ 250.00	\$ 750.00
5	Archivadores	\$ 25.00	\$ 125.00
3	Puestos de trabajos con cajon	\$ 80.00	\$ 240.00
	Total Muebles y Enseres		\$ 2,815.00

Figura 31. Muebles y enseres.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Equipos de produccion Audiovisual e iluminacion			
Cantidad	Detalle	Valor unit.	Valor Total
1	Juegos de camaras	\$ 250.00	\$ 250.00
	Total equipos de produccion		\$ 250.00

Figura 32. Equipos de producción audiovisual e iluminación.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Suministro de oficina			
Cantidad	Detalle	Valor unit.	Valor Total
5	Resma de papel bond tamaño A4	\$ 3.50	\$ 17.50
5	Cajas de esferos varios colores	\$ 1.50	\$ 7.50
10	Cajas de clips	\$ 0.30	\$ 3.00
10	Cajas de grapas	\$ 0.25	\$ 2.50
10	Carpetas tipo FOLDER	\$ 3.00	\$ 30.00
10	Carpetas tipo MINI FOLDER	\$ 2.50	\$ 25.00
10	Cajas de separadores x 10	\$ 1.00	\$ 10.00
10	Engrapadoras	\$ 1.50	\$ 15.00
5	Sellos	\$ 1.50	\$ 7.50
2	Tintas continuas	\$ 8.00	\$ 16.00
	Total de suministro de oficina		\$ 134.00

Figura 33. Suministro de oficina.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.18 Financiamiento

Financiamiento			
Cantidad	Detalle	Aportacion en %	Aportacion Individual
1	Aporte propio	60%	\$ 11,580.00
1	Prestamo bancario	40%	\$ 7,720.00
	TOTAL APORTACION		\$ 19,300.00

Figura 34. Financiamiento.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.19 Proyecciones

Descripcion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	OBSERVACIONES
Sueldos y Salarios	\$ 99,000.00	\$ 108,900.00	\$ 109,890.00	\$ 109,989.00	\$ 109,998.90	CRECIMIENTO DEL 10 %
Arriendo de oficina	\$ 7,200.00	\$ 7,560.00	\$ 7,578.00	\$ 7,578.90	\$ 7,578.95	CRECIMIENTO DEL 5%
Servicios basicos	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	
Utiles de oficina	\$ 1,608.00	\$ 1,608.00	\$ 1,608.00	\$ 1,608.00	\$ 1,608.00	
Varios e imprevistos	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	
Total	\$ 115,008.00	\$ 125,268.00	\$ 126,276.00	\$ 126,375.90	\$ 126,385.85	

Figura 35. Proyecciones.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.20 Gastos de ventas

Descripcion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	OBSERVACIONES
Gastos de ventas	\$ 9,643.20	\$ 11,089.68	\$ 12,753.13	\$ 14,666.10	\$ 16,866.02	5 % UTILIDAD BRUTA

Figura 36. Gastos de ventas.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

Con una utilidad del 5% anual.

4.21 Obligaciones tributarias

Descripcion	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<i>Obligaciones tributarias</i>					
Iees 11,15%	\$ 11,038.50	\$ 12,142.35	\$ 12,252.74	\$ 12,263.77	\$ 12,264.88
Decimos terceros	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00
Decimos Cuartos	\$ 4,795.20	\$ 4,795.20	\$ 4,795.20	\$ 4,795.20	\$ 4,795.20
TOTAL OBLIGACIONES	\$ 24,083.70	\$ 25,187.55	\$ 25,297.94	\$ 25,308.97	\$ 25,310.08

Figura 37. Obligaciones tributarias.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.22 Estado de resultado

