

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**EXONERACION DEL PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA PARA
EL DESARROLLO DE INVERSIONES NUEVAS Y PRODUCTIVAS
EN EL SECTOR METALMECANICO EN EL CANTON RUMIÑAUI
CASO: NUEVA EMPRESA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE C.P.A.**

KLEBER DAVID ALARCON VELASCO

TUTOR: ING. ARMANDO LITUMA, MGTR

QUITO, DICIEMBRE DEL 2013

TUTOR:

Ing. Armando Lituma, Mgtr.

Lector:

Ing. Carlos Sierra, CPA.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios por haberme permitido estar donde ahora estoy, a mi madre que está en el cielo ya que ella fue un pilar muy grande en mi vida para iniciar mi carrera estudiantil y a mi esposa por estar siempre conmigo apoyándome en las buenas y en las malas.

INDICE

INTRODUCCION.....	3
CAPITULO 1	4
ANTECEDENTES Y MARCO LEGAL	4
1.1 INTRODUCCION.....	4
1.2 CREACION DE LOS BENEFICIOS SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES.....	5
1.2.1 El Código de la Producción tiene cinco ejes	5
1.3 REQUISITOS DE LAS EMPRESAS.....	8
1.3.1 Las zonas "E"	9
1.3.2 Las zonas especiales de desarrollo económico (ZEDE).....	13
1.3.2.1 Administradores	14
1.3.2.2 Operadores.....	15
1.3.2.3 Servicios de apoyo.....	15
1.3.2.4 Industrial.....	16
1.3.2.5 Logístico	16
1.3.2.6 Tecnológico	16
1.3.2.7 Plazo	17
1.3.2.8 Incentivos	17
1.4 INCENTIVOS DE ORDEN TRIBUTARIO ARTICULO 23 DEL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES	19
1.4.1 Generales.....	20
1.4.2 Sectoriales	21

1.4.3 Zonas deprimidas	22
CAPITULO 2	23
ESTRUCTURA EMPRESARIAL	23
2.1 EMPRESA	23
2.1.1 Idea del negocio	23
2.1.1.1 Perfiles	23
2.1.1.2 Acero laminado al caliente	25
2.1.1.3 Acero laminado al frio	26
2.2 MISION DE LA EMPRESA	26
2.2.1 Características de una misión	27
2.2.2 La importancia de la misión	27
2.3 VISION DE LA EMPRESA	29
2.3.1 Importancia de la visión	30
2.3.2 Ventajas que tiene el establecer una visión	30
2.3.3 El propósito estratégico como parte de la visión	31
2.4 OBJETIVOS PARA SER UNA EMPRESA RENTABLE	32
2.5 ESTRATEGIAS PARA TENER UTILIDADES REPRESENTATIVAS	33
CAPITULO 3	36
LOCALIZACION GEOGRAFICA Y PRODUCCION	36
3.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA ESTRATEGICA	36
3.1.1 Cantón Rumiñahui.....	37
3.1.1.1 Reseña histórica.....	37
3.1.1.2 Datos estadísticos	37
3.1.1.3 Datos geográficos	39
3.1.1.4 Vías de acceso	41
3.2 INSTALACIONES Y MAQUINARIA	42
3.2.1 Instalaciones	42
3.2.1.1 Administración	42
3.2.2 Maquinaria	50

3.2.2.1 Máquinas para fabricar perfil C y Z	50
3.2.2.2 Máquinas para fabricar Techos.....	54
3.3 MATERIA PRIMA ÓPTIMA PARA EL PRODUCTO TERMINADO	58
3.3.1 Sidor	58
3.3.2 Severstal	64
3.4 MANO DE OBRA MÁS CALIFICADA	67
3.4.1 Requisitos para obtener mano de obra Calificada.....	69
3.4.1.1 Estudios realizados	69
3.4.1.2 Experiencia laboral	70
3.4.1.3 Datos personales	71
3.4.1.4 Referencias personales	71
 CAPITULO 4	 73
PROPUESTA TRIBUTARIA DE INCENTIVOS SEGÚN EL CODIGO	73
 4.1 PLAN FINANCIERO	 73
4.1.1 Presupuesto de Caja	74
4.1.2 Estado de Resultados Integral	74
4.1.3 Estado de Flujo de Caja.....	75
4.1.4 Estado de Situación Financiera	75
4.2 RECURSOS NECESARIOS PARA ARRANCAR EL PROYECTO	75
4.2.1 Terreno	75
4.2.2 Maquinaria	76
4.2.3 Instalaciones	77
4.2.4 Materia Prima.....	77
4.2.5 Vehículos.....	78
4.2.6 Equipos de Computación	79
4.2.7 Muebles y enseres de oficina	80
4.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	80
4.3.1 Estado Resultados Integral Proyectado	86
4.3.2 Estado de Situación Financiera Proyectado	87
4.4 ESCENARIO SIN LA EXONERACION SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES.....	90

4.5 ESCENARIO SIN LA EXONERACION SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES	90
4.6 EFECTO FINANCIERO POR LA EXONERACION	92
4.7 FLUJJO DE CAJA PROYECTADO.....	93
4.7.1 Sin exoneración	93
4.7.2 Con exoneración.....	95
CAPITULO 5	97
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	97
5.1 CONCLUSIONES	97
5.2 RECOMENDACIONES.....	99
BIBLIOGRAFIA.....	102
ANEXOS.....	103

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	51
Tabla 2.....	53
Tabla 3.....	54
Tabla 4.....	57
Tabla 5.....	61
Tabla 6.....	62
Tabla 7.....	63
Tabla 8.....	63

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1.....	25
GRAFICO 2.....	40
GRAFICO 3.....	52
GRAFICO 4.....	52
GRAFICO 5.....	53
GRAFICO 6.....	53
GRAFICO 7.....	54
GRAFICO 8.....	55

GRAFICO 9.....	57
GRAFICO 10.....	57
GRAFICO 11.....	58
GRAFICO 12.....	76
GRAFICO 13.....	79

RESUMEN

El trabajo que se realizó analiza los beneficios tributarios que tiene el Código Orgánico de Producción, Inversión y Comercio, que fue publicado el 29 de diciembre del 2010, en el podemos encontrar que para las inversiones nuevas que estén fuera de los cantones de Quito y Guayaquil, obtendrán los beneficios de disminuir el pago del impuesto a la renta y también el anticipo del impuesto a la renta por los próximos 5 años.

Como la inversión es nueva en una empresa en el cantón Rumiñahui, que va a tener dichos beneficios tributarios, la empresa va a comprar un terreno de 5.000 metros cuadrados al lado de la empresa Danec y se va a construir las respectivas instalaciones en el mismo terreno, esta empresa va a constar de personal administrativo y obreros ya que la organización se va a dedicar a la fabricación de perfiles “C” y “Z” y techos de acero, de diferentes espesores, además se adquirirá equipos de computación, muebles y enseres de oficina, vehículos. Nuestros proveedores van a ser las empresas Sidor de Venezuela y Severstal de Rusia.

Después de proyectar los Estados financieros tanto el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral nos damos cuenta que la exoneración del pago del Impuesto a la Renta, nos da un efecto financiero positivo ya que existe un 28,21% más de utilidad neta la cual se va a repartir a los inversionistas del proyecto, el VAN es positivo obteniendo el porcentaje exigido por los inversionistas que era del 20% y la tasa interna de

retorno es del 23.21% del proyecto en un tiempo de 5 años, esto significa que es un proyecto aceptable

INTRODUCCION

La nueva inversión va a realizarse en el cantón Rumiñahui porque hay beneficios tributarios otorgados por el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, además de tener una localización estratégica para realizar los despachos a las distintas partes de la ciudad y evitar congestionamientos en la ciudad de Quito como son es la Autopista General Rumiñahui, la Av. Oriental entre otras, debemos recalcar que los beneficios tributarios se extienden por cinco años es por eso que hemos proyectado los Estados financieros para este tiempo y realizando los escenarios con la exoneración y sin la exoneración del Impuesto a la renta sacamos como conclusión que es muy beneficioso para los inversionistas emprender con este proyecto que va a ser un negocio muy rentable tanto para los clientes, proveedores, accionistas y empleados.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES Y MARCO LEGAL

1.1 INTRODUCCION

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

1.2 CREACION DE LOS BENEFICIOS SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, promulgado en el Registro oficial suplemento N° 351 del 29 de diciembre de 2010 evidencia la conformación de un marco jurídico favorable al sector productivo, que permita potenciar las inversiones nacionales e internacionales y brindar el apoyo a los sectores que contribuyen principalmente a cambiar la matriz productiva del país a través de:

Sustituir importaciones

Incrementar las exportaciones

Diversificar la producción

Generar valor agregado

Con tal finalidad, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, establece varios incentivos tributarios y no tributarios.

Se señala que con solo la inversión pública no se podrá hacer. Se recalca la necesidad de estabilidad en las reglas jurídicas y determina que el Estado tiene la obligación de proveer a los empresarios de servicios eficientes como carreteras, comunicaciones y puertos, para que la actividad económica se desarrolle sin obstáculos. Se busca el consenso entre los sectores público y privado.

1.2.1 El Código de la Producción tiene cinco ejes

- a. Facilitar el financiamiento a todos los actores productivos y en particular a las micro y mediana empresas.

- b. Incentivos: disminución de impuestos y la creación de una zona económica de desarrollo especial (ZEDE), que son territorios donde se podrán realizar transferencia tecnológica. En estos sectores, también se reducirán los aranceles, se exonerará el valor agregado y se reducirá en cinco puntos el Impuesto a la Renta.
- c. Mejorar el talento humano.
- d. Transferencia de tecnología.
- e. Competitividad sistémica, con lo que pretende contar con sistemas de inversión para financiar obras de infraestructura.

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones “Se plantean incentivos para la inversión nacional e internacional, reconoce zonas especiales de desarrollo industrial, técnicas de simplificación, "dignificación" del salario, protección ambiental, desarrollo de tierras rurales, entre otros”.

Como principal incentivo se prevé la reducción del impuesto a la renta por un lapso de 5 años a las empresas que inviertan en sectores como: alimentos frescos, elaborados; cadena forestal y agroforestal; metalmecánica, petroquímica, farmacéutica, turismo, energías renovables, servicios logísticos, biotecnología, software, y los sectores estratégicos del Gobierno; con la finalidad de desarrollar la producción, ingresar en nuevos mercados y por ende generar nuevas importaciones.

En lo referente a tratados de inversión (Comercio Exterior)

Código de la Producción también normará todo lo referente a inversión extranjera. Incorporará el mecanismo mediante el cual se podrá disputar las

controversias dentro de los tratados de inversión internacionales. Además fija las instancias legales en donde se podrán solucionar. Situación necesaria por ejemplo, cuando una de las partes decide terminar la relación.

También consta la exoneración del pago del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) en el caso de tratarse de pago de créditos externos. La norma aclara que este beneficio no se aplicará si el dinero proviene de paraísos fiscales.

Se busca una reforma Aduanera con el propósito de brindar servicios eficientes y transparentes que no solo representen beneficios al estado; como la aplicación de la figura de Draw Back - devolución condicional de los derechos arancelarios.

Para finalizar diré que las intenciones siempre pueden ser las mejores sin embargo, personalmente me apego al punto de vista de que: mientras más infiera el estado en el sector empresarial menos verán las empresas atraktividad en cualquier iniciativa estatal, me llamó mucho la atención de una declaración del titular de la Cámara de Comercio de Quito (CCQ). Según Blasco Peñaherrera“ Ecuador no necesita un Código de la Producción sino leyes claras, ningún país en vías de desarrollo y con economías emergentes tiene un documento como el que impulsa el Gobierno. Tienen leyes claras, incentivos para la nueva inversión pero no tienen ningún Código porque finalmente el Código de la Producción no va a dar seguridad al inversionista o seguridad al mundo si es que el Gobierno sigue enviando mensajes contradictorios como la aprobación de leyes que son confiscatorias” mismo que expresa ese descontento.

1.3 REQUISITOS DE LAS EMPRESAS

Son amparadas las NUEVAS INVERSIONES y las INVERSIONES PRODUCTIVAS, realizadas en el Ecuador, las mismas que, se consideran como nuevas empresas aquellas que a partir de esta fecha fueron constituidas, tanto como compañías limitas o anónimas, entre las principales.

Según el REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO “No se consideran como sociedades recién constituidas aquellas derivadas de procesos de transformación societaria, tales como Fusión y Escisión”

También existen incentivos que pueden ser aplicados por las sociedades constituidas con antelación a la vigencia del Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, por ejemplo: deducciones adicionales para medianas empresas o producción más limpia.

De acuerdo a lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, así como en el Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, los beneficios tributarios descritos, no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales

Los sectores estratégicos son aquellos en los que el Estado se reserva el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar. Los sectores prioritarios son aquellos

sectores productivos en los que el Estado ha basado su desarrollo, promoviendo e incentivando la inversión privada en ellos por su importante aporte a los objetivos nacionales, como el incremento de exportaciones, el cambio de la matriz productiva y la capacidad de generar valor agregado.

SECTORES ESTRATEGICOS	SECTORES PRIORITARIOS
ENERGIA en todas sus formas;	Producción de Alimentos frescos, congelados e Industrializados
Telecomunicaciones	Cadena forestal, agroforestal y productos elaborados
Recursos naturales no renovables	Metalmecánica
Transporte	Petroquímica
Refinación de hidrocarburos	Farmacéutica
Biodiversidad y el patrimonio genético	Turismo
Espectro radioeléctrico	Energías renovables, incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa
El agua	Servicios logísticos de comercio exterior
Los demás determinados por la ley	Biotechnología y Software aplicado
	Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento a las exportaciones determinados por el Presidente de la República

Fuente: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/GUIA-DE-APLICACION-INCENTIVOS.pdf>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

1.3.1 Las zonas "E"

Las zonas "E" son las ECONOMICAMENTE DEPRIMIDAS estas son vulnerables económicamente pero con capacidad para proveer de mano de obra

para el desarrollo de actividades productivas, estas zonas deprimidas han sido determinadas vía RESOLUCIÓN DEL CONSEJO SECTORIAL DE LA PRODUCCION 9 sobre la base de una metodología desarrollada entre el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad y la SENPLADES.

