



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA
DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR
PROYECTO DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO:**

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**“CREACIÓN DE UNA OFICINA COMO AGENTE
AFIANZADO DE ADUANA EN LA CIUDAD DE
ESMERALDAS”**

ASESOR DE TESIS:

ING. JESUS GOMEZ LADINES, MSC

AUTORA:

MARIA ANTONIETA MENDOZA LARA

ESMERALDAS, NOVIEMBRE – 2011

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Trabajo de Tesis Aprobado luego haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE, previo a la obtención del título “Creación de una oficina como agente afianzado de Aduana”

Para constancia firman:

Presidente Tribunal de Graduación



Lector 1



Lector 2

Decano de la Facultad



Director de Tesis

Esmeraldas, Noviembre 2011

AUTORÍA

Yo, **MARÍA ANTONIETA LARA MENDOZA**, portadora de la cédula de identidad 1718012873, declaro, que el presente trabajo de investigación fue realizado con esfuerzo y dedicación, respetando éticamente los procesos de investigación, donde me considero la primera y única autora del Proyecto denominado: “Creación de una oficina como Agente Afianzado de Aduana”

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

Esmeraldas, Noviembre 2011

MARÍA ANTONIETA LARA MENDOZA

DEDICATORIA

En primer lugar este trabajo de investigación científica elaborado con mucho esfuerzo va dedicado en especial a Dios, que es el creador de nuestras vidas y por habernos concedido el don de la sabiduría y el conocimiento, fortaleciéndonos así espiritualmente para llenarnos cada día mas de fé y gracia santificante.

Rebosado mi corazón y espíritu por cumplir mis fundamentales metas en el desarrollo personalógico de mi vida, dedico esta tesis como parte de uno de mis mayores esfuerzos, a mis seres queridos, los que de una u otra manera contribuyeron al éxito de este trabajo, por lo mismo la dedico especialmente a:

A mis queridos padres Oscar Dual Mendoza Albán y Esmeralda Noemí Lara Macías, a mis hermanos, esposo e hijos que fueron en todo momento un pilar de gran trascendencia, el cual ha servido como apoyo moral, ético y económico que ha permitido concluir una de las etapas de mi vida.

CON AMOR

MARÍA ANTONIETA LARA MENDOZA

AGRADECIMIENTO

Al culminar nuestro trabajo de Investigación Científica, deseo expresar mis sinceros agradecimientos a todos quienes de una u otra manera contribuyeron al desarrollo del presente proyecto:

A Dios Todopoderoso, que con su infinita bondad me ha permitido alcanzar tan anhelado logro convencido que su guía es la que nos conduce alcanzar estas importantes metas.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas, de manera especial a la gloriosa Escuela de Comercio Exterior, por permitirme culminar la carrera profesional.

A todos los señores Catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, por la semilla que sembraron impartiendo sus sabias enseñanzas.

Agradezco a mis padres, hermanos, tíos y amigos por su apoyo incondicional lo cual ha sido vital para alcanzar este propósito.

Al Tutor Ing. Jesús Gómez, por su apoyo, dedicación y comprensión a nuestras ideas e inquietudes.

MARÍA ANTONIETA LARA MENDOZA

Autora

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

A, PÁGINAS PRELIMINARES	Pág.
Página del título o portada	i
Página de aprobación del tutor	ii
Página de autoría	iii
Página de aprobación del tribunal	iv
Página de dedicatoria	v
Página de agradecimiento	vi
Índice general de contenidos	vii
Índice general de contenidos	viii
Índice general de contenidos	ix
Índice general de contenidos	x
Resumen ejecutivo	xi
They summarize executive	xii

B. TEXTO.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PAG
CAPÍTULO I	1
MARCO CONTEXTUAL	1
1. EL TEMA	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4

1.3 PROBLEMA GENERAL	5
1.6 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.6.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL	5
1.6.2 DELIMITACIÓN TEMPORAL	5
1.7 OBJETIVOS	5
1.7.1 OBJETIVOS GENERAL	5
1.7.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
1.8 JUSTIFICACIÓN	6
CAPÍTULO II	8
MARCO TEÓRICO	
2.1 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA DE ESMERALDAS	9
2.1.1 PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS	9
2.1.1.1 RESEÑA HISTÓRICA	9
2.1.2 CONCESION DEL PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS	12
2.2 IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR	16
2.2.1 LAS EXPORTACIONES	16
2.2.1.1 DEFINICIÓN	16
2.2.2 VENTAJAS Y RIESGOS QUE CONLLEVAN LA EXPORTACIÓN	18
2.2.3 PROCESO DE UNA EXPORTACIÓN NORMAL	19
2.2.4 ERRORES QUE SE COMETEN CON MAYOR FRECUENCIA	20
2.2.5 PLANTEAMIENTOS ANTES DE TOMAR LA DECISIÓN DE EXPORTAR	21
2.2.6 PLANIFICAR ANTES DE CULTIVAR Y EMBARCAR	22
2.3 AGENTE AFIANZADO DE ADUANA	25
2.3.1 REQUISITOS PARA SER DESIGNADO AGENTE DE ADUANAS	27
2.3.1.1 PERSONA NATURAL	27
2.3.1.2 PERSONA JURÍDICA	29
2.3.2 INTERVENCIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS	31
2.3.3 ALCANCE LABORAL DEL AGENTE DE ADUANAS	32
2.3.5 TRÁMITES PARA EXPORTAR.	34

2.3.6 ANALISIS DEL SECTOR PRODUCTIVO EN ESMERALDAS	36
2.3.7 POR QUÉ LOS AGENTES DE ADUANAS NO BUSCAN NUEVOS MERCADOS EXTRANJEROS	45
2.3.8 DESEMPEÑO DE LOS AGENTES DE ADUANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	46
CAPITULO III	50
MARCO METODOLÓGICO	50
3.1 ENFOQUE DEL PARADIGMA DE LA INVESTIGACION	51
3.2 MODALIDAD DE TRABAJO	51
3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN APLICADA.	52
3.4 NIVEL DE INVESTIGACIÓN	53
3.5 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	54
3.5.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	54
3.5.1.1 POBLACIÓN	54
3.5.1.2 MUESTRA	54
3.6 TIPO DE MUESTRA EMPLEADA.	55
3.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	55
3.8 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	56
3.9 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	57
CAPÍTULO IV	58
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPOTESIS DE INVESTIGACIÓN	
4.1 ENCUESTAS A COMUNIDAD EXPORTADORA E IMPORTADORA TABLAS Y GRAFICOS	59
4.2 ESTUDIO DE MERCADO	67
4.2.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.	67
4.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	71
CAPITULO V	73
DISEÑO DEL PROYECTO	
5.1 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO.	74

5.1.1	EFFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO	74
5.1.2	RELACIÓN INTERNACIONAL SOBERANA Y ACTIVA EN EL MERCADO MUNDIAL	75
5.2	FUNCION DE LA DEMANDA	77
5.2.1	LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO	77
5.2.2	ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO	77
5.2.3	NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA	78
5.2.4	PRECIOS DE LOS ARTÍCULOS RELACIONADOS (CUADRO COMPARATIVO)	79
5.2.4	DEMANDA DEL SERVICIO	80
5.2.5	CONDICIONES DEL MERCADO PARA SU COMERCIALIZACIÓN	81
5.2.6	DURABILIDAD DEL SERVICIO	82
5.2.7	CONDICIONES DE CONSUMO DEL SERVICIO	83
5.3	OFERTA DEL SERVICIO	84
5.3.1	INCENTIVO NACIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN	84
5.3.2	REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	85
5.3.2	INCIDENCIA DE TEMPORADAS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS	87
5.4	ESTUDIO DE MERCADO	87
5.4.1	MERCADO PROVEEDOR	87
5.4.1.1	CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES	89
5.4.1.2	NIVEL DE DEPENDENCIA DE OTROS PRODUCTOS O SERVICIOS	90
5.4.1.3	PROYECCIONES FUTURAS DEL MERCADO DE PROVEEDORES	90
5.4.2	MERCADO COMPETIDOR	90
5.4.2.1.	DEFINICIÓN Y DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO	90
5.4.2.2.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	91
5.4.2.2.1.	SEGMENTOS DEL MERCADO	91
5.4.2.3	CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO	91
5.4.2.4	INVESTIGACIÓN DEL MERCADO	92
5.4.2.4.1	INVESTIGACIÓN PRIMARIA	92

5.4.2.4.2. DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL SEGMENTO DEL MERCADO	92
5.4.2.4.3 ANÁLISIS DE PRECIO DE LA COMPETENCIA	93
5.4.2.4.4 CONSIDERACIONES PARA DETERMINAR EL PRECIO	94
5.4.2.4.5 VARIEDAD	95
5.4.2.4.6 ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR	95
5.4.2.4.7 DESPACHO DE IMPORTACIÓN	95
5.4.2.4.8 DESPACHO DE EXPORTACIÓN	95
5.4.2.4.9 SERVICIO IN HOUSE	96
5.4.2.4.10 PRECIO PROMEDIO	96
5.4.2.4.11 MARCAS	96
5.4.2.4.12 UBICACIÓN	97
5.4.2.4.13 POSICIÓN DEL PROYECTO (EMPRESA) FRENTE A LA COMPETENCIA	97
5.4.4 ESTRATEGIA COMERCIAL	97
5.4.4.1. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	97
5.4.4.1.1 MERCADO DISTRIBUIDOR	98
5.4.4.1.1.1 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	98
5.4.4.1.2 MEDIO DE TRANSPORTE	100
5.4.4.1.3 TIEMPO DE ENTREGA	100
5.4.4.1.4 VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA.	100
5.4.4.2 VARIABLES EXTERNAS	100
5.4.4.2.1 POLÍTICA EXTERIOR	101
5.4.4.2.2 POLÍTICA DE EMPLEO	101
5.4.4.2.3 POLÍTICA FISCAL	102
5.4.4.2.4 POLÍTICA ECONÓMICA	102
5.4.4.3 ANÁLISIS FODA	103
5.4.4.4 ESTRATEGIA DE VENTAS, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	105
5.4.4.4.1 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	105
5.4.4.4.1.1 MARKETING Y PROMOCIÓN EN LÍNEA	107
5.4.4.4.1.1.1 BUSCADORES	107
5.4.4.4.1.2 CORREO ELECTRÓNICO PREDETERMINADO	108

5.4.4.4.1.3 PUBLICIDAD CON BANNERS	108
5.5 INGENIERIA DE PROYECTO	109
5.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	109
5.5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	111
5.5.2.1 FLUJO DE PROCESO	111
5.5.3 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO	120
5.5.3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA	120
5.5.4 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO	121
5.5.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	122
5.5.6 INVERSIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS.	123
5.6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	123
5.6.1 NOMBRE DEL NEGOCIO	123
5.6.2 LOGO	124
5.6.3 PROPUESTA DE VENTAS	124
5.6.4 CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN	125
5.6.5 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS	126
5.6.5.1 MISIÓN	126
5.6.5.2 VISIÓN	126
5.6.5.3 OBJETIVOS	127
4.6.5.3.1 OBJETIVO FUNDAMENTAL	127
5.6.5.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	127
5.6.6 REQUERIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO PARA LA PUESTA EN MARCHA	128
5.6.7 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN	129
5.6.8 TRÁMITES Y PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO	130
5.6.9 CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN EL PAÍS DE DESTINO	131
5.6.10 RESTRICCIONES ARANCELARIAS	132
5.6.11 CONTROLES FITOSANITARIOS	133
5.7 ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO	139
5.8 DETERMINACIÓN DE LOS IMPACTOS	157

CAPÍTULO VI	162
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
6.1 CONCLUSIONES	163
6.2 RECOMENDACIONES	164
BILBLOGRAFÍA	166
ANEXOS	168

INDICE GENERAL DE GRÁFICOS.

A SECUENCIA DE ILUSTRACIONES Pág.

#1	Puerto de Esmeraldas	11
#2	Muelle de Esmeraldas	12
#3	Muelle aereo de Esmeraldas	15
#4	Calificación de tramites aduaneros	59
#5	Servicios Aduaneros	60
#6	Calificación agenciamiento aduaneros	61
#7	Continuidad importación y exportación	62
#8	Clases de mercancías que importan	63
#9	Gastos de los trámites aduaneros	64
#10	Gastos tramites aduaneros – costos	65
#11	Necesidad de agentes aduaneros - Esmeraldas	66
#12	Proceso de negociación	100
#13	Publicidad y presentación del servicio aduanero	107
#14	Entorno visual pagina Web	110
#15	Diagrama de generación de servicios – exportación	112
#16	Diagrama de generación de servicios – importación	115
#17	Localización geográfica de la empresa	122
#18	Distribución de la planta	130
#19	Descripción de proceso de negociación	134

INDICE GENERAL DE TABLAS.

A SECUENCIA DE TABLAS Pág.

#1	Principales productos que se exportan	14
#2	Eficiencia en trámites aduaneros	59
#3	Servicios logísticos ofertados	60
#4	Calificación de servicios aduaneros	61
#5	Continuidad con el que importa y exporta	62
#6	Clases de mercancías que importan	63
#7	Clases de mercancías que se exportan	64
#8	Gastos de los tramites por el agente	65
#9	Necesidad de agentes aduaneros	66
#10	Población de empresarios importadoras y exportadoras	68
#11	Numero de empresarios cantón Esmeraldas	68
#12	# de importadores y exportadores que realizan el comercio exterior	69
#13	Posibles empresarios demandantes en el cantón Esmeraldas	70
#14	Cantidad de solicitudes de prestaciones de servicios	70
#15	Proyección de servicios ofertados	71
#16	Tabla comparativa de precios	80
#17	Nomina de proveedores	88
#18	Calificación de la nómina de proveedores	89

#19	Análisis FODA	105
#20	Estudio Económico Financiero	139
#21	Cuadro de rol de pagos	142
#22	Resumen de gastos	143
#23	Resumen de inversión inicial fija	144
#24	Financiamiento	144
#25	Tabla de amortización	145
#26	Capital de trabajo	147
#27	Depreciación de activos	148
#28	Resumen de depreciación de activos	149
#29	Resumen de gastos mensuales	150
#30	Proyección de ventas	151
#31	Resumen de costos fijos y variables	152
#32	Perdidas y Ganancias	153
#33	Indicadores Financiero del Proyecto	154

“Creación de una oficina como agente afianzado de aduana.”

RESUMEN

El presente proyecto tuvo propósito de implementar una oficina como agente afianzado de aduanas, para brindarles una mejor de servicios afines a la comunidad exportadora e importadora en sus diversas necesidades de gestión aduanera inherentes a esta actividad. Es preciso establecer que en la actualidad existe una demanda insatisfecha considerable de empresarios que dedican este negocio, y están localizados en Esmeraldas y en el entorno nacional.

En el marco de la investigación se aplicó diversas herramientas metodológicas, mediante las visitas a las instalaciones de las instituciones involucradas en esta línea, lo cuales permitió auscultar los problemas, necesidades y demandas que mantienen la comunidad de importadores y exportadoras, estableciendo numerosos retrasos en la obtención de soluciones para importar o exportar; así como también se pudo constatar las limitaciones, divergencias y forma de aplicar el servicio de agenciamiento aduanero a los usuarios que les contratan.

No obstante, los hallazgos encontrados en la profundidad de la investigación se inclina que un existen 38% de empresas que no están satisfechas por la calidad del servicio prestado por los agentes de aduanas y consecuentemente se muestran intolerantes por el índice de burocracia existente en la SINAE.

Por lo que se concluye que la propuesta de imprimir la creación una oficina de agenciamiento aduanero, es factible y recomendable, dado que existen las múltiples demandas para gestionar los tramites en esta línea aduanera.

"Creating an office as an agent entrenched customs. "

ABSTRACT

The present project had purpose of implementing an office like agent in bond of customs, to offer them a better one from similar services to the community exporter and importadora in its diverse necessities of administration inherent aduanera to this activity. It is necessary to settle down that at the present time a considerable unsatisfied demand of managers that you/they dedicate this business, exists and they are located in Emeralds and in the national environment.

In the mark of the investigation it was applied diverse methodological tools, by means of the visits to the facilities of the institutions involved in this line, that which allowed to auscultate the problems, necessities and demands that the community of importers and exporters maintain, establishing numerous delays in the obtaining of solutions to care or to export; as well as you could verify the limitations, divergences and it forms of applying the service of *agenciamiento* customs officer to the users that hire them.

Nevertheless, the discoveries found in the depth of the investigation lean that a 38% of companies that are not satisfied by the quality of the service lent by the customs brokers exist and consequently they are shown intolerant for the index of existent bureaucracy in the SINAЕ.

For what you concludes that the *imprentar* proposal the creation an office of *agenciamiento* customs officer, is feasible and advisable, since the multiple demands exist to negotiate the you process in this line aduanera.

INTRODUCCIÓN

El Puerto Comercial de Esmeraldas desde sus inicios ha venido ofertando servicios portuarios, las autoridades de turno han implementado mejoras de acuerdo al desarrollo tecnológico permitiendo insertar sus actividades en el ámbito mundial. Dando una respuesta a la globalización de los mercados

Un aspecto que llamó la atención para fijar ésta investigación en busca de una objetiva información sobre el tema, es que siendo esta provincia la que cuente con un puerto comercial muy amplio, donde aquellas personas que utilizan su servicios de una manera versátil y continuo, el cual se presta para la implementación de una nueva y mejorada Oficina de Agencia miento Aduanero es por esto que el presente proyecto se enmarca en demostrar la factibilidad de crear una oficina como agente afianzado de aduanas prestando a la ciudadanía Esmeraldeña nuevos y mejorados servicios.

El trabajo de investigación que se presenta consta de seis capítulos, a los que se les ha dado una secuencia lógica para explicar el desarrollo de la investigación.

El primer capítulo se desarrolla el Problema y su contextualización, formulación del problema, preguntas de investigación, análisis crítico, pronosis, delimitación de problema, objetivos de la investigación y justificación

El segundo capítulo recoge todos los referentes teóricos que se constituyen en el soporte científico para fortalecer los enunciados empíricos establecidos en esta investigación.

EL tercer capítulo indica el marco metodológico, la misma que se refiere a los métodos, procedimientos y técnicas que se utilizaron en el desarrollo de la investigación y en la elaboración de la propuesta.

El cuarto capítulo presenta la síntesis de los resultados de las encuestas, la representación gráfica, análisis de los resultados, los mismos que permitieron demostrar estadísticamente la hipótesis de la investigación.

El quinto capítulo describe el proyecto como tal, en que se basa y cuál es el medio de trabajo del mismo.

El sexto capítulo expone las conclusiones a la que llegó el equipo de investigadores y recomendaciones orientadas a los diferentes ejecutivos, funcionarios y usuarios de la Oficina de Agencia miento Aduanero la ciudad de Esmeraldas.

En la parte final de la obra se expone bibliografía consultada tales como: textos especializados, revistas, diccionarios e Internet y además s refleja el glosario de términos.

Finalmente se encuentra los anexos, modelos de encuestas, entrevistas, diagramas, fotos.

CAPÍTULO I
MARCO CONTEXTUAL

1. EL TEMA.

Creación de una oficina como Agente Afianzado de Aduana en la ciudad de Esmeraldas.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La crisis económica por la que atraviesa el país en los últimos años se debe a factores de orden cuantitativo y cualitativo, siendo el primero la falta de capacidad de invertir capitales internos y externos en áreas de la industrialización y empresarial, lo que ha provocado una tasa de desempleo desorbitada, recategorizando los diferentes niveles de estratos sociales, y, con ello nominar a la clase baja que han sido los más afectados, en miserables, tendientes con una proyección a corto plazo a convertirse en indigente. Los segundos, en la incapacidad de mitigar básicamente los aspectos alimenticios-nutricionales, educación, salud y vivienda a la población ecuatoriana.

En este marco de pobreza, se delinearán nuevas formas de superación y con ello enfrentar a este cinturón de miseria que vive la mayoría de la población ecuatoriana. Unos de estos caminos, se presenta la exportación de productos tradicionales y no tradicionales, hacia los mercados de E.E.U.U, Asia, Europa y Latinoamérica; es claro manifestar que los productos tales como el petróleo, camarón, banano, Café y elaborados, cacao y elaborados, ha permitido acrecentar positivamente la economía nacional, generando una producción y productividad intensa en cada una de estas líneas. Aunque la competitividad es muy baja con relación a la participación de otros países.

Desde este análisis, se expresa la necesidad de establecer la verdadera realidad del comportamiento de las exportaciones del Ecuador al resto de países, el cual no es menor cierto que el volumen de exportación es irrisoria hacia pocos destinos con posibilidad de crecimiento hacia nuevos mercados internacionales.

El comercio internacional ha experimentado un auge espectacular desde la medianía del siglo XX, pudiéndose constatar operaciones de gran complejidad, que

comprometen grandes distancias y cuyos valores son tremendamente significativos.

El dinamismo del comercio hizo necesaria la participación de agentes externos, como intermediario entre la Aduana y los particulares. Los otros comerciantes encargaban la tramitación de sus despachos y diligencias de Aduanas a "Agentes".

Esta actividad tiene diferentes denominaciones en el comercio exterior: agente de aduanas, agente afianzado de aduanas, despachador, comisionista de aduana, intermediario aduanero, "custom broker", etc.

Independientemente del nombre con que se denomine, es la persona o empresa autorizada por el organismo fiscalizador y de control aduanero, para despachar las mercancías por cuenta de terceros.

El agente aduanero tiene la doble misión de representar al usuario ante la autoridad aduanera respectiva y asesorarlo en materia de procedimientos, trámites, documentos y demás actividades conexas relacionadas con el proceso de exportar o importar.

La función de las Agencias Aduaneras, se constituye en una actividad de gran importancia en el proceso logístico de una importación o exportación; cada vez que los empresarios realicen estas operaciones deben acudir a estos agentes.

El Agenciamiento Aduanero es una actividad de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a facilitar a los particulares el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de las importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Uno de los objetivos principales de la Agencia de Aduanas.

Los cuales percibían una Comisión por el servicio que prestaban. En otros países la dinamización y extensión del comercio exterior exigió la participación de especialistas, profesionales del sector que pudieran

representar a sus clientes y servir de enlace entre la Aduana y el particular.

El paso del tiempo, el avance tecnológico, las nuevas orientaciones y normativas aduaneras posibilitaron la adecuación del quehacer aduanero y el Agente de Aduanas pasó a ser un auxiliar de la función pública aduanera, investido del principio de buena fe, con todo lo que ello significa.

En la actualidad muchas de las Agencias de Aduanas brindan una atención integral al usuario, en distintos aspectos vinculados con el comercio internacional y mantienen sucursales en las principales ciudades del país.

El Agente de Aduanas puede prestar sus servicios ante cualquier Aduana del país: tienen el carácter de ministros de fe, en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto los datos que registren en sus declaraciones.

La mucha incidencia o crecimiento de las importaciones y exportaciones que requieren de un profesional especializado para dar el manejo de aduanas, que le garantice la agilidad y efectiva desaduanización o exportación de sus productos, en lo que se refiere a documentación.

Ha desencadenado la importancia de crear dentro de la ciudad una oficina que brinde servicios portuarios para ofertar a los importadores y exportadores que realizan negociaciones internacionales por el puerto comercial de Esmeraldas.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cómo contribuir al mejoramiento de la planeación, ejecución, administración, control, seguimiento de los diferentes procesos de las actividades de importaciones o exportaciones que debe aplicar los Agentes Afianzado de Aduanas, y con ello optimizar los tiempos de entrega de las mercaderías hacia un punto de destino garantizando su calidad?

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

Escasa planificación, organización y administración efectiva por parte de Agentes Afianzados de Aduanas involucrados en otorgar un servicio ágil, eficiente y efectivo a la comunidad exportadora e importadora.

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL

La realización del presente proyecto titulado, Creación de una oficina como Agente Afianzado de Aduana, se desarrollará en la provincia de Esmeraldas.

1.4. OBJETIVOS.

1.4.1 OBJETIVO GENERAL.

Implementar una oficina de servicios de agente afianzado de aduanas en la ciudad de Esmeraldas, garantizando agilidad y buen servicio a las personas importadoras y exportadoras de la provincia.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Diagnosticar las causas que motivan la falta de eficiencia y eficacia en la operatividad por parte de los agentes afianzados de aduanas y las entidades involucradas.
- Realizar un estudio de las características de los consignatarios del puerto comercial que realicen importaciones y exportaciones.
- Explorar la calidad de los servicios que oferta los agentes afianzados de aduanas a la demanda existente.

- Elaborar y socializar el proyecto de servicios aduaneros a las autoridades universitarias, entidades estatales y ONGs para su futura ejecución e implementación.

1.5 JUSTIFICACIÓN.

El presente proyecto se realizará con el objetivo de abrir una oficina como agente aduanero y por medio de estudios realizados se logrará saber cuáles son las necesidades que tienen los importadores y exportadores, saber si se encuentran satisfechos con los servicios que prestan los diferentes agentes aduaneros que existen en la ciudad, es así que se logrará acaparar las necesidades de los consumidores en lo que representa a servicios.

Es por esto que con la apertura que ha brindado la globalización en lo referente a importaciones y exportaciones Esmeraldas se enmarca en esta necesidad histórica de proponer a los consignatarios del consumo nacional de servicios aduaneros una nueva alternativa de oficinas de servicios aduaneros. Dicha situación hace que se ponga énfasis en ubicar un nuevo punto alternativo para aquellas personas que lo necesiten.

Como segundo punto se logrará saber qué es lo que realmente falta en el mercado de la competencia y así se ampliarán los conocimientos en la tramitación y despacho de la mercancía; cabe indicar que el proyecto ayudará a ampliar los conocimientos ya adquiridos en la rama de comercio exterior para así al momento de abrir la oficina de agente de aduanas lo haga con bases sólidas que permitan brindar un mejor servicio.

Consecuentemente este emprendimiento traerá beneficio a la sociedad ya que será una fuente creadora de empleos para aquellas personas especializadas en el comercio exterior, los cuales aportaran con sus conocimientos para que en un futuro no muy lejano se convierta en una agencia líder en servicios aduaneros.

Con la implementación de la propuesta alternativa, brindada como producto de este trabajo de investigación, se espera incrementar la agilidad y efectividad en la tramitación de los diversos documentos, pagos, certificaciones y demás gestiones propias de las actividades de las exportaciones o importaciones.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA DE ESMERALDAS

2.1.1 PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS

2.1.1.1 RESEÑA HISTÓRICA

Autoridad Portuaria de Esmeraldas, es una entidad estatal, con autonomía de gestión y patrimonio propio, la cual fue fundada con el decreto ejecutivo N° 1043 del 28.12.1970, el cual fue publicado en el Registro Oficial N° 147 del 22.01.1972, la misma que dos años mas tarde estuvo habilitada para aperturar el Comercio Exterior de un modo moderno y asequible a todas las empresas navieras nacionales como internacionales que quieran embarcar y desembarcar sus mercancías por el Puerto Comercial de Esmeraldas, a más de ser la responsable de la administración, mantenimiento, explotación y desarrollo de su Puerto Comercial.

El Puerto Comercial de Esmeraldas es un área marítima llamada dársena, abrigada de la agitación del oleaje por un rompeolas, en la dársena los buques se acoderan a tres muelles para efectuar la carga y descarga de mercaderías.

El terreno donde funciona el puerto está conformado con un relleno compactado que en parte es material proveniente del mismo dragado del puerto y en parte material proveniente de canteras.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA.

El Puerto Comercial de Esmeraldas se encuentra “ubicado frente al Océano Pacífico, junto a la desembocadura del Río Esmeraldas, sobre el margen noroccidental de la ciudad de Esmeraldas. Este complejo portuario se encuentra en una estratégica posición de 00° 59’ 39’ de latitud norte y 79° 38’ 40’ de longitud oeste.”¹

La zona es rica en recursos naturales, esto junto a sus atractivos turísticos, le dan a Esmeraldas un gran potencial económico. El comercio a través del puerto se encuentra en plena expansión dentro del marco del mercado global y al más bajo costo. Este complejo portuario se asienta sobre una extensión total de 700.000 m².

¹ Reseña Histórica de Autoridad Portuaria. 1997

El área del puerto marítimo tiene una extensión aproximada de 40 ha., de acuerdo a planos, con una profundidad de 11m. El NMBS.

Dentro de la planificación de las áreas del puerto existe la posibilidad de crecimiento de muelles, vías de circulación, áreas de bodegaje cubiertas y descubiertas, etc.

En la actualidad las instalaciones existentes no están utilizadas al máximo, porque el actual movimiento del puerto no permite el total aprovechamiento de las mismas y porque la tercerización de algunos servicios ha dejado sin uso otras que ahora están desocupadas.

El Puerto de Esmeraldas es una instalación ubicada en la costa del Océano Pacífico destinada a recibir embarcaciones de diverso tamaño, y que cuenta con facilidades requeridas para carga y descarga de mercadería.

Las instalaciones del puerto están dentro de un recinto completamente cerrado, que cuenta con adecuadas condiciones de seguridad y vigilancia.

El terreno donde funciona el puerto se ha conformado con un relleno compactado que en parte es material proveniente del mismo dragado del puerto y en parte material proveniente de canteras.



Puerto de esmeraldas

Fuente: Autora Proyecto

Las principales instalaciones de este puerto son:

- Vías de acceso pavimentadas.
- Áreas de estacionamiento para vehículos pesados y livianos.
- Vías interiores de circulación pavimentadas en muy buen estado.
- Control de ingreso y salida.
- Cerramiento completo del recinto.
- Infraestructura completa de servicios públicos: red eléctrica, red telefónica, agua potable y alcantarillado.
- Edificaciones para áreas de administración, servicios, vigilancia talleres y otros.
- Edificaciones para bodegas.
- Áreas abiertas pavimentadas para container.
- Tres muelles: muelle principal, muelle de servicios y muelle roll on - roll of.



Muelle No.2 y No.1 (Ro-Ro)

Fuente: Autora Proyecto

2.1.2 CONCESIÓN DEL PUERTO COMERCIAL DE ESMERALDAS.

El Puerto Comercial de Esmeraldas fue concesionado el 15 de julio del 2004 mediante contrato suscrito entre Autoridad Portuaria de Esmeraldas y el Consorcio Puerto Nuevo Milenium S.A., cuyas operaciones se iniciaron el 9 de agosto del 2004 a las 00H00. Esta entidad privada está encargada de la operación, administración y uso del Puerto Comercial de Esmeraldas que busca optimizar y propender al desarrollo del comercio exterior ecuatoriano. A través de la concesión, el puerto mejora sus instalaciones y la operación de la carga, siendo así la mejor y más rentable alternativa para realizar sus negocios.

Con una gestión administrativa más flexible y dinámica para atender las exigencias y cambios en el mercado internacional, el Consorcio Puerto Nuevo Milenium S.A. inicia su operaciones con el respaldo de la empresa Hidalgo & Hidalgo (responsable del desarrollo vial del Ecuador y de varios proyectos de envergadura para el progreso del país con más de 45 años de vida jurídica) y conjuntamente con la empresa Grupo Portuario S.A. (con más de 20 años de experiencia en la gestión marítima-portuaria) actual administrador-operator del muelle #13 en Buenaventura-Colombia

SERVICIOS PORTUARIOS

El Puerto Comercial de Esmeraldas ofrece los siguientes servicios:

- ❖ Muelle marginal de 350 metros de largo, 28 metros de ancho y 11 metros de profundidad, está en capacidad de recibir hasta dos buques de 175 metros de eslora cada uno, y su estructura permite la utilización de grúas y todo tipo de equipo rodante, la capacidad es de 2 ton/m².
- ❖ Muelle de servicios de 105 metros de largo, 21 metros de ancho y 6 metros de profundidad, éste se utiliza para operación de buques de menor tamaño.
- ❖ Muelle Roll on – Roll of, tiene 20 metros de ancho y una longitud variable de 16 a 14 metros.
- ❖ Una Bodega principal, que ha sido construida en estructura metálica, tiene 15 metros de longitud y 60 metros de ancho, de tal manera que se dispone de un área de 7.200 m².
- ❖ Una Bodega cubierta auxiliar de 1.250 m² y una bodega para carga peligrosa.
- ❖ Patios pavimentados, conformados por un área de 51.800 m², se utilizan para el almacenamiento de contenedores, vehículos y otros tipos de carga.
- ❖ Área para el almacenamiento de astillas de 12.5 m².
- ❖ Patios no pavimentados, constituyen amplios espacios de 162.000 m² para almacenamiento y desarrollo futuro.
- ❖ El Puerto dispone de un edificio de dos plantas destinadas a las actividades administrativas. Las otras edificaciones están asignadas al área operativa, salas polivalentes, archivo y talleres.