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso		\$ 441,979.20	\$ 508,276.08	\$ 584,517.49	\$ 672,195.12	\$ 773,024.38
(-) Costo de venta		\$ 297,398.40	\$ 342,008.16	\$ 393,309.38	\$ 452,305.79	\$ 520,151.66
Utilidad Bruta en ventas		\$ 144,580.80	\$ 166,267.92	\$ 191,208.11	\$ 219,889.32	\$ 252,872.72
Costos fijos(gastos administrativo)		\$ 115,008.00	\$ 125,268.00	\$ 126,276.00	\$ 126,375.90	\$ 126,385.85
Margen de contribucion		\$ 29,572.80	\$ 40,999.92	\$ 64,932.11	\$ 93,513.42	\$ 126,486.88
Interes		\$ 1,151.86	\$ 967.76	\$ 749.76	\$ 491.61	\$ 185.91
Depreciaciones		\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00
Amortizacion		\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20
Obligaciones patronales		\$ 24,083.70	\$ 25,187.55	\$ 25,297.94	\$ 25,308.97	\$ 25,310.08
UTILIDAD ANTE DE LA PARTICIPACION		\$ 2,133.04	\$ 12,640.41	\$ 36,680.21	\$ 65,508.64	\$ 98,786.69
Utilidad		\$ 2,133.04	\$ 12,640.41	\$ 36,680.21	\$ 65,508.64	\$ 98,786.69
Utilidad antes de participacion		\$ 2,133.04	\$ 12,640.41	\$ 36,680.21	\$ 65,508.64	\$ 98,786.69
15 % Participacion de utilidades		\$ 319.96	\$ 1,896.06	\$ 5,502.03	\$ 9,826.30	\$ 14,818.00
Utilidad antes de impuestos		\$ 1,813.08	\$ 10,744.35	\$ 31,178.18	\$ 55,682.34	\$ 83,968.69
25% Impuesto a la renta		\$ 453.27	\$ 2,686.09	\$ 7,794.55	\$ 13,920.59	\$ 20,992.17
Utilidad Neta		\$ 1,679.77	\$ 8,058.26	\$ 23,383.64	\$ 41,761.76	\$ 62,976.52
(+)DEPRECIACION		\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00
(+)AMORTIZACION		\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20
FLUJO DE CAJA BRUTO	0	\$ 3,883.97	\$ 10,262.46	\$ 25,587.84	\$ 43,965.96	\$ 65,180.72
INVERSION TOTAL						
INVERSION ACTIVO FIJO	\$ (6,699.00)					
INVERSION DIFERIDA	\$ (4,351.00)					
CAPITAL DE TRABAJO	\$ (8,250.00)					
FLUJO DE CAJA OPERACIONES	\$ (19,300.00)	\$ 3,883.97	\$ 10,262.46	\$ 25,587.84	\$ 43,965.96	\$ 65,180.72
FINANCIAMIENTO						
BANCO JEP	\$ 7,720.00	\$ (1,070.29)	\$ 1,267.40	\$ 1,500.78	\$ 1,777.18	\$ 2,104.35
FLUJO DE CAJA FINANCIADO	(11,580.00)	\$ 2,813.68	\$ 11,529.86	\$ 27,088.62	\$ 45,743.14	\$ 67,285.07
APORTE PROPIO	\$ 11,580.00					
FLUJO DE CAJA LIBRE		\$ 2,813.68	\$ 11,529.86	\$ 27,088.62	\$ 45,743.14	\$ 67,285.07

Figura 38. Estado de resultados.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.21 Depreciación

INVERSION FIJA	VALOR	PORCENTAJE	DEPRECIACION				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos de oficina	\$ 450.00	10%	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00
Equipos de computo	\$ 3,050.00	33%	\$ 1,006.50	\$ 1,006.50	\$ 1,006.50	\$ 1,006.50	\$ 1,006.50
Muebles y enseres	\$ 2,575.00	10%	\$ 257.50	\$ 257.50	\$ 257.50	\$ 257.50	\$ 257.50
Equipos de produccion Audiovisual e iluminaci	\$ 250.00	10%	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Total	\$ 6,325.00		\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00

Figura 39. Depreciación.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.22 Flujo de caja