Al momento son ZONAS ECONOMICAMENTE DEPRIMIDAS, 89 cantones a nivel nacional, cuyo detalle se adjunta a continuación.

**LISTADO DE LOS 89 CANTONES DETERMINADOS COMO ZONAS DEPRIMIDAS
CANTONES CON MAYOR VULNERABILIDAD SOCIOECONOMICA DENTRO DEL PRIMER QUINTIL**

	PROVINCIA	CANTON	REGION
1	AZUAY	NOBON	6
2	AZUAY	ONA	6
3	BOLIVAR	LAS NAVES	5
4	BOLIVAR	CHILLANES	5
5	CAÑAR	SUSCAL	6
6	CAÑAR	CAÑAR	6
7	CARCHI	BOLIVAR	1
8	CARCHI	MIRA	1
9	CHIMBORAZO	GUAMOTE	3
10	CHIMBORAZO	COLTA	3
11	CHIMBORAZO	ALAUSI	3
12	CHIMBORAZO	PALLATANGA	3
13	COTOPAXI	SIGCHOS	3
14	COTOPAXI	PUJILI	3
15	COTOPAXI	SAQUISILI	3
16	EL ORO	LAS LAJAS	7
17	EL ORO	CHILLA	7
18	ESMERALDAS	ELOY ALFARO	1
19	ESMERALDAS	RIO VERDE	1
20	ESMERALDAS	SAN LORENZO	1
21	ESMERALDAS	MUISNE	1
22	GUAYAS	SALITRE	5
23	GUAYAS	COLIMES	5
24	GUAYAS	SANTA LUCIA	5
25	GUAYAS	ISIDRO AYORA	5
26	GUAYAS	SIMON BOLIVAR	5
27	GUAYAS	PEDRO CARBO	5
28	GUAYAS	ALFREDO BAQUERIZO MORENO	5
29	GUAYAS	DAULE	5
30	GUAYAS	BALZAR	5
31	GUAYAS	PALESTINA	5
32	IMBABURA	PIMAMPIRO	1
33	IMBABURA	SAN MIGUEL DE URQUQUI	1
34	LOJA	ESPINDOLA	7
35	LOJA	GONZANAMA	7
36	LOJA	QUILANGA	7
37	LOJA	SOZORANGA	7
38	LOJA	CHAGUARPAMBA	7
39	LOJA	PINDAL	7
40	LOJA	PALTAS	7
41	LOJA	ZAPOTILLO	7
42	LOJA	SARAGURO	7
43	LOJA	OLMEDO	7
44	LOJA	PUYANGO	7

Fuente: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/Lista-de-Cantones-Zonas-Deprimidas.pdf>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

CANTONES CON MAYOR VULNERABILIDAD SOCIOECONOMICA DENTRO DEL SEGUNDO QUINTIL

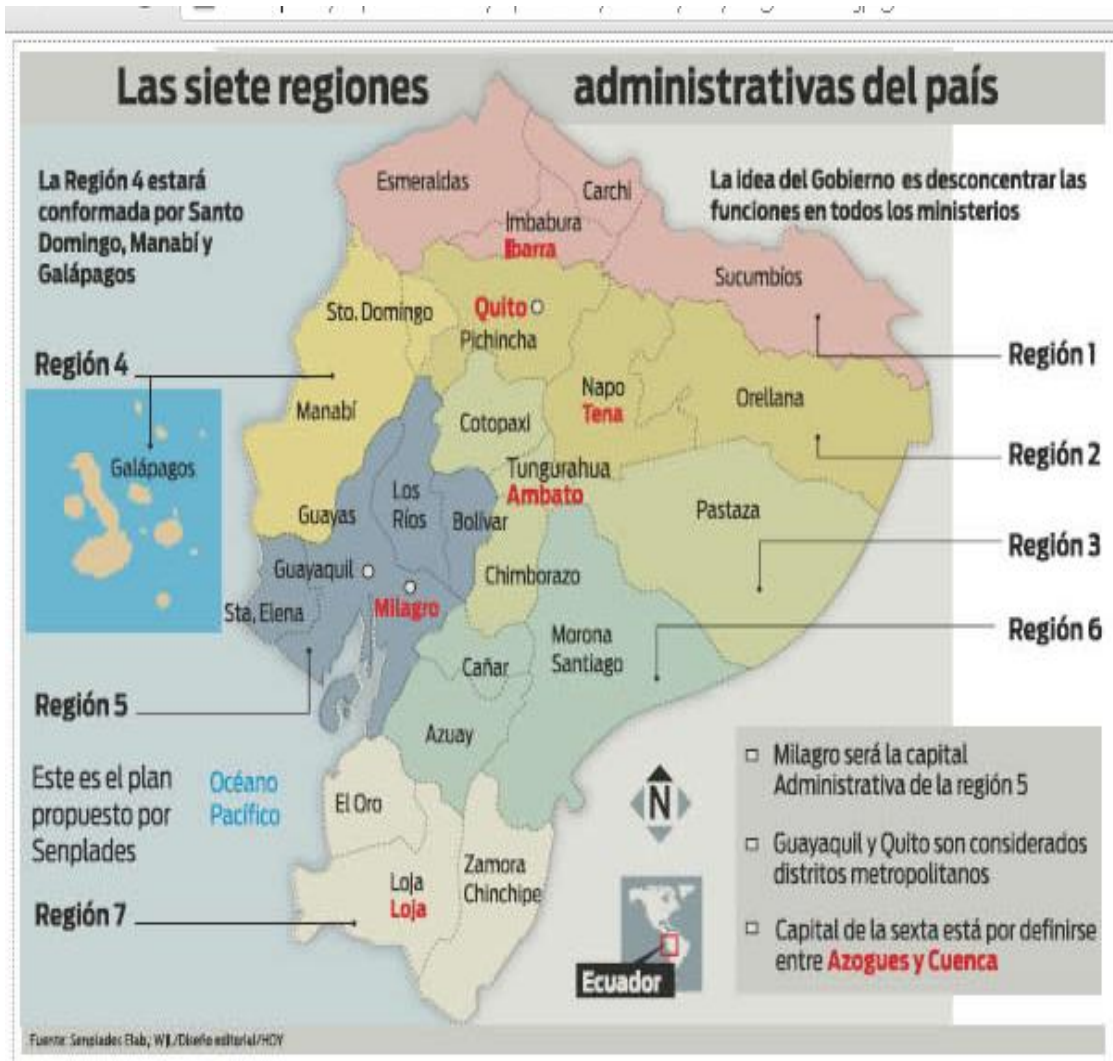
45	LOJA	CELICA	7
46	LOJA	CALVAS	7
47	LOS RIOS	BABA	5
48	LOS RIOS	PALENQUE	5
49	LOS RIOS	MOCACHE	5
50	LOS RIOS	URDANETA	5
51	LOS RIOS	VINCES	5
52	LOS RIOS	PUEBLOVIEJO	5
53	MANABI	OLMEDO	4
54	MANABI	24 DE MAYO	4
55	MANABI	PICHINCHA	4
56	MANABI	PAJAN	4
57	MANABI	FLAVIO ALFARO	4
58	MANABI	SANTA ANA	4
59	MANABI	JUNIN	4
60	MANABI	TOSAGUA	4
61	MANABI	JAMA	4
62	MANABI	PEDERNALES	4
63	MANABI	ROCAFUERTE	4
64	MORONA SANTIAGO	TAISHA	6
65	MORONA SANTIAGO	HUAMBOYA	6
66	MORONA SANTIAGO	LOGRONO	6
67	MORONA SANTIAGO	SAN JUAN BOSCO	6
68	MORONA SANTIAGO	SANTIAGO	6
69	NAPO	ARCHIDONA	2
70	ORELLANA	LORETO	2
71	ORELLANA	LA JOYA DE LOS SACHAS	2
72	ORELLANA	AGUARICO	2
73	PASTAZA	ARAJUNO	3
74	PICHINCHA	PUERTO QUITO	2
75	SUCUMBIOS	PUTUMAYO	1
76	SUCUMBIOS	CASCALES	1
77	SUCUMBIOS	LAGO AGRIO	1
78	SUCUMBIOS	GONZALO PIZARRO	1
79	SUCUMBIOS	SUCUMBIOS	1
80	SUCUMBIOS	SHUSHUFINDI	1
81	TUNGURAHUA	QUERO	3
82	ZAMORA CHINCHIPE	YACUAMBI	7
83	ZAMORA CHINCHIPE	PALANDA	7
84	ZAMORA CHINCHIPE	NANGARITZA	7
85	ZAMORA CHINCHIPE	CENTINELA DEL CONDOR	7
86	ZAMORA CHINCHIPE	CHINCHIPE	7
87	ZAMORA CHINCHIPE	EL PANGUI	7
88	NO	MANGA DEL CURA	No delimitada
89	NO	EL PIEDRERO	No delimitada

Fuente:<http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/Lista-de-Cantones-Zonas-Deprimidas.pdf>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

**LOS CANTONES FRONTERIZOS SON 60:
24 RECIBIRAN INCENTIVOS TRIBUTARIOS POR SER FRONTERIZOS Y 36 POR SER
FRONTERIZOS Y DEPRIMIDOS**

	CANTON	PROVINCIA
1	BOLIVAR	CARCHI
2	ESPEJO	CARCHI
3	MIRA	CARCHI
4	MONTUFAR	CARCHI
5	SAN PEDRO DE HUACA	CARCHI
6	TULCAN	CARCHI
7	ARENILLAS	EL ORO
8	BALSAS	EL ORO
9	HUAQUILLAS	EL ORO
10	LAS LAJAS	EL ORO
11	MACHALA	EL ORO
12	MARCABELI	EL ORO
13	PIÑAS	EL ORO
14	SANTA ROSA	EL ORO
15	ELOY ALFARO	ESMERALDAS
16	SAN LORENZO	ESMERALDAS
17	IBARRA	IMBABURA
18	PIMAMPIRO	IMBABURA
19	SAN MIGUEL DE URQUQUI	IMBABURA
20	CALVAS	LOJA
21	CELICA	LOJA
22	CHAGUARPAMBA	LOJA
23	ESPINDOLA	LOJA
24	GONZANAMA	LOJA
25	LOJA	LOJA
26	MACARA	LOJA
27	PALTAS	LOJA
28	PINDAL	LOJA
29	PUYANGO	LOJA
30	QUILANGA	LOJA
31	SOZORANGA	LOJA
32	ZAPOTILLO	LOJA
33	GUALAQUIZA	MORONA SANTIAGO
34	LIMON INDANZA	MORONA SANTIAGO
35	LOGROÑO	MORONA SANTIAGO
36	MORONA	MORONA SANTIAGO
37	SAN JUAN BOSCO	MORONA SANTIAGO
38	SANTIAGO	MORONA SANTIAGO
39	TAISHA	MORONA SANTIAGO
40	TIWINTZA	MORONA SANTIAGO
41	AGUARICO	ORELLANA
42	LA JOYA DE LOS SACHAS	ORELLANA
43	ARAJUNO	PASTAZA
44	PASTAZ	PASTAZA
45	CASCALES	SUCUMBIOS
46	CUYABENO	SUCUMBIOS
47	GONZALO PIZARRO	SUCUMBIOS
48	LAGO AGRIO	SUCUMBIOS
49	PUTUMAYO	SUCUMBIOS
50	SHUSHUFINDI	SUCUMBIOS
51	SUCUMBIOS	SUCUMBIOS
52	CENTINELA DEL CONDOR	ZAMORA CHINCHIPE
53	CHINCHIPE	ZAMORA CHINCHIPE
54	EL PANGUI	ZAMORA CHINCHIPE
55	NANGARITZA	ZAMORA CHINCHIPE
56	PALANDA	ZAMORA CHINCHIPE
57	PAQUISHA	ZAMORA CHINCHIPE
58	YACUAMBI	ZAMORA CHINCHIPE
59	YANTZAZA	ZAMORA CHINCHIPE
60	ZAMORA	ZAMORA CHINCHIPE
		FRONTERIZOS Y DEPRIMIDOS
		FRONTERIZOS



Fuente: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/se-definen-las-capitales-regionales-del-pais-348037.html>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

1.3.2 Las zonas especiales de desarrollo económico (ZEDE)

Según la Ley reformativa para la Equidad Tributaria “Las ZEDE son destinos aduaneros, y deberán estar instaladas en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional para que se asienten nuevas inversiones, con incentivos tributarios, simplificación de procesos aduaneros y facilidades para realizar encadenamientos productivos en cumplimiento de lo establecido en la Ley”

“Para el establecimiento de ZEDE se considera: (Art. 46 Decreto Ejecutivo 757)”

1. Territorialidad.
2. Potencialidad de cada localidad.
3. Infraestructura vial y comunicación con otros puntos del país.
4. Servicios Básicos.
5. Preservación del Medio Ambiente.
6. Tipo de proyecto a implementarse.
7. Fuente de inversión.
8. Monto de inversión
9. Impacto socio-económico.

Rectoría y control operativo (Arts. 37 y 39 Código Orgánico de la Producción, Comercio, e Inversiones)

- Rectoría pública: Consejo Sectorial de la Producción (CSP).
- Regulación, Supervisión y control operativo: Ministerio de Industrias y Productividad a través de la Subsecretaría Nacional de ZEDE.
- Control aduanero: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

1.3.2.1 Administradores

Son las personas jurídicas públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, cuya función será desarrollar, administrar y controlar las

operaciones en la ZEDE. (Art. 41 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

Los Administradores serán aprobados por el Consejo Sectorial de la Producción (CSP) previo informe favorable de la Subsecretaría de ZEDE.

1.3.2.2 Operadores

Son las personas naturales o jurídicas, públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y calificadas por el Consejo Sectorial de la Producción (CSP), que puedan desarrollar las actividades autorizadas en estas zonas delimitadas del territorio nacional. (Art. 42 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.)