- ❖ Se dispone de todos los servicios básicos generales como son energía eléctrica, agua potable y telecomunicaciones.
- ❖ La seguridad en el recinto portuario contempla normas internacionales como resultado, además de haber obtenido la Certificación del Código Internacional para la Protección de los Buques y de las instalaciones Portuarias (PBIP).
- ❖ Las vías de acceso al Puerto internas y externas se encuentran en óptimas condiciones.

PRINCIPALES PRODUCTOS QUE SE EXPORTA POR EL PUERTO

COMERCIAL DE ESMERALDAS

CUADRO No. 1

CEMENTO
YESO
HIERRO, ACERO
MATERIAL PETROLERO
ACEITE DE PALMA AFRICANA
TUBERIA
VEHICULOS
ALAMBRON
PALANQUILLA
ASTILLA

Existe una gran expectativa por parte de los directivos del Consorcio Puerto Nuevo Milenium, por lo que se pueda alcanzar con esta investigación. Tiene particular importancia esta investigación para Esmeraldas, por ser la primera en su género a realizarse en el Puerto Comercial de Esmeraldas, al orientarse a alcanzar la preparación integral de los involucrados en los procedimientos operativos con sistemas de gestión en control y seguridad BASC con estándares internacionales con mercancías de importación y exportación, para satisfacer los intereses corporativos, dentro de la carrera de posicionamiento del puerto en el contexto mundial.

Hay preocupación por parte de los ejecutivos del Consorcio Puerto Nuevo Milenium ya que una de las causas de falta de usuarios, se da por la falta de implementación del sistema BASC.



Muelle No.2 y No.1 (Ro-Ro)

Fuente: Autora Proyecto

Es de resaltar que este proyecto no ha sido investigado anteriormente; por tal razón es conveniente analizarlo y llevarlo a la práctica ya que será de gran provecho para el Puerto Comercial de Esmeraldas y el Consorcio Puerto Nuevo Milenium.

2.2 IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN EL ECUADOR.

2.2.1. LAS EXPORTACIONES.

2.2.1.1 DEFINICIÓN.

En los términos más productivos, la exportación consiste en obtener beneficio mediante la venta de productos o servicios en mercados exteriores.

Distinguiremos a esta altura entre vender y comercializar. La venta se refiere a un producto que ya se tiene. La comercialización se aplica a un producto que el mercado necesita.

¿POR QUE EXPORTAR?

Aunque las exportaciones ofrece numerosas ventajas a las empresas, muchas de estas no han aprovechados las increíbles oportunidades que existen en el mercado mundial. La reestructuración masiva de fronteras políticas, la apertura y globalización de nuevos mercados de consumo, los convenios históricos y la Fundación de la Organización Mundial del Comercio, han creado oportunidades sin precedentes para que las empresas exporten. La industria es una economía mundial influida por el acceso de tecnología de fabricación mundial, que han dado pie a la creación de empresas manufactureras competitivas, capaces de producir mejor, más barato y con mayor celeridad.

“Muchos países en desarrollo han llegado a convertirse en serios rivales para economías consolidadas, debido a los enlaces que permiten a los sistemas mundiales de comunicación y al mejorado acceso a la información impresa, electrónica y televisiva. Nunca antes ha habido un momento tan oportuno para las empresas del Ecuador”². Estas deben aprovechar los cambios que se están produciendo en los mercados para exportar, porque las exportaciones permiten:

- **INCREMENTAR LAS VENTAS Y UTILIDADES:** Si la empresa rinde bien a nivel nacional, es posible que la expansión a mercados extranjeros mejore su

² www.librecomercio.com

rentabilidad. Sin embargo, analizando la estructura de exportación son pocos los grupos y productos locales que se exportan, aunque todos ellos podrían hacerlo.

- **INCREMENTAR LA CUOTA EN EL MERCADO GLOBAL:** Al exportar la empresa sabrá como trabajan con sus competidores, cuales son sus estrategias y lo que han hecho para conseguir entrar en los principales mercados extranjeros.
- **DISMINUIR LA DEPENDENCIA PARA CON LOS MERCADOS:** Al exportar la empresa incrementará su base de mercado y reducirá la competencia interna en el país. Dependencia por parte de las empresas hacia los cambios económicos, gustos del consumidor y fluctuaciones estacionales, dentro de la economía nacional.
- **SACAR PROVECHO DE LA CAPACIDAD EXCEDENTARIA DE PRODUCCIÓN:** Al exportar, la capacidad y duración de los periodos de producción pueden aumentar, disminuyendo por tanto, los costos medios por unidad e incrementando las economías de escala.
- **SER MÁS COMPETITIVO:** Las exportaciones aumenta las ventajas competitivas de las empresas y sus respectivos países. Al tiempo que la empresa se beneficiará del contacto con nuevas tecnologías, métodos y procesos, mejorará la balanza comercial del país.
- **CREAR EMPLEOS EN EL PAIS:** La exportación aumenta la necesidad de mano obra y así el empleo en el país.
- **DISPONER DE EXCELENTES “EXPERTOS EN EXPORTACIÓN” A BAJO COSTO O GRATUITAMENTE:** Muchas empresas deciden no exportar por miedo a lo desconocido. En la actualidad existen organizaciones promotoras del comercio por todo el país para ayudar a las empresas que, a pesar de ser fuertes a nivel nacional, aun no se han lanzado a los mercados de

exportación. Estas organizaciones ayudan a las empresas en cada paso del proceso de exportación.

2.2.2 VENTAJAS Y RIESGOS QUE CONLLEVAN LA EXPORTACIÓN.

Entre las ventajas directas para la empresa exportadora, se encuentran:

- La oportunidad de ampliar su participación en el mercado.
- El incremento en la producción, si no está operando con toda su capacidad en el mercado nacional.
- La disminución de la dependencia en las ventas nacionales o la compensación en caso del estancamiento del mercado nacional.
- Disolución de la competencia interna al extenderse a mercados extranjeros.
- El seguimiento de los exportadores líderes nacionales en los mercados extranjeros reduciendo los costos de estudio de dichos mercados.
- La adaptación de los propios productos a las necesidades del mercado, debido a la competencia vigente en los mercados internacionales, lo cual desemboca en un mejoramiento de su nivel de pericia tecnológica.

Los riesgos de la exportación son parecidos a los del mercado nacional. Entre los riesgos potenciales que conlleva extenderse a nuevos mercados están:

- No alcanzar las ventas proyectadas.
- Una competencia mayor a la prevista.
- Impagos o demoras por parte de los clientes.
- Existen algunos riesgos que son exclusivos de la exportación:
- La repatriación de utilidades puede estar limitada.
- Las fluctuaciones en la tasa de cambio pueden disminuir o eliminar las utilidades o incluso arrojar pérdidas.
- En casos de impagos u otros problemas contractuales, pueden existir problemas de jurisdicción; es decir que los tribunales del país no tengan la capacidad de hacer cumplir los contratos en otros países.
- La inestabilidad en el país objetivo puede ocasionar pérdida en caso de guerra, disturbios civiles o nacionalización.
- El producto puede no tener aceptación en los mercados extranjeros.

2.2.3 PROCESO DE UNA EXPORTACIÓN NORMAL.

El proceso de una exportación entraña tres trámites críticos: análisis de la viabilidad, planificación de la entrada en un mercado extranjero y aplicación.

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD.

- Análisis de los resultados domésticos.
- Activos que conformen las capacidades de la empresa.
- Análisis de la demografía y demás factores sociales, políticos y económicos de los mercados objetivos.
- Consultas con especialistas en comercio internacional (mercadotecnia, finanzas, derecho y logística).
- Selección de mercado objetivo.

PLANIFICACIÓN DE LA ENTRADA EN EL MERCADO EXTRANJERO

- Realización de un estudio de mercado sobre el sector de actividades.
- Evaluación de la investigación de mercado.
- Planificación de la estrategia de entrada en el mercado.
- Cumplimiento de los requisitos y normas necesarias para obtener licencias y certificados.
- Documentación necesaria para obtener patentes, marcas registradas y protección de propiedad intelectual.
- Determinación de los impuestos, aranceles, tasas, contingentes y demás barreras no arancelarias.
- Elaboración de un calendario para el establecimiento de objetivos
- Definición de los métodos de comercialización.
- Definición de los métodos de distribución.
- Designación de representantes de ventas o selección de métodos de venta.
- Negociación de los instrumentos financieros.
- Obtención de una cobertura de seguros.

- Cumplimiento de los trámites burocráticos.
- Embalajes y etiquetados del producto.
- Envío del producto.

2.2.4 ERRORES QUE SE COMETEN CON MAYOR FRECUENCIA.

Los errores que las empresas pequeñas cometen mas a menudo cuando empiezan a exportar o a ampliar sus operaciones hacia mercados extranjeros son:

- No solicitar asesoramiento a personas calificadas para elaborar una estrategia maestra internacional y un plan de comercialización antes de empezar una empresa de exportación.
- Insuficiente compromiso del equipo directivo para sobreponerse a las dificultades iniciales y requisitos financieros que entraña la exportación.
- Insuficiente cuidado al seleccionar a un representante de ventas o distribuidor.
- Intentar conseguir pedidos del mundo entero en vez de concentrarse en una o dos zonas geográficas.
- Descuido de las exportaciones cuando el mercado domestico se acelera.
- Trato desigual entre los distribuidores y clientes internacionales y los nacionales.
- Suponer que una técnica mercantil específica o producto tendrá automáticamente éxito en todos los países.
- Reticencia a modificar productos para cumplir con los reglamentos o las preferencias culturales de países extranjeros.
- No imprimir ofertas de servicios, ventas o garantías en otros idiomas.
- No contratar a una empresa de administración de exportaciones, cuando la empresa no puede permitirse tener su propio departamento de exportaciones.
- No tomar en cuenta la posibilidad de concesión de licencias, los acuerdos de empresas mixtas, cuando la empresa recela de los mercados extranjeros debido a limitaciones de importaciones de que es objeto, o a la insuficiencia de sus recursos propios o de su línea de productos.

2.2.5 PLANTEAMIENTOS ANTES DE TOMAR LA DECISIÓN DE EXPORTAR

La exportación entraña una considerable inversión de recursos financieros, administrativos y productivos, por tanto se necesita un análisis objetivo antes de tomar la decisión de exportar. Para ello es importante plantearse las siguientes preguntas:

ANÁLISIS DEL RENDIMIENTO A NIVEL NACIONAL.

- A que se debe el éxito de las empresas a nivel nacional?
- Cuál es la cuota de mercado actual del producto a nivel nacional?

COMPROMISO DE LA EMPRESA Y EL DESEO DE EXPORTAR.

- Cuáles son las metas de la empresa al exportar?
- En que nivel jerárquico esta ubicado el departamento de exportación de la empresa?
- Quienes participan en el proceso de exportación?
- Necesita aumentar su personal?
- Con que experiencia internacional cuenta la empresa o cualquier de sus empleados?
- Hasta que punto está la empresa dispuesta a participar en el proceso de exportación?
- Que tanto riesgo esta dispuesta a asumir su empresa?

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD.

- Gracias a qué son competitivos los productos o servicios de la empresa en un mercado extranjero?
- Por qué son únicos sus productos o servicios?
- Cuáles son las ventajas competitivas generales, por ejemplo, avances tecnológicos, patentes, pericia?

INVESTIGACIÓN DE LOS MERCADOS EXTRANJEROS OBJETIVO.

- Que volumen de existencias será necesario para vender en el extranjero?
- Qué resultados obtiene la competencia en los resultados internacionales?
- Los aranceles contingentes y las barreras no arancelarias implicaran restricciones para su producto o servicio?
- Entra en conflicto el producto o servicio con las tradiciones, hábitos o creencias de los clientes extranjeros?
- Cuáles son los requisitos de etiquetados?
- Cuáles son los reglamentos ambientales del mercado seleccionado?

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

- Cómo se anunciaría el producto o servicio?
- Qué compañías, agentes o distribuidores han comprado productos similares?
- Quién representará a la empresa en el extranjero?
- Se designará a un agente o distribuidor para el mercado de exportación?
- Cuál será el territorio del agente distribuidor?
- Cuales de las líneas no competitivas que maneja el agente distribuidor se pueden aceptar?
- Se puede ver una muestra o modelo del producto en funcionamiento?
- Hay alguna feria o misión comercial en donde mejor destaque el producto o servicio?
- Se usará el mismo nombre para el producto o servicio en el extranjero?

DETERMINACIÓN DE PRECIOS Y CONDICIONES COMERCIALES

- Cómo se calculará el precio?
- Cuáles serán las condiciones de servicio?
- Cuáles serán las condiciones de pago y de crédito?
- Cuáles serán las garantías y cuales sus condiciones?
- Cuáles serán las condiciones requeridas para los descuentos?

2.2.6 PLANIFICAR ANTES DE CULTIVAR Y EMBARCAR.

La agricultura es un negocio muy competitivo y arriesgado. Para minimizar los riesgos, los productores y los embarcadores deben planear con mucha antelación y obtener tanta información como sea posible. Es necesaria la comunicación con autoridades gubernamentales, importadores y transportistas, tanto antes de cultivar frutas y verduras tropicales, plantas y flores cortadas como después. El productor y el embarcador deben determinar lo siguiente:

- Se le permite al producto ingresar al país, región o estado de destino?
- Hay mercado para el producto?
- Cuáles son los requisitos con respecto a cantidad, calidad, empaque, documentación y frecuencia de embarques?
- Cubrirá el precio de venta proyectado los costos de producción, empaque, transporte, seguro y comercialización, y aun permitir una utilidad?
- Se dispondrá del equipo adecuado de transporte cuando el producto esté listo para ser embarcado?

Por ejemplo “el servicio de inspección de Sanidad Animal y Vegetal del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) proporciona información sobre reglamentos que rigen el ingreso de productos extranjeros a los EE.UU y viceversa”³. Casi todos los productos vegetales deben tener un permiso para ingresar a los Estados Unidos. Algunos países requieren un certificado fitosanitario para productos norteamericanos. Los permisos y los certificados son obligatorios para muchos exportadores.

Información oportuna y exacta es necesaria para minimizar los riesgos de embarcar el producto equivocado o embarcar el producto correcto en el momento equivocado.

Debe obtenerse información sobre costos de los proveedores de equipo, material de empaque y otros materiales. Los fletes deben negociarse con los transportistas. Esta

³ www.exportacion.com/AutoridadportuariadeEsmeraldas/

información puede ser comparada luego con los costos proyectados de producción y los precios estimados del producto.

Esto permitirá que se haga un estimado de las pérdidas o ganancias de la operación. Los transportistas aéreos y marítimos piden que los embarcadores consulten con ellos muy anticipadamente para asegurar que se dispondrá del equipo necesario en el momento correcto, con fletes a un nivel que el producto pueda soportar. La mayoría de los transportistas están dispuestos a trabajar con los embarcadores para tratar de hacer funcionar una operación.

Los embarcadores pueden formar asociaciones para negociar tarifas por tiempo y por volumen con los transportistas marítimos. Las autoridades portuarias y las publicaciones de la industria de los países de origen y destino son las mejores fuentes de información actualizada sobre los servicios que proveen los transportistas aéreos y marítimos en competencia.

En las mejores circunstancias de transporte, la calidad de frutas, verduras, planta vivas y flores cortadas solo se puede mantener, no mejorar. La mayoría de estos productos son de alto valor y muy perecederos. Por lo tanto, la calidad del producto debe ser la más alta posible.

LOS PRODUCTOS EN CONDICIÓN DE PRIMERÍSIMA CALIDAD:

- Tienen una vida útil más larga.
- Permiten más tiempo para el transporte, almacenamiento y comercialización.
- Satisfacen a los importadores, corredores y consumidores.
- Aumentan las ventas repetidas y las utilidades.

Ayudan a ampliar los mercados.

Los productos magullados, en descomposición, o demasiado maduros pueden arruinar todo un embarque y reducir la confianza de los importadores en el cultivador y el embarcador. Los productos en esta condición:

- Propagan la descomposición a otros productos en la carga.
- Producen más gas etileno que causan maduración y descomposición.
- Producen más calor (respiración) que causan maduración y descomposición.

2.3 AGENTE AFIANZADO DE ADUANA

En la actualidad muchas de las Agencias de Aduanas brindan una atención integral al usuario, en distintos aspectos vinculados con el comercio internacional y mantienen sucursales en las principales ciudades del país.

El Agente de Aduanas puede prestar sus servicios ante cualquier Aduana del país; tienen el carácter de ministros de fe, en cuanto a que la Aduana podrá tener por cierto los datos que registren en sus declaraciones.

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.

Derechos y deberes del agente de aduana.

Los agentes de aduana tienen derecho a que se les reconozca su calidad de tal a nivel nacional. El principal deber del agente de aduanas es cumplir este Código, sus reglamentos y las disposiciones dictadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y asesorar en el cumplimiento de las mismas a quienes contraten sus servicios.

El otorgamiento de la licencia de los agentes de aduana, sus derechos, obligaciones y las regulaciones de su actividad, se determinarán en el Reglamento de este Código y las disposiciones que dicte para el efecto el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Sanciones.- Siempre que el hecho no constituya delito o contravención los agentes de aduana están sujetos a las siguientes sanciones:

1. Suspensión de la licencia.- Los agentes de aduana serán sancionados con una suspensión de su licencia hasta por sesenta (60) días calendario cuando incurran en una de la las siguientes causales:

a. Haber sido sancionado en tres ocasiones por falta reglamentaria, por el incumplimiento del Reglamento de este Título o a los Reglamentos que expida la Directora o el Director del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, dentro de un

período de 12 meses;

b. Haber sido sancionado en tres ocasiones dentro de un período de 12 meses con contravención indistintamente por: 1. Obstaculizar o impedir acciones de control aduanero, ya sea por actos tendientes a entorpecer la actividad del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o por negarse a colaborar con las investigaciones que se realicen;

2. No presentar los documentos de acompañamiento conjuntamente con la declaración aduanera, si corresponde conforme a la modalidad de despacho asignada a la declaración, por parte del propietario, consignante o consignatario; o,

c. El incumplimiento de las obligaciones previstas para los Agentes de Aduana en el Reglamento al presente Código y en el reglamento que regule la actividad de los agentes de aduana dictado por la Directora o el Director General.

2. Cancelación de la licencia.- Los agentes de aduana serán sancionados con la cancelación de su licencia cuando incurra en una de las siguientes causales:

- a. Por reincidencia en la suspensión de la licencia dentro de un período de 12 meses;
- b. En caso de haber sido sentenciado por delito aduanero;
- c. No conservar el archivo de los despachos en que ha intervenido por el plazo establecido en el reglamento al presente Código; o,
- d. Por fallecimiento del titular o disolución de la persona jurídica.

2.3.1 REQUISITOS PARA SER DESIGNADO AGENTE DE ADUANAS

2.3.1.1 PERSONA NATURAL

- Ser ecuatoriano o extranjero residente.
- Cédula de ciudadanía y certificado de votación, según corresponda.
- Título Profesional Universitario o de nivel tecnológico conferido por una universidad o escuela superior politécnica u otras instituciones reconocidas legalmente, refrendado por el CONESUP.

- Acreditar como mínimo cinco años de experiencia en actividades de comercio exterior y operaciones aduaneras en el sector público o privado, mediante hoja de vida con respaldo documentario y certificados originales extendidos por la respectiva entidad.
- Declaración Juramentada que certifique:
 - Estar en plena capacidad de contratar
 - No haber sido destituido de la función pública; y
 - No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimento contempladas en la COPCI
 - Certificación de antecedentes penales expedida por autoridad competente de la Policía Nacional en original.
- Declaración juramentada otorgada ante notario público por la que se deje constancia de no haber sido sentenciado en materia penal aduanera. Esta declaración deberá actualizarse anualmente y será presentada al momento de la renovación de la garantía que afianza las actividades del agente de aduana, caso contrario la garantía no será aceptada por la administración aduanera.
- Certificación o reporte original emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que el solicitante no es deudor en mora de entidades u organismos del sistema financiero público y, declaración juramentada elevada a escritura pública en la que declare no ser deudor en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.
- Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país; o en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
- Señalar domicilio tributario, teléfono-fax de la oficina matriz.
- Cuenta de correo electrónico
- Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado
- Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.
- Requisitos Técnicos De Inspección

- Contar con la infraestructura física adecuada para su funcionamiento, de acuerdo con la actividad de Agente de Aduana.
- Letrero de identificación visible
- Área de archivo, donde se almacenará los documentos de los trámites en que se haya intervenido, o se vaya a intervenir, con su respectivo respaldo en formato digital, el cual contará con medidas de seguridad suficientes, mismo que se manejará de acuerdo con el Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas y las disposiciones administrativas emitidas por el Gerente General.
- Contar con los equipos indispensables de Oficina, equipos de computación necesarios para interactuar con el sistema informático de la Aduana y una línea telefónica.
- Software de interconexión con la Aduana.
- Acceso permanente a Internet y Correo Electrónico (no gratuito).
- Correo Seguro.
- Documentos que puedan determinar la propiedad o forma de uso de los bienes que utilizan en el ejercicio de la actividad económica.
- Copia de la escritura de propiedad de las instalaciones (oficinas) o Contrato de Arrendamiento, con el reconocimiento de firma realizado ante un notario o juez e inscrito en un juzgado de inquilinato.
- Los aspirantes a obtener la licencia de Agente de Aduana como persona jurídica, deberá contar adicionalmente con el organigrama funcional y de desempeño de cargos de la Oficina de Aduanas.
- Adicional: Presentar el comprobante de pago de la tasa de postulación

2.3.1.2 PERSONA JURÍDICA

- Escritura de Constitución de la compañía o empresa, así como sus estatutos sociales vigentes, debidamente inscritos en el Registro Mercantil respectivo. En el caso de compañías, deberán ser del tipo de las sujetas al control de la Superintendencia de Compañías y, contemplar en su objeto social la prestación de servicios como Agente de Aduanas. La compañía deberá acreditar un capital suscrito y pagado de acuerdo a lo que

- determine la Ley de Compañías del cual, por lo menos, el 51% deberá ser propiedad de uno o más Agentes de Aduana de manera permanente, mientras la persona jurídica ejerza dicha actividad.
- Nombramiento vigente de (los) representante(s) legal(es) debidamente inscrito(s) en el Registro Mercantil.
- Cédulas de ciudadanía y certificado de votación de los socios y representantes legales.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
- Certificado de socios emitido por la Superintendencia de Compañías en original, si la persona jurídica está sujeta a control y vigilancia de esta entidad.
- Prueba documental de que el(los) representante(s) legal(es) de la compañía tenga(n) la calidad de Agente de Aduana.
- Certificado o reporte original, emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que los representantes legales y socios no son deudores en mora de las entidades u organismos del sistema financiero público; y, declaración juramentada elevada a escritura pública de cada uno de los representantes legales y socios en la que declaren no ser deudores en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma.
- Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país, de la persona jurídica; o, en su caso, declaración juramentada acerca de que no se ejerció actividad económica en ese periodo.
- Registro Único de Contribuyentes RUC de la compañía actualizado
- De cada uno de los socios y representantes legales los documentos estipulados en los numerales 5,6,7,8 y 11 de los requisitos para personas naturales.
- Lista del personal que labora en la compañía con número de cédula y número de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en caso de haberlo.
- Todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.
- Requisitos Técnicos De Inspección

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

Principales deberes en el ejercicio de sus funciones

- Conservar durante el plazo de cinco años los documentos correspondientes a las destinaciones aduaneras en que haya intervenido.
- Velar por la conducta y desempeño de sus Auxiliares, debiendo adoptar las medidas adecuadas que aseguren la permanente corrección de sus procedimientos y actuaciones.
- Destinar a su objeto los fondos que le hayan provisto sus mandantes.
- Respetar en el cobro de sus honorarios las normas que sobre el particular establezca el Director Nacional de Aduanas.
- Facturar directamente al consignante o al consignatario de las mercancías objeto de la destinación aduanera, los honorarios y gastos en que incurra.
- Ocuparse en forma diligente y personal de las actividades propias de su cargo.

2.3.2 INTERVENCIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS.

El Agente de Aduanas realizará los trámites de desaduanamiento de las mercancías con los documentos comerciales o de embarque. Los documentos que a continuación se indican permiten al Agente de Aduanas verificar la mercancía y proceder a confeccionar la

declaración de importación y el giro comprobante de pago, en el formulario declaración de ingreso.

- Informe de Importación (copia Aduana)
- Conocimiento de Embarque o documento que haga sus veces en original y debidamente endosado para los efectos de realizar el despacho.
- Factura comercial en original o copia.
- Nota de gastos (si corresponde)
- Póliza o Certificado de Seguro.
- Certificados de Origen u otro documento que sea necesario.
- Declaración jurada del precio de las mercancías.
- Otros documentos o antecedente que sean necesarios.

2.3.3 ALCANCE LABORAL DEL AGENTE DE ADUANAS

El agente de aduanas debe sujetarse a varias leyes y normas que rigen en la actualidad en la constitución de la Republica del Ecuador.

Artículo 232.- Los Agentes de Aduanas son civil y administrativamente responsables por toda acción u omisión dolosa o culposa que lesione o pueda lesionar los intereses del Fisco o que fuere contraria al mejor servicio del Estado o al que deben prestar a sus comitentes.

Responden, asimismo, personalmente de dichas acciones u omisiones cuando ellas fueren imputables a sus socios, apoderados o auxiliares, sin perjuicio de la responsabilidad de éstos y del derecho a repetir en los términos señalados en el inciso 3º del artículo 226.

Los Agentes de Aduana, además, deberán cumplir las siguientes obligaciones:

- Mantener su patente municipal al día;
- Destinar a su objeto los fondos que le hayan provisto su mandantes;
- Respetar en el cobro de sus honorarios las normas que sobre el particular establezca el Director Nacional de Aduanas;

- Facturar directamente al consignante y consignatario de las mercaderías objeto de la destinación aduanera, los gastos y honorarios en que incurra. Las facturas y cartas avisos deberán extenderse conforme con los requerimientos y especificaciones que se indiquen de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 241;
- Ocuparse de forma diligente y personal de las actividades propias de su cargo, tanto ante el Servicio de Aduanas como en su propia oficina, la que deberá mantener abierta al público, informando de todo cambio que opere sobre el particular; y
- Llevar la contabilidad de acuerdo con las normas que determine el Director Nacional, previo informe del Colegio de Agentes de Aduana y sin perjuicio de consulta a otros Organismos que él estime conveniente.

El Director Nacional de Aduanas, en el ejercicio de su jurisdicción disciplinaria, de oficio o a petición de parte interesada, podrá aplicar las siguientes medidas:

- Amonestación verbal;
- Amonestación escrita, dejándose constancia en el respectivo registro;
- Multa, con un máximo de 25 Unidades Tributarias mensuales;
- Suspensión del ejercicio de la función, y
- Cancelación de la licencia, nombramiento o permiso.
- La sanción de multa es compatible con cualquiera de las demás medidas disciplinarias señaladas

Se considerarán motivos para aplicar a un despachador, a un apoderado especial o a un auxiliar las medidas de suspensión del ejercicio de su cargo o de cancelación de su licencia, nombramiento o permiso, según sea la gravedad de los hechos en que consiste la infracción, los siguientes:

- La negligencia o incompetencia profesional reiteradas;
- La realización de actos de cualquier naturaleza destinados a burlar los efectos de las disposiciones cuyo cumplimiento y fiscalización corresponde al Servicio de Aduanas;
- El notable abandono de sus funciones y la delegación ilegal, en forma completa o parcial, de sus atribuciones;
- La conducta negligente para cautelar los intereses públicos, especialmente en los que se refiere a los resguardos que debe tomar para procurar el pago oportuno por parte de sus mandantes de los gravámenes aduaneros;

- El retardo culpable en los pagos que deba efectuar a la Aduana cuando haya sido provisto de fondos por su mandante;
- El comportamiento incorrecto en sus relaciones con la aduana o con sus mandantes;

2.3.4 TRÁMITES PARA EXPORTAR.

Es necesario recabar información y obtener el registro como Exportador ante la Aduana, se deberá gestionar previamente el RUC en el Servicio de Rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

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

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

Una vez obtenido el registro se podrá realizar la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación. Posteriormente se debe llenar el formulario Declaración Aduanera Única de Exportación, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

Posteriormente se debe adjuntar los Documentos que acompañan a la Declaración de exportación, los cuales se citan a continuación.

- * Factura comercial original.
- * Autorizaciones previas (cuando proceda).
- * Certificado de Origen. (cuando proceda)
- * Documento de Transporte.

* Orden de Embarque impresa

Una vez presentada la documentación respectiva, se hará el cumplimiento de las siguientes fases:

FASE DE PRE-EMBARQUE: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página Web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Existe la posibilidad que ante una restricción o control solicitado por otras instituciones reguladoras o por control aduanero, ciertas mercancías requieran cumplir una formalidad aduanera adicional antes de ser embarcadas.

FASE POST-EMBARQUE: Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías.

En el marco de las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera, para varios embarques hacia un mismo destino, realizados dentro de un mismo mes. Esta declaración y sus documentos de acompañamiento y de soporte deberán presentarse hasta 15 días posteriores a la finalización del mes.

Consecuentemente al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la

información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendo de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma.

Por lo tanto se deberá considerar que la norma contempla que hasta que esté listo el nuevo sistema informático, la DAU de exportación y sus documentos de acompañamiento y soporte deben ser entregados físicamente dentro del término de 15 días posteriores a la aceptación electrónica a la administración aduanera correspondiente. Así mismo se aclara que los tiempos de transmisión y entrega de documentos físicos se ajustarían cuando se encuentre implementado el nuevo sistema informático

2.3.5 DOCUMENTACIÓN PARA IMPORTAR

En materia del comercio exterior, es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado.

Para realizar un evento de importación, se debe aplicar cualquier tipo de los regímenes existentes.

- * Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- * Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- * Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- * Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- * Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- * Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- * Reimportación en el mismo estado (Art. 152 COPCI)

No existen restricciones para ejecutar las actividades de importación, por lo que todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país pueden ser registrados como IMPORTADOR ANTE LA ADUANA DEL ECUADOR.

No obstante llevar adelante las importaciones, se deberá recabar la documentación respectiva, tales como:

1. Registrar los datos ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.
2. Llenar la Solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página Web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENA, firmada por el Importador o Representante legal de la Cía. Importadora. Una vez recibida la solicitud se convalidan con los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el Registro inmediatamente.

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

Para conocer si un producto está habilitado para ser importado, visite la página del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador COMEX www.comex.gob.ec, en las cuales se disponen las restricciones y requisitos para la importación de cada producto. Para verificar las restricciones podrá ingresar a nuestra página Web, link OCEs menú Arancel Nacional Integrado ingresando la partida o descripción del producto.

Una vez cumplidos los requisitos y restricciones del producto importado podrá realizar el trámite de DESADUANIZACIÓN DE LA MERCANCÍA

Posteriormente se debe realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por la Aduana del Ecuador. El

listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en nuestra página web:
www.aduana.gob.ec

El Agente de Aduana debe presentar física y electrónicamente la Declaración Aduanera Única (DAU) a través del SICE, en el Distrito de llegada de las mercancías, adjuntando los documentos que acompañan a la misma, los cuales son:

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

Documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI)

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

Transmitida la Declaración Aduanera, el Sistema le otorgará un número de validación (Refrendo) y el CANAL DE AFORO que corresponda, destacando los mas prioritarios existentes en la actualidad.

- * Canal de Aforo Automático (Art. 80 RCOPCI)
- * Canal de Aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)
- * Canal de Aforo documental (Art. 82 RCOPCI)
- * Canal de Aforo Físico Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)
- * Canal de Aforo físico No Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

Realizado el aforo asignado y de no existir novedades la Aduana dispondrá el levante o retiro de las mercancías, previo al pago de los tributo al comercio exterior. Es necesario precisar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado. Para conocer el porcentaje de aranceles e impuestos aplicables, se podrá verificar en nuestra página web, link OCEsmenú Arancel Nacional Integrado ingresando la partida o descripción del producto.

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

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

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

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)

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

2.3.6 ANALISIS DEL SECTOR PRODUCTIVO EN ESMERALDAS

ACTIVIDAD AGROINDUSTRIAL

En el marco de la investigación en el entorno productivo, se ha puntualizado varias empresas que incursionan favorablemente con su productividad y competitividad en la manera convencional, por ende a la economía de la población esmeraldeña.

En la visita personalizada en el cantón de Quininde, se palpó en forma novedosa y particular, puesto que estas empresas se encuentra notablemente organizada en todo el

sentido de la palabra, su administración y el nivel operativo están afianzados por rigurosa disciplina laboral y empresarial; ya que no existe una dirección empírica.

Sin embargo muchas de ellas no se han organizado para unificar criterios para ampliar el volumen de ventas a otros mercados utilizando el e-commerce, ya que algunos de esta comunidad trabaja con portales Web que atraigan los posibles nuevos clientes; no obstante, a esta realidad se evidenció que en varias empresas el personal, aun no se encuentran capacitados en las diferentes técnicas y estrategias para negociar por Internet, aunque si son hábiles en aplicar la forma convencional comúnmente conocidas.