Utilidad Neta		\$ 1,679.77	\$ 8,058.26	\$ 23,383.64	\$ 41,761.76	\$ 62,976.52
(+)DEPRECIACION		\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00	\$ 1,334.00
(+)AMORTIZACION		\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20	\$ 870.20
FLUJO DE CAJA BRUTO	0	\$ 3,883.97	\$ 10,262.46	\$ 25,587.84	\$ 43,965.96	\$ 65,180.72
INVERSION TOTAL						
INVERSION ACTIVO FIJO	\$ (6,699.00)					
INVERSION DIFERIDA	\$ (4,351.00)					
CAPITAL DE TRABAJO	\$ (8,250.00)					
FLUJO DE CAJA OPERACIONES	\$ (19,300.00)	\$ 3,883.97	\$ 10,262.46	\$ 25,587.84	\$ 43,965.96	\$ 65,180.72
FINANCIAMIENTO						
BANCO JEP	\$ 7,720.00	\$ (1,070.29)	\$ 1,267.40	\$ 1,500.78	\$ 1,777.18	\$ 2,104.35
FLUJO DE CAJA FINANCIADO	(11,580.00)	\$ 2,813.68	\$ 11,529.86	\$ 27,088.62	\$ 45,743.14	\$ 67,285.07
APORTE PROPIO	\$ 11,580.00					
FLUJO DE CAJA LIBRE		\$ 2,813.68	\$ 11,529.86	\$ 27,088.62	\$ 45,743.14	\$ 67,285.07

Figura 40. Flujo de caja.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

4.23 VAN

Valor actual neto (VAN) \$121,300.67

Sumatoria de los flujos \$67,285.07

Considerando que este proyecto tiene una inversión inicial \$19,300.00, se puede evidenciar que esta propuesta generaría ganancia.

4.24 TIR

Tasa interna de retorno

Para calcular la TIR, se necesita el tamaño de inversión y el flujo de caja, para este indicador es rentable ya que hay una tasa del 74% y demuestra que es una gran alternativa de inversión para este proyecto.

El PAYBACK será de 1 año y 8 meses, considerando que al término del segundo año la inversión estaría de vuelta.

4.25 Punto de equilibrio

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJO	\$ 115,008.00	\$ 125,268.00	\$ 126,276.00	\$ 126,375.90	\$ 126,385.85
COSTOS VARIABLES UNITARIOS	\$ 397.17	\$ 396.76	\$ 397.28	\$ 397.46	\$ 397.06
PRECIO DE VENTA	\$ 590.88	\$ 589.65	\$ 590.42	\$ 590.68	\$ 590.09
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 350,805.10	\$ 382,940.55	\$ 386,021.97	\$ 386,327.36	\$ 386,357.76
PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES	594	649	654	654	655
% EQUIVALENTE A TRAMITES	79%	75%	66%	57%	50%

UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
100	\$ 59,088.13	\$ 154,724.67	\$ (95,636.54)
300	\$ 177,264.39	\$ 234,158.00	\$ (56,893.61)
400	\$ 236,352.51	\$ 273,874.67	\$ (37,522.15)
594	\$ 350,983.48	\$ 350,925.00	\$ 58.48
600	\$ 354,528.77	\$ 353,308.00	\$ 1,220.77
650	\$ 384,072.83	\$ 373,166.33	\$ 10,906.50
700	\$ 413,616.90	\$ 393,024.67	\$ 20,592.23

Figura 41. Punto de equilibrio.

Elaborado por: Mackliff, A. (2021)

CONCLUSIONES

Las investigaciones realizadas en este proyecto tanto internas como externas han permitido conocer como este plan de negocio se va a estructurar para cumplir con los objetivos específicos planteados, llegando así a poder satisfacer las necesidades que abarca el problema planteado, dando solución a las importaciones que desencadena varias variables al momento de nacionalizar una mercancía, conociéndolas y resolviéndolas para el correcto manejo de la importación.

La estructura que embarca la parte global de la logística de la importación va a facilitar a que la empresa llegue de una manera confiada y veraz a las pymes que demandan el servicio de importación integral o parcial para el despacho aduanero, dando la satisfacción de cumplir con las expectativas de la personaría jurídica o natural.

El diseño del plan de marketing, con las 5 fuerzas de porter, le brinda al plan de negocio excelentes estrategias para poder entrar en el mercado y captar nuevos clientes en las importaciones.

La evaluación económica del plan de negocio es viable y rentable y representar un beneficio económico, permitiendo ingresos considerables para el manejo de la empresa.