Los Operadores serán aprobados por el Consejo Sectorial de la Producción (CSP) previo informe favorable de la Subsecretaría de ZEDE.

1.3.2.3 Servicios de apoyo

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera que desee establecerse en una ZEDE para brindar servicios de apoyo o soporte a los operadores instalados en la zona autorizada. No participan en el proceso

productivo, no gozarán de los incentivos de operar en ZEDE. (Art. 44 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

1.3.2.4 Industrial

Operaciones de diversificación industrial, Incluye transformación, elaboración y reparación de mercancías de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégicas de importaciones. (Art. 36 literal B Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

1.3.2.5 Logístico

Se efectúan almacenamientos de carga con fines de consolidación, clasificación, etiquetados, entre otros, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, mantenimiento y reparación de naves, aeronaves o vehículos de transporte terrestre de mercadería. Están orientados a potenciar las instalaciones Físicas de puertos, aeropuertos y pasos de fronteras. (Art. 36 literal C Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

1.3.2.6 Tecnológico

Actividades de transferencia de desagregación tecnológica e innovación. Se podrán realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad,

mejoramiento ambiental sustentable o energético. (Art. 36 literal A Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones).

1.3.2.7 Plazo

El plazo de concesión de una ZEDE es de 20 años prorrogables, sujeto a procedimiento de evaluación determinado por el reglamento del Consejo Sectorial de la Producción.

1.3.2.8 Incentivos

Exención del pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, para el cumplimiento de los procesos autorizados, tanto para administradores como operadores.

Transferencia e importaciones con tarifa cero del IVA siempre que los bienes importados sean destinados exclusivamente a la zona autorizada o incorporados en alguno de los procesos de transformación productiva allí desarrollados (literal *e* del numeral 9 de la disposición reformativa 2da del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art. 55 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno).

Crédito tributario por el IVA pagado en la compra de materias primas, insumos y servicios provenientes del territorio nacional, que se incorporen al proceso productivo de las ZEDE (Disposición reformativa 2da del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones Art. 57 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno).

Exoneración del ISD sobre los pagos realizados al exterior, tanto por concepto de importaciones de bienes y servicios relacionados con la actividad autorizada, así como para la amortización de capital e intereses generados sobre créditos otorgados por instituciones financieras internacionales, con un plazo mayor a un año, para el desarrollo de sus inversiones en el Ecuador. La tasa de interés de dichas operaciones deberá ser inferior a la tasa de interés activa referencial a la fecha del registro del crédito (Disposición reformatoria 3ra del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Art. 159 Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria).

Rebaja adicional de cinco puntos porcentuales en la tarifa del Impuesto a la Renta (Disposición reformatoria 2da. Del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, Art. Enumerado a continuación del Art. 37 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno).

REQUISITOS	CARACTERISTICAS	DOCUMENTOS / VERIFICACION
NUEVA EMPRESA	ES DECIR A PARTIR DE LA FORMACION DEL COPCI	ESCRITURA DE CONSTITUCION O FECHA INSCRIPCION POSTERIOR AL 29 DE DICIEMBRE DEL 2010
NUEVA INVERSION	QUE INCREMENTE EL ACERVO DE LA ECONOMIA, ES DECIR QUE SEAN NUEVOS RECURSOS	QUE CUENTE CON APORTE A CAPITAL, NUEVOS ACTIVOS QUE NO HAYAN PERTENECIDO A UNO DE SUS SOCIOS Y QUE NO HAYAN ESTADO FUNCIONAMIENTO, EN CASO DE TERRENOS, ESTOS NO DEBERAN SUPERAR EL 20% DEL VALOR TOTAL DE LA INVERSION
EN UNO DE LOS SECTORES PRIORITARIOS	SON LOS SECTORES DETERMINADOS EN EL COPCI, INCORPORADOS EN LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO A TRAVES DE LA DISPOSICION REFORMATORIA 2.2 DEL COPCI	EN EL OBJETO SOCIAL DE LA COPAÑIA DEBERA CONSTARA EN EL SECTOR EN EL QUE SE REALIZARA SUS ACTIVIDADES
FUERA DE LAS CIUDADES DE QUITO Y GUAYAQUIL	SE REFIERE A LAS COMPAÑIAS CUYO DOMICILIO ESNTA FUERA DELAS ZONAS URBANAS DE QUITO Y GUAYAQUIL	EL DOMICILIO PRINCIPAL DE LAS COPAÑIAS DEBE DE ESTAR FUERA DE LAS ZONAS URBANAS DE QUITO O GUAYAQUIL

Fuente:<http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/GUIA-DE-APLICACION-INCENTIVOS.pdf>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

1.4 INCENTIVOS DE ORDEN TRIBUTARIO ARTICULO 23 DEL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES

Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1.4.1 Generales

Son incentivos generales aquellos que aplican a sociedades constituidas antes o después de la vigencia del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones siempre que realicen nuevas inversiones en cualquier parte del territorio nacional y en cualquier sector económico.

Consisten en los siguientes:

a. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta.

AÑO	IMP. RENTA
2011	24%
2012	23%
2013	22%

b. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;

c. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;

d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;

e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;

- f. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- g. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- h. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva,
- i. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

1.4.2 Sectoriales

Aplicables únicamente a las sociedades constituidas a partir de la vigencia del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, que realicen nuevas inversiones en los sectores prioritarios, fuera de las jurisdicciones urbanas de los cantones de Quito o Guayaquil, para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda.

Este sector tiene la exoneración del pago del impuesto a la renta, por cinco años precisamente para las sociedades que realizan inversiones en los sectores económicamente prioritarios, por eso se denomina sectorial.

1.4.3 Zonas deprimidas

Aplicable cuando la empresa opere en una zona económicamente deprimida, además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión. Se otorga un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

Se restara el 100% adicional de la depreciación y amortización que corresponda a la adquisición en caso de maquinarias, equipos y tecnología, y otros gastos.

REQUISITOS	CARACTERISTICAS	DOCUMENTOS/VERIFICACION
NUEVA EMPRESA	Es decir constituida a partir de la vigencia del COPCI	Escritura de constitución o fecha de inscripción posterior al 29 de diciembre de 2010
NUEVA INVERSION	Que INCREMENTE el acervo de la economía, es decir que sean NUEVOS RECURSOS	Que cuente con aporte a capital, nuevos activos que no hayan pertenecido a uno de sus socios y que no hayan estado en funcionamiento. En caso de terrenos, estos no deberán superar el 20% del valor total de la nueva inversión.
EN UNO DE LOS SECTORES PRIORITARIOS	Son los sectores determinados en el COPCI, incorporados en la Ley de Régimen Tributario Interno a través de la DISPOSICION REFORMATIVA 2.2 DEL COPCI	En el objeto social de la compañía deberá constar el sector en el que realizará sus actividades
FUERA DE LAS CIUDADES DE QUITO O GUAYAQUIL	SE REFIERE A LAS COMPAÑIAS CUYO DOMICILIO ESTA FUERA DE LAS ZONAS URBANAS DE QUITO Y GUAYAQUIL	El domicilio tributario principal de la compañía debe estar FUERA DE LAS ZONAS URBANAS de Quito o Guayaquil

Fuente: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/GUIA-DE-APLICACION-INCENTIVOS.pdf>

Elaborado: Ministerio Coordinador de producción Empleo y Competitividad

CAPITULO 2

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

2.1 EMPRESA

2.1.1 Idea del negocio

La idea del negocio empieza desde que se crea el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones el 29 de Diciembre del 2010, en el sector Metalmecánico con algunos beneficios tributarios.

La idea principal es importar planchas de acero en bobinas y fabricar perfiles y techos para la distribución en toda la provincia de Pichincha, además de satisfacer la demanda que tienen estos productos por la creciente alza en las construcciones de viviendas y galpones para empresas.

2.1.1.1 Perfiles

Un perfil de acero laminado es una "barra", que se utiliza como elemento estructural, como su nombre lo dice son de acero, puede ser con diferentes tipos de acero para aumentar su resistencia o para disminuir su precio.

Se le llama perfil por la forma transversal que tiene, puede ser en forma de H, T, I, C, Z, (vigas, correas, canales) al tener diferentes formas geométricas obviamente tienen diferentes inercias y diferentes áreas, esto se hace con el fin de gastar la menor cantidad de acero posible para crearlas, y solo poner el acero en donde los esfuerzos son significativos en una pieza estructural, por ejemplo en una viga los esfuerzos por flexión se concentran en las caras superior e inferior de la viga, no en el centro, es por eso la forma de I, porque tiene el acero en las caras y no en el alma de la viga, ósea el centro, es diferente usar un perfil I que una viga de concreto que son rectangulares.

Son utilizadas como piezas estructurales, pueden ser usadas como vigas o como columnas por ejemplo, o como piezas de una armadura, ya que se pueden trabajar muy bien a flexión y a compresión. También se pueden soldar dos perfiles diferentes para obtener un mejor funcionamiento de la pieza.

Para realizar esto debemos tener máquinas que realicen el proceso de alisamiento, corte y doblado de la materia prima que son las bobinas de acero en espesores que pueden ser desde 0,4 mm hasta 2mm que se las denomina laminado al frío y de 2mm hasta 20 mm que se les denomina laminado al caliente.

GRAFICO 1



Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>
Elaborado: HUA ZHONG

2.1.1.2 Acero laminado al caliente

El acero laminado en caliente se produce cuando los fabricantes de acero calientan y presionan el metal a través de rodillos industriales que manipulan el metal de acuerdo con ciertas especificaciones. El metal caliente es más maleable, y por lo tanto más fácil de trabajar. Los fabricantes utilizan el laminado en caliente para lograr una superficie, espesor y propiedades mecánicas uniformes. El acero laminado en caliente se utiliza en la producción de los siguientes grados de acero: acero comercial, acero para moldear, acero de calidad estructural y acero de medio/alta resistencia y baja aleación.

2.1.1.3 Acero laminado al frío

El acero laminado en frío se produce cuando el acero que se ha creado durante el laminado en caliente se deja enfriar antes de que se enrolle a su forma final. El acero laminado en frío está disponible en un menor número de formas y tamaños que los laminados de acero en caliente debido a que la durabilidad del acero se ve afectada cuando se manipula a temperatura ambiente. Cuando el acero se martilla o moldeada a temperatura ambiente se puede endurecer en el lugar de impacto y empieza a agrietarse. A diferencia del acero laminado en caliente, los laminados de acero en frío no requieren de decapado para evitar la oxidación.

Para incrementar la gama de productos a realizar podemos agregar los techos y platinas los cuales nos permitirán ganar un poco más de mercado ya que podemos abastecer con más productos de nuestra misma empresa y no comercializarlos sino producirlos.

2.2 MISION DE LA EMPRESA

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

2.2.1 Características de una misión

Las características que debe tener una misión son: amplia, concreta, motivadora y posible

2.2.2 La importancia de la misión

Es esencial que la misión de la empresa se plantee adecuadamente porque permite:

- Definir una identidad corporativa clara y determinada, que ayuda a establecer la personalidad y el carácter de la organización, de tal manera que todos los miembros de la empresa la identifiquen y respeten en cada una de sus acciones.
- Da la oportunidad de que la empresa conozca cuáles son sus clientes potenciales, ya que una vez que se ha establecido la identidad corporativa, los recursos y capacidades, así como otros factores de la empresa; es mucho más fácil acercarse a aquellos clientes que fueron omitidos en la formulación de la estrategia.
- Aporta estabilidad y coherencia en la operaciones realizadas, el llevar una misma línea de actuación provocará credibilidad y fidelidad de los clientes hacia la empresa; logrando un relación estable y duradera entre las dos partes.

- La misión también nos indica el ámbito en el que la empresa desarrolla su actuación, permitiendo tanto a clientes como a proveedores así como a agentes externos y a socios, conocer el área que abarca la empresa.
- Define las oportunidades que se presentan ante una posible diversificación de la empresa.

Hay que también realizar las siguientes preguntas para poder realizar la misión de la empresa que son las siguientes:

¿Quiénes somos?

Somos una empresa dedicada a la industria metalmecánica.

¿Qué hacemos?

Hacemos techos, ángulos, canales, correas, etc., utilizadas en la construcción de unidades habitacionales, puentes, galpones, espacios cubiertos, etc.

¿A quién queremos llegar?

Queremos llegar a todo el mercado de la ciudad de Quito y los valles circundantes.

¿Cómo pensamos hacerlo?

Pensamos hacerlo mediante una política atractiva de precios de venta cómodos para la economía de nuestros demandantes y consumidores finales.

MISION DE LA EMPRESA

Somos una empresa dedicada a la industria metalmecánica, Hacemos techos, ángulos, canales, correas, etc., utilizadas en la construcción de unidades habitacionales, puentes, galpones, espacios cubiertos, etc., y queremos llegar a todo el mercado de la ciudad de Quito y los valles circundantes con una política atractiva de precios de venta cómodos para la economía de nuestros demandantes y consumidores finales.

2.3 VISION DE LA EMPRESA

Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización.

La visión es creada por la persona encargada de dirigir la empresa, y quien tiene que valorar e incluir en su análisis muchas de las aspiraciones de los agentes que componen la organización, tanto internos como externos.

La visión se realiza formulando una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño (compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa) de lo que debe ser en el futuro la empresa.

Una vez que se tiene definida la visión de la empresa, todas las acciones se fijan en este punto y las decisiones y dudas se aclaran con mayor facilidad. Todo miembro que conozca bien la visión de la empresa, puede tomar decisiones acorde con ésta.

2.3.1 Importancia de la visión

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

En sectores maduros, la importancia de la visión es relativa, no tiene mucha trascendencia, pero en sectores nuevos, el correcto planteamiento de la visión es esencial para conseguir lo que la empresa quiere.

2.3.2 Ventajas que tiene el establecer una visión

Fomenta el entusiasmo y el compromiso de todas las partes que integran la organización. Incentiva a que desde el director general hasta el último trabajador que se ha incorporado a la empresa, realicen acciones conforme a lo que indica la visión. Recordando que los mandos superiores tienen que predicar con el ejemplo.