PALCIEN

En esta empresa se pudo obtener información importante en diversas áreas de su manejo como entidad industrial y exportadora, es por ello con que la atención a cargo del señor Omar Ocampo, accionista – propietario, se esclareció que hoy en día existen varias desventajas en el ámbito de las negociaciones.

No obstante inicialmente se planteó una respuesta en lo referente a la producción que esta organización industrial genera, indicando que la misma oscila de 3 a 6 TM de palma africana, destacando que para ello es necesario asumir precios muy elevados. De igual manera el proceso de extracción del aceite es totalmente minucioso y exige alto control de calidad ya que los mercados europeos y norteamericano demanda el cumplimiento Standard.

De igual manera se enfocó el marco de sombrero y cosecha, y se señaló con mucho énfasis que existe impacto ambiental negativo moderado, ya que aun existen varios factores como son:

- Daño causado por los químicos al suelo
- El monocultivo llega a matar el terreno
- Desechos en el proceso de extracción

Todo esto favorece a que el terreno se degrade y a corto tiempo ese espacio de producción se canse, y no sirva para producir, es por ello los especialistas en esta línea utilizan

fertilizantes minerales para mitigar el impactos y abonos naturales para de es manera el suelo alcance una vida útil de mayor tiempo.

También se evidenció que esta empresa si compiten con el e-commerce, pero no poseen un cronograma o planificación de ventas por Internet, aunque si la posee en lo que respecta en la forma de negociación convencional. En el área de dirección y gerencia le otorgado una importancia parcial, puesto que sólo utilizan su portal Web y su correo electrónico y otras herramientas de la Internet como tecnología general.

LA JOYA

La información que se ha recabado en extractora, se la obtuvo con el aporte del Ing. Julio Hidalgo, la misma se encuentra en el cantón de Esmeraldas, y en esta pymes se encuentra en proceso de desarrollo y crecimiento en lo que respecta a su estructura organizacional, funcional, productiva y negociaciones por Internet.

Esta entidad privada ha construido algunos tanques repositorios para albergar o almacenar el aceite de palma africana, previo a su exportación. Esto ha conformado un valor agregado para múltiples usuarios que desean economizar con el transporte, ya que el costo por tonelada es muy accesible.

En el campo de emprendimiento y liderazgo en las negociaciones por Internet, es muy modesto o aun se mantienen demasiado resistentes, por cuanto no existido un asesoramiento y a la vez la toma de decisión es lenta que desde ningún ángulo abona para engrandecimiento y posicionamiento del producto en Internet.

El recurso humano que se mantiene se comprobó que no existe un especialista ni tampoco un equipo de ventas que promulgue o ejecuta transacciones de ventas por Internet, puesto que no están capacitados con las estrategias y nuevas técnicas del e-commerce.

Se limitan y creen que aun no están preparados para enrumbarse por esta de senda de negociación, dado mucha gente que conforman el nivel ejecutivo, desconocen en profundidad las ventajas y la funcionalidad del e-commerce.

Cabe indicar que la producción es básica, dado que para sumar una cantidad considerable, se aplica una agremiación de cupos entre varias empresas; si posee una tecnología de punta para aprovecharla en distintas gestiones administrativas y ventas convencionales. Su barrera de entrada al e-commerce es muy baja, sin embargo no posee una estadística global que mantenga un historial de ventas realizadas por el canal del e-commerce.

ECUAPALMA

De igual manera se ausculto una serie de conocimiento propios de esta actividad, a través del señor Ing. Xavier Ballesteros, esta empresa esta localizada en el cantón de San Lorenzo, y desde su entorno administrativo, no se pudo constatar hubiera una tecnología de punta en lo que respecta al diseño y manejo de una base de dato en el portal Web, para que el usuario visite, se inscriba y realice un pre pedido por anticipado de un producto determinado.

Desde el contexto del emprendimiento y liderazgo empresarial que permita aumentar la rentabilidad, haciendo énfasis la ejecución del e-commerce aun sigue en proceso de análisis y casi nulo, dado que no hay un informe mensual que certifique que si estén compitiendo en el entorno de la Internet.

Al encuestar a lo ejecutivos y colaboradores coincidieron que no están profundamente capacitados en como enfrentar y desenvolverse con un cliente que desee negociar mediante Internet, ya que sólo dominan el sistema de negociación convencional.

En el inventario de equipos de cómputo si es de gran jerarquía, y pese a ello no están siendo explotados, para que sirva como elemento primordial que los ingresos y por las exportaciones del producto se expendan a otros mercados internacionales.

ACTIVIDAD PESQUERA

EXPORTADORA PATYMAR

Se abarcó varios temas con la asistente de la contadora Lic. Mariana Arizala, está localizada en el cantón Esmeraldas en sector de Nuevos Horizontes, y aunque estemos en

el siglo 21, esta empresa aun no despegar en la calidad de negociaciones, dado que, primeramente no posee una estructura organizada, las instalaciones físicas son deplorables, ya que comparten el área de producción, gerencia, contabilidad y marketing y no visualiza un sistema de información y la sincronización empresarial es empírica con tintes de mediocridad.

La producción que alcanza esta empresa es moderada, y destina su comercialización a las ciudades de Guayaquil y Manta. El recurso humano es insuficiente para desarrollar los procesos de producción, limpieza, almacenamiento, transporte y comercialización. No le interesa calidad de su producto, sólo busca valores lucrativos.

En el ámbito del emprendimiento y ejercer un liderazgo aunque parcial en aperturar la iniciativa su producto a otros mercados en forma directa, utilizando las herramientas de Internet, ha sido totalmente ausente, dado que esta entidad no mantiene a su favor un sofisticado y consistente inventario tecnológico y de igual forma el diseño de una página Web.

Al no existir la importancia debida en estos enfoques relevantes, que constituyen el pilar fundamental, por parte de la gerencia; esta realidad se complementa ya que su limitado recurso humano, no han recibido capacitación casi en ninguna de las líneas de interés, tales como: tributación, contabilidad computarizada, calidad, liderazgo, emprendimiento, e-commerce, entorno de Internet.

Esta Pyme posee un alto grado de barrera para introducirse en nuevos mercados internacionales, puesto que no existen elementos prioritarios para emerger a la productividad y competitividad.

ECUAMAR

Se abarco varios temas con la asistencia del administrador, esta localizada en el cantón Esmeraldas en sector del puerto pesquero, y otra de las Pyme que no están preparadas o al menos avanzando para su ingreso a competir en nuevos mercados; su enfoque productivo se ajusta sólo a laborar para obtener provecho económico.

Sus instalaciones muestran una pésima organización y administración, pues no ha establecido un esquema o modelo gerencial, su limitación del conocimiento en el manejo de herramientas del Internet para enrumbarse a buscar nuevos prospectos, ha sido la tónica de sus directivos. Aunque esta empresa si ha sido favorecida con créditos de la banca privada y estatal no se ha preocupado en innovar su parque tecnológico, actualizar los conocimientos en varios temas relevantes que permitan sobrellevar el negocio de la producción y comercialización de productos pesqueros.

Desde una perspectiva panorámica, a esta institución se contenta con lo que sabe hacer y no se proyecta ni se anticipa a su competencia a buscar nuevas alternativas de comercializar sus productos a nuevos mercados. Esta constituida por muchos socios, sin embargo no muestra voluntad y determinación de cambio con una férrea toma de decisión desde su dirigencia.

ACTIVIDAD MADERERA

PALFRA

Se obtuvo una valiosa información se socializó con el señor Italiano Alexi Chelo, esta localizada en el cantón de Esmeraldas en el sector de Codesa, pero sus instalaciones principales se encuentran en TACHINA. Dado que la temática es amplia y novedosa, para su propietario el nivel de productividad con que esta sujeta a la escasa capacidad instalada en diversas dimensiones, dado que no se incurrido en la modernización de sus hornos industriales para incrementar su producción con mejor la ayuda de maquinas y equipos que faciliten este objetivo.

En el marco de la planeación en vender por Internet utilizando la herramienta del e-commerce, no se ha sido de su interés, dado que el conocimiento sobre esta modalidad de negociación incluyendo sus ventajas y sus riesgos, no ha visto abrir nuevos canales de comercialización; no obstante el principal problema que constituye como una amenaza es no planeación y organización de ventas por medio Internet.

En lo referente al liderazgo y emprendimiento en extraer provecho las herramientas del Internet y con ello posicionarse en nuevos mercados internacionales, aun no se convertido en su atracción y se muestra pasivo, a tal punto que no se ha decidido el diseño de la pagina Web, donde se oferte todas características de los diversos productos.

La preparación del recurso humano no es eficiente, ya que a muchos de ellos sólo aspirar a comercializar con el sistema convencional, y más aun por cuanto no se capacita en lo referente a las negociaciones por Internet.

El inventario de tecnología ha sido por año muy incipiente, la economía de esta empresa ha sido muy precaria, trabajando con lo justo, para producir y expender a las entidades conocidas y al público en general con el sistema convencional, utilizando factura en papel.

2.3.7 POR QUÉ LOS AGENTES DE ADUANAS NO BUSCAN NUEVOS MERCADOS EXTRANJEROS.

En lo referente a este aspecto, varias de las empresas si lo están ejerciendo, pero con el sistema manual y con la ayuda del Internet, utilizando su portal Web y e-mail. No obstante varios de los empresarios o gerentes evidenciaron sus temores al ingreso de esta nueva modalidad de negociar, ya que uno de los principales obstáculos en no poseer una suficiente capacidad instalada en varios niveles como: productivo, tecnológico, financieros, humanos.

Otras razones que hasta ahora se ha impedido es que no conocen las ventajas que conllevan el aplicar el e-commerce y las posibles consecuencias negativas si fallan ciertos parámetros contractuales en la entrega de cualquiera de los productos o servicios que la pyme ofrezca a sus clientes.

De igual forma algunos empresarios manifestaron que no han llevado a la practica este nuevo modelo de negociación, dado que su gente no la han capacitado con anterioridad en esta temática, y mas aun ni ellos mismos han participado en seminarios que profundicen su aplicación en las pyme.

El riesgo al fracaso es otro de los factores negativos, es decir la falta de una toma de decisión determinante que permita abrir nuevos canales de negociación y con ello se consolide la búsqueda de clientes en nuevos mercados internacionales. Donde prime la calidad y el cumplimiento con seriedad y en el tiempo previsto de la entrega de su servicio y/o producto.

2.3.8 DESEMPEÑO DE LOS AGENTES DE ADUANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

El sector no dispone de estadísticas históricas y actualizadas que permitan sacar conclusiones sobre su participación y evolución en el comercio internacional, la oferta de los servicios de tramites de importación y exportación en el ámbito de la pequeña industria y los volúmenes y valores de sus exportaciones, están eventualmente afectadas por incremento de aranceles y pagos tributarios que incurre este tipo de actividades.

Por algunas características de la pequeña industria se infiere que sus exportaciones son mínimas, principalmente debido a su baja producción, la capacidad limitada para exportar, no dispone de información sobre mercados, insuficiente capitales de trabajo, ausencia de tecnología, deficiente control de calidad, entre otras razones.

Los Obstáculos

Expertos que estudian al sector, mencionan la existencia de dificultades externas que limitan la participación de la pequeña industrial en las exportaciones. Estas son:

- Gerentes y Jefes de Marketing desconocen el comportamiento y preferencias de los mercados.
- Determinados países mantienen prohibiciones de importar a determinados artículos o asignan cupos mínimos, pese a ser los patrocinadores del libre comercio.

- El dilatado proceso para obtener un “permiso previo de importación”, obstaculiza, eleva los costos y desmotiva a que los pequeños industriales realicen inversiones para ampliar su producción hacia mercados externos.

Concomitantemente se dan dificultades internas para facilitar un buen clima de producción y negocios internacionales. Entre otros, se menciona a los siguientes:

- Pronunciada crisis económica que no puede ser superada.
- Conflictos sociales constantes y falta de diálogo permanente para superarlos.
- Existe un marco legal que se cambia según los intereses de los grupos de poder económico y político.
- Los capitales privados han sufrido una serie de atropellos y confiscaciones que ha creado una total desconfianza en el sistema financiero.
- La crisis del sistema financiero aún no logra ser superada lo cual dificulta la recuperación del sector productivo, con un crédito bastante limitado.
- Se han dado normas laborales anacrónicas que da pocas posibilidades de entendimiento entre gobierno, empleadores y trabajadores.
- El contrabando constituye una práctica común anquilosada y de difícil superación, que da lugar a que la pequeña industria opere en un medio de un clima de competencia desleal.
- Las políticas gubernamentales para promover las exportaciones, además de ser tenues y poco efectivas, estas no se han cumplido en un 100%.
- Alternativas

MARCO CONCEPTUAL.

Arancel.- Impuesto a satisfacer para poder trasladar una mercancía de un país a otro. Recogidas en las tablas arancelarias de cada país, las tarifas aduaneras suponen un obstáculo a la importación de bienes extranjeros, con ánimo de proteger la economía nacional. Además, son una forma de castigar a aquellas empresas extranjeras que imponen unos precios de venta muy altos a sus filiales establecidas en otros países.

Bodegaje.- Almacenamiento temporal de la mercadería. Patios, locales destinados para descargar las mercancías.

Comercio Exterior.- Es el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo que ha permitido la globalización y el crecimiento de los mercados. El conocimiento de su sistemática e pieza clave en el desarrollo del marketing internacional, pues dicha internacionalización del comercio no ha supuesto aún la desaparición total de trabas fronterizas de carácter proteccionista (aranceles, cupos, impuestos), si bien se tiende a su eliminación con la creación de comunidades económicas plurinacionales.

Déficit.- Lo que falta a las ganancias para que se equilibren con los gastos. Falta o escasez de algo que se juzga necesario.

Draga.- Máquina escavadora destinada a extraer materiales diversos que se hallan bajo las aguas.

Exportación.- Venta o salida de bienes, servicios, capital, mano de obra, mercancías producidas en territorio nacional, a países extranjeros a través de la frontera aduanera, acompañada de una entrada recíproca de divisas como contrapartida.

Gestión.- Acción y efecto de administrar, es decir, realizar diligencias para conseguir una cosa.

Globalización.- Enfoque de dirección tendiente a la internacionalización de las empresas desde sus sedes locales originarias.

Inversión.- Es la acción de emplear capital en negocios productivos.

Patrimonio.- Conjunto de propiedades, bienes, derechos y obligaciones pertenecientes a una persona o entidad.

Puerto Comercial.- Lugar de la costa que sirve para realizar actividades de exportación e importación de mercancías, es decir actividades de comercio exterior.

Recinto.- Espacio comprendido dentro de límites determinados.

Utilidad.- Provecho, conveniencia, interés o beneficio que se saca de una cosa.

Excedente.- Diferencia entre la producción social de bienes y el consumo.

Proyecto.- Es un conjunto ordenado de antecedentes, estudios específicos, alternativas de solución, decisiones y conclusiones que permitan evaluar la conveniencia de destinar recursos a una actividad económica.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1 ENFOQUE DEL PARADIGMA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación mantuvo un paradigma cualitativo, la cual se fundamentó en conocer la realidad del proceso en las actividades de exportaciones e importaciones por el Puerto Comercial de Esmeraldas y los procedimientos administrativos, logísticos y operativos para que las mercaderías de los diversos consignatarios lleguen en los plazos determinados con calidad, eficiencia y efectividad al lugar de destino. La selección de paradigma permitirá profundizar los sucesos del objeto de estudio.

Para desarrollar la investigación se la plasmó con criterio equilibrado, destacando la precisión, el alcance del universo que se estudió. No obstante, se apegó a la utilización de métodos cualitativos. Se enfocó a ser objetiva en la búsqueda de la información en relación a la metodología de ejecución, seguimiento, control y monitoreo de los múltiples procedimientos, mecanismos y actividades propias de los agentes aduaneros en beneficios de la comunidad exportadora e importadora, de la provincia de Esmeraldas.

3.2 MODALIDAD DE TRABAJO.

Desde este contexto, la estructura y diseño investigativo partió mediante la aplicación del Método Explorativo, el cual brindó el soporte básico en la análisis o estudio del proceso inherentes al ámbito de las exportaciones o importaciones, sean éstas en la parte administrativa, logística y operativa sobre una mercadería con un destino final; otorgando fiel cumplimiento a las leyes que rigen en el Estado Ecuatoriano sin omisión o eximición de ninguna persona natural o jurídica en la provincia de Esmeraldas. La aplicación del Método Descriptivo, el cual permitió describir la realidad y la relación actual de los hechos, para así determinar la posibilidad de mejorar la planificación, administración y organización de los diversos tipos de trámites y procedimientos aduaneros para que las actividades de exportaciones e importaciones se transformen en eficientes, eficaces y efectivas.

3.3 TIPO DE INVESTIGACION.

Para el desarrollo del presente proyecto, hizo énfasis en la investigación científica, la misma permitirá establecer reglas y obtener resultados a través del proceso que la caracteriza:

1. Observación.- Proceso que facilitó el conocer y entender la metodología, técnica y planes operativos que exigen las distintas instancias estatales y legales previo a la exportación o importación de una mercadería hacia un lugar de destino, para con ello utilizar las herramientas de procedimientos aduaneros para dar fiel cumplimiento ceñido a lo que dictamina la Ley y las normas actualmente vigente.
2. Experimentación.- La misma se la orientó de forma personal para conocer el modo o estrategia que ejercen actualmente la competencia o sustitutos en el ámbito de Agentes Afianzado de Aduanas para ejecutar, controlar, monitorear y despachar los distintos trámites o actividades que se emprende en el proceso de importación o exportación por el Puerto Comercial de Esmeraldas
3. Inducción.- A través de la misma se llevó de los hechos particulares para establecer reglas generales.

Por lo tanto se enmarcó en la aplicación del método científico, por cuanto permitió conocer la realidad, sistematizar la información y resolver un problema en beneficio de la comunidad esmeraldeña y del país. Además contribuyó robustecer la obra, del método inductivo- deductivo a través de textos especializados, folletos, artículos de revistas e Internet.

Método Inductivo.

Porque permitió llegar a conceptos e interpretaciones validas para toda la población o universo investigado. De igual manera el análisis de los indicadores de carácter administrativo y económico, permitirá llegar a las conclusiones y la toma de decisiones de carácter general.

Método Estadístico

Porque después de que se terminó de realizar las respectivas encuestas se procedió efectuar tabulaciones con los resultados.

Método analítico – Sintético.-

Porque permitirá realizar la síntesis para poder entender ciertos aspectos; dicha síntesis se explicará en forma de redacción, gráficos, cuadros sinópticos y esquemas en general.

3.4. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

El presente proyecto es de tipo explorativo-descriptivo, debido a que el modelo seleccionado es crítico-propositivo, lo que significa que la solución del problema elegido pasa por una propuesta tipo proyecto a mediano plazo, que conlleve a la aplicación de un efectivo plan de ejecución de las distintas actividades y procedimientos técnicos durante el proceso de importaciones y exportaciones, los cuales constituyen los puntos neurálgicos por la creciente demanda existente en la provincia de Esmeraldas y el territorio ecuatoriano; lo cual favorezcan en gran medida al comercio exterior que se realizan por el Puerto Comercial de Esmeraldas, en los variados sectores productivos, sean éstos de Agroindustrial, maderera, pesquera, tagua, palmitos, comercial, cacao, banano, entre otros, lo cual permitió determinar el escenario a investigarse y comprobar la relación e incidencia de las variables.

Fortaleciendo la obra con la investigación Aplicada, en la cual trascendió en el avistamiento del problema principal y con ello diseñar la alternativas de solución a las limitantes de escasa presencia efectiva de agente afianzado aduanero e inadecuado proceso de ejecución, seguimiento, control, monitoreo y despacho de los tramites y procedimientos técnicos durante las diligencias de exportaciones o importaciones.

3.5 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

3.5.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1.1 POBLACIÓN

Para establecer el análisis de forma clara y confiable se ha aplicado y tomado a los funcionarios de las diversas entidades exportadoras e importadoras acreditadas en la provincia de Esmeraldas, SENAC y Agentes Afianzados Aduaneros.

3.5.1.2 MUESTRA: Para realizar la investigación de campo se utilizó varios segmentos involucrados para que los resultados sean óptimos.

$$n = \frac{N}{E^2 (N - 1) + 1}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

E² = Error admisible de la muestra

$$n = \frac{390}{(5\%)^2 (600-1) + 1}$$

$$n = \frac{390}{0.0025 (390) + 1}$$

$$n = \frac{390}{0.0025 (389)}$$

$$n = \frac{390}{1,9725}$$

n= 197 personas involucradas en la importación y exportación.

3.6 TIPO DE MUESTRA EMPLEADA.

Se aplicó a través de la división del universo en grupos; escogiendo entre ellos, la participación de los involucrados mas relevantes que proporcionaran la información requerida.

Además se utilizó el muestreo no probabilístico con su modalidad cuotas, donde se aplicó entrevistas a ciertos números de Jefes, directores, funcionarios y clientes (importadoras o exportadoras) que tenga estrecha relación con el objeto de investigación.

3.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

En esta investigación, a más de métodos será necesario recurrir a determinados medios que operativicen dichos métodos, aparecen entonces, las técnicas y los instrumentos.

LA OBSERVACIÓN: Se la realizó cuando se visitó las instalaciones físicas de los diversas entidades como la Aduana del Ecuador, SVA, Beraut Veritas, Agentes Afianzados, instancia donde se llevan a cabo las respectivas diligencias aduaneras, permisos y demás tramites previo a la exportación o importación; los cuales servirán para reflejar un criterio analítico para obtener la información requerida para con ello analizar la pre-factibilidad de la creación de la oficina de Agente Afianzado de Aduanas.

Entrevista.- Se aplicaron a las autoridades de la SENAC, CPNM. Será estructurada de tal forma que permita obtener criterios acerca de: ¿cómo se desempeñan los Agentes Afianzado de Aduanas en los diferentes procesos inherentes a las exportaciones o importaciones, destacando la eficacia de la ejecución, control, monitoreo y concreción de los permiso, certificaciones y pagos arancelarios por conceptos aduaneros, y demás requisitos exigibles por la Ley?, ¿en dónde radica la incidencia de la negligencia para que los procedimientos técnicos y

actividades aduaneras durante el proceso de importación o exportación retarden significativamente las tareas del comercio exterior.?, entre otros.

Encuestas.- Se aplicaran a las empresas importadoras o exportadoras. De igual forma también serán encuestadas. Las encuestas serán estructuradas con ítems que permitirán determinar si existe eficiencia o no en la ejecución, control y buena administración de los diversos trámites y procedimientos técnicos aplicables a las exportaciones e importaciones

La muestra considerada en ambos grupos fue el universo total: 5 autoridades de entidades estatales, 5 funcionarios, 3 agentes aduaneros y 240 funcionarios de las entidades exportadoras e importadoras con la finalidad de conocer el criterio individual de cada uno.

Además, para el desarrollo del presente trabajo investigativo, se realizaron **consultas bibliográficas** sobre el accionar de las diversas entidades públicas y privadas en el ámbito de los procesos aduaneros que llevan a cabo las importadoras e exportadoras, a fin de conocer ampliamente su realidad.

3.8 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Para estructurar de mejor manera el desarrollo y estudio del trabajo propuesto, es necesario que la recolección y obtención de la información sea de la forma más preciso y fehaciente, por lo tanto, la recolección de la información se la realizó mediante la aplicación de encuestas y entrevistas con cuestionarios estructurados que contenían preguntas objetivas y prácticas las cuales se aplicaron a los involucrados de las actividades, procedimientos y demás tareas afines con los tramites aduaneros, así como también de la eficiencia, eficacia y efectividad de la planificación, organización, administración y control de los mismos. Información ésta que permitió la identificación de la situación actual del desempeño de los Agentes Aduaneros.

3.9 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.

De la información estructurada mediante la recopilación de los datos establecidos en el acápite anterior, se procederá a la tabulación de los resultados obtenidos y luego a su respectivo procesamiento y tratamiento, ésta información se la realizara mediante la presentación de gráficos, cuadros, pasteles, diagramas o barras, para luego proceder a su respectivo análisis de la misma, la cual se estableció mediante un marco estadístico.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE

RESULTADOS

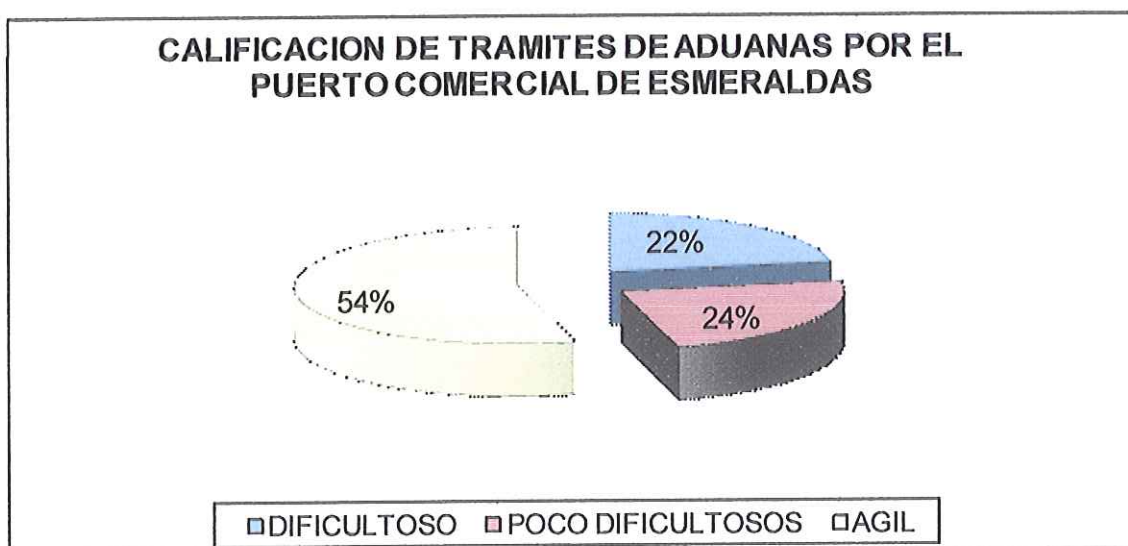
ENCUESTAS A LA COMUNIDAD EXPORTADORA E IMPORTADORA

1. Pregunta: ¿Cómo calificaría los trámites aduaneros que usted realiza por el Puerto Comercial de Esmeraldas?

CUADRO # 2
EFICIENCIA EN LOS TRAMITES ADUANEROS

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
DIFICULTOSO	9	14	2	13	5	1	44
POCO DIFICULTOSOS	9	3	2	21	9	2	46
AGIL	32	5	3	43	15	8	106
TOTAL	50	22	7	77	29	11	196

GRÁFICO N° 1



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

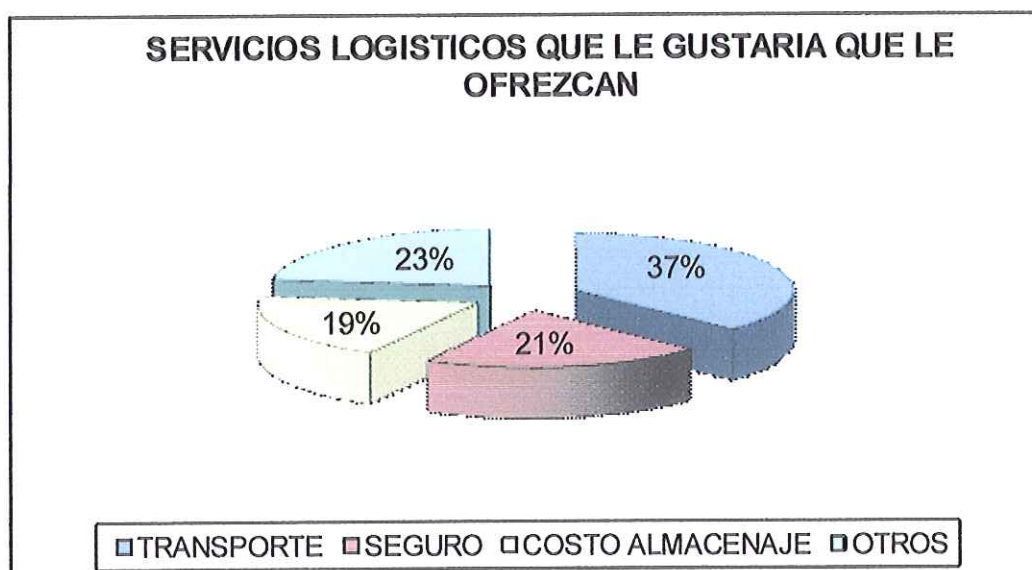
Dentro del entorno del estudio de campo, la masa encuestada respondió en forma elocuente, de tal manera que un 55% expone su criterio y señala que es Ágil la tramitación aduanera por el puerto comercial de Esmeraldas; por otro lado supieron manifestar con un 23%, determinando que es Poco dificultoso dado a varios factores propios de las gestiones aduaneras. Mientras que otro fragmento supo responder con un 22%, señalando que es dificultosa la ejecución de los trámites de aduaneros, dado que muchas entidades se vuelven burocráticas.

2. Pregunta: ¿Qué clase de servicio logístico le gustaría que le ofrezcan?

CUADRO # 2
SERVICIOS LOGISTICOS OFERTADOS

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
TRANSPORTE	22	11	2	27	8	3	73
SEGURO	9	6	1	16	7	2	41
COSTO ALMACENAJE	10	2	4	17	4	0	37
OTROS	9	3	0	17	10	6	45
TOTAL	50	22	7	77	29	11	196

GRÁFICO N° 2



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

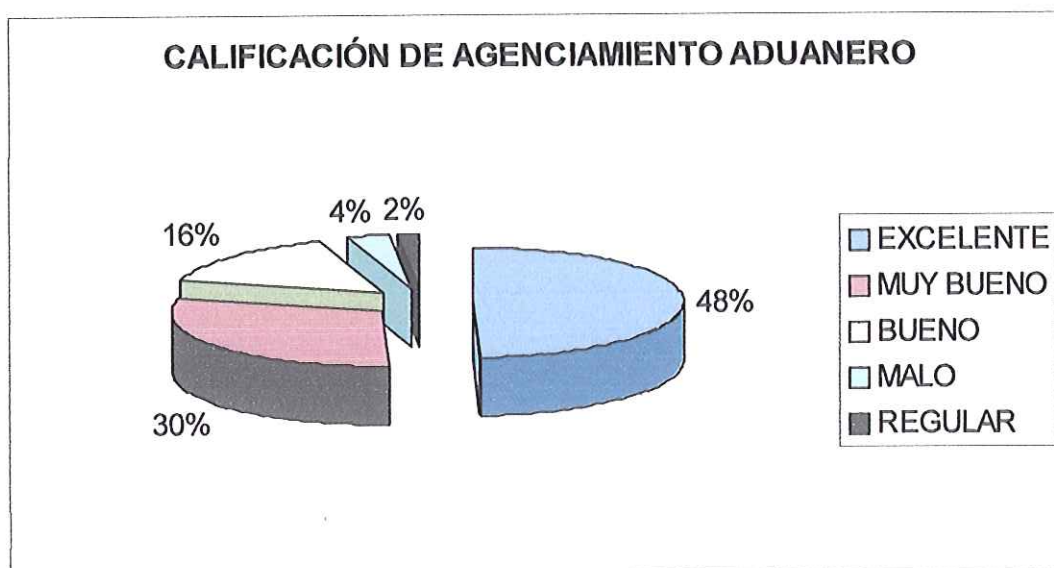
La investigación indica que parte de la comunidad exportadora o importadora encuestada contestaron con un 37% declarando que el servicio de Transporte le gustaría que sea mas eficiente, ya que muchas veces hay retardo y demora en la entrega de la mercancías; desde otro punto de vista se refleja un 23% en la que revelan que otros servicios extras le gustaría que le satisfagan, ya que en varias ocasiones se encuentran con ciertos inconvenientes sin tener respuestas. Desde otra perspectiva se enfatiza un 21% confesando que el Seguro es lo que mas le interesaría satisfacer durante el proceso de tramitación aduanera. Otra arista de encuestados supieron responder con un 19% reflejando que es el costo de almacenaje el cual desean que se mejoren a la hora de sus actividades importación o exportación

3. Pregunta: ¿Cómo calificaría los servicios de agenciamiento aduanero en Esmeraldas?

CUADRO # 3
CALIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS DE AGENCIAMIENTO ADUANERO

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
EXCELENTE	27	14	3	35	14	4	97
MUY BUENO	16	7	1	24	8	2	58
BUENO	4	1	3	13	6	4	31
MALO	2	0	0	5	0	0	7
REGULAR	1	0	0	0	1	1	3
TOTAL	50	22	7	77	29	11	196

GRÁFICO N° 3



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

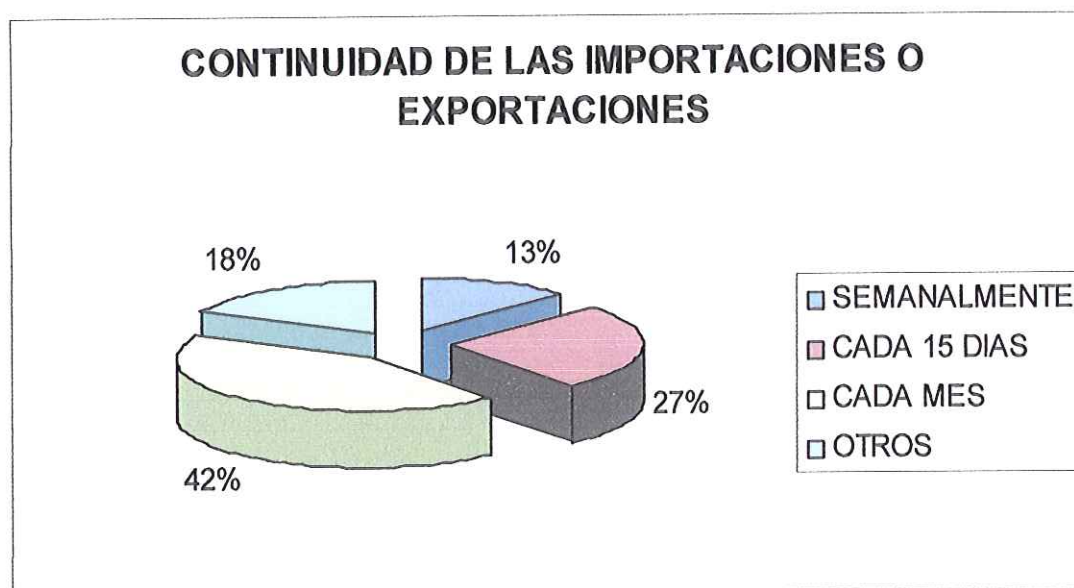
En la encuesta realizada a los exportadores o importadoras, emergió un 49% los cuales indican que es excelente la calificación que ponderan a los agentes aduaneros, dado que si cumplen con las necesidades de los consignatarios; desde otra arista se analiza el 30% de los encuestados, manifestaron que es muy bueno el servicio que otorgan los agentes afianzados de aduanas. Por otro lado se observa un 16%, los mismos que es bueno la actuación de las agencias de aduanas, permitiendo que se consolide una mejor atención y servicio al conglomerado aduanero.