RECOMENDACIONES

Se recomienda en la empresa realizar un monitoreo constante de sus operaciones logísticas, así como las de su competencia con el fin de lograr un servicio que sea sostenible y considerando que, en un entorno de mercado tan cambiante, los escenarios pueden variar y obligan a que las estrategias sean replanteadas o redirigidas hacia las nuevas necesidades de los consumidores.

Para que su capital humano sea uno de los pilares sostenibles para el modelo de negocios planteado se recomienda al plan de negocio que mantenga siempre un manual de puestos que se vaya actualizando y mejorando conforme a las nuevas competencias que el mercado proponga a través de cursos y capacitación constante, así como velar por la retención de su talento a través de las motivaciones y los incentivos, para que este no se fugue hacia otras empresas o hacia su competencia.

También es importante que como previsión considere que el modelo de las 5 fuerzas puede ir variando en su escenario y dado que se han proyectado las acciones a un marco de 5 años, también dicha propuesta deberá irse basando en los resultados anuales que se obtenga.

Para que la empresa mantenga ese escenario de rentabilidad es vital que se controlen los indicadores y balances financieros en forma trimestral y anual en virtud de que puedan tomarse, de ser el caso la toma de decisiones que le permita lograr mantener los flujos según la proyección planteada.

BIBLIOGRAFÍA

- Abajo Anton, L. (2000). *El despacho aduanero*. madrid: fundacion confemetal.
- Andia Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversion: similitudes y diferencias. *Tesis para ingenieria*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, lima.
- Baptista. (2010). *metodologia de la investigacion 5ta edicion*. mexico: McGrawHill.
- Belastrini, M. (2002). *Como se elabora un proyecto de investigacion*. Caracas: Panapo .
- Coll, P. (2012). *Regimenes aduaneros economicos y proceso logísticos en el comercio internacional*. madrid: marge books.
- Cornejo Sanchez, C., & Mejia Puente, M. (2006). Formulacion de un modelo de programacion lineal entera mixta para el planeamiento de las importaiones en regimen aduanero definitivo para una empresa de produccion. *Fromulacion de proyectos*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- Espinoza Cantos, P. (22 de junio de 2013). Plan de negocios para la creacion de un operador logístico de comercio exterior: EMPRESA PECMQ LOGISTICS. *Tesis de maestria en direccion de empresas*. universidad catolica de santiago de guayaquil, guayaquil, guayas, ecuador.
- Fleitman, J. (2000).
- HERNANDEZ. (2008).
- HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*.
- HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO.
- Hernandez, R. (2009). *Logistica de almacenes*. mexico: academi educacion.
- Hernandez, S., Fernandez, C., & Baptista, L. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Houck, J. (2004). *Comercio exterior agrario*. madrid: Mundi prensa.
- , A. (2020).

- Pedraza Rendon, O. H. (2014). *Modelo de plan de negocio: para micro y pequeña empresa*. Mexico: grupo editorial patria.
- PITMAN Y MAXWELL. (1992). 753.
- Ramirez, C. (1993). *fundamentos de la administracion*. bogota: Ecoe ediciones. Sampieri, R. H. (1997). Metodologia de la investigacion . En C. F. Roberto Hernandez Sampieri, *Metodologia de la investigacion* (págs. 24-25). MCGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A.
- Schnarch Kirbeg, A. (2014). *Emprendimiento existoso: Como mejorar su proceso y gestion*. bogota: Ecoe ediciones.
- Simon Bassil, T. A. (2017). Modelo de negocio para la exportación y comercialización de un suplemento proteínico y energético hacia Alemania. *Titulacion para ingenieria*. Universidad Catolica de Santiago de Guayaquil, Guayaquil.
- Sorte los santos, I. (2006). *Logistica y marketing para la distribucion comercial*. madrid: Esic.
- Stephen P., R. (2005). *Administracion, Octava edicion*. Mexico: Pearson educacion.
- Stoner, J., Freeman, E., & Gilbert, D. (2006). *Administracion: sexta edicion*. Mexico: pearson educacion.
- Stutely, R. (2000). *Plan de negocios: estrategia inteligente*. Mexico: pearson educacion.
- Trias de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*. Barcelona.
- Trias de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*. Barcelona.
- Urzelai, A. (2006). *Manual basico de logistica integral*. madrid: Diaz de santos.
- Vargas, U. A. (2001). Modelo para la elaboracion de un plan de negocios para las empresas pequeñas y medianas. *Maestria*. Universidad Icesi, Cali.
- Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el plan de negocios*. Mexico: copyright.
- Weinbach, Y. (2005). *metodologia de la investigacion; capitulo 4 desarrollo de la perspectiva teorica, revision de la literatura y construccion del marco teorico*. caracas.