Una adecuada visión, evita que se le hagan modificaciones, de lo contrario cualquier cambio esencial dejaría a los componentes de la empresa sin una guía fiable, fomentando la inseguridad general.

2.3.3 El propósito estratégico como parte de la visión

Una vez que la visión ha sido creada e integrada en la actividad diaria de la empresa, aparece el propósito estratégico. Éste se refiere a buscar aspectos más concretos de la visión, materializándola.

Las características esenciales del propósito estratégico son:

- Plantear metas muy ambiciosas que llevarán a la compañía a un éxito total.
- Tener una visión estable, si modificaciones.
- Todos hacia una misma visión: cada uno de los recursos que componen la organización tiene que involucrarse totalmente en la búsqueda de la visión. Para ello desarrollarán todos los esfuerzos que estén a su alcance, compartiendo momentos de euforia y de crisis.

La visión debe ser concreta y acertada.

VISION DE LA EMPRESA

“Nuestro objetivo en el mediano plazo es abastecer el mercado ecuatoriano de perfiles y techos y a partir del primer quinquenio conquistar el mercado internacional”

2.4 OBJETIVOS PARA SER UNA EMPRESA RENTABLE

Un objetivo es algo que nos importa lo suficiente como para esforzarnos en alcanzarlo.

Un objetivo no es lo mismo que un deseo. Por ejemplo, una persona puede querer un auto nuevo que no se puede permitir, pero este no es realmente uno de sus objetivos. Querer un auto nuevo en este sentido es más bien una fantasía.

Para tener una empresa rentable de acuerdo a la inversión que se va a realizar hay que tener bien planteados los mecanismos, objetivos y las estrategias que se deben seguir para llegar a conseguirlos.

Los objetivos financieros deben ser bien definidos ya que de eso depende cumplir con la meta trazada de la empresa en la cual están confiando empleados y accionistas, no debemos dejar de lado la administración porque con esto vamos a dar una buena utilización de los recursos de la empresa.

Los objetivos van a ser los siguientes:

- Incrementar las ventas.
- Reducir los costos.
- Reducir los gastos.
- Optimizar los recursos.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas afines.
- Participar en negociaciones internacionales.

2.5 ESTRATEGIAS PARA TENER UTILIDADES REPRESENTATIVAS

La estrategia empresarial es uno de los campos de estudio que mayor interés ha despertado, tanto en el mundo académico como en el mundo de los negocios. La importancia de la dirección estratégica radica en su vinculación directa con los resultados empresariales.

La estrategia empresarial, a veces también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe, de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia. La estrategia articula todas las potencialidades de la empresa, de forma que la acción coordinada y complementaria de todos sus componentes contribuya al logro de objetivos definidos y alcanzables. Idealmente, el análisis estratégico debería buscar las relaciones sistemáticas existentes entre las acciones que realizan la alta dirección y los resultados económicos que obtiene la empresa.

En las empresas con gobierno corporativo, la estrategia es diseñada por la Junta Directiva con asesoría de miembros externos y la participación del director ejecutivo, también llamado ChiefExecutiveOfficer (CEO) o Gerente General. La ejecución y desarrollo de la estrategia empresarial es tarea del CEO, con la participación del nivel ejecutivo (operaciones, marketing, ventas mayoristas, administración, tecnología, etc.) y el apoyo del nivel operativo (manufactura, ventas minoristas, puntos de venta, atención post venta, etc.) de la organización.

Las decisiones estratégicas implican el compromiso de importantes asignaciones de recursos de la organización a largo plazo. La actuación estratégica se basa en el despliegue de los recursos de la organización, así como en la adquisición o generación interna de nuevos recursos. Dicha actuación se ve condicionada por una serie de factores contextuales que son invariables a corto plazo. Internamente, la estrategia de la empresa se ve condicionada por el conjunto de recursos que posee, así como por su estructura organizativa. El entorno también condiciona las decisiones estratégicas de la empresa. La influencia del entorno viene determinada por las características del sector o sectores en los que la empresa lleva a cabo sus operaciones, así como otra serie de factores externos que restringen su comportamiento.

Para algunos la estrategia empresarial es la base fundamental del camino que opta por recorrer una organización o empresa para el logro de sus objetivos. La estrategia empresarial existe aun cuando la misma no esté formalmente definida, es decir que la estrategia empresarial puede ser implícita en el camino elegido por las empresas o puede ser expresa cuando la misma surge de un proceso metodológico consistente.

Las estrategias que se van utilizar para que nuestra empresa sea rentable son desarrollados de los objetivos ya planteados anteriormente, así que vamos a explicar cómo lo realizaremos a continuación:

- Vamos a crear una página WEB en donde este todo lo referente a la empresa como es: inicio, productos, contactos, ventajas e incluso compras por internet.

- Las ventas las vamos a realizar con anticipación o sea *pre-venta* con un tiempo de entrega al cliente ya que el producto que vamos a comercializar así lo amerita.
- Compra de materia prima por volúmenes grandes para tener un mayor descuento.
- Mayor productividad de los obreros, ya que mientras más trabajan tienen más expertiz en producir el producto.
- Negociaciones con bancos internacionales para obtener un crédito con tasas de interés más bajas.

CAPITULO 3

LOCALIZACION GEOGRAFICA Y PRODUCCION

3.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA ESTRATEGICA

La ubicación donde se va a encontrar la planta es en el Cantón Rumiñahui, ya que este es un requisito necesario para acceder a los beneficios tributarios del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, el terreno ubicado en el sector de la Fábrica Danec, es una área muy adecuada para la realización de nuestro trabajo.

Además de aquí podremos atender tanto a nuestros clientes del sur, y norte de Quito y sus alrededores ya que la ubicación es estratégica por la facilidad para llegar a estos sectores de la ciudad sin ingresar a Quito que es bastante dificultoso por el tráfico excesivo que existe.

3.1.1 Cantón Rumiñahui

3.1.1.1 Reseña histórica

El General Alberto Enríquez Gallo, mediante Decreto N. 169, del 31 de Mayo de 1938, elevó a la categoría de Cantón, a la Parroquia de Sangolquí con el nombre del heroico indígena Rumiñahui.

Según el Gobierno Municipal de Rumiñahui “A fin de alcanzar la cantonización, un grupo de ciudadanos integró la Junta Cívica, que impulsó la creación del nuevo cantón. La idea se esparció por toda la población de Sangolquí y sus alrededores, hasta que llegó a constituirse el Comité Pro-cantonización, presidido por Alonso Báez”.

Además se conformó un grupo de jovencitas, que se denominó Comité Femenino y que luchó por el mismo objetivo. Ellas no retrocedieron un paso hasta no escuchar del Gral. Enríquez: “Yo canonizaré Sangolquí, por ustedes”. De esta manera, hombres y mujeres de Sangolquí, alcanzaron, hace 74 años la Cantonización de Rumiñahui.

3.1.1.2 Datos estadísticos

El cantón más pequeño de Pichincha tiene alrededor de 139 kilómetros cuadrados, es quizás el que mejores servicios ofrece a la comunidad que

se asienta en el que fue el “granero de Quito”, convertido ahora en un emporio de comercio y de turismo.

Las cifras del último Censo de Población y Vivienda del 2010, señalan que el 93 % de la población, recibe agua procedente de la red pública y que el 99.4 % tiene energía eléctrica, al tiempo de puntualizar que el 96.1 % de la basura es recogida por recolectores y que el 64 % de los hogares, disponen de teléfono convencional.

Hay más: en una década el cantón ha experimentado un crecimiento poblacional significativo igual al 30 %, al pasar de 65.882 habitantes en el 2001, a 85.852, en el 2011. De estas cifras el 58 % corresponde a mujeres y el 42 % a hombres.

La población de Rumiñahui en su conjunto es relativamente joven. El 50.6 % de los habitantes tiene un promedio entre 20 y 54 años; el 37 % tiene menos de 20 y, el 13 %, 55 años en adelante.

La población económicamente activa, PEA, del cantón, está compuesta por 42.408 personas, de las cuales 18.707 son mujeres y 23.701 hombres. Los rubros más altos de actividad son: el comercio al por mayor y menor, en la que trabajan 7.951 personas, igual al 18 %. La industria manufacturera ocupa a 6.638, 15 %. Siguen rubros tales como construcción, 2.756, 6.5 %; enseñanza, 2.687, 6.3 %; y administración pública y defensa, 2.255, 5.3 %.

3.1.1.3 Datos geográficos

Ubicación y límites

El Cantón Rumiñahui se ubica al sureste de la Provincia de Pichincha, a veinte minutos de Quito; se caracteriza por un clima agradable y su temperatura promedio es de 17 grados centígrados. Su extensión es de 134.15 km.

LÍMITES

NORTE	Cantón Quito, urbanización la Armenia.
SUR	Monte Pasochoa y Cantón Mejía
ESTE	Cantón Quito
OESTE	Cantón Quito, Río San Pedro de Cuendina
NOR OESTE	San Pedro del Tingo.

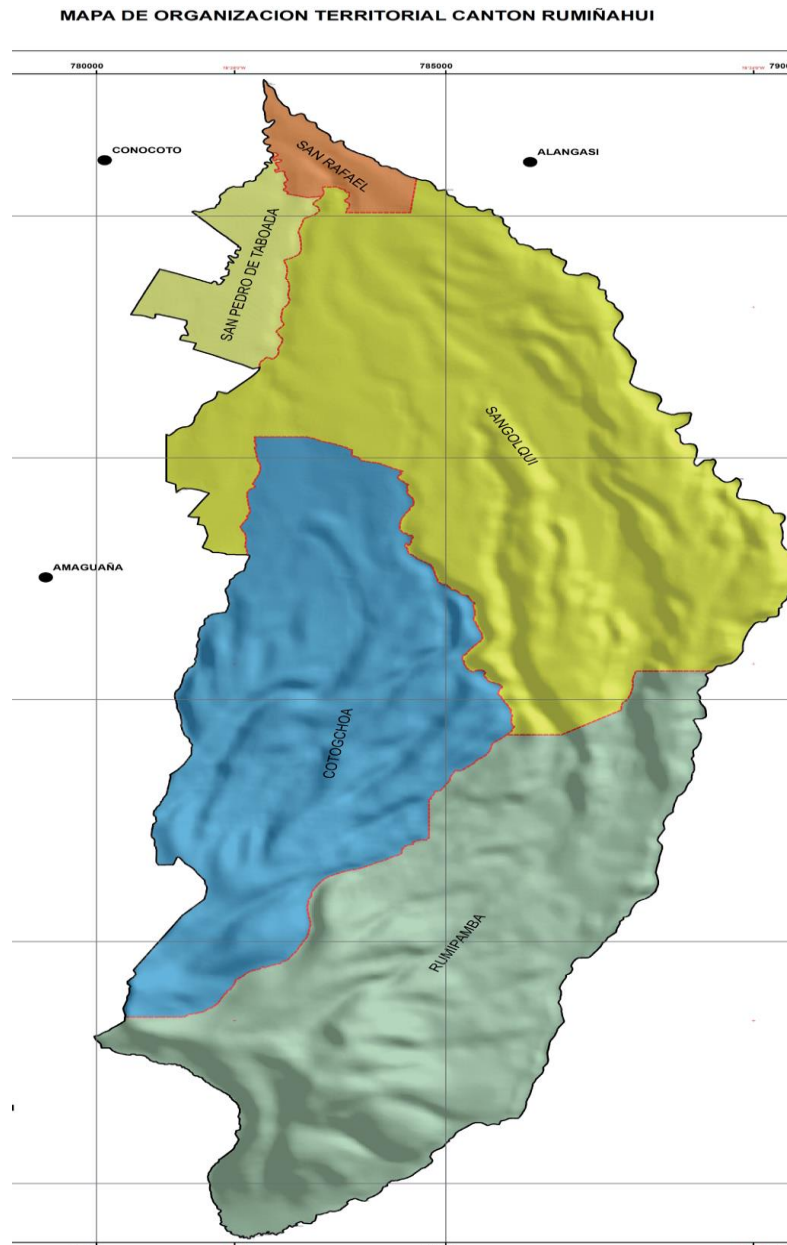
DIVISIÓN POLÍTICA

San Rafael	2 Km ²
San Pedro de Taboada	4 km ²
Sangolquí	49 Km ²
Cotogchoa	34 Km ²
Rumipamba	40 Km ²

Las tres primeras son parroquias urbanas y las dos siguientes son parroquias rurales.

Fuente: <http://www.ruminahui.gob.ec/?q=canton-ruminahui/datos-geograficos>
Elaborado: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de de Rumiñahui

GRAFICO 2



Fuente: <http://www.ruminahui.gob.ec/sites/default/files/DIAGNOSTICO%20PDYOT.pdf>
Elaborado: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de de Rumiñahui

La actual administración municipal de Rumiñahui, ha dotado con los mejores servicios al cantón y a la comunidad que trabaja y que aprende dentro de sus límites.

Según el Municipio de Rumiñahui, su territorio tiene una alta cobertura en servicios públicos:

Red de agua potable	93 %
Energía eléctrica	99.4%
Recolección de basura	96.1%
Servicio telefónico	64%

Fuente: <http://www.ruminahui.gob.ec/?q=canton-ruminahui/datos-geograficos>
Elaborado: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de de Rumiñahui

3.1.1.4 Vías de acceso

Las vías que conducen a las instalaciones en donde se va a desarrollar la actividad económica son diversas, si queremos ingresar hay muchas alternativas como son las siguientes:

Por el norte que tenemos a Quito (Tumbaco) limitándonos, podemos ingresar por la Avenida Intervalles, por el sur tenemos limitándonos al Monte Pasochoa podemos ingresar por la Vía Amaguaña, por el este que también nos limita Quito podemos ingresar por la Avenida Pintag y por el oeste podemos ingresar por la Autopista General Rumiñahui, como vemos tenemos algunas opciones de ingreso al cantón Rumiñahui y existen otras opciones de ingreso como por ejemplo la carretera vieja que llega a Conocoto y de ahí baja a San Rafael.