4. Pregunta: ¿Con que continuidad realiza las importaciones o exportaciones?

CUADRO # 4
CONTINUIDAD CON EL IMPORTA Y EXPORTA

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
SEMANALMENTE	27	14	3	35	14	4	97
CADA 15 DIAS	16	7	1	24	8	2	58
CADA MES	4	1	3	13	6	4	31
OTROS	2	0	0	5	0	0	7
TOTAL	49	22	7	77	28	10	193

GRÁFICO N° 4



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

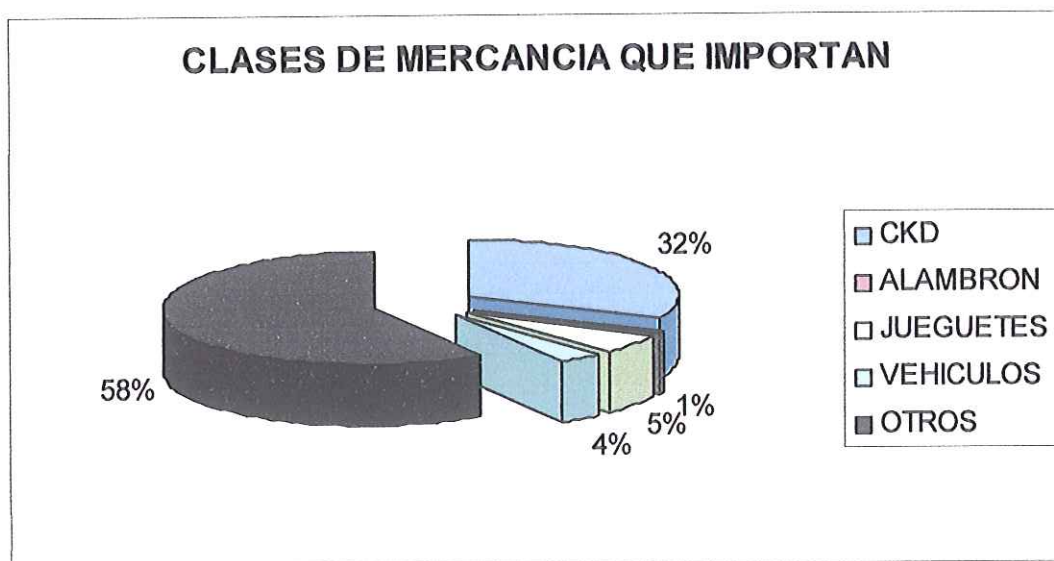
En la encuesta realizada a los exportadores o importadoras, emergió un 42% los cuales contestaron que cada mes ejercen las operaciones de exportación o importación; desde otra arista se analiza el 27% de los encuestados, manifestaron que cada 15 días realizan las importaciones o exportaciones. Por otro lado se observa un 18%, los mismos que resaltaron que es en otras fechas que ejecutan con el comercio electrónico. Concluyendo con un 13% destacando que semanalmente realizan estas operaciones de comercialización internacional.

5. Pregunta: ¿Qué clase de mercancía usted importa por el puerto Comercial de Esmeraldas?

CUADRO # 5
CLASE DE MERCANCIA QUE IMPORTAN

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
CKD	15	8	2				25
ALAMBRON	1	0	0				1
JUEGUETES	3	1	0				4
VEHICULOS	2	0	1				3
OTROS	29	13	4				46
TOTAL	50	22	7	0	0	0	79

GRÁFICO N° 5



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

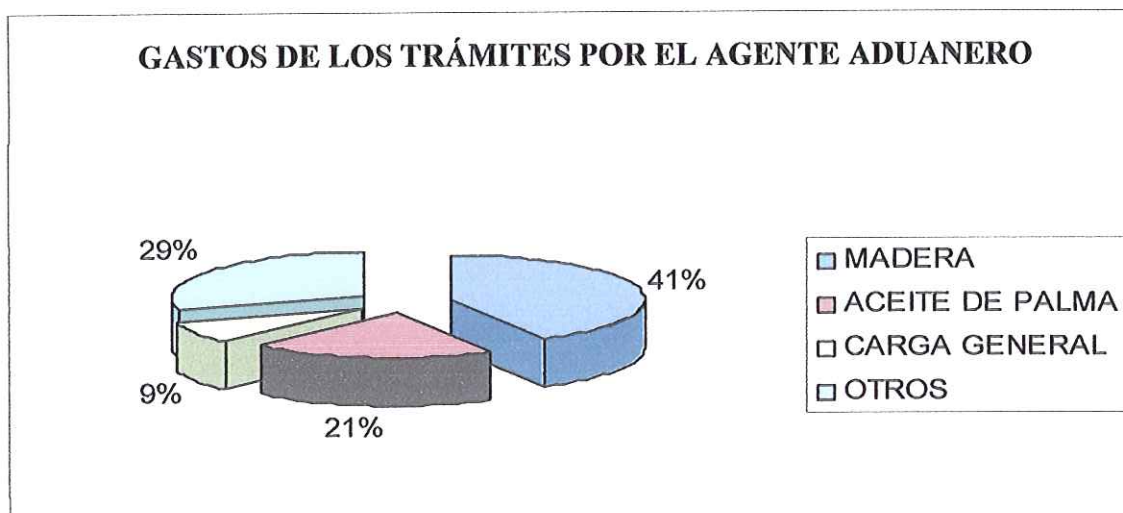
En este escenario del comercio exterior, se pudo evidenciar en forma categórica un 58% mostrando de son otros productos especiales, los que importan la comunidad de consignatarios de la provincia de Esmeraldas, dado que muchas veces, son los que pagan menos en las tasas arancelarias; así mismo se define un 32% indicando que es CKD , producto que mayoritariamente se importa por el puerto de Esmeraldas; no obstante a ello aparece un 5%, indicando que son los juguetes los cuales son importados por estas empresas. Continuando con el vigoroso análisis se encumbra un 4% dentro ello dictaminan que importan son vehículos, sean estos autos, furgonetas, motocicletas, etc. También se erige un 1% manifestando que es el alambión materia de importación para ciertos importadores esmeraldeños.

6. Pregunta: ¿Qué clase de mercancía usted exporta por el Puerto Comercial de Esmeraldas?

CUADRO # 6
CLASES DE MERCANCIA QUE EXPORTAN

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
MADERA				38	5	6	49
ACEITE DE PALMA				9	11	4	24
CARGA GENERAL				8	2	0	10
OTROS				22	11	1	34
TOTAL	0	0	0	77	29	11	117

GRÁFICO N° 6



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En la encuesta realizada a los exportadores o importadoras, emergió un 42% los cuales contestaron que cada mes ejercen las operaciones de exportación o importación; desde otra arista se analiza el 27% de los encuestados, manifestaron que cada 15 días realizan las importaciones o exportaciones. Por otro lado se observa un 18%, los mismos que resaltaron que es en otras fechas que ejecutan con el comercio electrónico. Concluyendo con un 13% destacando que semanalmente realizan estas operaciones de comercialización internacional.

7. Pregunta: ¿Le gustaría que el agente aduanero cubra todos los gastos de transmitir para que estos sean después devueltos?

CUADRO # 7
GASTOS DE LOS TRÁMITES POR EL AGENTE ADUANERO

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
SI	47	22	3	71	23	4	170
NO	3	0	4	6	6	7	26
TOTAL	50	22	7	77	29	11	196

GRÁFICO N° 7



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

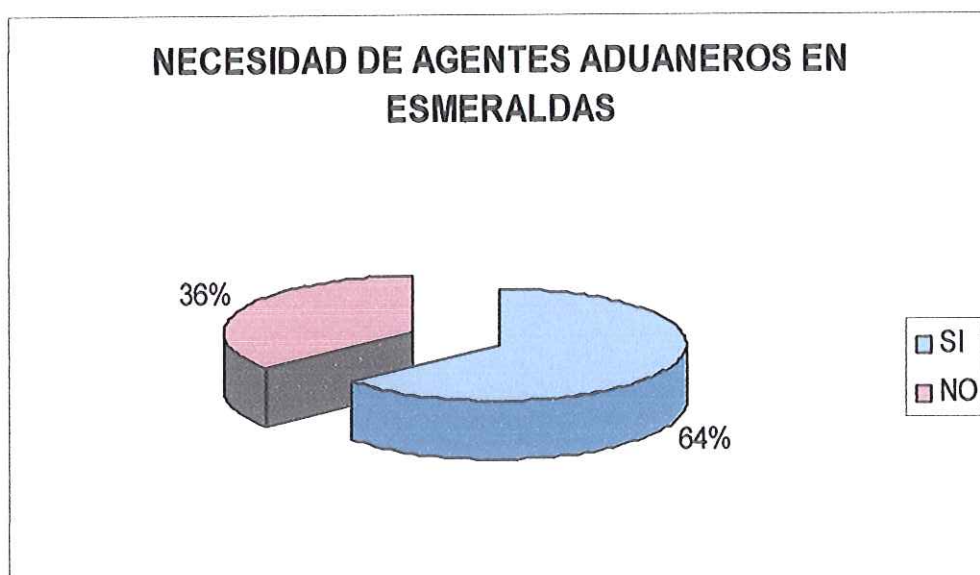
Dentro del desarrollo de la encuesta se obtuvo un 87% lo que manifiestan que Si le gustaría que los agentes aduaneros cubran con todos los gastos de las ciertas gestiones aduaneras, para que posteriormente se cobra en la factura final por los servicios prestados. Al finalizar se observa un 13% de los interrogados deducen que NO les gustaría este tipo transacciones anticipadas o prestadas, ya que puede traer consigo conflictos de entendimiento y hasta de pagos reales de los compromisos de pagos de impuestos o aranceles.

8. Pregunta: ¿Considera usted la necesidad de que existan mas agentes aduaneros en Esmeraldas?

CUADRO # 8
NECESIDAD DE AGENTES ADUANEROS

	PUERTO ESMERALDAS						TOTAL
	IMPORTACION			EXPORTACION			
	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	QUITO	GUAYAQUIL	ESMERALDAS	
SI	35	14	2	56	13	6	126
NO	15	8	5	21	16	5	70
TOTAL	50	22	7	77	29	11	196

GRÁFICO N° 8



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En esta interrogante varios de los exportadores o importadores se inclinaron con un 64% reflejando de esta manera que SI es necesario que exista nueva oferta de de servicios aduaneros, ya que de a poco se acrecenta la demanda por esta comunidad que ejerce negociaciones internacionales; desde otro punto de vista, se presenta un 36% en el cual se recomienda que NO, ya que consideran que bajos las múltiples restricciones para importar y los altos índices de las tasas o impuestos que se cobran, varias entidades importadoras comienzan abandonar esta actividad.

4.2 ESTUDIO DE MERCADO.

4.2.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

En la provincia de Esmeraldas en la actualidad existe una gran demanda por los servicios aduaneros, en los referente a los tramites de importación y exportación por el puerto comercial de Esmeraldas, específicamente aquellos que importan productos con mayor frecuencia están: juguetes, cemento y alambros; mientras que la comunidad exportadora entrega en grandes volúmenes, tales como: aceite de palma africana, madera, palmitos y camarones.

Partiendo de los datos de la población de empresarios registrados en la cámara de comercio, MICIP, cámara de la pequeña industria, de la ciudad de Esmeraldas, así como la demanda del servicio de agenciamiento aduanero 7 gestiones/empresario/año se ha estimado la demanda histórica y actual en lo relacionado con los servicios de gestión aduanera para la comunidad que se dedican al comercio exterior.

La demanda por el servicio de agenciamiento aduanero estará dada por la gran población de importadores y exportadores que existe en las principales ciudades con que mayor frecuencia se dedican a este negocio en particular; “Quito, Guayaquil, Cuenca y Esmeraldas cercanos al proyecto que es aproximadamente 13.885 empresarios, quienes utilizan el servicio de agenciamiento aduanero por el puerto comercial de Esmeraldas”¹, su actividad periódica de importación o de exportación que el proyecto va a producir, es decir que teóricamente tendremos una buena demanda por los servicios aduaneros por ser éstos los ejes transversales para ejecutar las negociaciones internacionales.

Para calcular la proyección de la demanda se toma como referencia la frecuencia de trámites per cápita, el porcentaje de cada producto por que es preferido por la población importadora o exportadora.

⁴ Autoridad Portuaria de Esmeraldas- Publicación Semestral

CUADRO N° 9

POBLACIÓN DE EMPRESARIOS IMPORTADORES Y EXPORTADORES

CIUDADES	2009	2010	2011	2012	2013
Cuenca	1.095	1.150	1.207	1.268	1.331
Guayaquil	2.190	2.300	2.414	2.535	2.662
Quito	1.643	1.725	1.811	1.902	1.997
Esmeraldas	365	394	426	460	497

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado: Autora

CUADRO N° 10

NÚMERO DE EMPRESARIOS DEL CANTON ESMERALDAS

AÑOS EMPRESARIOS	2009	2010	2011	2012	2013
ESMERALDAS	91	96	100	105	111

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado: Autora

Promedio de empresarios por cada 10 = 6

Entonces tomamos la población del 2010 = 365 y la dividimos para 4 (promedio de empresarios) = 91 (numero de empresarios activos en el cantón) ⁵

Si revisamos los datos de la pregunta No. 1 de la Investigación establecemos que del total de encuestas realizadas un 33% demanda en forma periódica los servicios de agenciamiento aduanero por el puerto comercial de Esmeraldas y un 58% eventualmente por lo tanto establecemos el siguiente cuadro:

⁵ Revista. Consorcio Puerto Nuevo Milenium, Edición 2008, pag 38-39

CUADRO No 11

NÚMERO DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES QUE REALIZAN ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR

AÑOS EMPRESARIOS	2009	2010	2011	2012	2013
ESMERALDAS	196	212	229	247	267

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado: Autora

Se obtiene multiplicando el número de empresarios del año 2010 = 365 * 0.20% que corresponde a las personas que se dedican a profundidad con los negocios internacionales, ya sea como importador o exportador, según referencia pregunta N° 1.

Como en la segmentación del mercado se estableció que el servicio está dirigido hacia las empresas grandes, medianas y tipo PYMES, entonces entramos a analizar la pregunta No. 5 de la Investigación de Mercados en donde se establece que existen empresarios que tienen preferencia por determinados productos a la hora de importar, quedando por lo tanto como posibles demandantes del servicio administrativo aduanero para ejecutar esta prioritaria actividad del comercio exterior. Con el 58% representan un promedio modesto de que muchos empresarios importan Productos con categorías de otros, tales como televisores, perfumes, licores, electrodomésticos y afines, determinando que si posible prestar los servicios de agenciamiento aduanero.

CUADRO N° 12
POSIBLES EMPRESARIOS DEMANDANTES DEL SERVICIO DE
AGENCIAMIENTO ADUANERO PARA IMPORTAR

POBLACION	2009	2010	2011	2012	2013
POSIBLES DEMANDANTES	211	489	504	524	560

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Elaborado: Autora

Si multiplicamos el número de empresarios que existen aproximadamente en el cantón Esmeraldas del año 2010 = 365 por el 0.58% (posibles demandantes con relación al volumen del producto a importar, ver pregunta # 5 de la encuesta) = 211 posibles empresarios demandantes de servicios de agenciamiento aduanero.

C = 211 gestiones aduaneras destinadas a realizarse..

Con este resultado pasamos a establecer la demanda por cada uno de los productos a exportarse, de acuerdo a la Investigación de Mercados (Pregunta No. 6) se establecía que un 41% de los empresarios comercializan madera en grandes volúmenes al extranjero, 21% aceite de palma africana, 29% carga general, 9% otros la siguiente tabla donde se muestran la cantidad de productos que se exportan por el puerto comercial de Esmeraldas.

CUADRO N° 13
CANTIDAD DE SOLICITUDES DE PRESTACIONES DE SERVICIOS
ANUALMENTE EN EL CANTÓN ESMERALDAS.

AÑO	2010
SERVICIOS ADUANEROS	
Importaciones	78
Exportaciones	115

Fuente: Investigación de Mercados

Explicativos:

Demanda gestiones de importaciones = Cantidad de solicitudes demandantes
anualmente = 476 * 73 % de gestiones de importaciones y 27% para las
exportaciones(ver pregunta # 5 y 6 encuesta)

4.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

CUADRO N° 14

PROYECCIÓN DE LOS SERVICIOS DEMANDADOS ANUALMENTE EN EL CANTÓN ESMERALDAS

Solicitudes \ AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014
Importaciones	78	83	88	93	98
Exportaciones	115	122	129	137	145

Fuente: Investigación de Mercados

Los valores se han establecido con la muestra encuestada dentro de la comunidad exportadora e importadora que actualmente ejecutan su actividad comercial por el puerto Esmeraldas, destacando que, los registros son aquellos que se encuentran activos.

4.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.

CUADRO N° 15

PROYECCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS ANUALMENTE EN EL CANTÓN ESMERALDAS

Solicitudes \ años	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importaciones	146	170	198	231	270	315
Exportaciones	73	79	86	93	100	108

Fuente: Investigación de Mercados

Las proyecciones realizadas del presente estudio nos dan un incremento de la tasa de demanda anual del 8% (relación al crecimiento del comercio exterior aun ya

con la presencia de la Autoridad Portuaria al Frente). Para conocer con exactitud los cambios futuros de la demanda es necesario aplicar las técnicas estadísticas adecuadas para analizar el presente.

$$P_n = P_o = (1 + 0.030)^1$$

$$135 (1.030) = 146$$

$$P_n = P_o = (1 + 0.030)^2$$

$$135 (1.030) = 170$$

CAPÍTULO V

DISEÑO DEL PROYECTO

5.1 CARACTERISTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO

5.1.1 EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO

El proceso de desarrollo humano inclusive requiere mayores niveles de valor agregado, con el fin de incrementar el ingreso generado a partir de la explotación de bienes primarios, de la producción de bienes agrícolas susceptibles de transformación en la industria agroalimentaria, de la producción de bienes intermedios y de la producción de bienes y servicios de alta tecnología.

Se considera prioritaria la recuperación de la capacidad instalada de la empresa estatal de refinación de petróleo, así como la nueva inversión de alta tecnología para procesar crudos pesados y con mayor contenido de azufre. El horizonte de estas inversiones no es el determinado por la relación entre yacimientos probados y tasa de explotación, sino el de un proceso de desarrollo de largo plazo para un país post petrolero, que seguirá requiriendo ese tipo de energía. Esta decisión aliviará, al mismo tiempo, las extremas presiones sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos, a las que ha conducido la carencia de políticas industriales.

“Los esfuerzos del Estado, coordinados con los de los pequeños y medianos productores, se canalizan a contrarrestar la re-primarización de la economía, diversificando la oferta de bienes y servicios que incorporen más valor agregado. Con este propósito, se fomentará la industria química productora de medicamentos genéricos, el turismo y el ecoturismo comunitario, como alternativa para exportar conservación y se reconstituirá la industria petroquímica y otras ramas estratégicas”⁶. Estos esfuerzos deben, en general, consolidar una remozada y práctica política de industrialización sustitutiva, planificada como mecanismo para expandir la demanda de empleo y fortalecer la cuenta corriente de la balanza de pagos

⁶ Publicación Electrónica de Ministerio de Industria y competitividad.

5.1.2 RELACIÓN INTERNACIONAL SOBERANA Y ACTIVA EN EL MERCADO MUNDIAL

La integración subregional y el fortalecimiento de los mercados sur-sur se consideran prioritarios. La política comercial externa busca una inserción inteligente en los mercados mundiales y se subordina a la estrategia de desarrollo productivo interno del país. Para “promover el crecimiento económico, la política comercial debe apoyar el mejoramiento de la productividad a nivel nacional, la creación de encadenamientos productivos, el aprovechamiento de economías de escala y la reducción de las desigualdades internas del país”.⁷

El ejercicio activo de la política comercial (tal como lo hacen los países industrializados) es un instrumento de cambio del patrón de especialización productiva y exportadora del país, para diversificar los mercados y la gama de productos exportados. Se entiende que la liberalización comercial unilateral no es beneficiosa cuando se comercia principalmente con países que tienen estructuras productivas muy diferentes a la ecuatoriana. La política comercial activa debe aprovechar las posibilidades que actualmente ofrece la normativa internacional de la Organización Mundial de Comercio mediante el uso de subsidios, aranceles selectivos, promoción de exportaciones, etc.

La estrategia de incremento de productividad y competitividad comprende:

- Establecer un mercado laboral equitativo y solidario, con mano de obra capacitada que se inserte en estructuras de producción socialmente eficientes.
- Facilitar la inversión productiva mediante la democratización de las relaciones de propiedad y producción y un sistema financiero empleado en la asignación de recursos de capital desde sectores con capacidad de ahorro hacia sectores que lo demanden, en condiciones igualitarias y competitivas.
- Fijar una política de ciencia y tecnológica concertada con los actores productivos dentro de un plan prospectivo que tenga en cuenta los plazos del cambio estructural

⁷ www.mercadolibre.com

y que evite que la producción de conocimientos se articule solo a la resolución de problemas inmediatos.

- Mejorar y ampliar la infraestructura de transporte, almacenamiento, puertos y aeropuertos e intervenir en la fijación de tarifas y subsidios cruzados cuando sea necesario, para asegurar la equidad o contrarrestar prácticas monopólicas.
- Establecer una política energética, definida para un horizonte de largo plazo.
- Proponer una política de tecnologías de información y conocimiento capaz de dinamizar las actividades productivas, ampliar y facilitar el comercio interno e internacional y capacitar a todos los agentes del mercado.
- Instaurar una política comercial definida a partir de las necesidades de desarrollo de lo local, para integrar los circuitos económicos internos, de forma que constituyan el soporte para la inserción del país con los mercados internacionales.
- Modernizar las aduanas, puertos y aeropuertos en coordinación con los gobiernos seccionales.
- Especializar la administración de justicia y consolidar normas y procedimientos para erradicar la corrupción en todas sus dimensiones.

Estos lineamientos de inclusión socio-económica y promoción de la diversidad confirman la universalidad de los derechos humanos y promueven:

- El incremento progresivo de la inversión social, concebida como recurso productivo dinamizador del desarrollo.
- La generación de mecanismos jurídicos que permitan la exigibilidad y plena aplicación de los derechos.

5.2 FUNCIÓN DE LA DEMANDA.

5.2.1 LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

En el marco de las negociaciones internacionales, las entidades privadas de tipo natural o jurídica, enfocadas a obtener el máximo provecho de las actividades comerciales internacionales, sean éstas importaciones o exportaciones, requieren que sus productos o mercancías se transporte en forma segura y en los tiempos mas tempranos posibles; para ello se avista la contratación voluntaria y responsable de un Agente Afianzado de Aduanas calificado y habilitado para otorgar este tipo de servicio.

Consecuentemente los demandantes del servicio de agente son las personas que se dedican al comercio o personas que les gusta comprar en otros países, aquellas personas que importan o exportan; con este objetivo a cuesta, la entidad requiere los servicios del Agente de Aduanas para agilite todo el proceso inherente a la actividad aduanera, exigiendo una celeridad cabal en cada una de las gestiones inmersa en las exportaciones o importaciones, ofreciendo un cumplimiento a cabalidad de todas las normas legales existentes en materia de importaciones, exportaciones, tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero.

5.2.2 ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO

Es de vital importancia destacar que durante el estudio de mercado que se ha ejercido en la ciudad de Esmeraldas, ha generado un avizoramiento de un segmento objetivo dentro de la comunidad que aplica el comercio exterior, el cual descansa en un grupo de personas naturales y jurídicas que frecuentemente realizan diferentes actividades concernientes a las exportaciones. En este entorno comercial se ha observado con mayor índice de aceptabilidad a una población de personas naturales que se motivan, incentivan y emprenden como empresarios de pequeña o mediana empresa (PYMES) para llevar adelante un plan de comercialización de productos tradicionales y no tradicionales (cacao, teca, palmitos, madera, balsa, aceite de palma africana, tilapia, camarón, entre otros).

Esta connotación comercial, vincula gustos enmarcados a la diferenciación y colocación de valor agregado al servicio recibido por la competencia, la radique en la buena atención y la eficiencia, eficacia y efectividad en los diferentes tramites aduaneros, ya que son capaces de pagar lo que estime el Agente Aduanero, con la condición de garantizar el cumplimiento fiel a todas las leyes que exigen la constitución de la República del Ecuador.

De igual manera se ha comprobado en las visitas a los diferentes Agentes Aduaneros, que la mayor parte de los consignatarios que requieren los servicios de los agentes, son personas naturales que se aventuran a realizar negociaciones locales de ciertos productos de tipo: cosméticos, zapatos, prendas de vestir, licores o línea blanca y aparatos tecnológicos. Para lo cual, en la premura de consolidar las negociaciones preestablecidas con el usuario final, necesitan con urgencia de un equipo profesional en el ámbito aduanero para que facilite la tramitación de los pagos de tasa, aranceles, impuestos, firma de convenios, cartas, transportes y desaduanización durante las importaciones.

El servicio más que una preferencia o gusto es un requisito indispensable al momento de importar o exportar claro que al momento de escoger quién será el proveedor del servicio mucha gente sí lo hace por preferencia o gusto siempre que no afecte su precio ni calidad del servicio. Es por esto que el proyecto se enmarcara a brindar un servicio de calidad y personalizado controlando así todas sus metas u objetivos que se ha previsto entre el cliente y la empresa.

5.2.3 NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA

Para que el ciclo de vida del funcionamiento del presente proyecto, se acreciente, propague o al menos se mantenga, ha sido necesario aplicar el estudio de mercado minucioso de la población demandante de los servicios aduaneros, y con esta perspectiva productiva, se logró constatar que en el escenario del comercio exterior, las diversas entidades comerciales sean naturales o jurídicas, son conocedoras de los requisitos exigibles por la Aduana del Ecuador y demás instituciones involucradas en el proceso aduanero en el campo de importación o exportación.

Para afianzar lo expresado anteriormente, este servicio lo ocupan personas que han trabajado años en el comercio internacional que saben los requisitos que la Aduana le exige

para aplicar las actividades de importación o exportación y por ende contraten los servicios de un agente aduanero. Con estas características comerciales de los demandantes, se debe enfatizar que los mismos deben poseer una sostenible solvencia, con una representativa garantía que promueva las diferentes negociaciones internacionales con ética y responsabilidad.

5.2.4 PRECIOS DE LOS ARTÍCULOS RELACIONADOS.

Para profundizar el estudio de la realidad de los servicios aduaneros, se ha seleccionado una muestra entre toda la comunidad de Agentes Afianzados de Aduanas, las cuales han trascendido en forma beneficiosa a las entidades exportadoras o importadoras, ya sean de tipo de natural o jurídica, por un largo periodo a la población que ejerce el comercio exterior, en los diferentes campos de producción.

Por consiguiente es menester asegurar la rentabilidad, sostenibilidad y sustentabilidad del proyecto en la trayectoria del tiempo, y para afianzar este objetivo ha sido investigar los precios aproximados o fijos que actualmente se tarifican por los servicios aduaneros en una actividad específica, ya sea de exportación o importación; concretamente en el mercado, el precio promedio que fluctúa por cobro de tramitación aduanera en la ciudad de Esmeraldas está entre 150 y 300 dólares.

Con esto se confirma que diversas empresas aplican el cálculo del valor del servicio de acuerdo a la cantidad de contenedores que el cliente envía, de allí que un contenedor de cualquier tamaño de acuerdo al tipo de mercancía en su contenido y oscila entre 20 y 25 dólares; no obstante algunas veces se enfoca el cobro de los rubros manteniendo ciertos perfiles del tipo del cliente, si es fijo le bajan los costos y si es nuevo se mantiene el precio.

CUADRO No. 15
TABLA COMPARATIVA DE PRECIOS

COD	AGENTE ADUANERO	PRECIO DE EXPORTACIÓN	PRECIO DE IMPORTACIÓN
1	Francisco Mosquera Aulestia	\$ 80,00	\$ 120,00
2	GI'S LOGISTIC	\$ 100,00	\$ 120,00
3	Valero & Ochoa	\$ 150,00	\$ 200,00
4	Mario Panchi	\$ 100,00	\$ 150,00

5.2.5 DEMANDA DEL SERVICIO.

La demanda del servicio es elástica porque depende del peso, volumen de la carga es por esto que el valor del servicio puede variar conforme al tipo de cliente y a la mercancía que se esté comercializando; y a más de esto se puede llegar a un acuerdo de precios con el cliente.

En lo concerniente a la demanda del servicio aduanero que se ofrecerá a la comunidad exportadora o importadora, es eminentemente elástica, ya que la variación del precio en determinado paquete o gestión aduanera será en función a diferentes factores propios del ámbito aduanero e inclusive a los cambios estructurales tributarios, arancelarios, impuestos o tasas impuestas por el Estado o entidades involucradas en la gestión aduanera.

De allí, que uno de los pilares fundamentales para incursionar como empresarios emprendedores es saber a que tipo de mercado con capacidad adquisitiva se ofertará el servicio aduanero, preestableciendo el conjunto de factores que algún momento puede ser susceptible de cambios o variaciones, que afectarán notablemente en el precio final al consignatario.

Con la elasticidad de la demanda se podrá evidenciar la medida de la sensibilidad del volumen de ventas ante un cambio en alguno de los distintos factores que operan; es decir, la variación de la demanda determina una variación en el precio del servicio y con ello conocer las características del mercado, prever los precios y los beneficios.

Inicialmente se partirá con la reducción gradual del precio por el servicio aduanero en lo referente a las actividades de exportación o importación, para que con la base de otorgar servicio de calidad y diferenciado se capture una cuota del mercado objetivo y que paulatinamente se incremente con las respectivas referencias de los consignatarios atendidos y por la fuerza corporativa publicitaria que se implementará a través de varios medios.

Los esfuerzos que se realizarán tendrán estrecha relación con la rentabilidad en los ingresos que debe obtener la empresa de servicios aduaneros, manteniendo como eje transversal la calidad, eficacia y celeridad en la ejecución del servicio aduanero a cada uno de los consignatarios en forma personalizada y diferenciada.