ANEXOS

Anexo 1. Entrevistas



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

La presente entrevista esta dirigida a propietarios o gerentes de personas jurídicas o naturales cuya actividad económica principal sea la de importar y tiene como propósito conocer a fondo los procesos, productos y trabas que puedan tener al importador; información esencial para este proyecto de titulación: **plan de negocio para la creación de una empresa de asesoría y logística en despachos aduaneros y transporte local e internacional.**

- 1. ¿A qué se dedica su negocio?**
- 2. ¿Cuántos años tiene importando?**
- 3. ¿Qué tipo de producto importa?**
- 4. ¿Tiene contacto directo con el proveedor en el exterior?**
- 5. ¿Tiene un departamento de importación?**
- 6. ¿Cuántos despachos aduaneros hace en el mes?**
- 7. ¿Realiza una clasificación arancelaria antes del embarque del producto?**
- 8. ¿Realiza un cálculo de impuestos y gastos por despacho antes del embarque del producto?**
- 9. ¿Realiza la revisión constante de documentos de control previos que pueda tener su producto?**
- 10. ¿Recibe asesoría de parte de un agente de aduana o auxiliar?**
- 11. ¿Recibe información de los tiempos de llegada de su carga al ecuador?**

12. ¿Recibe la documentación original de parte del proveedor exterior en Ecuador?

Anexo 2. Ficha técnica Gerente



SERVIMACK **ECUADOR**
Dirección: ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 ne.
Email: a @servimackecuador.com
Telf.: 0995524465/042315822
Redes sociales: @servimackaduana

FICHA TECNICA	
DATOS PERSONALES:	
NOMBRE:	Guillermo José Malavé pisco
TITULO UNIVERSITARIO:	Ingeniero Informático
CEDULA:	09874514724
DIRECCION DE OFICINA:	Miguel H Alcívar #652 Kennedy norte
INSTITUCION DE ESTUDIO 3ER NIVEL:	Universidad Salesiana
DATOS TECNICOS:	
CARGO:	Gerente general
EMPRESA:	NORVENPRO S.A.
ACTIVIDAD ECONOMICA:	Importador de insumos médicos
PAISES DE IMPORTACION:	USA; ALEMANIA; BRASIL; PUERTO RICO
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Álvaro Salazar

Anexo 3. Ficha técnica Gerente II



SERVIMACK **ECUADOR**
Dirección: ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 ne. **Email:**
a @servimackecuador.com
Telf.: 0995524465/042315822
Redes sociales: @servimackaduana

FICHA TECNICA	
DATOS PERSONALES:	
NOMBRE:	Ninive Alejandra Romellon Miranda
TITULO UNIVERSITARIO:	NA
CEDULA:	09334560127
DIRECCION DE OFICINA:	CC. MALL DEL SOL LOCAL #6
INSTITUCION DE ESTUDIO 3ER NIVEL:	NA
DATOS TECNICOS:	
CARGO:	Gerente general
EMPRESA:	KARLOVA S.A.
ACTIVIDAD ECONOMICA:	Importador de calzados y prendas de vestir
PAISES DE IMPORTACION:	BRASIL; USA
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Álvaro Salazar

Anexo 4. Ficha técnica Gerente III



SERVIMACK **ECUADOR**
Dirección: ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 ne. **Email:**
a @servimackecuador.com
Telf.: 0995524465/042315822
Redes sociales: @servimackaduana