También tenemos varias líneas de buses que ingresan al cantón como por ejemplo la compañía de buses Vingala que tiene el recorrido desde Selva Alegre hasta la Universidad Católica y el costo es de 45 centavos de

dólar, la compañía de buses Condorval que tiene los siguientes recorridos: Hinchalillo hasta La Marín, Los Tubos que quedan en Sangolquí hasta Quito, San Antonio hasta Sangolquí y Mushuñan hasta El Girón, con un costo promedio de pasaje de 45 centavo de dólar.

3.2 INSTALACIONES Y MAQUINARIA

3.2.1 Instalaciones

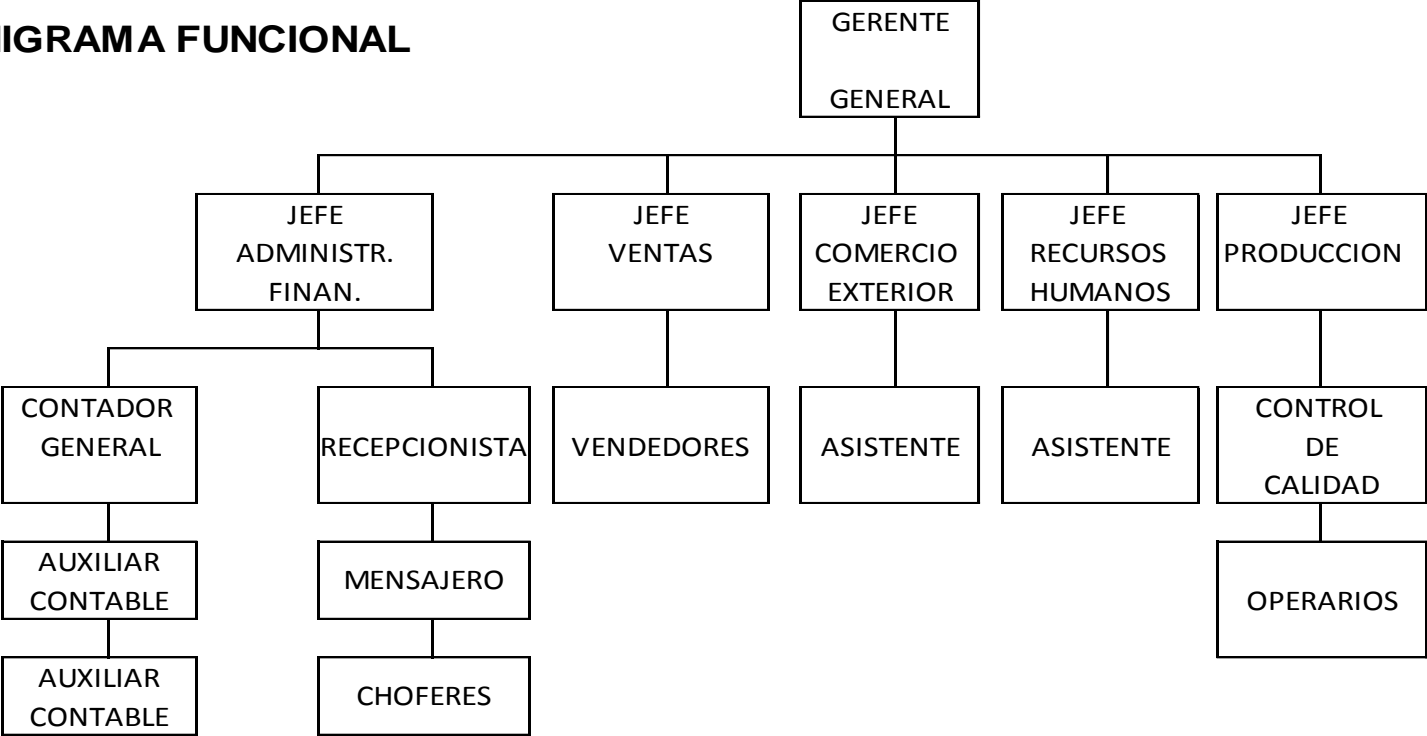
Las instalaciones que están ubicadas en el cantón Rumiñahui están distribuidas de la siguiente manera: Administración y Planta

3.2.1.1 Administración

Las oficinas administrativas están conformadas por el departamento Financiero Contable donde está incluida la oficina de Gerencia General, el departamento de Ventas, el departamento de Comercio Exterior, el departamento de Recursos Humanos y el departamento de Producción.

Sabemos que la administración es el eje principal de la organización donde está controlada toda la actividad económica que vamos a realizar desde que empezamos con el pedido de materia prima (cuanto, cuando, donde) hasta que entregamos el pedido del producto terminado, así que vamos a detallar el proceso que se va a seguir.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado: David Alarcón

Gerencia General

Está conformado por el administrador, una persona que tenga las competencias necesarias para producir riqueza a la compañía mediante negociaciones con clientes, proveedores, empleados y alcanzar un nivel óptimo en las funciones que va a desempeñar, tendrá que ser un buen líder para que en los tiempos austeros su equipo de trabajo no lo abandone y sigan con los objetivos trazados.

El trabajo en equipo va ser una cualidad que deberá tener este Gerente General ya que vamos a necesitar estar muy compactos todos los departamentos con sus jefaturas porque es una empresa nueva y van a ver muchos problemas en el camino hasta empezar y para no caer tenemos que estar con unas buenas bases.

Las proyecciones de la empresa que ya están realizadas deberán cumplirse conforme al cronograma estructurado y el administrador deberá cumplir con los recursos que se le ha otorgado para realizar su actividad en representación de la empresa.

Departamento Administrativo Financiero

Este departamento tiene la responsabilidad de administrar y tener las finanzas de la empresa, es por eso que debe tener personal muy preparado para ejercer los cargos que son los de contador general, asistente contable, recepcionista, mensajero y choferes.

El jefe administrativo financiero debe ser responsable de diseñar, implementar y controlar las estrategias financieras de la compañía, tanto estructurales como operativas para maximizar la rentabilidad. Las funciones generales que va a tener son: proyectar y planificar el flujo de caja mensual y anual para el control de los recursos, supervisión de estados financieros, y analizar los índices financieros.

El contador general deberá tener sólidos conocimientos en Contabilidad, Costos, normativa NIIF'S, Tributación y ley de Compañías, pensamiento analítico, habilidad numérica, trabajo en equipo, dinamismo y solución de conflictos. Las funciones que va a tener son: Elaboración de estados financieros, declaración de impuestos, supervisión de ingreso de información al sistema contable financiero, supervisión de conciliación bancaria, activos fijos, niveles óptimos de inventarios y revisión de pago a proveedores,

El asistente contable deberá tener sólidos conocimientos en Contabilidad, normativa tributaria. Las funciones que va a tener son: ingresos de compras (costos, gastos y activos), realizar las retenciones de compra, ingreso de retenciones en ventas, pago a proveedores previo autorización del contador general y del jefe administrativo financiero y conciliaciones bancarias.

La recepcionista deberá tener conocimientos contables, para poder realizar su trabajo más eficientemente. Las funciones que va a tener

son: contestar los teléfonos para dar cualquier información referente a los productos, ubicación de la empresa facturación y dirigir estas llamadas a los diferentes empleados que los requieran, llamar a los clientes para realizar cobros y entrega de retenciones y facturación.

El mensajero deberá tener conocimientos sobre trámites que se realizan en las entidades públicas a las cuales estamos sujetos. Las funciones que va a tener son: entregar y recibir documentación de clientes, proveedores, depósitos en efectivo y cheques de cobros por las ventas realizadas, etc.

El chofer deberá tener mínimo licencia Tipo “C”, tener conocimientos en manejo de camiones de 10 toneladas o más. Las funciones que va a tener son: ayuda a subir el material, constatación del producto que suben al camión, entrega oportuna del material, ayuda en los cobros de facturas y en la recepción de retenciones, mantenimiento del camión que se le ha entregado.

Departamento de Ventas

El jefe del departamento de ventas deberá tener conocimientos de estrategias de negociación, cierre de negocios, conocimiento del producto que va comercializar. Las funciones que va a tener son: proyectar, implementar y cumplir con las metas presupuestadas de ventas, realizar estudio de mercado, capacitar a los vendedores, realizar

estadísticas de las ventas por producto, analizar a la competencia, descuentos y promociones.

Los vendedores deberán tener conocimientos del mercado y del producto. Las funciones que va a tener son: visitas a los clientes para ofertar el producto, proyección de ventas de cuando, como y donde, presentación de reportes de visitas y ventas alcanzadas mensual y anualmente, sugerencias sobre el producto y recuperación de cartera y de retenciones.

Departamento de Comercio Exterior

El jefe del departamento de comercio exterior tendrá que tener conocimientos sólidos de la Ley Orgánica de Aduanas, negociaciones internacionales, conocer el sistema ECUAPASS con el que funciona la Aduana en este momento. Las funciones que va a tener son: presupuestar los pedidos de materia prima para que no nos falte en todo el año mediante cálculos técnicos de series temporales, regresiones, etc., realizar todo el proceso de importación desde el pedido, la contratación del transporte, agente afianzado ya que sin él no podemos desaduanizar la materia prima, contratación de la póliza de seguro, y finalmente la recepción de la materia prima en nuestras bodegas.

El asistente comercio exterior tendrá que tener conocimientos de Ley Orgánica de Aduanas. Las funciones que va a tener son: realizar los

trámites en las entidades del estado como son en el INEN, MIPRO, para algunos materiales que así lo necesitaran, también tendrá que sacar cotizaciones de todos los servicios que vamos a requerir como son: resguardo de mercaderías con seguridad privada, alquiler de montacargas para bajar la mercadería de los contenedores, etc.

Departamento de Recursos Humanos

El jefe de este departamento tendrá que tener conocimientos sólidos del Código de Trabajo, Ley de Seguridad Social, Código Tributario, Código Orgánico de Producción, Inversión y Comercio, porque hay muchos artículos que tienen que ver con los empleados en estos 2 últimos Códigos. Las funciones que va a tener son: la elaboración de reglamento interno, la selección de personal, que tiene que ser el más idóneo para trabajar en la organización mediante procesos ya establecidos, capacitación al personal en nuevos procedimientos a seguir ya sean internos o externos, motivar al personal para que su trabajo sea más productivo, poner los sueldos mediante ponderaciones de estudios realizados, experiencia laboral, competencias, responsabilidades, incentivos, multas y realizar la nómina de pagos.

El asistente de recursos humanos deberá tener conocimientos básicos sobre Código de Trabajo, Ley de Seguridad Social, Código Tributario, Código Orgánico de Producción, Inversión y Comercio. Las funciones que va a tener son: realizar contratos de trabajo, actas de finiquito,

novedades de aumento de sueldo, de enfermedad, de maternidad, realizar los pagos al personal de sueldo (quincenal y mensual), calculo y pago de provisiones como son de: décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva, cálculo de utilidades, de salario digno,

Departamento de Producción

El jefe de este departamento debe tener conocimientos sólidos y experiencia en la fabricación de todo el producto que vamos a realizar como son Perfilera y Techos, tiene que ser un profesional de conocimientos muy técnicos ya que no podemos tener mucho desperdicios en nuestra producción. Las funciones que va a tener son: tener los costos de los productos a comercializar, verificar que todos los empleados de la planta realicen su trabajo a cabalidad. Ir de la mano con el presupuesto ya asignado.

El profesional que va a estar a cargo del control de calidad debe tener sólidos conocimientos técnicos y comprobados en esta área ya que por sus manos va a pasar la revisión del producto. Las funciones que va a tener son: mediciones de los perfiles (ancho y largo), revisión del corte de las planchas, revisión de los techos, realizar diariamente informes de los errores que el personal y las maquinas tiene para poderlos corregir a tiempo.

Los operarios deben tener una instrucción académica mínima de técnicos en mecánica industrial ya que es lo que nos pide la gerencia

general para poder empezar con los trabajos en la planta, después con el tiempo estos mismos ya van adquirir experiencia y podrán enseñar al personal nuevo que ingrese a la empresa.

3.2.2 Maquinaria

La maquinaria que vamos utilizar en la empresa la tendremos que importar de los países de China y España ya que a nivel nacional no existe ninguna empresa que las produzca, estas máquinas tienen de garantía 5 años por daños de fábrica mas no por la mala utilización de las mismas. Debemos tomar en cuenta que la materia prima va a llegar en bobinas de acero laminadas en diferentes espesores.

Las máquinas que vamos a presentar a continuación son de dos tipos: para fabricar perfiles y techos

3.2.2.1 Máquinas para fabricar perfil C y Z

La máquina para fabricar perfil C y Z está totalmente compuesta de un bobinado base, una bobina de placa delgada, un sistema de formado de perfiles C y Z, un equipo de golpeado, un equipo de post corte, una estación hidráulica, y un sistema de control.

Las máquinas para fabricar perfil C y Z, han sido producidas como equipos altamente estéticos, ligeros, a prueba de fuego, altamente resistentes y fáciles de instalar; Estos son unidos perfectamente para

parecer grandes estructuras de acero, como las correas y las vigas de pared. Estas también pueden ser usadas para hacer columnas, perchas y brazos útiles en el ramo de la fabricación industrial de maquinaria.