No obstante, para clarificar la funcionalidad o comportamiento del mercado objetivo, el empresario emprendedor debe prever los riesgos, visualizarlos y ejecutar el plan de contingencia para minimizarlos. Si la elasticidad de la demanda de un servicio es menor a la unidad (inelástica), es probable que los empresarios aumenten sus beneficios si elevan sus precios, porque el encarecimiento de un bien cuya demanda sea inelástica aumentará el gasto total de los consumidores que deseen continuar adquiriendo el bien o servicio.

En el planteamiento del presente proyecto se encamina a mantener clientes o consignatarios exclusivos con capacidad adquisitiva, los cuales podrán pagar un precio significativo y con ello obtener mayores beneficios para la empresa; determinando la calidad y celeridad en los servicios aduaneros en las diversas gestiones que esto incurre.

5.2.6 CONDICIONES DEL MERCADO PARA SU COMERCIALIZACIÓN.

Dentro de la investigación de campo que se ejerció, se ha comprobado que el mercado objetivo en la plaza de Esmeraldas, actualmente se inclina una competencia perfecta, ya que es a través de esta condición se ejecuta las diversas contrataciones de los agentes afianzados de aduanas, para con ello brindar soluciones a gestiones relacionadas con la actividad de exportación o importación.

Es de gran importancia resaltar que dado a la limitada oferta de servicios aduaneros dentro de la provincia, eventualmente emerge un fenómeno de monopolio, donde uno o dos agentes afianzados de aduanas acaparan o centralizan la mayor cantidad de consignatarios, y por ende su cuota de mercado se acrecienta progresivamente para posteriores gestiones con el mismo cliente, uno nuevo o de referencia.

El manejo del mercado se encamina a conseguir clientes o consignatarios que estén insatisfechos, renuentes por la calidad otorgada por la competencia, o a su vez los que están deseosos de recibir soluciones integrales en el ámbito aduanero, con un enfoque diferenciado y con valor agregado sobre el servicio otorgado, preestableciendo la calidad, garantía y celeridad.

Con este análisis se debe manifestar que en la actualidad no existe Oligopolio, “ya que sin duda no existe capacidad asociativa armónica entre varios proveedores de servicios aduaneros; además por no contar con una capacidad instalada solvente y consistente a largo plazo en el ámbito de: Económico, Talento Humano, Logística, Tecnológico y suficiente experiencia”⁸.

Frente a esta realidad favorable para el incursionamiento en un mercado muy competitivo de las actividades de exportación o importación. Básicamente el entorno analizado se determina que existe un mayor porcentaje de competencia perfecta y es este el escenario donde se desenvolverá la empresa proveedora de servicio de aduaneros, con toda la logística, que desde ya se proyecta implementar, para ofertar un mejor servicio de calidad con un precio justo.

5.2.7 DURABILIDAD DEL SERVICIO.

Desde de la perspectiva de la calidad sobre el servicio aduanero otorgado a la comunidad exportadora o importadora, se debe destacar la consistente durabilidad y/o garantía en las gestiones realizadas por el agente afianzado de aduanas.

⁸ Quiere decir por los medios electrónicos existentes y ya conocidos, pero que sin duda es pertinente mencionarlos más adelante en el desarrollo de este estudio.

Como es notorio, todo servicio es intangible, sin embargo guarda en su interior una aceptación o rechazo de tipo cualitativo; con lo cual se mide la calidad del servicio a través de varios factores relacionado con el mismo, tales como: la responsabilidad, eficiencia, eficacia, efectividad, celeridad. Todo ello con la finalidad de obtener sin retardo o redundancia alguna, los objetivos planteados para el determinado consignatario.

El esquema de trabajo que se aplicará estará vinculado a satisfacer a los clientes, colocando una sólida estructura administrativa y operativa, donde se adopten una adecuada planificación, organización, administración, control y evaluación de cada una de las gestiones aduaneras que se ejecutan en beneficio de los consignatarios.

Para afianzar la credibilidad y el prestigio de la empresa proveedora de servicios aduaneros (AFEML S.A), se diseñará y se ejecutarán contratos, para que las partes contractuales garanticen su cumplimiento; tanto el contratista en las diferentes gestiones aduaneras que debe cumplir acatando las leyes que rigen en el Estado Ecuatoriano e Internacional, para que el objetivo del consignatario y del contrato se cumpla a cabalidad y a plena satisfacción.

Por otro lado la parte contratante debe cumplir en colaborar con las documentaciones, permisos, materiales y demás valores económicos para solventar todos los importes propios de las gestiones aduaneras.

Este implícito el cumplimiento del contrato para que la durabilidad del servicio ofertado sea de calidad, con agilidad a un precio razonable; para ello se avizora la presencia obligatoria de equipo legal para estos fines pertinentes.

5.2.8 CONDICIONES DE CONSUMO DEL SERVICIO.

Desde la perspectiva del consumo, es prioritario diferenciar que el presente proyecto no se enfoca a comercializar producto alguno, por el contrario, la empresa **AFAML** esta orientada a brindar servicios aduaneros a la comunidad exportadora o importadora; con esta deducción analítica, se determinará de manera enfática que el servicio prestado se denominará como **INDEPENDIENTE**, dado que el mismo es uno sólo, y se agrupa en

ninguna de las 2 categorías existentes en el mercado de consumo, sean estas sustitutos y/o complementarios.

Dada a la complejidad que contempla el desarrollo de las diversas gestiones aduaneras, se debe profundizar que a pesar que es un servicio de tipo independiente, en el transcurso de las etapas de las tramitaciones aduaneras se ha comprobado que existe una cadena logística, administrativa y operativa, transformándose en forma indirecta en un servicio complementario, ya que una gestión se precede de otras, es decir, son obligatorias ejecutarlas.

En el marco del comercio exterior, se debe deducir que las condiciones de consumo del servicio aduanero que ofertará AFAML, estará ligado a un servicio independiente e integral que solucione y satisfaga las expectativas de cada uno de los consignatarios localizados en la provincia de Esmeraldas y territorio ecuatoriano.

De igual manera se debe focalizar ciertos riesgos que la actividad de servicios aduaneros trae consigo, ya que en el entorno productivo, si existe personas o profesionales que otorgan este servicio, denominándolos como **SUSTITUTOS**; los mismos que brindan igual servicio a un menor costo, con la finalidad de ahorrarles ciertos rubros a las personas naturales. Estas personas actualmente laboran como pseudos profesionales, sin las acreditaciones o legalizaciones que exige la COPEI, con altas influencias en las diferentes entidades involucradas en las gestiones aduaneras.

5.3 OFERTA DEL SERVICIO.

5.3.1 INCENTIVO NACIONAL PARA COMERCIALIZACIÓN

Uno de los incentivos es que el Ecuador es un país productor que se está abriendo hacia mercados internacionales entonces muchas personas que viven de la micro empresa generaran empleo y estos necesitaran un servicio de agenciamiento aduanero para poder sacar sus productos fuera del país.

El estado incentivará a los micros empresarios dándoles programas de capacitación y esto

ayudará a que muchas personas se animen a formar su propia empresa entonces esto generara empleo tanto para el agente aduanero como para el usuario.

Otro incentivo será que la prolongación de ATPDA para ejecutar las respectivas exportaciones de los productos competitivos en los diversos mercados extranjeros y consecuentemente habrá mas movimiento del aparato productivo estos incentivos se darán para que los micros empresarios busquen mejorar la productividad, así como la calidad y variedad de los bienes y servicios producidos para servir como competencia en los mercados internacionales.

5.3.2 REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Para llevar adelante el emprendimiento el presente proyecto, se de gran relevancia la adquisición de varios componentes tecnológicos que coadyuven a la optimización de cada una de las etapas de las gestiones aduaneras, dentro del ámbito de exportación o importación. Con estos requerimientos preestablecidos, citamos los más preponderantes:

5.3.2.1 PARQUE INFORMÁTICO.

A través de ello se procesará, digitalizará, imprimirá y almacenará los diversas documentaciones referentes a los trámites aduaneros con sus respectivos soportes originales, en cada una de las etapas de las gestiones aduaneras, ya sean para la consecución de permisos, pagos, de tasas, aranceles, impuestos; redactando cartas, convenios, contratos y demás documentos afines a la tramitación del despacho integral por cada uno de los consignatarios.

5.3.2.2 SISTEMA CONTABLE TRIBUTARIO.

Con esta herramienta informática, se podrá elaborar los pagos que realiza la parte contratante por los servicios aduaneros prestados por AFAML; además con este sistema se podrá facilitar el llenado de los formularios que exige el SRI, ya sean del IVA, IR, ICE para posteriormente efectuar su pago por Internet.

5.3.2.3 PORTAL WEB.

La demanda existente por los servicios aduaneros en la provincia de Esmeraldas y en el Ecuador, se acrecenta paulatinamente y es por ello que el comercio exterior exige que la comunidad de Agentes Afianzado de Aduanas a implementar un Web Site, donde se exponga toda la cobertura de servicio que ofrece a las personas naturales o jurídica en lo referente a las exportaciones o importaciones

Cabe indicar que a través de este portal se podrá interactuar con el cliente o consignatario fijo o posible cliente nuevo, ya que mediante su base de datos corporativa registre su solicitud de servicio aduanera, o la vez enviando un correo electrónico para su oportuna anticipación.

5.3.2.4 SISTEMA DE COMUNICACIÓN DE RADIO.

Las actividades que se emprenderá, tendrá una gran responsabilidad en su cumplimiento y por lo tanto una celeridad en la tramitación aduanera, de allí que es de vital importancia obtener como inventario un sofisticado y consistente sistema de comunicación con radio Motorotas, para que todo el personal de AFAML pueda comunicarse en forma precisa, concisa, rápida y oportuna cada uno de los procedimientos y mecanismos técnicos inherentes a las gestiones aduaneras para se ejecutan en forma efectiva.

5.3.2.5 SISTEMA DE ALARMA.

Las instalaciones físicas de la empresa proveedora de servicios aduaneros, debe estar protegido por moderno sistema de seguridad con alarma, compuesto con sensores infrarrojos, electromagnéticos, cámaras de videogradora, luces de pánicos y sirena de sonido. Toda esta estructura permitirá salvaguardar la integridad de los bienes, personas y documentos de los diversos consignatarios. El sistema de alarma se implementará mediante la empresa SCANNER que posee una capacidad instalada con recurso humano calificado y experiencia en esta línea.

5.3.2.6 SISTEMA GPS.

En el transcurso del desarrollo de las actividades aduaneras se lo ejercerá con la facilidad de automóviles, que formarán parte del equipo logístico para ejecutar en forma eficiente cada una de las etapas de las gestiones aduaneras; automotores que estarán previamente asegurados e implementado del sistema **GPS**, para que en caso de robos se lo pueda localizar en el tiempo mas temprano.

5.3.3 INCIDENCIA DE TEMPORADAS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

En la plaza de Esmeraldas, se ha podido recabar la información pertinente sobre las temporadas favorables para que los agentes aduaneros tenga mayor cantidad de oportunidades para brindar sus servicios aduaneros a la comunidad exportadora o importadora. De esta exploración de campo se evidenció que las épocas o temporadas para realizar las exportaciones son mensualmente, aunque con mayor proporción trimestral, semestralmente; o en su defecto en fechas donde los productos de exportación estén listo para su comercialización internacional.

En cambio el comportamiento de las temporada para las importaciones es totalmente distintas, dado que las pocas personas o entidades naturales o jurídicas existente en la provincia de Esmeraldas, escogen ciertos meses para realizar comprar en el exterior y con ello expender en el mercado local y nacional, tales como: perfume, licores, zapatos, artefactos, equipos tecnológicos, vehículos, motocicletas entre otros.

5.4 ESTUDIO DE MERCADO

5.4.1 MERCADO PROVEEDOR.

En el marco de la selección de los diversos proveedores que la empresa **AFAML**, se ha clasificado en varias categorías y perfiles los cuales con la calificación y acreditación que poseen, permitan brindar un servicio de calidad y eficiente a la comunidad exportadora o importadora.

Previa a la planeación del respectivo proyecto se ha contemplado varios grupos de proveedores que con la calidad que cuenta, facilitarán el despliegue de los servicios aduaneros. Para mayor detalle se enuncia los mismos.

CUADRO N° 17

NOMINA DE PROVEEDORES

TRANSPORTISTAS:			
COD	PROVEEDOR	CHOFER	LOCALIDAD
1	Teresa Yánez	José Villacís	Esmeraldas
2	Elena Moreno	Nicolás Martínez	Esmeraldas
3	Freddy Vega	Freddy Vega	Esmeraldas
4	Jhonny Carrillo	Jhonny Carrillo	Esmeraldas
5	Zoila Proaño	Ortiz Héctor	Esmeraldas
6	Pozo Nelson	Pozo Nelson	Esmeraldas
7	Darwin Celi	Darwin Celi	Esmeraldas
ENTREGA DE VALIJAS			
COD	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	LOCALIDAD
1	Tramaco		Esmeraldas
2	Trans Esmeraldas	Urb. Codesa	Esmeraldas
3	TAME	Bolívar y 9 de octubre	Esmeraldas
4	El Esmeraldeñito	Malecón e Imbabura	Esmeraldas
5	Río Guayas		Guayaquil
6	Serví entrega	Rocafuerte y Olmedo	Esmeraldas

SERVICIO DE INTERNET			
COD	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	LOCALIDAD
1	TELECOMVAS	Bolívar y Piedrahita	Esmeraldas
2	ECUANET	Guayaquil	Guayaquil
3	ANDINANET	Av. Libertad	Esmeraldas
MATERIALES DE OFICINA Y ACCESORIOS COMPUTACIÓN			
COD	PROVEEDOR	DIRECCION	LOCALIDAD
1	LIBRERÍA SANCHEZ	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas

2	COPIADORA ABC	Olmedo y Mejia	Esmeraldas
3	TECNOHOME	Olmedo y Mejia	Esmeraldas
4	VASSYSTEM	Av. Libertad	Esmeraldas
5	PAPELERIA BOLIVAR	Bolívar y Mejia	Esmeraldas
6	MARIOS COLOR LAB	Sucre y Piedrahita	Esmeraldas
7	PACO	10 de agosto y 6 dic.	Quito
OTROS SERVICIOS			
COD	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	LOCALIDAD
1	EMELESA	Urb. Santa Vainas	Esmeraldas
2	EMAPA	Salinas y Bolívar	Esmeraldas
3	CNT	Av. Libertad	Esmeraldas

5.4.1.1 CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES.

De acuerdo a las necesidades previstas para la creación de una oficina como agente afianzado de aduanas en la ciudad de Esmeraldas, se puede considerar que el servicio de transporte es el más importante ya que de ellos depende de que la mercancía llegue al lugar de destino, pero de igual forma se tomara en cuenta los servicios de entrega de valija, materiales de oficina y computacionales, servicios de Internet y servicios básicos ya que de ellos también dependerá el funcionamiento de la empresa proveedora de servicio aduanero.

Para mayor claridad en la obtención de la calificación a cada uno de los proveedores preestablecidos, a continuación se detalla los mismos.

CUADRO N° 18

CALIFICACIÓN DE LA NÓMINA DE PROVEEDORES

COD	PROVEEDOR	LOCALIDAD
1	TRANSPORTISTAS	Esmeraldas
2	ENTREGA DE VALIJAS	Esmeraldas
3	MATERIALES DE OFICINA Y COMPUTACION	Esmeraldas
4	OTROS SERVICIOS	Esmeraldas

5.4.1.2 NIVEL DE DEPENDENCIA DE OTROS PRODUCTOS O SERVICIOS

Como en todo mercado la competencia siempre está al asecho es por esto que para brindar un buen servicio de agencia miento aduanero en la ciudad de Esmeraldas se depende de algunos proveedores pero no es de manera absoluta porque nosotros como clientes también podemos escoger un mejor servicio entonces en el mercado se nos presente muchas alternativas dando prioridad a los que mejor nos atienden.

5.4.1.3 PROYECCIONES FUTURAS DEL MERCADO DE PROVEEDORES

El mercado de proveedores siempre está evolucionando según sus servicios es por esto que el transcurso de los años ha ocurrido un crecimiento en el numero de proveedores y esto es un beneficio ya que hay la facilidad de conseguir artículos de buena calidad y a precios razonables. Es por esto que con el pasar del tiempo estos servicios irán evolucionando y ayudara a innovar a las empresas.

5.4.2 MERCADO COMPETIDOR.

La competencia es básicamente los agentes aduaneros que existen en la ciudad de Esmeraldas se presentara a continuación los siguientes agentes aduaneros con sus respectivas direcciones; no obstante se debe desatacar que los competidores nacionales o internacionales, también se hacen presente en forma esporádicamente a cumplir con sus respectivos consignatarios que les contrataron para prestar sus servicios.

5.4.2.1. DEFINICIÓN Y DIFERENCIACIÓN DEL SERVICIO.

El servicio administrativo aduanero en lo referente a las importaciones y exportaciones, es un proceso metódico y planificado que se ejecuta por una firma legalizada para estos menesteres, con la asistencia de un equipo humano calificado en esta línea. Aunque este servicio puede realizarlo personas que no poseen el aval o la calificación otorgada por las autoridades de rigen esta actividad o inclusive la puede ejercer el empresario.

Generalmente incluyen dentro de su entorno a varias entidades publicas y privadas, tales como: Corporación aduanera del Ecuador, Autoridad Portuaria, Zona Franca, Aseguradoras, Verificadoras, Agentes afianzados, Transportistas; todos ellos contribuyen que el proceso se lleve a cabo y se cumpla con la gestión aduanera.

5.4.2.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

El presente proyecto esta canalizado para los empresarios o ejecutivos que ejercen la actividad cotidiana del comercio exterior del cantón Esmeraldas.

5.4.2.2.1. SEGMENTOS DEL MERCADO.

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICOS:	
Cantón:	Esmeraldas
Área:	Urbana
Parroquias Urbanas:	Luis Tello, Bartolomé Ruiz, Esmeraldas, 5 de Agosto, Vuelta Larga, Simón Plata Torres.
DEMOGRÁFICOS:	
Género:	Ambos sexos
Actividad Económica:	Importadores o Exportadores Activos
Clase Social:	Media, Media Alta

5.4.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO.

- ⑨ Los empresarios de la comunidad importadora o exportadora con Residencia permanente.

- ☺ Personas que tengan la frecuencia de gestionar negocios Internacionales periódicamente.
- ☺ Personas que buscan designar y confiar sus documentos y gestiones aduaneras a firmas o compañías que le brinden soporte permanente, por lo menos 5 veces al mes.

5.4.2.4 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.

5.4.2.4.1 INVESTIGACIÓN PRIMARIA:

PRODUCTO: Gestiones administrativas aduaneras para importar o exportar

CARACTERÍSTICA: El producto que se entrega al final de la gestión de agenciamiento aduanero es la entrega y/o recepción de la mercancía a su destino, anteponiendo varios componentes primordiales como: recurso humano, logístico, financiero, tecnológico y demás controles que debe llevarse a cabo para que los permisos y autorizaciones puedan otorgarse.

SERVICIO: Producción y comercialización de los eventos de tramitación para la exportación o importación.

CARACTERÍSTICA: Servicio privado con frecuencia de producción y producto para la comunidad dedicada al comercio exterior.

5.4.2.4.2. DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL SEGMENTO DEL MERCADO:

- Población de importadores y/o exportadoras atendida
- Cantidad de gestiones aduaneras en demanda insatisfecha
- Opinión sobre el servicio
- Frecuencia de las gestiones aduaneras
- Quienes proporcionan el servicio

➤ Costos del servicio

5.4.2.4.3 ANÁLISIS DE PRECIO DE LA COMPETENCIA.

Lista de Agentes Afianzado gestiones de Exportación

Marca	Precio	Observaciones
Francisco Mosquera Aulestia	\$ 80,00	Hasta que se cumpla
GI'Logistic	\$ 100,00	Hasta que se cumpla
Valero & Ochoa	\$ 150,00	Hasta que se cumpla
Mario Panchi	\$ 100,00	Hasta que se cumpla

Fuente: Investigación de Mercados

Lista de Agentes Afianzado gestiones de Importación

Marca	Precio	Observaciones
Francisco Mosquera Aulestia	\$ 120,00	Hasta que se cumpla
GI'Logistic	\$ 120,00	Hasta que se cumpla
Valero & Ochoa	\$ 120,00	Hasta que se cumpla
Mario Panchi	\$ 150,00	Hasta que se cumpla

Fuente: Investigación de Mercados

De acuerdo al estudio de campo realizado, a través de las encuestas y entrevistas aplicadas a los agentes aduaneros, se pudo constatar que la competencia es flexible, ya que cada uno posee un espacio o cuota de mercado ganado, otorgando un eficiente servicio desarrollado con agilidad y responsabilidad para las gestiones aduaneras se cumplan a cabalidad como lo dictamina la Ley Orgánica de Aduanas.

5.4.2.4.4 CONSIDERACIONES PARA DETERMINAR EL PRECIO.

En cualquier tipo de producto o servicio, hay diferentes calidades y diferentes precios. El precio está influido por la cantidad que se compre, para determinar el precio se siguen una serie de consideraciones, que se menciona a continuación:

La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.

La segunda consideración es la demanda potencial del servicio aduanero y las condiciones económicas del país. Existen épocas de bonanza que pueden ser aprovechados para reducir los precios. Existen también épocas de crisis económica debido al incremento de inflación social, como en la que actualmente se vive, por lo tanto lo que interesa es permanecer en el mercado a toda costa.

La reacción de la competencia es el tercer factor importante a considerar. Si existen competidores muy fuertes del servicio de agenciamiento aduanero, su primera reacción frente a un nuevo competidor probablemente sea bajar el precio del servicio para que los demandantes no se alejen del proveedor, y con ello debilitar al nuevo competidor.

La estrategia de mercadeo es una de las consideraciones más importantes en la fijación del precio.

Las estrategias de mercadeo, serían introducirse en el mercado, ganar mercado, permanecer en el mercado, igualar el precio del competidor más fuerte.

Finalmente hay que considerar el control de precios que todo gobierno puede imponer sobre los productos o servicios, y por ende se ha determinado que el precio o valor a cobrar en AFAML será de \$ 120,0 (ciento veinte dolares americanos) para gestiones y trámites para importaciones y \$100 (cien dolares americanos) para operaciones de exportaciones.

5...4.2.4.5 VARIEDAD.

La oferta existente en el mercado de Esmeraldas y en el territorio ecuatoriano, es muy amplia y su variedad de cobertura para los diversos tipos de exigencias que poseen los consignatarios; observando una especialización específica en cada uno de los Agentes Afianzados de Aduanas, con miras a satisfacer los requerimientos que mantienen las entidades naturales o jurídicas que ejercen las actividades de exportación o importación. Para conocer las diferentes variedades de servicios que se puede otorgar a los clientes, se expone a continuación los siguientes:

5.4.2.5.6 ASESORÍA EN COMERCIO EXTERIOR

Con lo cual asegura en forma eficiente un asesoramiento integral en materia de comercio exterior o negociación internacional, además de facilitar la toma de decisiones para realizar lo que más le conviene y asegurarse de que su importación cumpla y cuente con todas las regulaciones del Ecuador y del Comercio Internacional, clasificación arancelaria (merciología), normas de valor, preferencias arancelarias, exenciones tributarias, convenios internacionales, modos y medios de transporte, seguros, fletes y más.

5.4.2.5.7 DESPACHOS DE IMPORTACION

En el ámbito de importaciones, se capta toda la documentación obligatoria, de igual forma se retira la documentación de las aerolíneas o navieras; además se realiza los pagos, procesando la información vía electrónica con la Aduana, se ejecutan las pre-liquidaciones de la importación y se cubre toda la logística de toda la gestión aduanera, aforos, liquidaciones, pagos en los bancos, almacenajes y transporte.

5.4.2.5.8. DESPACHOS DE EXPORTACIÓN

En este entorno, con la factura de exportación, se puede elaborar y aprobar el FUE, se transmite y aprueba las Ordenes de Embarque vía electrónica con la Aduana, coordinando el embarque con las aerolíneas o navieras; de igual forma se retiramos los BLs o guías

aéreas, pagando la tasa de CORPEI, transmitiendo y aprobando vía electrónica con la Aduana la cancelación de exportación.

5.4.2.5.9 SERVICIO IN-HOUSE

Otras de las variedades que se encuentran en el mercado competidor es la IN HOUSE, el cual se caracteriza por instalar equipos sofisticados equipos de computación dentro de grandes empresas, software aduanero especializado, comunicación por radio y personal capacitado para procesar las Declaraciones Aduaneras, para el efectivo control de sus despachos y un contacto directo con su agencia de aduanas, evitando pérdidas de tiempo en la comunicación y el envío de documentos, optimizando así sus recursos.

5.4.2.5.10 PRECIO PROMEDIO.

Para el conocimiento del precio promedio existente, se recurrió a la aplicación de varias encuestas a varios consignatarios y agentes aduaneros para con ello certificar y comprobar que esta realidad sea certificada; allí que el valor para ejercer una gestión para la actividad de exportación de \$ 120,00 y para las importaciones el valor de \$ 100,00; no obstante estos precios pueden variar de acuerdo al cliente, el volumen y tipo de mercancías del consignatario.

5.4.2.5.11 MARCAS.

Para el emprendimiento de este proyecto, se evidenció que en el mercado esmeraldeño, los agentes aduaneros no se manejan mediante la marca corporativa que representa la agencia de aduanas, para quien labora; todo esto por cuanto se esfuerzan por cubrir los servicios aduaneros sin tomar en cuenta el desarrollo de las características de la marca.

De acuerdo a lo explorado, es necesario trabajar arduamente para posicionar la marca AFAML en los medios de publicidad y en las mentes de la comunidad exportadora o importación.

5.4.2.5.12 UBICACIÓN

En la trascendencia del estudio realizado en el campo de trabajo, se pudo constatar que los competidores se hallan localizados en la provincia de Esmeraldas y poco de ellos fuera de la misma. En lo que respecta a los agentes aduaneros externos, mayoritariamente están los de origen de Guayaquil y Quito.

5.4.2.5.13 POSICIÓN DEL PROYECTO (EMPRESA) FRENTE A LA COMPETENCIA

Para enfocar la diferenciación de la futura oficina de agencia de aduanas, se debe resaltar que la misma contendrá un equipo humanos, logística administrativa y operativa, valor agregado en todas las gestiones aduaneras en las respectivas actividades de exportación o importación. La posición que anhela escalar una de las 3 primeras dentro del listado de los proveedores.

Condiciones para enviar o traer la mercancía es igual que los demás ya que la aduana decreta una ley para todos. Los plazos fijados de pagos puede ser según el cliente ya que hay clientes fijos donde ya existe confianza proveedor-cliente pero cuando son nuevos lo máximo que le dan son ocho días y muchas veces solo hasta el arribo de la mercancía.

5.4.4 ESTRATEGIA COMERCIAL.

5.4.4.1. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

Para establecer la importancia en cuanto a la comercialización de los servicios aduaneros en lo referente a las diversas actividades de importación y exportación para cada uno de los empresarios que ejercen en forma cotidiana las negociaciones internacionales, en el entorno del recinto portuario, es necesario determinar que se entiende por comercialización, este es el “conjunto de todas las actividades que la empresa debe realizar para crear, promover y distribuir los productos de acuerdo con la demanda de los clientes actuales y potenciales, y las posibilidades de la empresa para producirlas”⁹, en este aspecto

⁹ BELL i. Martín. “Marketingn: Conceptos y estrategias” Edit. LIMUSA. Edic. 1ra. Colombia. Año. 1999.

la comercialización se ocupa no sólo de vender sino que está presente en la misma producción y en la promoción de los productos, además la comercialización se extiende a toda actividad de la empresa, y como es lógico la creación de las empresas se han hecho para vender, si no hay ventas, no hay producción, y si no hay producción no existen empresas.

El propósito de toda empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, es decir servir de manera eficiente a los mercados en el que se consumen el servicio de agenciamiento aduanero, por lo tanto el mercado sostiene a la empresa, en este sentido la orientación comercial se convierte en una acción fundamental dentro de la empresa; en este contexto, se delimitan los elementos básicos los cuales se manifiestan de la siguiente manera: Demanda del mercado, Oferta de productos, Canales de Distribución y la propia Comercialización.

En este sentido, la comercialización de los distintos servicios de agenciamiento aduaneros para llevar adelante varios procesos que intervienen en la exportación o importación que se ejecutará en el cantón Esmeraldas y esta será distribuida en varios segmentos del mercado priorizando con los empresarios potenciales. Además se piensa en el futuro instalar una agencia adicional en cantón estratégico para captación, atención y resolución de los diversos trámites inherentes a las exportaciones. La distribución del servicio de agenciamiento aduanero será personalizada, inmediata y directamente en el lugar de requerimiento, para darle valor agregado al servicio intelectual y satisfacer al cliente, de manera que el proceso de comercialización.

5.4.4.1.1 MERCADO DISTRIBUIDOR

5.4.4.1.1.1 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

El propósito de toda empresa es satisfacer las necesidades de los clientes, es decir, servir de manera eficiente, eficaz y efectiva cada uno de los trámites aduaneros en las actividades de exportación e importación, a los usuarios finales de la comunidad que se dedican al comercio exterior, por lo tanto, el mercado sostiene a la empresa, en este sentido la orientación comercial se convierte en una acción fundamental dentro de la empresa; en

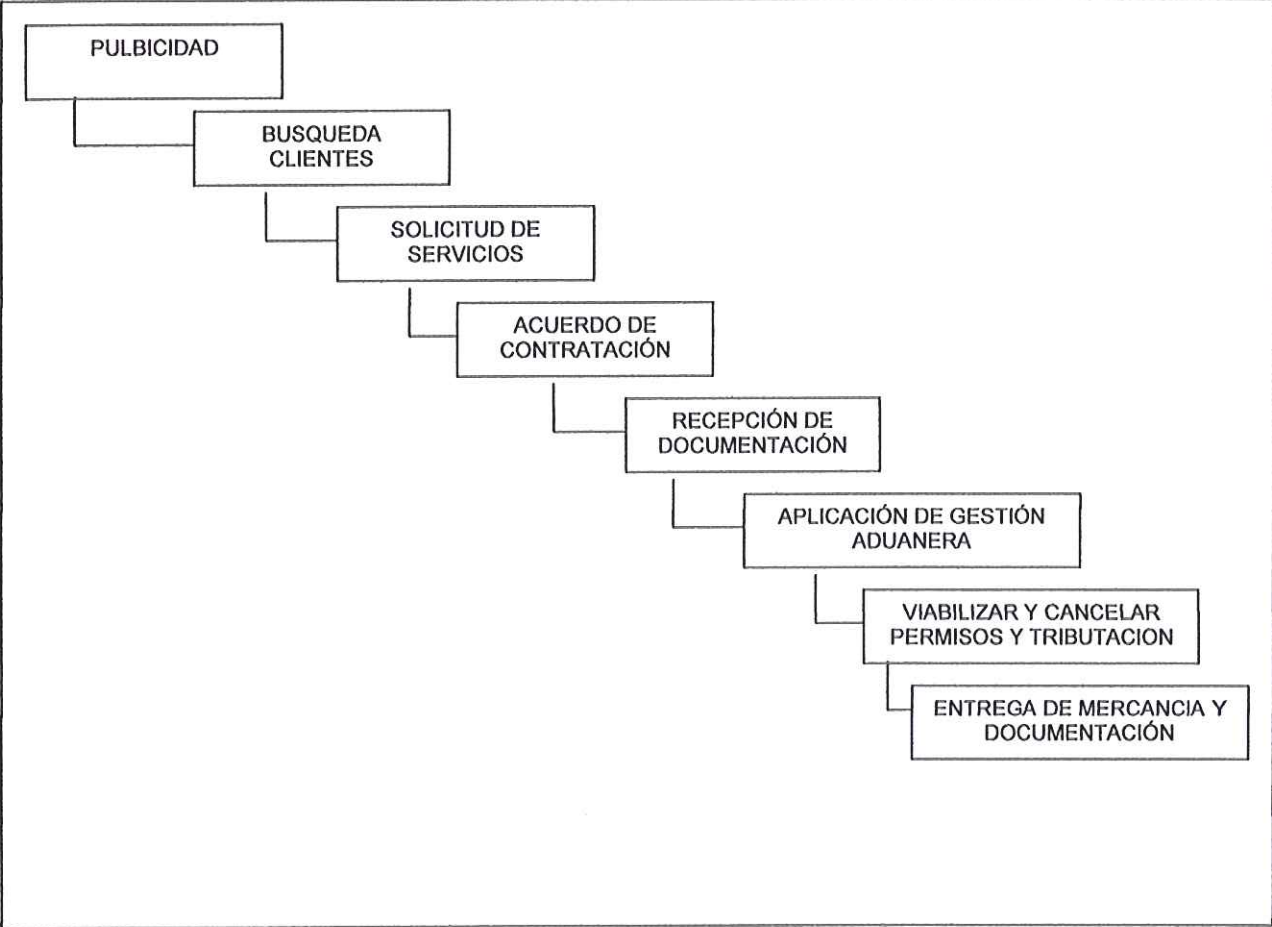
este contexto, se delinear los elementos básicos los cuales se manifiestan de la siguiente manera: Demanda del mercado, Oferta del servicio, Canales de Distribución y la propia Comercialización.