FICHA TECNICA	
DATOS PERSONALES:	
NOMBRE:	Juan Fernando Guevara Roca
TITULO UNIVERSITARIO:	Ing. Industrial
CEDULA:	0917946123
DIRECCION DE OFICINA:	Av. Juan tanca marengo km 1.2
INSTITUCION DE ESTUDIO 3ER NIVEL:	Universidad católica
DATOS TECNICOS:	
CARGO:	Gerente general
EMPRESA:	TOTALINK S.A.
ACTIVIDAD ECONOMICA:	Importador de tuberías y acoples industriales
PAISES DE IMPORTACION:	CHINA;USA; PERU
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Álvaro Salazar

Anexo 5. Ficha técnica Gerente IV



SERVIMACK **ECUADOR**
Dirección: ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 ne. **Email:**
a **@servimackecuador.com**
Telf.: **0995524465/042315822**
Redes sociales: @servimackaduana

FICHA TECNICA	
DATOS PERSONALES:	
NOMBRE:	Clara Lucrecia Romero Espinoza
TITULO UNIVERSITARIO:	NA
CEDULA:	0908813504
DIRECCION DE OFICINA:	Parque empresarial colon edif. 3 piso 1
INSTITUCION DE ESTUDIO 3ER NIVEL:	NA
DATOS TECNICOS:	
CARGO:	Gerente general
EMPRESA:	NAYSA BEAUTY CORP
ACTIVIDAD ECONOMICA:	Importador de champús , tratamientos para el cabello y belleza
PAISES DE IMPORTACION:	USA
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Álvaro Salazar

Anexo 6. Ficha técnica propietario



SERVIMACK **ECUADOR**
Dirección: ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 ne. **Email:**
a **@servimackecuador.com**
Telf.: **0995524465/042315822**
Redes sociales: @servimackaduana

FICHA TECNICA	
DATOS PERSONALES:	
NOMBRE:	Galo enrique Alvarado Lascano
TITULO UNIVERSITARIO:	Ing. Automotriz
CEDULA:	1801916154
DIRECCION DE OFICINA:	Parque empresarial colon edif. 5 piso 3
INSTITUCION DE ESTUDIO 3ER NIVEL:	Universidad de Loja
DATOS TECNICOS:	
CARGO:	Propietario
EMPRESA:	GALO ENRIQUE ALVARADO LASCANO
ACTIVIDAD ECONOMICA:	Importador de partes y piezas automotriz
PAISES DE IMPORTACION:	INDIA; USA; CHINA; ALEMANIA; ITALIA; MEXICO
RESPONSABLE DEL PROCESO:	Álvaro Salazar

Anexo 7. Socios accionista



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS DEL ECUADOR REGISTRO DE SOCIEDADES

SOCIOS O ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

No. de Expediente:	107515
No. de RUC de la Compañía:	0925515681001
Nombre de la Compañía:	SERVIMACK ECUADOR S.A.
Situación Legal:	ACTIVA
Disposición judicial que afecta a la compañía:	NINGUNA

No.	IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	TIPO DE INVERSIÓN	CAPITAL	MEDIDAS CAUTELARES
1	0925515684	MACKUFF SALAZAR ALVARO DANIEL	ECUADOR	NACIONAL	\$ 9.264 ⁰⁰⁰	N
2	0943915924	MACKUFF SALAZAR DIEGO ALBERTO	ECUADOR	NACIONAL	\$ 2.316 ⁰⁰⁰	N

CAPITAL SUSCRITO DE LA COMPAÑÍA (USD)\$: 11.580.000

Se deja constancia que, la presente nómina de accionistas otorgada por el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, se efectúa teniendo en cuenta lo prescrito en los artículos 18 y 21 de la Ley de Compañías, que no extingue ni genera derechos respecto de la titularidad de las acciones ya que, en el Art. 187, en concordancia con los artículos 188 y 189 del mismo cuerpo legal, "se considerará como dueño de las acciones a quien aparezca como tal en el libro de Acciones y Accionistas". De lo expresado se infiere que, es de exclusiva responsabilidad de los representantes legales de las compañías anónimas con el acto de registro en los libros, ante dichos formalizar las transferencias de acciones de las mismas.