Parámetros Técnicos de la Maquina para fabricar perfil C HZ-50-300

Tabla 1

Pasos de Fabricación	12
Espesor del Material	2-3mm
Potencia del Motor	11kw
Corte	Sierra de corte hidráulica o de vuelo
Ancho de Fabricación	50mm-300mm

Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>
Elaborado: HUA ZHONG

^{3.2.2.1}<http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>

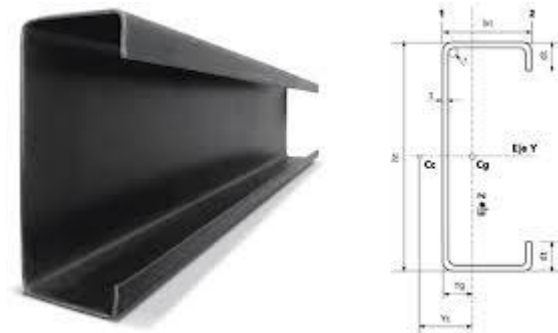
1 MAQUINA PARA FABRICAR PERFIL “C”

GRAFICO 3



1 PERFIL “C”

GRAFICO 4



Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>
Elaborado: HUA ZHONG

¹<http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>

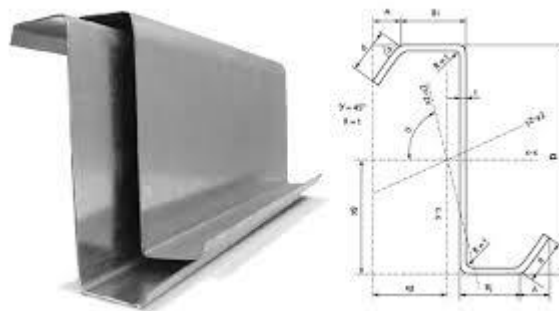
2 MAQUINA PARA FABRICAR PERFIL “Z”

GRAFICO 5



2 PERFIL “Z”

GRAFICO 6



Parámetros Técnicos de la Maquina para fabricar perfil Z HZ-80-300

Tabla 2

Pasos de Fabricación	12
Espesor del Material	2-3mm
Potencia del Motor	15kw
Corte	Sierra de corte hidráulica o de vuelo
Ancho de Fabricación	80mm-300mm

Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>
Elaborado: HUA ZHONG

²<http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>

Los productos se diferencian por el espesor del material y el ancho porque el largo es estándar (6 metros)

3.2.2.2 Máquinas para fabricar Techos

Techos de doble capa

Esta máquina sirve para fabricar láminas de techos de doble capa, paneles de pared, láminas de techo y láminas metálicas para pisos. Equipada con sistemas de control computarizado, esta máquina para fabricar láminas de techos de doble capa es muy fácil de operar.

Tabla 3

Espesor	0.3-0.8mm
Ancho de la alimentación	1000-1250mm
Espesor efectivo	780-1060mm
Pasos del conformado	16
Motor principal	5.5kw

GRAFICO 7



^{3.2.2.2.1}<http://www.hzrollformer.es/2-sheet-forming-machine.html>

GRAFICO 8



Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>
Elaborado: HUA ZHONG

Laminas acanaladas

La máquina para fabricar láminas acanaladas de techo es conocida por tener un desempeño confiable, gran durabilidad, y con una calidad consistente. Las hojas corrugadas están hechas para que este equipo tenga las siguientes ventajas.

1. Resistencia superior al clima, resistencia a la corrosión.
2. Resistencia fuera de lo común al agua.
3. Gran resistencia al viento, resistencia a los terremotos, y resistencia al fuego.
4. Buena reducción del sonido y aislamiento térmico gracias a su núcleo poroso de espuma.
5. Peso ligero que reduce la carga total de la construcción.
6. Fácil para manejar e instalar.

Como resultado, estas hojas corrugadas son ampliamente usadas en la construcción de modernas plantas, plantas de fertilización, plantas de tratamiento de aguas, fábricas de electro plateado, plantas eléctricas, bodegas, etc.

3 MAQUINA PARA HACER LÁMINAS ACANALADAS DE TECHO

GRAFICO 9



3 LAMINAS ACANALADAS DE TECHO

GRAFICO 10



HZ-1250-1000 Máquina para fabricar entrepisos metálicos

Tabla 4

Espesor	0.3-0.8mm
Ancho de la alimentación	1000-1250mm
Espesor efectivo	780-1060mm
Pasos del fabricación	16
Motor principal	5.5kw

Fuente: <http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>

Elaborado: HUA ZHONG

³<http://www.hzrollformer.es/2-sheet-forming-machine.html>

3.3 MATERIA PRIMA ÓPTIMA PARA EL PRODUCTO TERMINADO

La materia prima que vamos a utilizar para nuestros productos van a ser importados desde los países de Rusia y Venezuela, básicamente lo que vamos a importar son bobinas de acero de diferentes espesores.

GRAFICO 11



Fuente: <http://spanish.alibaba.com/product-gs/galvanized-steel-coil-hdgi-325425666.html>
Elaborado: TIANJIN HAYOU INDUSTRY TRADE CO., LT.

Los proveedores de nuestra materia prima óptima son los siguientes:

3.3.1 Sidor

La Siderúrgica del Orinoco Alfredo Maneiro, Sidor es un complejo siderúrgico integrado que utiliza tecnologías de Reducción Directa y Hornos Eléctricos de Arco.

^{3.3.1}<http://www.sidor.com/la-nueva-sidor/sidor-es-venezuela.html>

Los procesos de esta siderúrgica se inician con la fabricación de Pellas y culminan con la entrega de productos finales Largos (Barras y Alambrón) y planos (Láminas en Caliente, Láminas en Frío y Recubiertos).

Este complejo está ubicado en la zona industrial de Matanzas, estado Bolívar, región suroriental de Venezuela, sobre la margen derecha del río Orinoco, a 282 km de su desembocadura en el océano Atlántico.

Esta siderúrgica ubica a Venezuela en cuarto lugar como productor de acero integrado de América Latina y el principal de la región Andina, ha logrado colocar su nivel de producción en torno a los 4 millones de toneladas de acero líquido por año, con indicadores de productividad, rendimiento total de calidad, oportuna en las entregas y satisfacción de sus clientes, comparables con las empresas más competitivas de Latinoamérica. Es reconocida además por ser el primer exportador no petrolero del país.

Desde el 12 de mayo del 2008, Sidor es una empresa perteneciente al Estado venezolano, luego de que el Presidente de la República Hugo Chávez Frías, decretará la nacionalización de la misma, la cual en 1997 había sido privatizada.

La empresa tiene el compromiso de satisfacer las necesidades de sus clientes y mantener estándares mundiales de calidad en sus productos, que aseguren su competitividad en los mercados nacionales e internacionales.

Para cumplir con ese objetivo, Sidor ha implementado un Sistema de Gestión de la Calidad, bajo la Norma ISO 9001, que le permite cumplir con las exigencias establecidas y ocupar una posición privilegiada en el mercado siderúrgico. Este sistema cuenta con el aval del Fondo para la Normalización y Certificación de Calidad (Fondonorma).

El Sistema de Gestión de la Calidad de Sidor, se basa en el compromiso y la participación de todo el personal en la búsqueda de la excelencia empresarial con un enfoque dinámico que considera sus relaciones con los clientes, accionistas, trabajadores, proveedores y la comunidad, promoviendo la calidad en todas sus manifestaciones y la excelencia en los procesos, productos y servicios.

Esta dedicación se traduce en un esfuerzo continuo que asegura la confiabilidad de los productos siderúrgicos que se entregan al mercado.

Adicionalmente Sidor cuenta con la Marca Fondonorma, otorgada por el Fondo para la Normalización y Certificación de Calidad, como aval del cumplimiento con las normas venezolanas Covenin aplicables a los siguientes productos:

- Barras y Rollos de acero con resaltes para uso como refuerzo estructural.
- Alambrón de acero al Carbono para Trefilación y Laminación en Frío.

- Aceros para Productos Planos Laminados en Caliente al Carbono, estructurales, de alta resistencia y baja aleación, de alta resistencia y baja aleación con capacidad de deformación.
- Hojalata

1 Laminados en caliente: Los productos laminados en caliente se obtienen de la reducción del espesor planchones, mediante la aplicación de un proceso termo-mecánico, a altas temperaturas.

Tabla 5

Rango dimensional (mm)	Mín.	Máx.
Espesor	1.8	12.7
Ancho	730	1250
Longitud (láminas)	1015	6000

Fuente: <http://www.sidor.com/>
Elaborado: SIDOR

Son utilizados por una variedad de consumidores industriales, en usos tales como la fabricación de ruedas, piezas automotrices, tubos, cilindros de gas, construcción de edificios, puentes, ferrocarriles y para chasis de automóviles o camiones. Estos laminados en caliente también sirven como entrada para la producción de laminados en frío.

Los productos laminados en caliente se pueden proveer como bandas, bobinas, bobinas decapadas, bobinas con skinpass o láminas cortadas a una longitud específica. Este producto está destinado a aplicarse en los sectores

Industrial, Construcción, Tubería, Envases, Automotriz y transporte,
Recipientes a presión y Distribuidores¹

Tabla 6

Según Normas	
ASTM (USA)	A1011 / A285 / A569 / A1018 / A570 / A36 / A572 / A621 / A242
COVENIN (Venezuela)	2896 / 3871
EN (Europa)	10025
INEN (Ecuador)	113
JIS (Japón)	3116 / 3113 / 3132
SAE (USA)	J1392 / J403
SIDOR	SID 001 / SID 002

Fuente: <http://www.sidor.com/>
Elaborado: SIDOR

¹<http://www.sidor.com/la-nueva-sidor/sidor-es-venezuela.html>

² **Laminados en frío:** Las chapas laminadas en caliente son sometidas a un proceso de laminación en frío donde se obtiene la reducción de su espesor, mejor aspecto superficial y mayor dureza debido a que no reciben tratamiento térmico.

Tabla 7

Rango dimensional (mm)	Min.	Máx.
Espesor	0.18	1.90
Ancho	650	1230

Fuente: <http://www.sidor.com/>
Elaborado: SIDOR

Son utilizadas principalmente en la fabricación de techos. Los productos laminados en frío se pueden proveer como bobinas y láminas, y están destinados a los sectores Techeros e Industriales varios.

Tabla 8

Según Normas	
JIS (Japón)	G3141
SAE (USA)	J403

Fuente: <http://www.sidor.com/>
Elaborado: SIDOR

²<http://www.sidor.com/la-nueva-sidor/sidor-es-venezuela.html>

3.3.2 Severstal

La construcción de una gran planta para abastecer a la región noroccidental de Rusia con el metal se hizo posible después del descubrimiento de los núcleos de hierro Kola y depósitos de carbón Pechora en 1930-1933.

Debido al clima y la lejanía de la ubicación extrema, la construcción de las obras de hierro y de acero integradas en las inmediaciones de los campos de mineral y carbón se consideró inoportuna. Se decidió colocar el negocio cerca de Cherepovets, que es a la vez en el cruce de mineral, el carbón y los flujos de productos terminados y en la intersección de la Vologda-Leningrado Ferrocarril y Sistema María Agua.

El 20 de junio de 1940, el Consejo de la URSS de Comisarios del Pueblo aprobó el Decreto de organización de Metalúrgicas Base en el noroeste de la URSS, con vistas a la construcción de una planta metalúrgica en Cherepovets.

La construcción de las obras se pospuso durante 7 años. El taller de fabricación se inició en 1951, después de cuatro años de trabajos de construcción.

^{3.3.2}<http://translate.google.com.ec/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.severstal.com/&prev=/search%3Fq%3Dseverstal%26biw%3D1280%26bih%3D655>

Co-gen de la planta produjo su primera energía, en mayo de 1954.

24 de agosto 1955 se considera el cumpleaños de Cherepovets Steel Mill. En ese día, el primero de acero se produce en las obras.

La planta de coque se puso en funcionamiento en febrero de 1956.

El primer lingote de acero se hizo en 1958.

El molino de floración fue encargado en enero de 1959.

Mayor planta de laminación de hoja de Europa comenzó a trabajar en noviembre de 1959.

La planta de Cherepovets se convirtió en una plancha integrada de ciclo completo y acerías. Nuevas instalaciones metalúrgicas se pusieron en marcha en los años siguientes: altos hornos, hornos eléctricos, convertidores, trenes de laminación para la producción de chapa y perfiles de acero.

Reorganización y Privatización

Teniendo en cuenta la compleja estructura y la naturaleza integrada de la producción, el 23 de junio de 1983, el Ministerio de Metalurgia de metales ferrosos de la URSS decidió reorganizar Cherepovets Planta Metalúrgica en Cherepovets Steel Mill.

El 24 de septiembre de 1993, en virtud de un Decreto del Presidente de la Federación Rusa, Enterprise Cherepovets Steel Mill Estado fue registrada por la

oficina de la ciudad de Cherepovets como Joint Stock Company "Severstal" de la Alcaldía.

Severstal ha ido creciendo de forma activa desde el año 1993, la incorporación de las empresas de fabricación de productos metálicos y tuberías y la producción de mineral de hierro y otros minerales, así como las plantas de fabricación de acero en América del Norte y Europa.

Severstal Hoy

OAO Severstal es una de las principales empresas mineras de acero integrada verticalmente y relacionados con el acero del mundo, con activos en Rusia y los EE.UU., en Ucrania, Letonia, Polonia, Italia, Liberia y Brasil. Negocio del oro de Severstal, Nordgold fue establecido en 2007 y compuesto por las minas y proyectos de exploración en Rusia, Kazajstán, Burkina Faso y Guinea. En 2011, el segmento de Oro Nordgold fue separado que refleja un cambio en la estrategia de desarrollo. Separación Nordgold se procedió en enero de 2012 con una oferta de canje de las acciones con Nordgold a Severstal y Nordgold cotizar en la Bolsa de Valores de Londres.

La compañía se centra en productos de alto valor añadido y productos de nicho único. En 2008 la estructura administrativa de la empresa se modificó mediante la creación de tres divisiones: Severstal de Rusia Acero, Recursos y Severstal Internacionales.

Activo clave de Severstal es Cherepovets Steel Mill, una planta de acero integrada con carbón de coque, aglomeración, altos hornos, de fundición de acero y plantas de laminación. Es uno de los metales ferrosos empresas manufactureras más poderosas y modernas del mundo.

Gobierno corporativo de Severstal está en línea con las mejores prácticas internacionales. Consejo de Administración de la compañía cuenta con 10 miembros, 5 de los cuales (entre ellos el presidente) son directores independientes.

En 2011, la compañía desarrolló una política de responsabilidad social corporativa que define los compromisos públicos con la seguridad, la salud y la responsabilidad ambiental y social. La política de responsabilidad social de las empresas y las normas pertinentes han sido adoptadas en todas las operaciones en el 2012.