En este sentido, la comercialización de los servicios aduaneros se la hará en el cantón Esmeraldas y esta será distribuida a las diferentes empresas, compañías, PYMES y personas naturales del cantón y provincia de Esmeraldas que recurren por su actividad productiva y comercial, al soporte de un agente afianzado de aduanas, especializado en esta materia.

La distribución del servicio será personalizada, inmediata y directamente en el lugar de requerimiento, para darle valor agregado al mismo y satisfacer al cliente, de manera que el proceso de comercialización se lo realizara de acuerdo al siguiente GRÁFICO.

GRÁFICO N° 9

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



Elaboración: La Autora

5.4.4.1.2 MEDIO DE TRANSPORTE

El servicio que se brindará será en forma directa y personalizada a través de los ejecutivos de ventas o con el gerente para ejercer una negociación cordial, justa, armónica y responsable; otro mecanismo o canal de comercialización serán utilización de papelería (trípticos, folletos, volantes y radio). Cabe indicar que el presente proyecto se diseñará e implementará una página Web donde el servicio en su calidad integral, se la podrá conocer gracias a este recurso tecnológico.

Es decir se podrá transportar el servicio aduanas a través de la Internet, donde este es un componente para su certificación, aprobación de los diferentes documentos electrónicos referentes a las importaciones y exportaciones.

5.4.4.1.3 TIEMPO DE ENTREGA

Los profesionales que incursiona en este tipo de actividades, de acuerdo con la experiencia y el tiempo de transacciones o gestiones aduaneras, va depender de efectividad de movilización, gestión, monitoreo de los eventos de aforos, inspección, desaduanización, nacionalización, embarque, transportación, estibación y demás actividades propias de este servicio.

5.4.4.1.4 VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA.

5.4.4.2 VARIABLES EXTERNAS

A continuación se detallarán los factores que podrán tener unos efectos negativos o positivos en el estudio de las políticas del Ecuador en cuanto a comercio exterior. Deduciendo que las mismas podrá equilibrar la sostenibilidad y consistencia del proyecto en curso, es necesario tomar la precauciones delimitantes en cada ámbito prioritario, de acuerdo al transcurso del mismo, sin que afecte las operaciones de las gestiones aduaneras y consecuentemente la satisfacción del cliente que busca este tipo de servicio.

5.4.4.2.1 POLÍTICA EXTERIOR

Por ser un proyecto que trata de comercio exterior se analizara el país en el ámbito de sus importaciones y exportaciones a continuación tenemos la más frecuente.

En los últimos años el precio del crudo ha bajado constantemente en los cuales las personas dedicadas a las exportaciones de petróleos se han sentido afectadas por el poco ingreso que les queda, es así que el Ecuador y todos aquellos países que se dedican a la importación de los derivados del petróleo se quejan por su alto costo.

El Ecuador por ser un país tercer mundista se acoge a ciertas políticas de los países vecinos ya que no tenemos un desarrollo productivo suficiente como para hablar de un gran mercado interno.

Las exportaciones de productos laborados en el Ecuador están teniendo una buena acogida en los diferentes países donde se comercializan a pesar de que falta más apoyo por parte del estado para aquellos empresarios.

5.4.4.2.2 POLÍTICA DE EMPLEO

Al ser un proyecto de inversión se crearan plazas de empleo dentro de la oficina. Así como también el Ecuador esta capacitando a un número de personas para que abran microempresas con la finalidad de que se expanda dentro y fuera del país, aportando a la comunidad desempleada nuevas oportunidades de vida, a pesar de que el Ecuador cuenta con instituciones que preparan a grandes generaciones, la mano de obra del país se ve obligada a salir de nuestro país y muchas veces hasta de el continente este fenómeno acarrea una pérdida económica para el estado.

Esta variable es poco favorable, ya que muchos de los inversionistas o empresarios con liderazgo, al no existir fuentes de empleo, el publico o usuario final, no podrá satisfacer sus necesidades básicas, y con estas limitaciones el importador, tendrá que aplicar múltiples consideraciones para sólo comprar lo justo y necesario para expender a la comunidad ecuatoriana.

5.4.4.2.3 POLÍTICA FISCAL

La política fiscal tiene una importancia fundamental en el logro de la estabilidad macroeconómica. Una gestión caída de las finanzas del Estado puede comprometer el logro de resultados positivos en materia de inflación, tasas de interés y tipo de cambio, lo cual incidiría fuertemente en el desempeño económico.

El gobierno gasta grandes cantidades de dinero a través de la inversión pública y privada y obtiene ingresos a través de los impuestos sobre las actividades de producción y de circulación de mercaderías, sobre los ingresos y ganancias de cualquier otra naturaleza, los mismos que muchas veces son bajos y no hay en nuestro medio grandes productores es por esto que en el Ecuador las importaciones son muchos más altas que las exportaciones, ya que el apoyo para el micro empresario es poca muchas veces nada y no hay como dar empleo

Resolución mil 227 de la CAN, en el que se establece el levantamiento de salvaguardas arancelarias a sus socios andinos por parte de Ecuador.

Un llamado a la madurez y generosidad política fue realizado por Ecuador hacia los demás miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), con el objetivo de resolver la crisis que atraviesa este organismo subregional.

Aunque en el Ecuador se palpado varia inestabilidad de politica, aun se mantiene con fortaleza la seguridad fiscal en función a este tipo de proyecto, dado que si existe las oportunidades que brinda el Estado ecuatoriano.

5.4.4.2.4 POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica en el Ecuador tiene fines como el cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo, y sobre todo de mantener la estabilidad económica en el país, y cualquier decisión que tome el Estado va a afectar de manera directa a los microempresarios.

Todas aquellas variables punteadas anteriormente generan una política económica no

satisfactoria para la economía nacional debido a que son pocos los capitales de inversión, que a mas de ser pobres son muy pocos los que entran del exterior. Unos de estos capitales de inversión es el del consorcio Puerto nuevo milenium por el mismo hecho de estar en manos extranjeras la inversión que hacen las personas que lo ocupan se va al extranjero.

Otro generador económico es el puente sobre el río Esmeraldas esto lograra que acorte distancias y las inversión que se está realizando aportaría mucho a nuestra ciudad. Por otra parte, la crisis económica mundial, el precio del petróleo disminuyó drásticamente al igual que las remesas provenientes de los emigrantes ecuatorianos. Esto sumado a la falta de un verdadero programa de competitividad influye directamente en la economía ecuatoriana.

Frente a ello, el gobierno ecuatoriano está tomando medidas urgentes para protegernos de la crisis internacional, con la aplicación de políticas fiscales, financieras, monetarias y arancelarias que busca proteger la economía y desarrollar a la industria nacional para que haga frente a la competencia internacional, especialmente de Colombia, Perú y Estados Unidos.

El Consejo de Comercio Exterior (Comexi) aplica dos normas internacionales para restringir las importaciones como son: la primera considerando la decisión 389 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y segundo aplica la Salvaguardia de Balanza de Pagos de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Dentro de estas medidas restrictivas se encuentra la reducción de las importaciones por actividad económica que va hasta un 30% con respecto al año anterior, para ello el Comex ha tenido reuniones con los representantes de cada actividad económica para reducir de mutuo acuerdo. Otra medida comercial fue la eliminación de aranceles para insumos productivos y bienes de capital y se restringió las importaciones de acuerdo con las normas de la OMC de productos considerados suntuarios.

5.4.4.3 ANÁLISIS FODA

TABLA No. 18

OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
O1.- Globalización	F1.- Gama de servicios
O2.- Automatización de procesos	F2.- Calidad
O3.- Modernización	F3.- Publicidad y promoción e Internet
O4.- Control de Ley Orgánica de Aduanas	F4.- Automatización sistemas
O5.- Facilidades de la CAN	F5.- Puerto Comercial Esmeraldas
O6.- Exoneración de la ATPDA	F6.- Tanques de reservorios
O7.- Apoyo empresarial MIPRO	F7.- Moderna vía transportación
O8.- Asistencia crediticia CFN y BNF	F8.- Buena mística de trabajo
O9.- Demandas de ventas convencionales	F9.- Organicidad empresarial
O10.- Presencia demanda insatisfecha	F10.- Moderada credibilidad empresarial
O11.- Seguridad Aduanera	F11.- Suficiente inventario tecnológico
O12.- Libre Comercio	F12.- Sinergia laboral
O13.- Limitado cuota de competidores x Internet	F13.- Poder de negociación
O14.- Desarrollo tecnológico	F14.- Ventaja competitiva convencional
O15.- Cartera de posibles clientes.	
AMENAZAS	DEBILIDADES
A1.- Sistema Político	D1.- Falta de decisión para competir
A2.- Impuestos arancelarios	D2.- Escasa capacitación del personal
A3.- Injerencia política en aduanas	D3.- Insuficientes recursos económicos
A4.- Centralización	D4.- Bajos salarios
A5.- Corrupción	D5.- Poca información de la competencia
A6.- Inflación	D6.- Ausencia de vistosidad en páginas Web
A7.- Bajo poder adquisitivo	D7.- No existe bases de datos en Website
A8.- Cambios tecnológico acelerado	D8.- Limitadas paginas con posicionamiento
A9.- Falta capacitación tecnológica aduanera	D9.- Producción limitada en servicios
A10.- Desempleo	D10.- Competitividad escasa con e-commerce
A11.- Incremento Competencia en Internet	D11.- Planeación y administración de ventas por Internet
	D12.- Reducido liderazgo con el e-commerce

5.4.4.4 ESTRATEGIA DE VENTAS, PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

5.4.4.4.1 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

En el ámbito de la promoción y publicidad dentro de lo pertinente a la actividad empresarial, es necesario considerar su importancia y efecto en la comunidad exportadora e importadora de la provincia de Esmeraldas, es así que para que el cliente quiera adquirir o convenir los servicios aduaneros de AFAMLSA, hay que dárselos a conocer, en este sentido, se llama promoción y publicidad al “conjunto de actividades que contribuyen a despertar el entusiasmo de consumidores, vendedores, intermediarios, por un producto determinado, mediante diferentes recursos e instrumentos que la misma empresa controla”¹⁰, en este aspecto, la promoción y publicidad despiertan la atención de todos los involucrados en el plan de la comercialización.

Para promover las ventas de los productos a los consumidores, es necesario determinar de manera específica los medios que la empresa ha de utilizar para promocionar sus productos, este medio de promoción se lo conoce como la publicidad, el cual se ha convertido en uno de los más importantes mecanismos para promocionar en servicio aduanero, en este sentido es necesario establecer que la utilización de la publicidad consiste en:

- ⊕ Saber elegir los medios, gracias a los cuales una empresa transmitirá su mensaje a los usuarios finales.
- ⊕ Comprar espacios a tiempo en los medios de comunicación masiva.
- ⊕ Presentar adecuadamente el mensaje de modo que despierten el deseo de adquirir los servicios aduaneros que se está promocionando.
- ⊕ Es así que, para promocionar los múltiples servicios aduaneros a la comunidad exportadora e importadora de la provincia de Esmeraldas, la oficina de agente aduanero potenciará de manera eficiente su presentación del servicio de

¹⁰ BELL i. Martín. “Marketing: Conceptos y estrategias” Edit. LIMUSA. Edic. 1ra. Colombia. Año. 1999

operaciones aduaneras y el lanzamiento de este en el mercado interno de la provincia, en este sentido la presentación estará determinada por su propia publicidad de los servicios aduaneros el cual lleva el nombre de una marca “AFAMLSA” de manera que su presentación será como lo demuestra el siguiente gráfico.

GRÁFICO N° 10

PUBLICIDAD Y PRESENTACIÓN DEL SERVICIO ADUANERO

AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS "AFAMLSA"



**SERVICIO ADUANERO CON MAXIMA CALIDAD
Y CELERIDAD**

Elaboración: La Autora

PLANTA DE DISTRIBUCION:
UBICACIÓN: SUCRE Y HOMERO LOPEZ

Con la presentación del servicio, es necesario determinar la importancia que cumple esta acción dentro del funcionamiento de la empresa, por lo que se puede considerar que la publicidad es la parte central en el procedimiento de ventas, desde esta razón se establece que la publicidad es una actividad de alta especialización en cuanto esta requiere de técnicas adecuadas y precisas para llegar al cliente, es decir se debe determinar su mensaje, su tamaño, su frecuencia en el mercado y su posición. Por lo tanto, para ingresar al mercado con los servicios variados de operaciones aduaneras “AFAMLSA” es necesario que los usuarios finales conozcan las bondades de los mismos para poder difundir su utilización mediante técnicas de marketing y publicidad, además se hará la respectiva propaganda en las diferentes

comunidades asentadas en los alrededores del cantón Esmeraldas en las que se explicará los servicios que brindará el Proyecto, esto se hará a través de mensajes, reuniones, hojas volantes, espacios radiales, etc.

También se diseñara e implementará un Web site, donde los posibles clientes visiten a menudo y puedan conocer la infraestructura, calidad, seriedad y eficiencia con se gestiona los diferentes tramites vinculados a la exportación e importación. Además el Portal Web, mantendrá una interactividad con el usuario donde desde pueda comprometerse a contratar los servicios de AFAMLSA, contando con una base de datos, la cual permita registrar cada uno los futuros clientes, ofreciendo todos los servicios que se otorga, su forma de pago, rigiendo con un modelo INCOTERM estándar donde se asegure de la respectiva contratación de servicios aduaneros.

5.4.4.4.1.1 MARKETING Y PROMOCIÓN EN LÍNEA

5.4.4.4.1.1.1 BUSCADORES

Registrar su sitio generalmente no tiene costo alguno, aunque en la actualidad es posible obtener una mejor posición en muchos buscadores a cambio de una tarifa considerable. A menos que su empresa cuente con un abultado presupuesto para marketing, esto no es conveniente para la mayoría de las nuevas empresas virtuales. En Internet encontrará servicios que le cobran por registrar su sitio con cientos buscadores. Generalmente, esto no es necesario porque registrar un sitio no es algo tan difícil de hacer, pero sí hay que dedicarle tiempo.

Al explorar Internet las 24 horas del día, los buscadores catalogan las numerosas páginas que hay en la red y crean índices de acuerdo con el contenido de su sitio. Sin embargo, existen algunos puntos que debe considerar para que los buscadores puedan acceder fácilmente a su sitio Web.

Antes de registrar su sitio en los buscadores, querrá incorporar "meta tags" a las etiquetas de sus documentos HTML. Las meta tags corresponden a un listado de palabras clave que

probablemente escribirán los usuarios en un buscador cuando busquen un producto o servicio. Muchos buscadores catalogarán su sitio sobre la base de estas palabras clave, como también el contenido del texto incluido en su sitio.

5.4.4.4.1.2 CORREO ELECTRÓNICO PREDETERMINADO

El correo electrónico le permite establecer una comunicación directa con sus clientes. Igualmente, se ha utilizado indiscriminadamente como medio publicitario en Internet. A nadie le gusta recibir mensajes de correo electrónico que no ha solicitado con información sobre un negocio o servicio. Si bien puede comprar gigantescas listas de distribución con direcciones de correo electrónico para comercializar su producto, lo más probable es que, si adopta este sistema, pierde una cantidad importante de potenciales clientes.

Al contrario, en la actualidad, el método preferido son las listas de correo en las que se inscriben los clientes que realmente están interesados en su producto o servicio. Ofrezca a sus clientes la oportunidad de inscribirse para recibir correos electrónicos periódicos con futuras promociones e información general.

Una buena idea sería crear un boletín informativo en línea, ya que aporta mucho más que sólo dar a conocer sus productos.

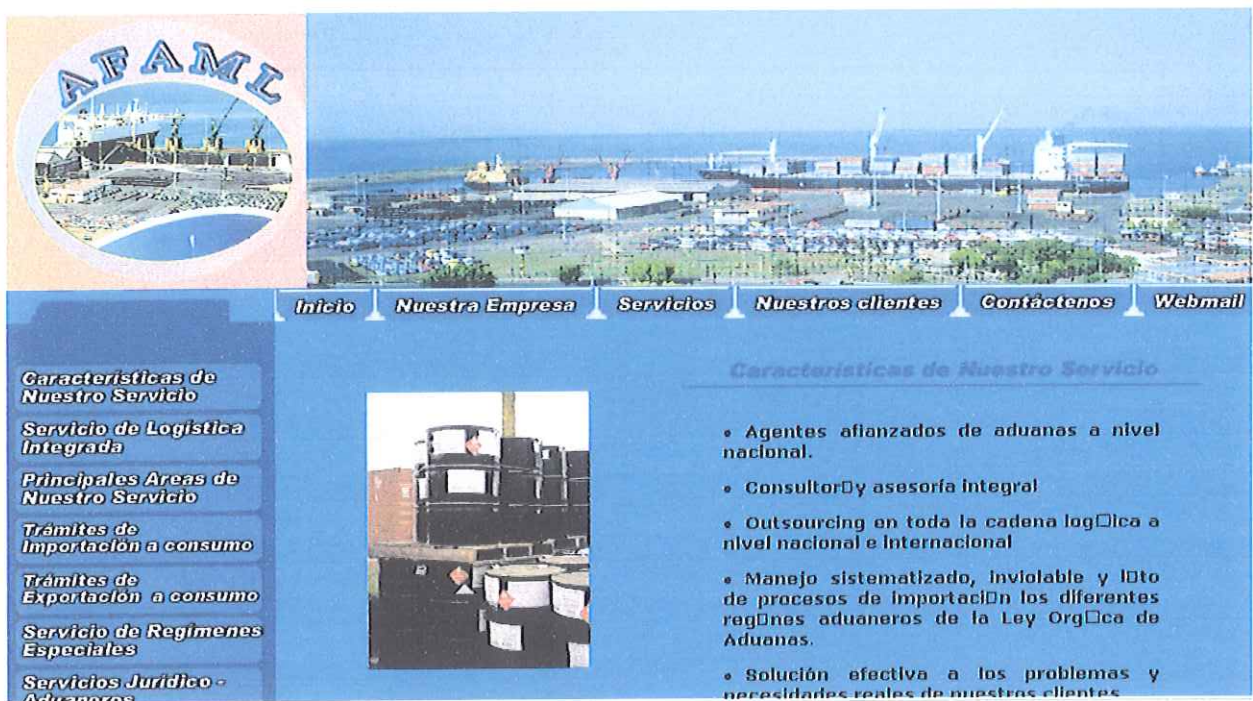
5.4.4.4.1.3 PUBLICIDAD CON BANNERS

Los anuncios publicitarios en Internet o banners se han transformado en la forma más común de publicidad en línea. Éstos corresponden a los avisos rectangulares parpadeantes que ve en la parte superior y los costados de la mayoría de los sitios Web comerciales y de aficionados. DoubleClick y LinkExchange son los principales distribuidores de publicidad en línea con banners. Los banners constituyen una forma de hacer llegar sus campañas de marketing a miles de potenciales consumidores.

Por lo general, la efectividad de estas campañas se evalúa calculando la tasa de clic con descargo. Éste corresponde al porcentaje de veces que se hace clic sobre un aviso, en relación con la cantidad de veces que se ve. Si 200 personas que visitan el sitio ven el banner y 10 de ellas hace clic efectivamente en el aviso, el banner tendrá una tasa de clic con descargo del 5%. No obstante, dicho índice no es tan representativo.

Para determinar con precisión la efectividad de sus avisos, tendrá que averiguar cuál de estos clics con descargo se tradujo en ventas reales para su sitio. Todo esto es ahora posible con las herramientas de marketing que ofrecen los principales distribuidores de marketing en línea mencionados anteriormente. Al analizar estos datos, podrá adaptar de una manera más conveniente sus campañas de marketing para hacerse conocer entre los clientes potenciales que realmente se interesen por sus negocios.

GRÁFICO N° 11
ENTORNO VISUAL DE LA PAGINA WEB



Autor: La autora

5.5 INGENIERIA DE PROYECTO

5.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO (SERVICIO)

Entre las principales características que deben reunir los servicios destacan las siguientes:

- ❖ Eficacia
- ❖ Funcionalidad
- ❖ Rapidez
- ❖ Oportunidad
- ❖ Atención al usuario

- ❖ Honradez
- ❖ Confiabilidad

Aunque tanto los bienes como los servicios tratan de satisfacer las necesidades, expectativas y los deseos del consumidor, existen diferencias significativas entre estas dos clases de satisfactores. En relación con esto, hay cuatro características que diferencian al servicio del bien:

De estas características la intangibilidad identifica más al servicio, ya que, como se mencionó, a diferencia de un bien, se consume en el momento mismo de su compra, además de que aquél requiere de más pasos tanto para su realización como para llegar a manos del consumidor final.

En forma general, y atendiendo a sus características, el servicio se basa en acciones para suministrar la satisfacción al cliente, a la vez que se procura que el servicio sea mejor que el de la competencia para obtener así mayores utilidades.

ACTIVIDADES QUE REALIZAN EMPRESAS DE SERVICIOS

- ❖ Contar con una persona capacitada según el servicio que el usuario adquiera.
- ❖ Limpieza de las instalaciones, así como el mejoramiento continuo de cada uno de los diferentes servicios que brinda.
- ❖ Dar información detallada de los beneficios que la empresa proporciona al usuario, como puntualidad, seguridad, mejor atención personal en función del servicio que se esté prestando, calidad, comodidad, garantías, ampliación de rutas y eficiencia (en el caso de líneas de transporte) para poder llegar a su destino.
- ❖ Llevar a cabo encuestas atendiendo las observaciones del usuario para lograr una mejora en los servicios.

Todo esto, de una u otra forma, lo lleva a cabo cualquier empresa de servicios. Además, al prestar el servicio, existen condiciones generales y garantías a las que se deberán. Los conflictos más comunes en el precio del producto surgen dentro de los canales de

distribución entre el comprador y el vendedor, y en el mantenimiento de los precios de reventa. En cuanto al ambiente, los conflictos de precio se ven con más claridad en las relaciones con los competidores y en las políticas con el público. El conflicto de precios es un factor clave para explicar el comportamiento competitivo.

5.5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

5.5.2.1 FLUJO DE PROCESO

FLUJOGRAMA DE GENERACIÓN DE SERVICIOS DE EXPORTACIÓN



PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR

TRANSMITE ORDEN DE EMBARQUE:

Declaración de Exportación.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.

Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- * Factura comercial original.
- * Autorizaciones previas (cuando proceda).
- * Certificado de Origen. (cuando proceda)
- * Documento de Transporte.
- * Orden de Embarque impresa

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

AUTORIZA EMBARQUE: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la COPEI con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página Web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

FASE DE PRE-EMBARQUE: Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página Web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Existe la posibilidad que ante una restricción o control solicitado por otras instituciones reguladoras o por control aduanero, ciertas mercancías requieran cumplir una formalidad aduanera adicional antes de ser embarcadas.

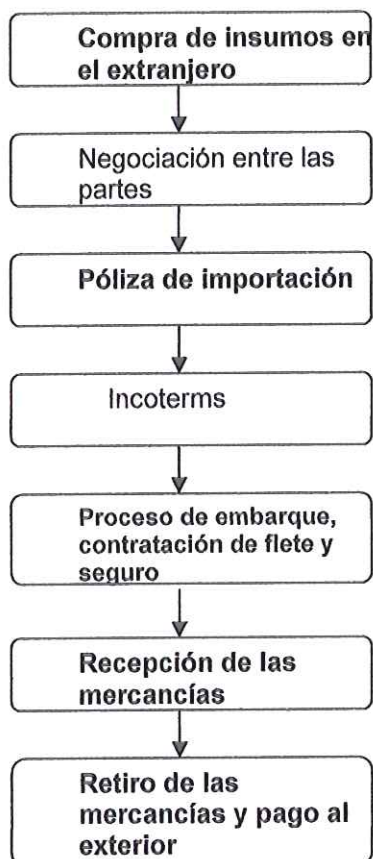
FASE POST-EMBARQUE: Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías.

Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

FLUJOGRAMA DE GENERACIÓN DE SERVICIOS DE IMPORTACIÓN



PROCESO PARA REALIZAR UNA IMPORTACIÓN

1. Compra de insumos en el extranjero

En promedio, los bienes y servicios que se adquieren representan entre un 50 y un 60% de la facturación de una empresa. Una buena administración de los gastos de adquisición de compras y suministros permite aumentar la competitividad, ya que contribuye a reducir los costos, aumentar la calidad y responder con mayor rapidez a los cambios del mercado y a las mejores tecnológicas. Para lograr esto, debe atenderse lo siguiente:

1. Evaluar cuidadosamente los requisitos que deben cumplirse al importar los productos, es decir, cubrir el pago a tiempo, llenar la documentación adecuada para el ingreso de los mismos al país, el tiempo tránsito de las mercancías, etc.
2. Analizar los factores de riesgo y costo de la importación.

3. Examinar los mercados de suministros internacionales y aprovechar las mejores ofertas.
4. Definir el tipo de relación de negocios que se debe establecer con sus proveedores para satisfacer los objetivos de la oferta.
5. Cerciorarse de que los artículos comprados se almacenan de forma eficiente y segura, que el inventario esté bien hecho y que los artículos estén disponibles a bajo costo cuando se requieran

2. Negociación entre proveedor extranjero e importador nacional

Previo a que se inicie una transacción de importación, es recomendable obtener información del mercado de origen del producto y de los potenciales proveedores:

Países productores

Países comercializadores

Precios, variedades, calidad, etc.

Cuando se evalúa al potencial proveedor, es importante comprobar la existencia de Acuerdos Comerciales suscritos por Guatemala y otros países que den la posibilidad de aprovechar incentivos arancelarios para ese producto.

A continuación encontrará una [links](#) que lo transportarán a una serie de documentos relacionados con los acuerdos establecidos para las relaciones de intercambio internacional.

3. Póliza de importación

La póliza de importación es el documento que legaliza el ingreso de las mercaderías al país. Actualmente se maneja mayormente la Póliza Electrónica (aunque también es aceptada la póliza manual).

El importador debe habilitar un archivo donde lleve el control de todas sus pólizas de importación ya que éstas le pueden ser de gran utilidad en caso necesite enviar mercadería a su proveedor (reparación, cambio, etc.). Es importante mantener las pólizas en buen estado y al alcance para cualquier eventualidad.

4. INCOTERMS

Al hacer contacto con todo proveedor en el extranjero, se solicita cotización (factura pro forma o carta oferta), que contenga las condiciones de la venta: Precio y características de las mercaderías (variedad, modelo, calidad), según Cláusula de Compraventa. Estas cláusulas se establecen bajo los términos internacionales de comercio INCOTERMS establecidas en todo contrato de compraventa internacional.

Los términos comúnmente utilizados son los siguientes:

1. En-Fábrica - EXW: Este término indica que el comprador debe asumir todos los costes y riesgos que incluye recibir las mercaderías en la fábrica del vendedor que son:
 - Pagar precio del producto según lo previsto en el contrato.
 - Obtención de Licencias, autorizaciones y formalidades.
 - Carga y descarga del medio de transporte.
 - Flete, desde la recepción de las mercancías.
 - Seguro, es decir todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento de su recepción.
 - Obtener; Licencias, autorizaciones y Formalidades oficiales o aduaneras
 - Pagar los gastos y cargas contraídas para obtener documentos o mensajes electrónicos.
 - Dar aviso de recepción de las mercaderías
 - Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
2. Franco Transportista - FCA: Este término nos indica que el vendedor entrega las mercancías a un transportista propuesto por el comprador desde ese momento el comprador asume:
 - Pagar precio del producto según lo previsto en el contrato.
 - Contrato de transporte internacional
 - Seguro Mercancías desde el momento que, la recibe el transportista
 - Pagar los gastos y cargas contraídas para obtener documentos o mensajes electrónicos.
 - Obtener; Licencias, autorizaciones y Formalidades oficiales u aduaneras

- Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
3. Franco al costado del Buque - FAS: Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior. Significa que la mercadería es recibida por el comprador al costado del barco por lo tanto el comprador desde ese momento asume:
- Carga y descarga del buque.
 - Seguro y flete hasta su destino
 - Obtener; Licencias, autorizaciones y Formalidades oficiales u aduaneras
 - Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
4. FOB: Franco a Bordo significa que el comprador esta obligado a asumir:
- Todos los gastos relativos a las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque.
 - Flete y seguro hasta su destino
 - Descarga en el lugar de destino
 - Obtener; Licencias, autorizaciones y Formalidades oficiales u aduaneras
 - Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
5. C&F (o CFR): Coste y flete significa que el vendedor entrega las mercancías cuando sobrepasan la borda del buque, y el vendedor debe asumir el costo y flete hasta el puerto de destino, pero el comprador asume:
- Seguro para la mercancía desde que son puestas a bordo.
 - Gastos de cargas mientras la mercancía esta en tránsito hasta su destino.
 - Descarga en el puerto (lugar) de destino.
 - Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
6. CIF: Coste, Seguro y Flete significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido hasta el puerto

de destino, Pero el riesgo de pérdida o daño después de entregadas las mercaderías debe asumirlo el comprador (Importador).

- Gastos de derecho. Impuestos y demás cargas, así también trámites aduaneros pagaderos por la importación de las mercancías y por su tránsito por cualquier país.
- Este término es utilizado sólo para el transporte por mar o vías navegables interiores, si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término CIP (Transporte y Seguros pagados hasta). Significa que el vendedor entrega las mercancías al transportista designado por él; aunque, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar las mercancías al destino convenido.

5. Proceso de embarque, contratación de flete y seguro

1) ETAPA DE EMBARQUE

El exportador extranjero (proveedor) revisa la forma de pago convenida, toda vez esté de acuerdo, embarca las mercaderías según lo estipulado; En esta etapa el exportador extranjero (proveedor) confirma el medio de transporte internacional que lleva las mercaderías, fecha de salida, número de vuelo, nombre del barco, tiempo de demora del viaje y fecha estimada de arribo.

El importador coordina con el Agente de Aduanas la recepción de las mercaderías en puerto de llegada e internación.

2) ETAPA DE NEGOCIACIÓN

El exportador extranjero (proveedor) negocia ante su Banco comercial el pago convenido, presentando documentos oficiales que acrediten el embarque de las mercancías (factura, conocimiento de embarque o documento que haga sus veces, póliza de seguro, etc.)

El banco comercial extranjero revisa los documentos y paga al exportador en el período establecido. Estos documentos son enviados al Banco emisor de la carta de crédito, cobranza u otro forma de pago.

El conocimiento de embarque, documento que tiene un título de dominio sobre la mercancía, deberá venir consignado a nombre del Banco emisor, el cual le servirá de

respaldo en esta operación. Posteriormente, dicho documento deberá ser endosado por el Banco a nombre del importador nacional trasladando así el dominio de las mercaderías.

3) RECEPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS

Una vez recibida la mercancía en la aduana de ingreso, el Agente de Aduanas procederá, en coordinación con el importador, a realizar el pago correspondiente a los impuestos y demás gravámenes. El importador recibirá del Banco Comercial los documentos que servirán de base al Agente de Aduanas para realizar la declaración aduanera, formalizada mediante el documento denominado "Declaración de Aduana". Los documentos en referencia son los siguientes:

Conocimiento de Embarque (endosado por el Banco guatemalteco)

Factura comercial y nota de gastos

Certificado de Seguro indicando monto de la prima (sí hubiere seguro)

Certificado de Origen y certificado fitosanitario si proceden

Lista de Empaque

Mandato especial (otorgado por el importador al Agente de Aduana)

4) RETIRO DE LAS MERCANCÍAS Y PAGO AL EXTERIOR

Posterior a realizar el pago de los gravámenes aduaneros y el pago de las tasas de almacenaje, movilización y cualquier otro recargo cuando corresponda, la Intendencia de Aduanas procede a otorgar Declaraciones de Ingreso de las mercancías para su examen físico o documental, debiendo obtener la visa respectiva ante la Agencia de la Intendencia de Aduana correspondiente.

Efectuado dicho trámite dentro de las 48 horas (máximo) se procede a legalizar el documento, el agente de aduanas notifica al importador para que efectúe el pago de los gravámenes que se determinen en dólares de los Estados Unidos de América, convertidos a moneda nacional al tipo de cambio fijado por el Banco de Guatemala. Dicho pago puede realizarse en las empresas bancarias que están autorizados para tal efecto. Ver Listado de agencias bancarias autorizadas.

5.5.3 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

5.5.3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA.