En tal virtud esta institución de control societario no asume respecto de la veracidad y legalidad de las transferencias de acciones de las compañías, responsabilidad alguna y deja a salvo las variaciones que sobre la propiedad de las mismas puedan ocurrir en el futuro, pues acorde con lo prescrito en el Art. 256 de la Ley de Compañías, ordinal 3°, los administradores de las compañías son solidariamente responsables para con la compañía y terceros: "De la existencia y exactitud de los libros de la compañía". Exactitud que pueda ser verificada por la Superintendencia de Compañías, en armonía con lo dispuesto en el Art. 440 de la Ley en materia.

ADVERTENCIA: CUALQUIER ALTERACIÓN AL TEXTO DEL PRESENTE DOCUMENTO COMO SUPRESIONES, AÑADIDURAS, ABREVIATURAS, BORRONES O TESTADURAS, ETC. LO INVALIDAN.

FECHA DE EMISIÓN: 25/03/2021 00:33:55

Es obligación de la persona o servidor público que recibe este documento validar su autenticidad ingresando al portal web www.supercias.gob.ec/portalinformacion/verifica.php con el siguiente código de seguridad:



Anexo 8. Administradores



REPÚBLICA DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS DEL ECUADOR
REGISTRO DE SOCIEDADES

ADMINISTRADORES ACTUALES DE LA COMPAÑÍA

No. de Expediente: 107515
No. de RUC de la Compañía: 0925515801001
Nombre de la Compañía: SERVIMACK ECUADOR S.A.

IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	NACIONALIDAD	CARGO	FECH.NOMB.	PERIODO	FECHA DE REG. MERCANTIL	No. DE REGISTRO MERCANTIL	ART.	RL/ADM
0943915934	MACKIUF SALAZAR DIEGO ALBERTO	ECUADOR	GERENTE GENERAL	04/01/2021	5	06/01/2021	182	27	RL
0925515694	MACKIUF SALAZAR ALVARO DANIEL	ECUADOR	PRESIDENTE	04/01/2021	5	06/01/2021	208	28	RL

La información referente a los representantes legales y administradores se la concede sin perjuicio de la que consta inscrita actualmente en el Registro Mercantil o de la posible renuncia de los indicados funcionarios y que no haya sido comunicado a esta institución.

FECHA DE EMISIÓN: 25/03/2021 00:36:11

Es obligación de la persona o servidor público que recibe este documento validar su autenticidad ingresando al portal web www.supercias.gob.ec/portalinformacion/verifica.php con el siguiente código de seguridad:



AYL61670391

Anexo 9. Acta de la junta General.

ACTA DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA SERVIMACK E CUADOR (S.A.)

En la ciudad de Guayaquil, siendo las 10 hs. del día 15 de enero, y en Sede Social, sita en ciudadela simón bolívar 2do paseo 14 NE, tiene lugar la celebración, tras convocatoria, de la Junta General Ordinaria de la Sociedad Anónima (S.A.), la cual fue convocada con el siguiente orden del día:

1.- Aprobación de sueldos para administradores y presidente de la compañía

2.- Ruegos y preguntas.

Una vez confeccionada la lista de asistentes que se incorpora como documento anexo a la presente Acta, de la misma se prueba la concurrencia de socios que representan el 100% del capital social con derecho a voto.

Actúan como Presidente de la Junta Alvaro Daniel Mackliff Salazar y como Administrador Diego Alberto Mackliff Salazar.

Al hallarse presente el 100% del capital social, el Presidente declara válidamente constituida la Junta en primera convocatoria, pasando el Secretario por indicación de aquel a dar lectura al Orden del día establecido en la convocatoria.

Seguidamente, y tras un detenido cambio de impresiones sobre el particular, se someten a votación los puntos contenidos en el orden del día, adoptándose por la Junta General, los siguientes,

ACUERDOS

PRIMERO. Aprobación de sueldos para administradores y presidente de la compañía.

Siendo así:

SUELDO PRESIDENTE: \$1,200.00

SUELDO REPRESENTANTE LEGAL/ADMINISTRADOR: \$1,000.00

Se aprueba por unanimidad.

SEGUNDO. Ruegos y preguntas.

Al no solicitarse por ninguno de los socios la palabra, y no habiendo más asuntos que tratar, el Presidente da por concluido el debate y el Secretario procede a dar lectura íntegra del