3.4 MANO DE OBRA MÁS CALIFICADA

La mano de obra calificada es la parte de los trabajadores en una economía que tienen habilidades específicas y técnicas de la industria relacionadas con los negocios y la producción de bienes. Los ingenieros, los soldadores, los contadores y los científicos son unos pocos ejemplos de mano de obra calificada. Estas personas aportan conjuntos de habilidades especializadas en el mercado y son esenciales en la promoción de las industrias mediante el desarrollo de nuevas técnicas o métodos de producción.

Si bien los trabajadores calificados son más caros que los demás trabajadores en el mercado, ofrecen un enorme valor a las empresas dispuestas a contratarlos. Los trabajadores calificados pueden mejorar muchos procesos diferentes en una empresa en función de su experiencia. Los procesos de producción, la información financiera y de investigación y de desarrollo son las áreas que los trabajadores calificados pueden mejorar para las empresas. Estas mejoras pueden crear una fuerte ventaja competitiva para las empresas e impulsar a los productores ineficientes del mercado.

^{3.4}http://www.ehowenespanol.com/mano-obra-calificada-vs-mano-obra-calificada-sobre_43744/

3.4.1 Requisitos para obtener mano de obra Calificada

Para obtener mano de obra calificada debemos obtener los siguientes requisitos:

- Estudios realizados
- Experiencia laboral
- Datos personales
- Referencias personales

3.4.1.1 Estudios realizados

Los estudios realizados es una parte fundamental para la contratación del personal a realizar las distintas funciones en la organización, depende el cargo que va a desempeñar para contratar al personal, por ejemplo para jefaturas es necesario que se contrate al personal como mínimo con instrucción superior, para los operarios se deberá contratar personal con instrucción técnica ya que nuestro trabajo a realizar requiere precisión.

El tener instrucción superior no garantiza el 100% del trabajo por parte del empleado ya que sus conocimientos son empíricos y si no ha tenido experiencia laboral simplemente nos estamos arriesgando a tener dificultades en el trabajo que tal vez nos puede costar muy caro el no haber sabido escoger.

3.4.1.2 Experiencia laboral

La experiencia laboral también juega un papel muy importante en la contratación del personal, como ya lo mencionamos anteriormente los estudios realizados tiene que ir de la mano con la experiencia porque de esta manera vamos a tener una mano de obra calificada y que nos puede rendir mayores satisfacciones a la empresa, deben de tener por lo menos 5 años de experiencia en el cargo que estamos requiriendo y cierta edad para poder cumplir a cabalidad sus tareas encomendadas.

No debemos dejar pasar por alto revisar las empresas en las cuales ha tenido experiencia ya que es muy necesario saber si las mismas tiene un buen nombre en el mercado comercial, por ejemplo si una empresa dedicada a producir telas y las introduce en el mercado y estas son de mala calidad y el mercado rechaza este producto debe ser por la mano de obra deficiente o por la mala dirección de los mismos, esto en el ámbito de la planta, también podemos dar otro ejemplo en el campo de la administración hay muchas empresas que han quebrado por la mala administración financiera de la organización y corremos riesgos de que nos pueda pasar lo mismo.

3.4.1.3 Datos personales

Los datos personales nos muestran al posible empleado en su ámbito personal, tenemos que ver si es soltero, casado, viudo o unión libre, esto nos va mostrar que estado emocional tiene, los hijos que tiene, el lugar donde vive nos va indicar si va a tener dificultad para llegar al trabajo, esto no es muy relevante ya que después de las pruebas psicológicas tomadas por el departamento de recursos humanos, nos va a decir si el posible empleado es responsable o no.

También se verifica con los datos personales si en la empresa existe un familiar porque de acuerdo a las políticas que se va a implantar no es permitido tener familiares trabajando en la misma empresa, si tal vez se encuentra un hombre y una mujer en la organización y se casan, uno de ellos tendrán que salir porque así lo exige el reglamento interno.

3.4.1.4 Referencias personales

Las referencias personales tiene que verificarse porque solo eso tenemos como respaldo de este posible empleado, en los procesos de selección se debe tener mucho cuidado para realizar este trabajo, se debe de pedir por lo menos el record policial para ver si ha tenido detenciones y porque.

Depende de las referencias personales que den los familiares, la antigua empresa donde laboró y si es posibles referencias financieras como las de

bancos, debemos de tener presente que las referencias nos van a dar un poco de tranquilidad mientras el empleado se da a conocer y está en la organización.

CAPITULO 4

PROPUESTA TRIBUTARIA DE INCENTIVOS SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

4.1 PLAN FINANCIERO

Según la Norma Internacional de Contabilidad 1 “Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados”

Se convierten en una forma de mantener la responsabilidad y recordarle los compromisos que contrajo a nivel interno con la junta de accionistas, a nivel externo con las instituciones financieras, proveedores, Servicio de Rentas internas, Súper Intendencia de Compañías, Municipios, entre otros. Por lo tanto, es fundamental para todo emprendimiento.

^{4.1}<http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normas-internacionales-de-contabilidad/nic-01.html>

Los inversionistas que evalúen entregar o no un aporte en el proyecto, podrán observar en este documento un reflejo del propietario y de su capacidad para administrar los recursos financieros de la empresa².

En primer lugar debes saber que este documento debe responder 4 preguntas:

1. ¿Es viable el negocio?
2. ¿Cuánto financiamiento requiere y cuándo será necesario?
3. ¿Qué tipo de financiamiento se requiere?
4. ¿Quién proveerá el financiamiento?

Luego, tendrás que elaborar el plan financiero a través de cuatro documentos, que son:

4.1.1 Presupuesto de Caja

Éste se obtiene por la combinación de: el pronóstico de ventas, un plan de personal, presupuesto general y administrativo, costo de ventas, presupuesto financiero, presupuesto de capital y el presupuesto de desarrollo.

4.1.2 Estado de Resultados Integral

Éste despliega los resultados financieros de la operación de tu negocio durante un periodo de tiempo específico.

² <http://www.soyentrepreneur.com/home/index.php?p=nota&idnota=9859>

4.1.3 Estado de Flujo de Caja

Este documento registra las transacciones específicas que afectan el monto de caja disponible y demuestra la forma en que es posible utilizar el efectivo durante un período.

4.1.4 Estado de Situación Financiera

Representa la condición financiera de la empresa en un momento específico, además de identificar cuánto vale su empresa, así como cuánto posee y debe.

4.2 RECURSOS NECESARIOS PARA ARRANCAR EL PROYECTO

Los recursos o inversión que vamos a necesitar para arrancar el proyecto van a ser los siguientes:

4.2.1 Terreno

El terreno donde va estar ubicadas las instalaciones de la empresa son en la Av. De los Shyrys y Km. 1 ½ vía Amaguaña, al lado de la Danec.

GRAFICO 12



Danec

El terreno tiene 5.000 metros cuadrados, tiene vías de acceso en buen estado (asfaltados) con todos los servicios básicos que puede necesitar la organización para un buen desenvolvimiento de las actividades, el costo de este terreno es 250.000,00 dólares, a razón de 50 dólares por metro cuadrado.

4.2.2 Maquinaria

La inversión en maquinaria que vamos a utilizar para iniciar con la empresa va a tener los siguientes rubros incluidos valores por importación e instalación.

Máquina para fabricar perfiles “C”	\$ 48.500,00
Máquina para fabricar perfiles “Z”	\$ 46.215,00
Máquina para fabricar doble capa	\$ 38.500,00
Máquina para fabricar techos acanalados	<u>\$ 57.500,00</u>
TOTAL	\$ 190.715.00

^{4.2}<https://www.google.com.ec/#q=direccion+de+danec+en+quito>

4.2.3 Instalaciones

Las instalaciones van a tener una construcción de 1.000 metros cuadrados en el edificio administrativo distribuido en dos plantas, la primera planta va a tener el showroom, la caja y los mostradores de venta y la recepcionista, la segunda planta va a tener las oficinas administrativas como es la del Gerente General, el departamento financiero contable, el departamento de ventas, el departamento de recursos humanos.

También va a tener 3.000 metros cuadrados en galpones, distribuidos de la siguiente manera: 100 metros cuadrados para oficinas del departamento de producción, 100 metros cuadrados para los vestidores para los trabajadores y 2800 metros cuadrados para la maquinaria que es la mayoría del porcentaje de los galpones, toda esta infraestructura va a tener un valor aproximado de 105.000,00 dólares.

4.2.4 Materia Prima

Para empezar con la producción vamos a tener un inventario mínimo de materia prima, la cual vamos a tener para el primer mes, y cada mes seguir pidiendo según el presupuesto lo indique, nuestros proveedores que son de Rusia y de Venezuela tiene distintos tiempos de entrega, por ejemplo, para mi proveedor de Venezuela que es Sidor el tiempo de reposición es de 40 a 50 días a partir del anticipo que se realiza y que es del 30% del total de la factura a precio CFR (costo más flete) y en cambio con nuestro proveedor de Rusia que es Severstal el tiempo de reposición

es de 90 a 120 días, a partir del anticipo que se realiza y que es del 30% del total de la factura a precio CFR (costo más flete) que se realiza mediante transferencia directa.

Entonces vamos a tener de acuerdo a los cálculos ya presupuestados un valor de inventarios de:

DESCRIPCION	Espesor	Ancho	Precio/kg CFR	Precio/kg CFR+GASTOS	KILOS REQUERIDOS	TOTAL \$	PRODUCTO
Bobinas al Frio	1,2 mm	1200 mm	1,10	1,34	50.000	67.100	TECHOS
Bobinas al caliente	2 mm	1200 mm	0,80	0,98	60.000	58.560	PERFILES C Y Z
Bobinas al caliente	3 mm	1200 mm	0,80	0,98	45.000	43.920	PERFILES C Y Z
Bobinas al caliente	5 mm	1200 mm	0,80	0,98	60.000	58.560	PERFILES C Y Z
TOTAL					215.000	228.140	

Elaborado: David Alarcón

4.2.5 Vehículos

Los vehículos que se van a comprar para el desenvolvimiento de las actividades diarias van a ser de 8 toneladas marca Hino, solo el chasis tiene un valor 35.000,00 dólares ya que la empresa a mandar a poner la plataforma que tiene un costo de 5.000, 00 dólares en total el camión tiene un costo de 40.000,00 dólares y vamos a necesitar 2 para el inicio de nuestras actividades.

En estos vehículos se va a despachar los pedidos que nos hagan nuestros clientes que van a ser los distribuidores (ferreterías como Disensa), de acuerdo al volumen que nos realicen la compra.

GRAFICO 13



Fuente: http://www.hino-mavesa.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=113&Itemid=58
Elaborado: MAVESA

4.2.6 Equipos de Computación

Para la parte administrativa, en todos los departamentos se va a necesitar 17 computadores de escritorio con sus respectivas impresoras, ya que todos los empleados de la empresa las necesitan para realizar un buen trabajo y guardar toda la información que se introduce el día a día y de esta manera tener las estadísticas para en un futuro realizar las proyecciones con datos fidedignos, el valor de todos estos equipos tiene el valor de 15.500,00 dólares.

4.2.7 Muebles y enseres de oficina

Para todas las instalaciones se van a necesitar amoblar el edificio administrativo y las oficinas de producción, de igual manera vamos a necesitar 17 estaciones de trabajo, esto incluye un escritorio, silla, un archivador aéreo, el valor que tienen estos enseres asciende a la cantidad de 24.850,00 dólares

El total de la inversión requerida para iniciar la empresa asciende a la suma de los siguientes conceptos: Propiedad, Planta y Equipo 666.065,00 dólares e Inventarios 228.140,00 dólares y en total el valor de la inversión 894.205,00 dólares.

4.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros que se van a proyectar para el primer quinquenio van a partir desde los siguientes puntos que se ha presupuestado según el sector metalmeccánico y la capacidad de la planta en la provincia de Pichincha y de los valles circundantes.

Para presupuestar el Estado de Resultados Integral vamos a tomar los siguientes puntos:

La materia prima que se va a requerir anualmente está presupuestada por inventario inicial que era para el primer mes multiplicado por los doce meses que tiene el año y así tenemos lo que vamos a requerir en el primer año y dadas el crecimiento en ventas presupuestado del 5% anual proyectamos los cuatro años siguientes.(Cuadro 1)

El precio de venta al público por cada kilo va a tener una utilidad bruta del 23% del costo, las ventas también van a tener un incremento anual del 5% de acuerdo a lo presupuestado. (Cuadro 2)

CUADRO 1

DESCRIPCION	Espesor	Ancho	Precio/kg CFR	Precio/kg CFR+GASTOS	KILOS REQUERIDOS	TOTAL \$ mensual	Pedido anual 2014
Bobinas al Frio	1,2 mm	1200 mm	1.10	1.34	50,000.00	67,100.00	805,200.00
Bobinas al caliente	2 mm	1200 mm	0.80	0.98	60,000.00	58,560.00	702,720.00
Bobinas al caliente	3 mm	1200 mm	0.80	0.98	45,000.00	43,920.00	527,040.00
Bobinas al caliente	5 mm	1200 mm	0.80	0.98	60,000.00	58,560.00	702,720.00
TOTAL					215,000.00	228,140.00	2,737,680.00

Elaborado: David Alarcón

PROYECCION DE VENTAS EN DOLARES

CUADRO 2

PRODUCTO	2014	2015	2016	2017	2018
TECHOS	1,127,280.00	1,183,644.00	1,242,826.20	1,304,967.51	1,370,215.89
PERFILES C Y Z	983,808.00	1,032,998.40	1,084,648.32	1,138,880.74	1,195,824.77
PERFILES C Y Z	737,856.00	774,748.80	813,486.24	854,160.55	896,868.58
PERFILES C Y Z	983,808.00	1,032,998.40	1,084,648.32	1,138,880.74	1,195,824.77
	3,832,752.00	4,024,389.60	4,225,609.08	4,436,889.53	4,658,734.01
Incremento anual		5%	5%	5%	5%

Elaborado: David Alarcón

Los sueldos en la tabla son mensuales y multiplicados por 12 meses me dan el valor del primer año presupuestado, a este valor anual se le va incrementar el 5% para cada año más todos los beneficios que dice la ley.