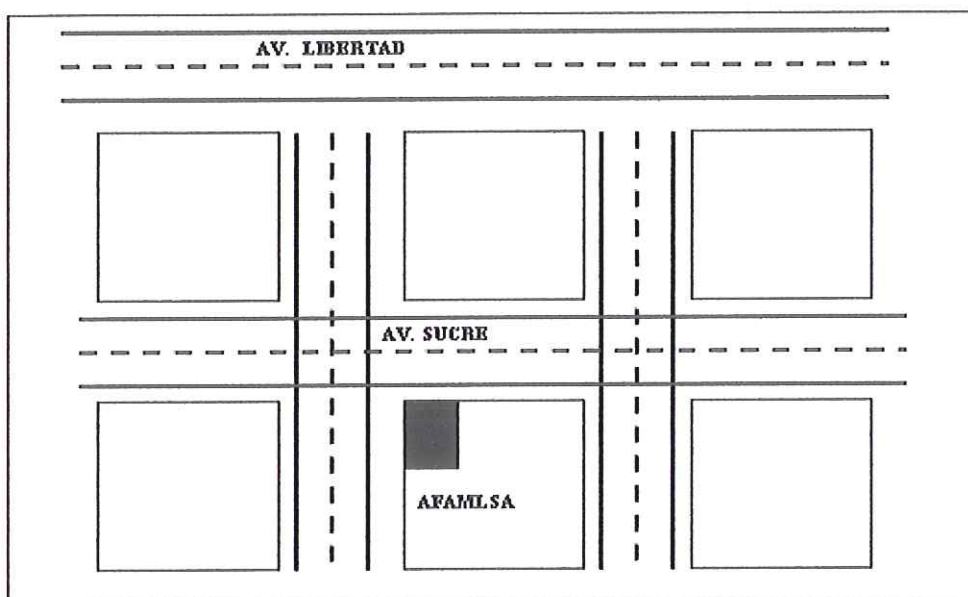
El presente proyecto tiene como localización física en el cantón Esmeraldas, en la parroquia Luís Tello entre las calles Sucre y Homero López, tiene una extensión de éste cuenta con una población de 157.792, es decir, 77.350 son hombres (49%) y 80.442 mujeres (51%), con una tasa de crecimiento anual (1990-2001) de 1.4%. Además, 53.826 corresponden a la población económicamente activa que constituye el 41.5%.

La ciudad de Esmeraldas posee 95.124 habitantes cuya tasa de crecimiento anual representa (0.32%). Revisadas y analizadas las estadísticas, dentro de la población económicamente activa, Existen empresarios que se dedican a producir y a comercializar productos tradicionales y no tradicionales, en los diversos sectores pecuario, maderera, agroindustrial y comercial que conlleve a la aplicación de las múltiples negociaciones internacionales; lo cual genere un incremento de divisas para el sector productivo, y con ello permita abrir nuevo canales y oportunidades de importar o exportar hacia diferentes destinos, aprovechando los convenios internacionales con la CAN, ALADI y demás acuerdos entre las regiones.

Además de esta relación, es necesario analizar la infraestructura con la que cuenta el cantón Esmeraldas con un desarrollo comercial e industrial, dado que posee varias ventajas para laborar con esta comunidad, dado el cantón cuenta con el puerto comercial de Esmeraldas, instalación ubicada en la costa del Océano Pacífico destinada a recibir embarcaciones de diverso tamaño, y que cuenta con facilidades requeridas para carga y descarga de mercadería.

CUADRO No. 19

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA EMPRESA



Fuente: La autora

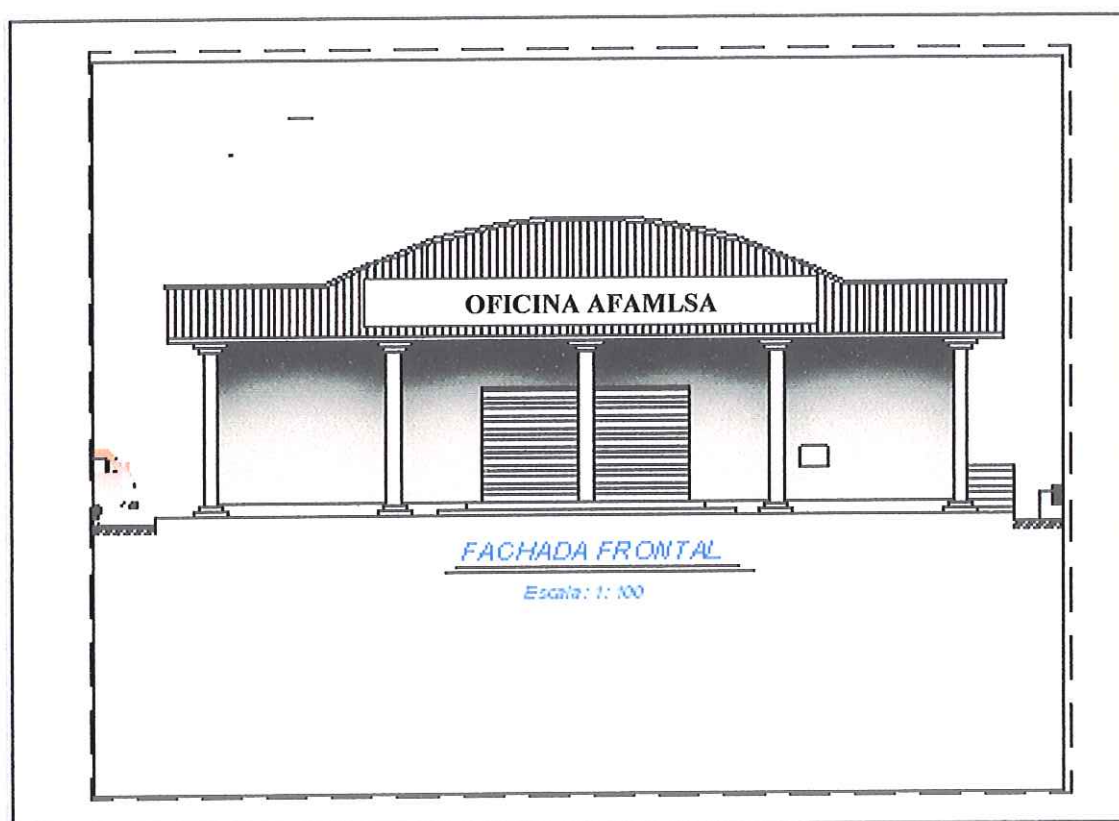
5.5.4 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO.

Como se puede observar, el incremento en la demanda potencial es muy pronunciado. El futuro inversionista debe considerar varias cuestiones. Primero que es más fácil para cualquiera de los agentes aduaneros actuales cubrirla que para algún agente afianzado nuevo, la estrategia del nuevo competidor es detectar las debilidades o problemas que padece la competencia actual, para no cometer los mismos errores y entrar al mercado insatisfecho; otro factor que se analizó es el precio de venta por el servicio; la mayoría de los demandantes de acuerdo al estudio de mercado realizado preferían inclinarse por una firma que le gestione toda la tramitación, pero que no cobre excesivo, por que se denota que la mayoría se inclinan por el proveedor que ofrece el menor precio, siempre que la calidad del servicio producto sea al menos igual a la de los que actualmente se ofrecen.

5.5.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

OFICINA ADMINISTRATIVA:

1. Computadores
2. Impresoras
3. Software Aduanero Especializado
4. Equipos modernos aforos
5. Materiales e instrumentos de inspección
6. Vehiculo



5.5.6 INVERSIÓN DE EQUIPOS Y MAQUINARIAS.

DESCRIPCION	CANTIDAD	C/U	C/T
COMPUTADORES	2	1,000.00	350.00
IMPRESORAS	2	120.00	6,000.00
MUEBLES DE OFICINAS	3	150.00	700.00
ARCHIVADORES	2	250.00	4,500.00
ENSERES DE OFICINA	2	30.00	7,000.00
SOFTWARE ADUANERO ESPECIALIZADO	1	10,000.00	10,000.00
VEHICULO	1	15,000.00	100.00
TOTAL			28,650.00

Fuente: Información directa

Elaborado: Autora

5.6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

5.6.1 Nombre del Negocio.

Para el presente proyecto ha sido necesario colocar un nombre que identifique al negocio, el cual está basado en siglas que representan la esencia del accionar de la Pymes en el entorno del comercio exterior, considerando en evitar los riesgos de conflictos por plagios, usurpaciones o apropiaciones indebidas de marcas o patentes ya conocidas. El nombre que se establecido es AFAMLSA., (Agente Afianzado de aduanas Mendoza Lara S.A).

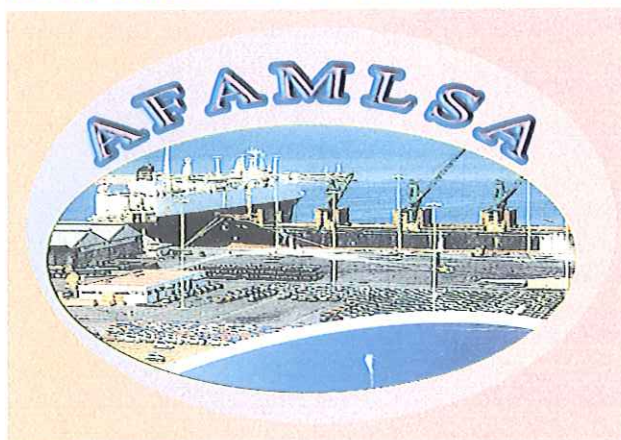
Como es de conocimiento publico, el nombre de la organización para que pueda ser participe del arranque o iniciación se lo registrará en la respectivas Cámaras y entidades afines que validen, certifique y autoricen su funcionamiento para ejercer las labores de Agente Afianzado de Aduanas; entre ellas están: Cámara de Comercio, Cámara de Pequeña y mediana Industria, Registro Mercantil, SRI, Municipio, Ministerio de salud y Cuerpo de Bomberos.

5.6.2 LOGO.

Para fortalecer la estructura organizativa y administrativa, se ha ejercido una planificación en el diseño de un logotipo que identifique y represente las características del negocio en mención, tomando en cuenta que la organización posee diferentes enfoques de comercialización de los servicios ofertado a la comunidad exportadora e importadora. El proceso para anclar el respectivo **LOGO** ha sido de constante pruebas, lo cual servirá como elemento primordial para diferenciar el servicio aduanero que se brindará en la marcha del proyecto.

Para clarificar la idea, es menester indicar a partir de la instauración del **logotipo**, se utilizará en todos los soportes y/o documentos que certifiquen el origen de **AFAMLSA** y por consiguiente se pueda membretar la hojas, folletos, trípticos, avisos publicitarios y portal Web.

AGENTE AFIANZADO DE ADUANAS "AFAMLSA"



**SERVICIO ADUANERO CON MAXIMA CALIDAD
Y CELERIDAD**

5.6.3 PROPUESTA DE VENTAS (SLOGAN)

Para el desarrollo de la venta del servicio aduanero que se ofrece, se implementará un slogan claro, sencillo y practico que agrupe y socialice la imagen que se desea reflejar en el posible cliente final dentro de la comunidad importadora y exportadora; el cual refiere: "Servicio Aduanero con máxima calidad y celeridad". Con este elemento de vital elaborado en forma metódica y analítica, se ha elaborado un plan de negocios, donde está implícito la presencia programa de promoción en la oferta del servicio aduanero, que

mediante diferentes medios de publicidad y herramientas de marketing, se ha considerado captar los posibles y futuros clientes, otorgándoles cierto margen de descuento en la tramitación de sus documentos.

Puntualizando que este programa se utilizará sólo a la apertura de la oficina, y se lo aplicará en forma directa o indirecta, enfocando varios soportes del marketing: Avisos, Tríptico, Web Site y demás afines. No obstante podrá beneficiarse con un mayor margen si encadena a múltiples clientes. Para llevar adelante el proyecto, se establecerán alianzas estratégicas para obtener apoyo técnico, financiero y capacitación.

Frente a los competidores representados por los AGENTES AFIANZADOS DE ADUANAS existentes en la provincia de Esmeraldas y hoy por hoy en el país, es necesario usar como estrategia el marketing, aprovechando la tendencia del e_commerce (comercio electrónico), mediante la Internet para que la comunidad importadora y exportadora puedan acceder a solicitar el servicio que se oferta.

5.6.4 CARACTERISTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN.

En lo concerniente a la modalidad en que se desenvolverá la Oficina de Agente Afianzado de Aduanas, será de tipo privado, con soporte y financiamiento particular, y no estará asociada con otras entidades sean éstas públicas o privadas; de acuerdo al funcionamiento de toda organización se priorizará y mantendrá su elementos, estará en funcionamiento como compañía limitada y en entorno empresarial se ejecutará las líneas administrativas para su crecimiento corporativo, tales como: la planificación, dirección, organización, control, evaluación constante.

Para la consecución de buenos resultado se hace evidente la dirección se asociará con unas buenas relaciones humanas con el talento humano, fortaleciendo su accionar con motivaciones, estímulos y reconocimientos por la metas y objetivos alcanzados. Delineado planes de contingencias y de retroalimentación, en caso de debilidades en el logro de los propósitos de la empresa, proyectando nuevos objetivos a corto y mediano plazo sin incurrir en riesgos o errores cometidos anteriormente.

Se ha determinado en forma acertada, que el tipo de organización que se implementará estará basada en la **FORMAL** y en su estructura se vinculará la **LINEA**, estableciendo los elementos de la dirección, administración, control y evaluación antes y después de la ejecución de cada una de las transacciones aduaneras realizadas por AFAMLSA; también se hace énfasis, que a pesar de ser una organización de dimensión pequeña, se aplicará una estructura organizativa, la cual implique líneas de autoridad bien definidas, canales de comunicación y la asignación de explícitas responsabilidades a cada uno de los colaboradores.

Como en toda empresa, se ha planificado y diseñado un manual de funciones y de procedimientos como soportes cotidiano, para que coadyuve en la efectividad y eficiencia del rendimiento y calidad de su trabajo dentro de su área de trabajo.

5.6.5 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS.

5.6.5.1 MISIÓN.

La misión de AFAMLSA es proveer un servicio aduanero con calidad, celeridad, y responsabilidad, a toda la colectividad importadora y exportadora de la provincia de Esmeraldas y del país, en especial a las PYMES, preservando el principio de elevar la producción, productividad y competitividad con un enfoque de diferenciado en la atención al cliente complementada con un valor agregado sobre el servicio ofrecido.

5.6.5.2 VISIÓN.

Ser una institución líder en el campo del Agenciamiento Aduanero, posicionándonos con la marca de mayor de opción en el mercado Esmeraldeño, ofreciendo una moderada oferta al mercado objetivo, robusteciendo y mejorando la calidad del proceso de transformación de los servicios aduaneros que brinda.

4.6.5.3 OBJETIVOS.

4.6.5.3.1 OBJETIVO FUNDAMENTAL.

El objetivo fundamental de AFAMLSA es brindar un servicio aduanero basados en tramitación, documentación, transportación, embarcación, aseguradora, estibamiento y demás afines, satisfaciendo a un sector demandante de este tipo de servicio, estructurando servicios agregados o complementarios de calidad que posean mayor grado de demanda en la colectividad, que permitan la satisfacción de la demanda insatisfecha.

5.6.5.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- 1) Ejecutar una campaña agresiva de publicidad con miras introducirnos al mercado Esmeraldeño, priorizando sus servicios potenciales.
- 2) Planificar el desarrollo de una consistente, efectiva y rentable distribución de los servicios aduaneros hacia un mercado objetivo potencial de la provincia de Esmeraldas y del país.
- 3) Definir un cuadro de necesidades, requerimientos e insatisfacciones de los clientes, estratificando los diferentes segmentos que se atenderá
- 4) Innovar constantemente la presentación de la infraestructura del negocio, servicio y atención al cliente con enfoque de calidad total para el desarrollo empresarial.
- 5) Ampliar y mejorar las instalaciones de AFAMLSA y consecuentemente aperturar varias sucursales en diversas zonas segmentadas y potenciales que involucren la participación a personas con poder económico.

5.6.6 REQUERIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO PARA LA PUESTA EN MARCHA.

En lo que respecta a la elección y escogitamiento del recurso humano para que laboren en AFAMLSA, se cumplirá bajo un estricto proceso de selección, aplicando todas las normas estándares para la consecución de este objetivo: reclutamiento, selección, integración; preservando la calidad profesional, la ética profesional, el espíritu de trabajo, liderazgo, iniciativa, creatividad y demás elementos que fortalezcan y robustezcan su accionar dentro de la organización.

Cabe indicar se aplicará filtros que denoten una marco selectivo especial, y sólo aquellos profesionales en el ámbito del comercio exterior, podrá enrolarse a las filas de la oficina de servicios aduaneras.

Se ha cuidado que el futuro personal debe contener título académico registrado y certificado por Conesup, con ello se sustenta la aplicación de las políticas propias de la empresa para el cumplimiento de sus metas y objetivos.

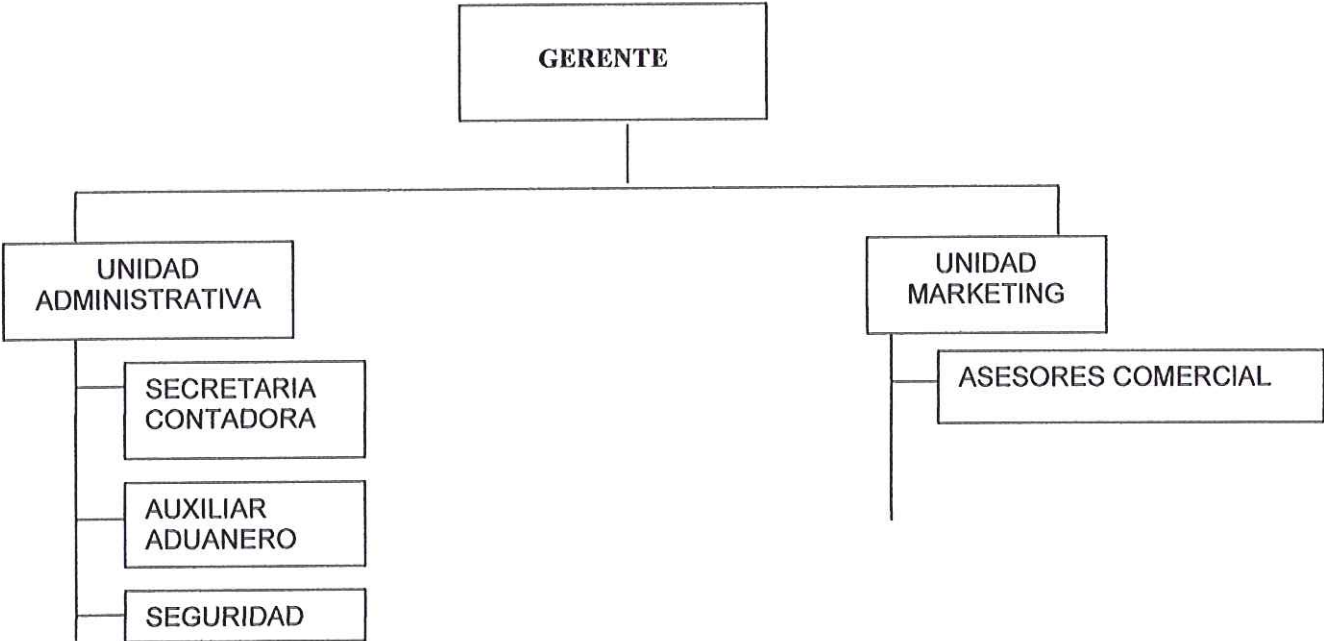
Se debe destacar que la directiva de AFAMLSA se regirá en la búsqueda de un personal idóneo, capacitado y especializado con cualidades, conocimientos, experiencias, motivaciones,, intereses vocacionales, aptitudes, actitudes, habilidades, potencialidades y destrezas que permitan a la empresa desarrollarse y desenvolverse eficientemente con calidad y con un alto espíritu de trabajo, y por ende facilite un crecimiento de la imagen institucional y genere un prestigio sostenido para el futuro.

Se aplicara la administración del talento humano y dentro de ella se llevará a cabo diversas políticas que benefician al individuo una vez contratado, otorgándole un adiestramiento, entrenamiento y preparación de las funciones y responsabilidades que debe cumplir a presión en la jornada laboral. De igual forma la organización establecerá desde el inicio el seguro para los contratados, pago de sueldos y salarios contemplados en la Ley Vigente de la Constitución así como también todos los beneficios.

Se conformará una Sociedad Anónima la que será la encargada de la administración del proyecto, en donde en la parte administrativa se encuentra integrada por el Gerente General

y una secretaria, en la parte Operativa, se encuentra un Director Técnico, un asistente aduanero, cuenta con un Ing. en Mercadotecnia, además integran la parte del recurso humano de la oficina un guardián, siendo en total 5 personas que se encuentran laborando en la organización de servicios aduaneros.

5.6.7 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN.



Elaboración: La Autora

FUNCIONAL:

Para la ejecución del proyecto se necesitará del siguiente personal:

- Un Gerente: Será el encargado del manejo gerencial del Proyecto.
- Una Secretaria Contadora: Será la encargada del manejo contable y de archivo del Proyecto.
- Un Director Técnico: Será el encargado de la producción de servicios

Aduaneros, inicialmente podría ser el mismo gerente.

- 1 Asistente aduanero: Será el encargado de tramitar, movilizarse, aforar y realizar demás actividades inherentes al servicio ofrecido.
- Un Guardián: Será el encargado de la guardianía de la oficina y las instalaciones.

5.6.8 TRÁMITES Y PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO

La organización de servicios aduanera contemplará y cumplirá a cabalidad lo exige la norma para que un agente afianzado pueda ejercer su actividad en el territorio ecuatoriano, para ello se obtendrá los requisitos para levantar la vida jurídica de la organización, desplegando todos sus ámbitos de comercialización. A través del SRI se dispondrá a obtener el RUC para que sea reconocido como proveedor nacional o internacional de servicios aduaneros.

Previo al puesta del proyecto se debe obtener el permiso por parte MIC, con el cual permita autorizar firmar todos tipos de documentos inherentes a importaciones o exportaciones; la agremiación a la Cámara de Comercio Internacional es de vital importancia; la tramitación pertinente debe ser oportuna para pertenecer a la Cámara de la Pequeña Industria y Mediana Industria.

Fortaleciendo esta gama de documentos, es preciso destacar que el permiso por parte del Ilustre Municipio permitirá aperturar sin dificultad las operaciones de los servicios aduaneros. El permiso por del Cuerpo de Bomberos también será cumplido y así como del Ministerio de Salud.

5.6.9 CERTIFICACIONES Y NORMATIVAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN EN EL PAÍS DE DESTINO

La organización en el marco del cumplimiento de la COPEI, se regirá con lo establece para proceder al desarrollo de las actividades concernientes a importaciones o exportaciones; con ello se acatará el fiel cumplimiento de los diversos tipos certificaciones existentes en materia del comercio exterior, tales como:

- Certificado de Origen
- Certificado Sanitario
- Certificado Fitosanitario
- Certificado Ictiosanitario
- Certificado de Calidad
- Certificado de Inspección
- Certificado de Valor

5.6.10 RESTRICCIONES ARANCELARIAS

Como Agentes Afianzado de Aduanas se aplicará lo que contempla la Ley Orgánica de Aduanas y en su enfoque comercial, se convergerá con los tratados internacionales que rigen actualmente el comercio exterior y en su entorno se establecerá un sistema de beneficio con la presencia de diversas organizaciones, con los cuales ciertos tipo de productos y/o mercancías que formen parte de una operación aduanera, ya sea una Importación o exportación; reduciendo o eximiendo los pagos o tributos arancelarios.

La organización posee un sistema de gestión administrativa aduanera que permite a los usuarios ahorrar si es está inmerso el país de destino, cuando se ejerce una exportación, contemplando países de la Comunidad Andina de Naciones que son: Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y por definirse Venezuela. Como también en los que están conformados en el Asociación Latinoamericana de Integración que son: Colombia, Ecuador, Uruguay, Paraguay, Brasil, Argentina, Chile, México, Perú, Venezuela, Bolivia y Cuba.

5.6.11 CONTROLES FITOSANITARIOS

En la marcha de los servicios aduaneros que se oferte a la comunidad exportadora e importadora se dará un fiel cumplimiento a los diversos controles fitosanitarios que lo realiza los responsables del Ministerio de Salud, a través del Instituto Izquieta Pérez, en ese lugar proceden a analizar los productos antes de que se comercialicen en el interior del país (caso importación) o antes de enviar fuera del país (caso exportación) los productos que requieran de este requisito son: productos farmacéuticos, medicinas, licores, productos alimenticios, cosméticos, insecticidas, etc.

En el Registro Sanitario se procede analizar los productos antes de que se **comercialicen** en el interior del país (caso importación) o antes de enviar fuera del país (caso exportación); y en el Certificado Sanitario cuando se **importa** animales vivos o productos del reino animal y nos indican que no tienen enfermedades.

5.6.12 SISTEMA DE NEGOCIACIÓN

El proyecto utilizará como herramienta fundamental el comercio electrónico, que es usado por millones de usuarios en beneficios de los clientes de AFAMLSA, la misma que nos permitirá:

- Es la oportunidad para utilizar socios comerciales externos sin una ubicación física, pues se establece una relación basada en transacciones electrónicas.
- Se podrá acceder al mercado global. Tradicionalmente estos mercados que tan sólo han estado abiertos para las multinacionales, se vuelve accesible, debido a la escasa cantidad de recursos necesarios para funcionar en el mercado nacional y extranjero.
- El crecimiento de las compras desde el hogar y de la venta directa por parte de los fabricantes, provocará una disminución en los precios, y en consecuencia, una ventaja para los clientes que obtendrán un ahorro en la adquisición del servicio.

• Presión sobre el servicio al cliente, el ciclo de desarrollo y los costos. Aumentará la necesidad de la entrega de soluciones rápida y directa. La cadena de valor será cada vez menor como lo demostramos en el siguiente cuadro:

Descripción del proceso



5.6.12.1 Página web

La creación de la página Web será la herramienta principal para el alcance de los objetivos de proyecto en mención, ya que este desde su existencia ha acortado distancia y contribuido a este fenómeno de globalización que se vive a nivel mundial, en donde se busca optimizar tiempo, recursos, y se logra mover millones diariamente por la comercialización de bienes y servicios. La dirección de la página Web a crearse es www.afamlsa.com.ec, en la misma que se encontrara toda la información necesaria de los múltiples servicios de agenciamiento aduaneros, con los que pueden contar los clientes en el mercado nacional y extranjero, así como varias opciones de paquetes de servicio inmediato con la posibilidad de contar con la asesoría on-line 24 horas al día.

La página Web:

1. Contendrá servicios el detalle de los servicios de agenciamiento aduanero que encajen que sean el de mayor prioridad en lo que respecta a las actividades de importación y exportación.

2. Corregir los errores, en el periodo de prueba que contará con la asistencia del operador Web, hasta constatar el perfecto funcionamiento del mismo.
3. Maximizará las rutas al contenido, desarrolla tantas agregaciones de contenido sobre gente, sitios, asuntos, canales, redes y tiempo como sea posible, como facebook, twitter, etc. con la finalidad de aparecer en las primeras posiciones de Google.
4. Enlazará las discusiones en la Web, como en la página creada de los emigrantes ecuatorianos en España e Italia, sólo alojará discusiones cuando haya un análisis razonado.
5. Presentación de la misma con apariencia discreta, elegante y transparente, que contará con un diseño explicativo de cada uno de los servicios de la Web

6.12.2 Funcionamiento y Proceso de Página Web

El funcionamiento de la página Web, es muy fácil se ingresa a www.afamlsa.com.ec, y automáticamente carga la página con múltiples opciones como:

- 1.- **LA EMPRESA.**- en esta parte se encontrara la visión, la misión, y la historia de la empresa en sí.
- 2.- **PRODUCTOS.**- aquí encontraremos la especificación de los servicios de agenciamiento aduaneros disponibles para la comercialización
3. **CONTACTO.**- un detalle total de teléfonos, dirección, correos y medios de contacto de las oficinas en el Ecuador- Esmeraldas

En la pagina AFAMLSA se encuentra la opción ON –LINE, que se refiere a la asistencia en tiempo real de un asesor en el ECUADOR quien podrá brindarle toda la asesoría, sobre los tipos contratos, o servicios inmediatos, medios de pago o financiamientos. A esto se sumo la opción de realizar la compra inmediata sin necesidad de acudir a la asistencia, pues si un cliente realiza la compra del servicio por Internet, tendrá las posibilidades de pago que serán manejadas directamente en la página tales como TRANSFERENCIAS, Y TARJETAS DE CRÉDITO.

6.12.3 Diagrama funcionamiento de la Página Web – Flujo del proceso

6.12.3.1 CADENA DE VALOR

La cadena de valor se simplifica a tres puntos básicos:

1.-El usuario – empresario importador o exportador, puede hacerle en dos situaciones, a manera de previsión anticipándose con una suscripción para una posible contratación de los diversos servicios de agenciamiento aduanero, o necesitando en el momento de la muerte inesperada como necesidad inmediata.

2.-La página Web www.afamlsa.com.ec que funciona como una tienda virtual que ofrece los servicios en la provincia de Esmeraldas en Ecuador:

- Registro del cliente
- Información detallada de los servicios que se ofertan.
- Poder proformar el tipo de servicio aduanero escogido
- Adquisición del servicio de agenciamiento aduanero como si estuviese en persona
- Servicio ilimitado en los 365 días del año, las 24 horas del día

3.- El asesor que atiende todas las inquietudes y dudas que el cliente desee saber sobre el servicio propuesto.

- Sobre la obtención de descuentos adicionales.
- Sobre la seguridad de contratar los servicios en la página web y la facilidad de la adquisición de los servicios.

6.12.4 Tácticas de venta

En una primera fase, como una manera de ir intensificando el uso gradual del nuevo canal de ventas, se mantendrá la transacción normal de adquisición del servicio de agenciamiento aduanero, esto es a través del operador comercial, el cual sería el encargado de realizar la transacción a través del portal Internet.

O sea, el Operador Comercial cotizará en línea y luego de cerrar la transacción enviará el requerimiento a través de Internet. De esta forma, se podrá ir verificando el normal funcionamiento del portal y de las lógicas que interactúan con el mismo.

En una segunda fase, y luego de comprobar el normal funcionamiento del sitio, se procederá a su utilización real, en donde el mismo cliente cotizará y enviará los requerimientos a través de la red.

6.12.5 Medios de pago

En la página web que se creará el comercio electrónico se podrán distinguir dos tipos de medios de pago, serán los de pago anticipado de hasta completar el 50 % mínimo para acceder al servicio de agenciamiento aduanero y de pago inmediato que comprende el pago total en caso de necesidad inmediata específicamente.

Solo por compra de servicio en pre- necesidad se podrá tener acceso a un financiamiento directo concedido por afalmsa

6.12.6 Tarjeta de débito y de crédito.

Que hoy en día es el medio más popular y tradicionalmente usado en el comercio electrónico. Para el comprador supone el pago al momento de realizar la transacción (débito) con o sin devengo de intereses (crédito). Para la oficina de servicios agenciamiento aduanero suponen un cobro rápido, a cambio de una comisión que descontará el banco. AFAMLSA trabaja con todas las tarjetas de crédito recibidas en el

país, luego con todas las visas, mastercard, american express, diners, entre otras que se constituyen como las tarjetas tradicionales del medio.

5.4.3.3.5.2 Transferencia Bancaria

La transferencia bancaria es un modo de mover dinero de una cuenta bancaria a otra. Es una manera de traspasar fondos entre cuentas bancarias sin sacar físicamente el dinero.

Se hacen entre cuentas de una misma persona física o jurídica en un mismo banco o también en diferentes bancos en diferentes países o entre cuentas de diferentes titulares. Este medio es muy utilizado en el comercio electrónico y que será implementado en la página para facilidad de los clientes. A diferencia de la tarjeta de crédito que en muchos casos podría ser no poseída por clientes, esta sería la mejor opción para el pago, y el que más seguridad brindaría luego de la notificación de elección de este medio.

5.4.3.3.6 PROCESO DE FUNCIONAMIENTO DE LA OPCIÓN DE PAGO.

El proceso de pago consiste en:

1. Una vez realizado el pedido, el comprador proporciona su número de tarjeta al en el casillero correspondiente a través de la red.
2. El servidor envía la transacción al banco o directamente a la red de medios de pago. Este envío suele producirse fuera de la red pública y se realiza de forma análoga a como se efectuará desde una terminal punto de venta (TPV) físico que existiese en una tienda real.
3. El banco receptor pide autorización al banco emisor a través de la red de medios de pago.
4. Si la transacción se autoriza, la liquidación del pago (transferencia de dinero desde la cuenta del comprador en el banco emisor hasta la cuenta de Camposanto Jardines de la Paz con el banco respectivo) se realiza a través de la red tradicional de medios de pago.

5.6.13 PERMISOS Y PROCESO DE EXPORTACIÓN

En la etapa inicial del proyecto se gestionara la obtención de los diferentes permisos que otorgan las diferentes autoridades estatales y privadas que provee a una persona natural o jurídica que se incline a brindar servicios aduaneros, entre ellos, se obtendrá del Banco Central del Ecuador, MIC, COMEXI y demás afines, que certifique la legalidad de la operaciones aduaneras que AFAMLSA ejecute en beneficio de los diferentes usuarios de la comunidad exportadora e importadora.

Para llevar adelante el proyecto, la implementará una gestión administrativa lo cual involucre una correcta administración de los procesos de importación y exportación, ya que con esta disciplina de trabajo se procederá a gestionar los múltiples documentos evitando al máximo todo tipo de riesgo; a continuación se puntualiza los procesos de importación y exportación que un agente afianzado debe cumplir.

5.7 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

5.7.1 INVERSION FIJA

EQUIPOS INFORMATICOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
2	computadoras Core 2 duo	1.000,00	2.000,00
1	Proyector Marca Samsung S10	800,00	800,00
1	Camara digital SONY	450,00	450,00
1	Impresora multifuncion CANON	120,00	120,00
			-
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		3.370,00

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Telefax Marca Brother	180,00	180,00
1	aire acondicionado	680,00	680,00
2	Sumadoras	150,00	300,00
1	Televisor 21"	680,00	680,00
2	Ventiladores	65,00	130,00
1	Dispensador de agua	140,00	140,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		2.110,00

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Escritorio ejecutivo grande, 5 gavetas	250,00	250,00
1	Sillon ejecutivo neumatico hidraulico	210,00	210,00
1	Archivador 4 Gavetas	208,93	208,93
3	Silla de secretaria	110,00	330,00
16	Sillas prefabricadas	35,00	560,00
1	Escritorio profesional 3 gavetas- 1 archivo	250,00	250,00
1	Mesa de reuniones	300,00	300,00
1	Pizarra de Tiza Liquida	85,00	85,00
2	Papeleras 3 niveles	15,00	30,00
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		2.223,93

VEHICULOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Camioneta Chevrolet	15.620,00	15.620,00
	TOTAL VEHICULOS		15.620,00

EDIFICIO

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Edificación de oficina	27.531,00	27.531,00
			-
	TOTAL EDIFICIO		27.531,00

TERRENO

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1200	Terreno de 30x40 (1200 m2)	20,15	24.180,00
	TOTAL TERRENO		24.180,00

OTROS ACTIVOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	Transformador 15kw	2.000,00	2.000,00
1	Portal Web de la empresa	800,00	800,00
1	Gasto de preoperación y capacitación	1.000,00	1.000,00
1	Estudios preliminares	1.000,00	1.000,00
1	Garantía exigida por la SENAE	5.000,00	5.000,00
	TOTAL OTROS ACTIVOS		9.800,00

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
	NO FUNGIBLES		
2	Porta cinta	5,00	10,00
2	Perforadora	10,00	20,00
2	Grapadora	8,00	16,00
			-
	TOTAL NO FUNGIBLES		46,00
	FUNGIBLES		
5	Clips	0,60	3,00
2	Grapas	1,60	3,20
5	Hojas A4	4,00	20,00
24	Esferos	0,25	6,00
10	Macadores de tiza liquida	0,60	6,00
2	Cinta de Embalaje	1,25	2,50
2	Cinta scotch	1,40	2,80
10	Carpetas Folder para archivo	4,30	43,00
2	Unidades de Toner	95,00	190,00
	TOTAL FUNGIBLES		276,50
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		322,50

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
	NO FUNGIBLES		-
2	Escobas	2,00	4,00
1	Trapeador	3,50	3,50
2	Pala recogedor de basura	2,50	5,00
3	Basureros inoxidables para oficina	35,00	105,00
1	Tachos de basura	12,00	12,00
	TOTAL NO FUNGIBLES		129,50
	FUNGIBLES		
2	Fundas de basura grandes 10*1	0,90	1,80
2	Fundas de basura pequeña 10*1	0,70	1,40
10	Unidades Papel Higienico	0,30	3,00
2	Pinoclin	8,70	17,40
2	Galones de cloro	2,50	5,00
	TOTAL FUNGIBLES		28,60
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		158,10

TOTAL DE INVERSION	85.995,53
---------------------------	------------------

GASTO DE CONSTITUCION

Permiso Cuerpo de Bomberos	110,00
Permiso Municipal	160,00
Gasto de publicidad	80,00
Afiliación a la Camara de Comercio	120,00
Inscripción al registro Mercantil	60,00
Honorarios de Abogados	150,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	680,00

ROL DE PAGO PROFORMA

NOMINA LABORAL

CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	Administrador	560,00		560,00	46,67	20,00	46,67	11,67	23,33	148,33	708,33
1	Secretaria contadora	350,00		350,00	29,17	20,00	29,17	7,29	14,58	100,21	450,21
2	Asistentes de aduanas	250,00		500,00	41,67	40,00	41,67	10,42	20,83	154,58	654,58
1	Asesor de ventas	240,00		240,00	20,00	20,00	20,00	5,00	10,00	75,00	315,00
1	Guardia	240,00		240,00	20,00	20,00	20,00	5,00	10,00	75,00	315,00
6	TOTAL	1640,00	0,00	1890,00	157,50	120,00	157,50	39,38	78,75	553,13	2443,13
		MENSUAL	ANUAL								
	TOTAL IESS PATRONAL	229,64	2755,62								32073,12

Nómina a partir del segundo año

RESUMEN GASTOS

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H

COSTO KV/H	0,32
-------------------	-------------

N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	TELEVISOR 21"	70	4	24	96	6,72	2,15	2,15
1	AIRE ACONDICIONADO	280	8	24	192	53,76	17,20	17,20
1	COPIADORA	270	4	24	96	25,92	8,29	8,29
16	FOCOS FLUORECENTE (8 de 15W c/u)	120	4	24	96	11,52	3,69	58,98
1	VENTILADOR	85	8	24	192	16,32	5,22	5,22
2	EQUIPO DE COMPUTO	300	8	24	192	57,6	18,43	36,86
TOTAL MENSUAL						171,84	54,99	128,72

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M³

COSTO POR M³				0,60
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
34	Agua potable	0,5	17	10,20
TOTAL MENSUAL				10,20

CONSUMO DE PLANILLA TELEFONICA	150,00
---------------------------------------	---------------

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO TELEFONICO

COSTO POR MINUTO				0,048
N°	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
20	Teléfono	65	1300	62,40
TOTAL MENSUAL				62,40

RESUMEN DE INVERSION

RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			TOTAL
EQUIPOS INFORMATICOS			3.370,00
MUEBLES DE OFICINA			2.223,93
EQUIPOS DE OFICINA			2.110,00
MAQUINARIA Y EQUIPO			-
SUMINISTROS DE OFICINA			322,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			158,00
MATERIA PRIOMA			-
GASTOS DE CONSTITUCION			680,00
REMUNERACIONES	1	-	
ROL DE HONORARIOS	1		-
TOTAL INVERSION INICIAL			8.863,93

FINANCIAMIENTO

INVERSION INICIAL	93.892,41	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE	5.000,00	0,05325244	Tasa Pasiva	3,85	0,0385	0,00205
CREDITO BANCARIO	88.892,41	0,94674756	TASA ACTIVA	9,24	0,0924	0,08748
		0	Tasa Activa		0	0,00000
TOTAL INVERSION	93.892,41	1,00000000	TASA DE RENTABILIDAD			0,089530
						8,95%

**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL
CRÉDITO BANCARIO**

METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	88.892,41	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL	10,35%	PERIODOS		60
PLAZO	5	AÑOS		
PAGOS ANUALES	12			
INTERES	0,86%	PAGO PERIODICO		1.904,05
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				88.892,41
1	1.904,05	766,70	1.137,35	87.755,06
2	1.904,05	756,89	1.147,16	86.607,90
3	1.904,05	746,99	1.157,05	85.450,84
4	1.904,05	737,01	1.167,03	84.283,81
5	1.904,05	726,95	1.177,10	83.106,71
6	1.904,05	716,80	1.187,25	81.919,46
7	1.904,05	706,56	1.197,49	80.721,97
8	1.904,05	696,23	1.207,82	79.514,16
9	1.904,05	685,81	1.218,24	78.295,92
10	1.904,05	675,30	1.228,74	77.067,18
11	1.904,05	664,70	1.239,34	75.827,83
12	1.904,05	654,02	1.250,03	74.577,80
TOTAL	22.848,55	8.533,95	14.314,60	
13	1.904,05	643,23	1.260,81	73.316,99
14	1.904,05	632,36	1.271,69	72.045,30
15	1.904,05	621,39	1.282,66	70.762,65
16	1.904,05	610,33	1.293,72	69.468,93
17	1.904,05	599,17	1.304,88	68.164,05
18	1.904,05	587,91	1.316,13	66.847,92
19	1.904,05	576,56	1.327,48	65.520,44
20	1.904,05	565,11	1.338,93	64.181,51
21	1.904,05	553,57	1.350,48	62.831,03
22	1.904,05	541,92	1.362,13	61.468,90
23	1.904,05	530,17	1.373,88	60.095,02
24	1.904,05	518,32	1.385,73	58.709,30
TOTAL	22.848,55	6.980,04	15.868,51	

25	1.904,05	506,37	1.397,68	57.311,62
26	1.904,05	494,31	1.409,73	55.901,89
27	1.904,05	482,15	1.421,89	54.479,99
28	1.904,05	469,89	1.434,16	53.045,84
29	1.904,05	457,52	1.446,53	51.599,31
30	1.904,05	445,04	1.459,00	50.140,31
31	1.904,05	432,46	1.471,59	48.668,73
32	1.904,05	419,77	1.484,28	47.184,45
33	1.904,05	406,97	1.497,08	45.687,37
34	1.904,05	394,05	1.509,99	44.177,38
35	1.904,05	381,03	1.523,02	42.654,36
36	1.904,05	367,89	1.536,15	41.118,21
TOTAL	22.848,55	5.257,46	17.591,09	
37	1.904,05	354,64	1.549,40	39.568,81
38	1.904,05	341,28	1.562,76	38.006,04
39	1.904,05	327,80	1.576,24	36.429,80
40	1.904,05	314,21	1.589,84	34.839,96
41	1.904,05	300,49	1.603,55	33.236,41
42	1.904,05	286,66	1.617,38	31.619,03
43	1.904,05	272,71	1.631,33	29.987,69
44	1.904,05	258,64	1.645,40	28.342,29
45	1.904,05	244,45	1.659,59	26.682,70
46	1.904,05	230,14	1.673,91	25.008,79
47	1.904,05	215,70	1.688,35	23.320,45
48	1.904,05	201,14	1.702,91	21.617,54
TOTAL	22.848,55	3.347,88	19.500,67	
49	1.904,05	186,45	1.717,59	19.899,94
50	1.904,05	171,64	1.732,41	18.167,54
51	1.904,05	156,69	1.747,35	16.420,18
52	1.904,05	141,62	1.762,42	14.657,76
53	1.904,05	126,42	1.777,62	12.880,14
54	1.904,05	111,09	1.792,95	11.087,19
55	1.904,05	95,63	1.808,42	9.278,77
56	1.904,05	80,03	1.824,02	7.454,75
57	1.904,05	64,30	1.839,75	5.615,00
58	1.904,05	48,43	1.855,62	3.759,39
59	1.904,05	32,42	1.871,62	1.887,76
60	1.904,05	16,28	1.887,76	0,00
TOTAL	22.848,55	1.231,01	21.617,54	

CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCIÓN		680,00
SUELDOS Y REMUNERACIONES		2.285,63
Sueldos y salarios del personal fijo	2.285,63	
Sueldos y salarios del personal eventual		
SERVICIOS BÁSICOS		201,32
Energía Eléctrica	128,72	
Agua	10,20	
Telecomunicación	62,40	
SUMINISTROS DE OFICINA		25,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		25,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		150,00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		30,00
SERVICIO BANCARIO		5,00
OTROS		0,00
SUBTOTAL		3.401,95
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO		3.401,95

Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses

TABLA DE ACTIVOS FIJOS

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		VEHICULO	
COSTO		15.620,00	
VIDA UTIL		5 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	1.562,00
DEPRECIACION ANUAL		2.811,60	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			15.620,00
1	2.811,60	2.811,60	12.808,40
2	2.811,60	5.623,20	9.996,80
3	2.811,60	8.434,80	7.185,20
4	2.811,60	11.246,40	4.373,60
5	2.811,60	14.058,00	1.562,00
	14.058,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		3.370,00	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	337,00
DEPRECIACION ANUAL		1.011,00	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			3.370,00
1	1.011,00	1.011,00	2.359,00
2	1.011,00	2.022,00	1.348,00
3	1.011,00	3.033,00	337,00
	3.033,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		2.223,93	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	222,39
DEPRECIACION ANUAL		200,15	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.223,93
1	200,15	200,15	2.023,78
2	200,15	400,31	1.823,62
3	200,15	600,46	1.623,47
4	200,15	800,61	1.423,32
5	200,15	1.000,77	1.223,16
6	200,15	1.200,92	1.023,01
7	200,15	1.401,08	822,85
8	200,15	1.601,23	622,70
9	200,15	1.801,38	422,55
10	200,15	2.001,54	222,39
	2.001,54		

TABLA DE DEPRECIACION ANNUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		2.110,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	211,00
DEPRECIACION ANUAL		189,90	
V.U.	DEPRECIACION ANNUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.110,00
1	189,90	189,90	1.920,10
2	189,90	379,80	1.730,20
3	189,90	569,70	1.540,30
4	189,90	759,60	1.350,40
5	189,90	949,50	1.160,50
6	189,90	1.139,40	970,60
7	189,90	1.329,30	780,70
8	189,90	1.519,20	590,80
9	189,90	1.709,10	400,90
10	189,90	1.899,00	211,00
	1.899,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO	EDIFICIO		
COSTO	27.531,00		
VIDA UTIL	20 AÑOS		
VALOR RESIDUAL	10%	2.753,10	
DEPRECIACION ANUAL	1.238,90		
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			27.531,00
1	1.238,90	1.238,90	26.292,11
2	1.238,90	2.477,79	25.053,21
3	1.238,90	3.716,69	23.814,32
4	1.238,90	4.955,58	22.575,42
5	1.238,90	6.194,48	21.336,53
6	1.238,90	7.433,37	20.097,63
7	1.238,90	8.672,27	18.858,74
8	1.238,90	9.911,16	17.619,84
9	1.238,90	11.150,06	16.380,95
10	1.238,90	12.388,95	15.142,05
11	1.238,90	13.627,85	13.903,16
12	1.238,90	14.866,74	12.664,26
13	1.238,90	16.105,64	11.425,37
14	1.238,90	17.344,53	10.186,47
15	1.238,90	18.583,43	8.947,57
16	1.238,90	19.822,32	7.708,68
17	1.238,90	21.061,22	6.469,78
18	1.238,90	22.300,11	5.230,89
19	1.238,90	23.539,01	3.991,99
20	1.238,90	24.777,90	2.753,10
	24.777,90		

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE RESCATE
MUEBLES Y ENSERES	10	2.223,93	16,68	200,15	222,39
EDIFICIO	20	27.531,00	103,24	1.238,90	2.753,10
VEHICULO	5	15.620,00	234,30	2.811,60	1.562,00
EQUIPOS DE OFICINA	10	2.110,00	15,83	189,90	211,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	3.370,00	84,25	1.011,00	337,00
		-	-	-	-
TOTAL		50.854,93	454,30	5.451,55	5.085,49

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES

PRESUPUESTO DE GASTOS	
DESCRIPCION	VALOR
Sueldos	1.890,00
Luz	128,72
Agua	10,20
Teléfono	62,40
Publicidad	150,00
Pago de intereses crédito	711,16
Útiles de Aseo y Limpieza	25,00
Útiles de Oficina	25,00
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00
Manten. De Instalaciones	
Depreciación de Activos Fijos	454,30
Servicios Bancarios	5,00
Décimo Tercer Sueldo	157,50
Décimo Cuarto Sueldo	120,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	39,38
Fondo de Reserva	157,50
Gastos de Constitución	11,33
Otros Gastos	
TOTAL GASTOS MENSUALES	3.977,49
TOTAL GASTOS ANUALES	47.729,84

PROYECCION DE VENTAS

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO			11.250,00	INCREM. COSTOS Y GASTOS	3,30%
				INCREMENTO DE LAS VENTAS	4,90%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	135.000,00	-	135.000,00	47.729,84	87.270,16
2	141.615,00	-	141.615,00	49.304,92	92.310,08
3	148.554,14	-	148.554,14	50.931,98	97.622,15
4	155.833,29	-	155.833,29	52.612,74	103.220,55
5	163.469,12	-	163.469,12	54.348,96	109.120,16
TOTAL	744.471,54	-	744.471,54	-744.471,54	489.543,10

CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
	Sueldos	1.890,00			1.890,00	
Luz	128,72		128,72	1.544,64	1.544,64	
Agua	10,20		10,20	122,40	122,40	
Teléfono	62,40		62,40	748,80	748,80	
Publicidad	150,00		150,00	1.800,00	1.800,00	
Pago de intereses crédito	711,16		711,16	8.533,95	8.533,95	
Útiles de Aseo y Limpieza	25,00		25,00	300,00	300,00	
Útiles de Oficina	25,00		25,00	300,00	300,00	
Manten. De Maquinarias y equipos	30,00		30,00	360,00	360,00	
Manten. De Instalaciones	-		-	-	-	
Depreciación de Activos Fijos	454,30		454,30	5.451,55	5.451,55	
Servicios Bancarios	5,00		5,00	60,00	60,00	
Décimo Tercer Sueldo	157,50		157,50	1.890,00	1.890,00	
Décimo Cuarto Sueldo	120,00		120,00	1.440,00	1.440,00	
Provisión Años de Servicio y Vacac.	39,38		39,38	472,50	472,50	
Fondo de Reserva	157,50		157,50	1.890,00	1.890,00	
Gastos de Constitución	11,33		11,33	136,00	136,00	
Otros Gastos	-		-	-	-	
TOTAL	3.977,49	-	3.977,49	47.729,84	47.729,84	

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	135.000,00	744.471,54
COSTOS FIJOS TOTALES	3.977,49	47.729,84
COSTOS VARIABLES TOTALES	-	-
PUNTO DE EQUILIBRIO	3.977,49	47.729,84

SIGNIFICA QUE EL VALOR DE \$ 3.977,49 ES LO MÍNIMO QUE DEBO VENDER PARA NO PERDER NI GANAR MENSUALMENTE.

3.977,49 ES LO MÍNIMO QUE DEBO VENDER PARA NO PERDER NI GANAR

Punto de Equilibrio = Costos Fijos / 1 - (Costos Variables / Ventas)

INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	TASA MENOR DEL PROYECTO		TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
		93.892,41	PROYECTO	INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
TASA PASIVA REFERENCIAL		3,85%	0,0533	0,1533	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		9,24%		0,1	
VIDA UTIL PROYECTO	5 AÑOS				
VDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBRE	FLUJO PRESENTE NETO 17,59
0	-93.892,41		-93.892,41		
1	46.582,55	0,0532800	44.226,18	0,8671	40.391,36
2	46.275,39	0,0532800	41.712,13	0,7518	34.792,09
3	45.970,11	0,0532800	39.340,88	0,6519	29.968,93
4	45.513,27	0,0532800	36.979,64	0,5653	25.727,59
5	44.885,46	0,0532800	34.624,74	0,4901	22.000,47
	135.334,38				
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO			196.883,57		152.880,44
INVERSION INICIAL			93.892,41		93.892,41
VAN			102.991,17		58.988,04
PRC			3,4689		
TIR			28,73%		
R.C.B.			1,44		
RENTABILIDAD SIMPLE			28,83		

ANALISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

- **VALOR ACTUAL NETO (V.A.N.)**.- Representa los valores que gana el proyecto en los cinco años que se realiza el flujo, es decir que traído a la fecha o actualidad, los valores de los 5 años ganaríamos \$ 102.991,17, lo que representaría una buena rentabilidad para el gremio, además hemos calculado un VAN de incertidumbre en caso de un desastre financiero al cual le hemos aumentado 10 punto a la tasa del proyecto, el cual nos arroja un valor actual de % 58.988,04, esto nos demuestra que la inversión es buena.
- **PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL (P.R.C.)**.- La proyección se ha realizado a cinco años, y se establece que el capital se recupera en un tiempo de un año y tres meses, lo que es bueno, debido a que el servicio que se ofrece, tiene buena demanda, y se podría decir que es de contado, esto nos permite poder capitalizarnos en corto tiempo.
- **TASA INTERNA DE RETORNO (T.I.R.)**.- La tasa interna de retorno es aquella que nos permite ver si la inversión va a tener una buena rentabilidad y si el proyecto es viable, debemos indicar que esta tasa se la construye en base a la tasa pasiva (3,85%) que es la que corresponde a nuestro dinero, y la tasa activa (9,24%), que es la que nosotros prestamos al banco, de ésta obtenemos la tasa del proyecto que es la que interviene para los cálculos del TIR (8,57%), al realizar los cálculos nos da un valor de 28,73%, es decir que nuestra tasa retorna a un valor más elevado de lo que nosotros calculamos, lo que demuestra que la inversión es buena y dependerá de quienes vayan a realizar el proyecto de hacer o no la inversión.
- **RECUPERACION COSTO BENEFICIO (R.C.B.)**.- Esto nos indica que por cada dólar que hemos invertido, ganamos \$ 1,44.

5.8 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Una vez finalizado las fases iniciales del proyecto, el paso siguiente es realizar el análisis para expresar un criterio más preciso de cómo ésta investigación va a afectar en el entorno, es por ello que a continuación se analizará el proyecto en base a diferentes enfoques.

Para comprender mejor el trabajo de interpretación de los impactos, se ha considerado una metodología sencilla de acuerdo a los instrumentos bibliográficos aportados por la comunidad; y, como se detalló en un inicio, para determinar los niveles de impactos se ha utilizado la información del texto guía.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	ALTO NEGATIVO
-2	MEDIO NEGATIVO
-1	BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	BAJO POSITIVO
2	MEDIO POSITIVO
3	ALTO POSITIVO

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impactos de cada indicador para el número de indicadores.

Bajo cada matriz se realiza un breve análisis; indicador en el que se fundamenta los motivos o las razones por los que asigno determinado nivel de impacto de cada indicador.

5.8.1 IMPACTO SOCIAL

Este se encarga de transformar la calidad de los servicios aduaneros en la comunidad exportadora e importadora, otorgándoles una diferenciación y valor agregado mediante la atención y servicio personalizado y con la herramienta WEB que permitirá nuevos prospectos o clientes que se interesen por los diversos servicios que se ofertan on line. También mejora de los precios accesible cuando se paquetes de servicios aduaneros

consolidando un considerable descuento a los precios estándar del mercado, ya que existe un intercambio de condiciones financieras, donde el uno invierte, para otorgar buen servicio de agenciamiento aduanero a un precio justo, y el usuario posee una atención y servicio diferenciado y personalizado en cada una de las gestiones pertinentes.

- La ejecución del proyecto va a permitir captar a la comunidad exportadora e importadora para desarrollar nuevas e innovadoras estrategias y con ello brindar un excelente servicio en lo que respecta a la tramitación aduanera en sus diferentes ámbitos, destacando celeridad, eficacia, experiencia y honestidad en cada una de las transacciones ejecutadas.
- Mostrarse competitivo con los demás agentes afianzados de aduaneras existentes en el mercado Ecuatoriano.
- Involucrar recurso y talento humano esmeraldeño y se genere en equipo un GAP y valor agregado en el servicio prestado a la comunidad inherente al comercio exterior.
- Posibilita la incrementación de la competitividad y productividad para diversas entidades paralelas, aseguradoras, verificadoras, emparadoras, transportadoras, estibadores y demás instancias propias en las actividades aduaneras.

NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
INDICADOR								
Servicio aduanero diferenciado							x	3
Precio justo							x	3
Tratamiento ON LINE con valor agregado						x		2
TOTAL						2	6	8
<p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = $\frac{8}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO SOCIAL = 2.66 Alto Positivo</p>								

5.8.2 IMPACTO ECONOMICO

Para este impacto los involucrados del proyecto son beneficiados económicamente, el uno accede a tener soluciones de gestión aduanera para vender o comprar su mercancía en lugar nacional o extranjero, en condiciones favorables y la corporación AFAMLSA recibe recursos económicos continuos que permitan crecer como empresa emprendedora en el ámbito productivo, como también producto de estas operaciones administrativas aduaneras se beneficiará con una fuente de empleo, que permita mejorar su calidad de vida en su entorno familiar y a generar un espacio productivo para que los colaboradores hagan una carrera administrativa y profesional en esta corporación de servicio de agenciamiento aduanero.

- Crea fuentes de empleo a nivel de transportista, empleados, estibadores y obreros para la oficina que se va implantar.
- Adicionalmente, va a permitir ampliar la presencia de los agentes afianzados de aduanas, generando mayor ingresos para el estado a través del SRI, IESS, CORPEI, Cámara de Comercio, etc.

NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
INDICADOR								
Fuente de Trabajo							x	3
Producción en desarrollo servicios aduaneros							x	3
Mejor nivel de vida							x	3
TOTAL							9	9
<p>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = $\frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = $\frac{9}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO = 3 Alto Positivo</p>								

5.8.3 IMPACTO EDUCATIVO

En el ámbito cultural los estudiantes de la PUCESE y la comunidad esmeraldeña tendrá a disposición un recursos didáctico para el aprendizaje de cómo aplicar un emprendimiento empresarial, ejecutando un proyecto factible y rentable, donde el mercado local y nacional sean su nicho productivo, esto hace que acreciente el nivel de conocimiento científico y por consecuentemente robusteza el criterio de aperturar negocios en este ámbito.

Considerando que todo proyecto genera diferentes tipos de impactos, como profesionales preocupadas por el medio ambiente, acudimos a la Dirección de Educación con la finalidad de cumplir socializar el presente tipo de proyecto para enriquecer los conocimientos de los sabios estudiantes de la presente y futura generaciones.

NIVELES DE IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
INDICADOR								
Mejoramiento de la interculturalidad						x		2
Nuevos aprendizajes científicos							X	3
Sociabilización de proyectos productivos							x	3
TOTAL						2	6	8
<p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Números de indicadores}}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = $\frac{8}{3}$</p> <p>NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL = 2.66 Medio Positivo</p>								

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Elaborar y socializar el proyecto de servicios aduaneros a las autoridades universitarias, entidades estatales y ONGs para su futura ejecución e implementación.
- Basado en lo que reflejaron las encuestas y el estudio de campo sobre los servicios de agenciamiento aduaneros a la comunidad exportadora e importadora, se puede decir que la mayor apertura o interés se vincula a los usuarios que ejecutan en mayor volumen importaciones, como exportaciones en cantidad aceptable, por lo tanto si existe la factibilidad de implementar la propuesta estratégica de creación de la oficina de agenciamiento aduaneros.
- Una vez realizado el diagnostico a la competencia, se pudo determinar que la carencia de eficiencia en los diversos tramites, se debe a los múltiples retrasos en la recepción, entrega, despacho de la documentación por parte de las empresas involucradas
- Con el estudio de campo realizado se determinó que varias de los agentes afianzados de aduanas poseen una gama de factores positivos que proyectan su sostenibilidad comercial, enmarcado en su calidad, buen precio, tecnología; y por lado se confirmó varias amenazas y debilidades, enfocados en la falta de capacitación, liderazgo, y inversión en tecnología de punta para brindar soluciones eficientes y eficaces a los usuarios.
- De acuerdo al estudio del mercado, se determina que existe una demanda insatisfecha considerable dentro del segmento de la comunidad exportadora e importadora, la cual podrá ser atendida en forma oportuna en su demanda.

- El proyecto de inversión para la propuesta de comercialización de servicios aduaneros “AFALM” en el cantón Esmeraldas se lo deduce como viable según los resultados expuestos en los numerales anteriores, dado que se prevé un tiempo de recuperación del capital invertido en esta inversión tardará menos de 2 años, lo que se traduce que a partir de esa fecha, los inversionistas del proyecto recuperarán las inversión realizada.
- En la evaluación financiera del proyecto se establece que este tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 38,83% un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 122.342,45 lo cual nos indica que desde el punto de vista financiero el proyecto es factible, rentable y atractivo para expandirse a nuevos mercados.

6.2 RECOMENDACIONES.

- Invertir en tipo de proyectos como éste, ya que contribuyen al desarrollo y mejoramiento de la calidad de los servicios de agenciamiento aduaneros a toda la comunidad exportadora e importadora que ejecutan sus actividades por el recinto portuario de Esmeraldas.
- Se viabilice entre las empresas involucradas de la producción, Ministerio de Industrias y Competitividad, cámara de comercio, cámara de la pequeña industria un programa de regularización para la recepción/entrega de documentación con tiempo limite para con ello agilizar las diversas demandas solicitadas por la comunidad exportadora e importadora, y con ello obtener mayores beneficios y buenos resultados.
- Se precisa ejecutar sistema de seguimiento y evaluación al proyecto a fin de ir valorando la inversión realizada y si se están cumpliendo los objetivos del mismo.

- Los ejecutivos de la administración de AFAML deben diseñar planes y programas de comercialización virtual a través de los recursos de Internet, Web site, correo electrónico, blog, redes sociales, todo ello encaminado a difundir la existencia del nuevo modelo de negociación, el cual permitirá incrementar el volumen de comercialización a nivel nacional e internacional.

- Esta inversión de recursos financieros generará mayores fuentes de producción y mano de obra local, por lo tanto es necesario determinar que una de las fuentes básicas para que exista desarrollo social y económico en el país, es mediante inversiones que realice la empresa privada.

- Es aconsejable capacitar a las personas que ofrezcan este tipo de servicios de agenciamiento aduanero a través del entorno de la Internet, para que faciliten las negociaciones virtuales y por ende contribuya a robustecer los índices de comercialización del servicio aduanero.

BIBLIOGRAFIA

- REVISTA EKOS: **Economía y Finanzas**, Editora Ediecuatorial, Ecuador, 2005.
- CUERO C., Diógenes: **Petróleo, realidad y sindicalismo**.
- PUJOL B., Bruno: **Diccionario de Comercio Exterior**, Imprime Brosmac, España, 2000.
- GARCIA PELAYO, Ramón, **Pequeño Larousse Ilustrado**, Ediciones Larousse Argentina S.A., 1998.
- INFANTE, Arturo 1998. **Evaluación financiera de proyectos de inversión**. Editorial Norma Bogotá – Colombia.
- GRAY, y Meter **Análisis de Proyectos**.
- POSSO, Miguel 2006. **Metodología para el trabajo**. Gráficas mina Ibarra – Ecuador.
- POWER, Ferry 1989. **Metodología para preparación de Proyectos**. Miami – EE. UU.
- RODRÍGUEZ, Fidel **Curso de diseño y evaluación de proyectos**. Conesup. Quito – Ecuador.

Direcciones Electrónicas

- www.corpae.com/contenido/procExportar.html
- www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Manual.5.htm
- www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/comercio/consultaTotXNandinaConGRÁFICO.jp
- www.mmrree.gov.ec
- www.corpae.com

- www.corpei.org
- www.sica.com
- www.comexi.ec

ANEXOS

- | | |
|-----------|-----|
| Excelente | () |
| Muy bueno | () |
| Bueno | () |
| Malo | () |
| Regular | () |

4. Pregunta: ¿Con que continuidad realiza las importaciones o exportaciones?

ALTERNATIVAS

- | | |
|--------------|-----|
| Semanalmente | () |
| Cada 15 días | () |
| Cada mes | () |
| Otros | () |

5. Pregunta: ¿Qué clase de mercancía usted importa por el puerto Comercial de Esmeraldas?

ALTERNATIVAS

- | | |
|-----------|-----|
| CKD | () |
| Alambros | () |
| Juguetes | () |
| Vehículos | () |
| Otros | () |

6. Pregunta: ¿Qué clase de mercancía usted exporta por el Puerto Comercial de Esmeraldas?

ALTERNATIVAS

Madera ()
Aceite de palma ()
Carga General ()
Otros ()

7. Pregunta: ¿Le gustaría que el agente aduanero cubra todos los gastos de transmitir para que estos sean después devueltos?

ALTERNATIVAS

SI ()
NO ()

8. Pregunta: ¿Considera usted la necesidad de que existan mas agentes aduaneros en Esmeraldas?

ALTERNATIVAS

SI ()
NO ()

MUCHAS GRACIAS