CUADRO 3

N°	Roles	Sueldo Mensual	S. Anual	S. Anual	S. Anual	S. Anual	S. Anual
			2014	2015	2016	2017	2018
1	Gerente General	2.916,67	35.000,00	36.750,00	38.587,50	40.516,88	42.542,72
2	Jefe Adm. Finan.	2.083,33	25.000,00	26.250,00	27.562,50	28.940,63	30.387,66
3	Contador	1.500,00	18.000,00	18.900,00	19.845,00	20.837,25	21.879,11
4	Asistente cont.	833,33	10.000,00	10.500,00	11.025,00	11.576,25	12.155,06
5	Recepcionista	666,67	8.000,00	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05
6	Mensajero	416,67	5.000,00	5.250,00	5.512,50	5.788,13	6.077,53
7	Chofer 1	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
8	Chofer 2	500,00	6.000,00	6.300,00	6.615,00	6.945,75	7.293,04
9	Jefe RR.HH	2.083,33	25.000,00	26.250,00	27.562,50	28.940,63	30.387,66
10	Asistente RR.HH	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
11	Jefe de Ventas	2.083,33	25.000,00	26.250,00	27.562,50	28.940,63	30.387,66
12	Vendedor 1	400,00	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
13	Vendedor 2	400,00	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
14	Jefe de producción	2.083,33	25.000,00	26.250,00	27.562,50	28.940,63	30.387,66
15	Control de calidad	1.500,00	18.000,00	18.900,00	19.845,00	20.837,25	21.879,11
16	Operario 1	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
17	Operario 2	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
18	Operario 3	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
19	Operario 4	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
20	Operario 5	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
21	Operario 6	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
22	Jefe de comercio Exter.	2.083,33	25.000,00	26.250,00	27.562,50	28.940,63	30.387,66
23	Asistente com. Ext.	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
	TOTAL SUELDOS		289.800,00	304.290,00	319.504,50	335.479,73	352.253,71
	COMISIONES		38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
	REMUNERACION TOTAL		328.127,52	344.533,90	361.760,59	379.848,62	398.841,05
	DECIMO TERCERO		27.343,96	25.357,50	26.625,38	27.956,64	29.354,48
	DECIMO CUARTO	318	8.045,40	8.849,94	9.734,93	10.708,43	11.779,27
	VACACIONES		13.671,98	14.355,58	15.073,36	15.827,03	16.618,38
	FR		0,00	28.711,16	30.146,72	31.654,05	33.236,75
	APORTE PATRONAL		39.867,49	41.860,87	43.953,91	46.151,61	48.459,19
	GRAN TOTAL		417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12

Elaborado: David Alarcón

Las depreciaciones van a ser realizadas con el método de línea recta y con los porcentajes máximos permitidos por la administración tributaria. (Cuadro 4) La política contable de la empresa dice que el valor residual de todos los activos fijos va a ser del 20% del valor de adquisición.

CUADRO 4

Propiedad planta y equipo				DEPRECIACION				
	dep. anual	valor adqu.	Valor residual	1	2	3	4	5
Terreno		250.000,00	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edificio	5%	105.000,00	21.000,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
depreciación acumulada				4.200,00	8.400,00	12.600,00	16.800,00	21.000,00
Vehículos	20%	80.000,00	16.000,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00	12.800,00
depreciación acumulada				12.800,00	25.600,00	38.400,00	51.200,00	64.000,00
Maquinaria	10%	190.715,00	38.143,00	15.257,20	15.257,20	15.257,20	15.257,20	15.257,20
depreciación acumulada				15.257,20	30.514,40	45.771,60	61.028,80	76.286,00
Equipos de Computación	33%	15.500,00	3.100,00	4.133,33	4.133,33	4.133,33		
depreciación acumulada				4.133,33	8.266,67	12.400,00	12.400,00	
Muebles y enseres	10%	24.850,00	4.970,00	1.988,00	1.988,00	1.988,00	1.988,00	1.988,00
depreciación acumulada				1.988,00	3.976,00	5.964,00	7.952,00	9.940,00
total		666.065,00	83.213,00	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
depreciación acumulada				38.378,53	76.757,07	115.135,60	149.380,80	183.626,00

Elaborado: David Alarcón

El gasto de provisión de cuentas incobrables de igual manera está presupuestado como nos permite la Administración tributaria, el 1% de la cuenta por cobrar del año.

El gasto de comisiones también está presupuestado para los vendedores Free Lance y que es el 1% de las ventas totales.

El presupuesto de los gastos administrativos y de ventas es el 0,9% de las ventas totales, en este rubro también se encuentra los gastos de servicios básicos, internet, correspondencia, telefonía celular, pagos municipales, patentes, contribuciones y afiliaciones.

El gasto financiero está presupuestado así porque se va a realizar un préstamo a cinco años según los datos del siguiente cuadro.

CUADRO 5

Préstamo				
Capital	200.000,00			
Plazo	5	Años		
Tasa	12,50%	Anual		
Tabla de amortización				
N°	Capital reducido	Interés	capital	dividendo
0	200.000,00			
1	168.829,19	25.000,00	31.170,81	56.170,81
2	133.762,03	21.103,65	35.067,16	56.170,81
3	94.311,48	16.720,25	39.450,55	56.170,81
4	49.929,61	11.788,93	44.381,87	56.170,81
5	0,00	6.241,20	49.929,61	56.170,81

Elaborado: David Alarcón

4.3.1 Estado Resultados Integral Proyectado

NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.832.752,00	4.024.389,60	4.225.609,08	4.436.889,53	4.658.734,01
Costo de ventas	2.951.219,04	3.098.779,99	3.253.718,99	3.416.404,94	3.587.225,19
Utilidad bruta	881.532,96	925.609,61	971.890,09	1.020.484,59	1.071.508,82
Gasto sueldos y beneficios	417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12
Gasto depreciaciones	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
Gasto prov. Incob.	3.034,26	3.185,98	3.345,27	3.512,54	3.688,16
Gasto comisiones	38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
Gastos adm y ventas	34.494,77	36.219,51	38.030,48	39.932,01	41.928,61
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Utilidad contable	325.241,52	322.809,11	345.864,57	374.490,64	400.529,19
(-) 15% Part. Trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
(-) Impuesto a la renta	60.820,16	60.365,30	64.676,67	70.029,75	74.898,96
Utilidad tributaria	215.635,13	214.022,44	229.308,21	248.287,30	265.550,86
Reserva legal	21.563,51	21.402,24	22.930,82	24.828,73	26.555,09
Utilidad neta	194.071,62	192.620,19	206.377,39	223.458,57	238.995,77

Elaborado: David Alarcón

El incremento en las ventas presupuestadas a partir del año 2015 es del 5% ya que la inflación esa alrededor de esa tasa y como afecta a todo el nivel socio- económico del país entonces también va estar incrementado los costos y gastos.

4.3.2 Estado de Situación Financiera Proyectado

**NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)**

ACTIVO	2014	2015	2016	2017	2018
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Cuentas por cobrar a clientes	303.426,20	318.597,51	334.527,39	351.253,75	368.816,44
(-) Provisión cuentas incobrables	(3.034,26)	(3.185,98)	(3.345,27)	(3.512,54)	(3.688,16)
Inventario de mercaderías	638.792,00	670.731,60	704.268,18	739.481,59	776.455,67
Total Activo Corriente	954.183,94	1.001.143,13	1.050.450,29	1.102.222,81	1.156.583,95
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad planta y equipo (Activo Fijo)					
Terrenos	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Edificio	105.000,00	105.000,00	105.000,00	105.000,00	105.000,00
(-) Depreciación acumulada edificio	(4.200,00)	(8.400,00)	(12.600,00)	(16.800,00)	(21.000,00)
Equipos de computación	15.500,00	15.500,00	15.500,00	15.500,00	15.500,00
(-) Depreciación acumulada equipo de computación	(4.133,33)	(8.266,67)	(12.400,00)		-

Maquinaria	190.715,00	190.715,00	190.715,00	190.715,00	190.715,00
(-) Depreciación acumulada de maquinaria	(15.257,20)	(30.514,40)	(45.771,60)	(61.028,80)	(76.286,00)
Muebles y enseres	24.850,00	24.850,00	24.850,00	24.850,00	24.850,00
(-) Depreciación acumulada muebles y enseres	(1.988,00)	(3.976,00)	(5.964,00)	(7.952,00)	(9.940,00)
Vehículos	80.000,00	80.000,00	80.000,00	80.000,00	80.000,00
(-) Depreciación acumulada vehículo	(12.800,00)	(25.600,00)	(38.400,00)	(51.200,00)	(64.000,00)
Total Activo no Corriente	627.686,47	589.307,93	550.929,40	529.084,20	494.839,00
TOTAL ACTIVO 1.581.870,40 1.590.451,07 1.601.379,69 1.631.307,01 1.651.422,95					

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por pagar a proveedores	159.698,00	167.682,90	176.067,05	184.870,40	194.113,92
Cuentas por pagar a otros acreedores	2.725,88	15.361,36	8.515,29	17.532,91	21.919,92
15% participación trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
Impuesto a la renta por pagar	60.820,16	60.365,30	64.676,67	70.029,75	74.898,96
Porción corriente préstamos bancarios largo plazo	31.170,81	35.067,16	39.450,55	44.381,87	49.929,61
Total Pasivo Corriente	303.201,08	326.898,08	340.589,25	372.988,53	400.941,78

PASIVO NO CORRIENTE

Préstamo bancarios por pagar a largo plazo	168.829,19	133.762,03	94.311,48	49.929,61	
--	------------	------------	-----------	-----------	--

Total Pasivo no Corriente	168.829,19	133.762,03	94.311,48	49.929,61	0,00
TOTAL PASIVO	472.030,27	460.660,12	434.900,73	422.918,13	400.941,78
PATRIMONIO					
Capital social	894.205,00	894.205,00	894.205,00	894.205,00	894.205,00
Reserva legal	21.563,51	42.965,76	65.896,58	90.725,31	117.280,39
Utilidad de ejercicios anteriores	-	-	-	-	-
Utilidades ejercicio 2014	194.071,62	192.620,19	206.377,39	223.458,57	238.995,77
TOTAL PATRIMONIO	1.109.840,13	1.129.790,95	1.166.478,97	1.208.388,87	1.250.481,16
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.581.870,40	1.590.451,07	1.601.379,69	1.631.307,01	1.651.422,95

Elaborado: David Alarcón

El presupuesto de Efectivo y Equivalentes de Efectivo tiene el valor de 15.000,00 dólares, ya que ese es el mínimo de dinero que vamos a tener por cualquier eventualidad que no se tenga presupuestada, las cuentas por cobrar es el 95% de las ventas totales del último mes presupuestado ya que nuestro periodo promedio de cobro es 30 días, las cuentas por pagar a nuestros proveedores es del 70% de nuestros pedidos mensuales, porque como ya habíamos hablado anteriormente nos exigen nuestros proveedores internacionales el 30% de anticipo, las cuenta por pagar a otros acreedores son básicamente de proveedores nacionales que nos suministran algunos bienes y servicios.

4.4 ESCENARIO SIN LA EXONERACION SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES

**NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)**

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.832.752,00	4.024.389,60	4.225.609,08	4.436.889,53	4.658.734,01
Costo de ventas	2.951.219,04	3.098.779,99	3.253.718,99	3.416.404,94	3.587.225,19
Utilidad bruta	881.532,96	925.609,61	971.890,09	1.020.484,59	1.071.508,82
Gasto sueldos y beneficios	417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12
Gasto depreciaciones	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
Gasto prov. Incob.	3.034,26	3.185,98	3.345,27	3.512,54	3.688,16
Gasto comisiones	38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
Gastos adm y ventas	34.494,77	36.219,51	38.030,48	39.932,01	41.928,61
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Utilidad contable	325.241,52	322.809,11	345.864,57	374.490,64	400.529,19
(-) 15% Part. Trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
(-) Impuesto a la renta	60.820,16	60.365,30	64.676,67	70.029,75	74.898,96
Utilidad tributaria	215.635,13	214.022,44	229.308,21	248.287,30	265.550,86
Reserva legal	21.563,51	21.402,24	22.930,82	24.828,73	26.555,09
Utilidad neta	194.071,62	192.620,19	206.377,39	223.458,57	238.995,77

Elaborado: David Alarcón

4.5 ESCENARIO SIN LA EXONERACION SEGÚN EL CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES

NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.832.752,00	4.024.389,60	4.225.609,08	4.436.889,53	4.658.734,01
Costo de ventas	2.951.219,04	3.098.779,99	3.253.718,99	3.416.404,94	3.587.225,19
Utilidad bruta	881.532,96	925.609,61	971.890,09	1.020.484,59	1.071.508,82
Gasto sueldos y beneficios	417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12
Gasto depreciaciones	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
Gasto prov. Incob.	3.034,26	3.185,98	3.345,27	3.512,54	3.688,16
Gasto comisiones	38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
Gastos adm y ventas	34.494,77	36.219,51	38.030,48	39.932,01	41.928,61
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Utilidad contable	325.241,52	322.809,11	345.864,57	374.490,64	400.529,19
(-) 15% Part. trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
(-) Impuesto a la renta					
Utilidad tributaria	276.455,29	274.387,74	293.984,88	318.317,05	340.449,82
Reserva legal	27.645,53	27.438,77	29.398,49	31.831,70	34.044,98
Utilidad neta	248.809,77	246.948,97	264.586,40	286.485,34	306.404,83

Elaborado: David Alarcón

4.6 EFECTO FINANCIERO POR LA EXONERACION

El efecto financiero que se va a tener en los estados de resultados proyectados del 2014 hasta el 2018 es un incremento en la utilidad neta ya que si no tenemos impuesto a la renta que pagar este rubro importante va a servir para que la utilidad de los accionistas sea más alta y de esta manera recuperar la inversión lo mas antes posible como se muestra en el siguiente cuadro.

NUEVA EMPRESA S.A.				
	Sin exoneración	Con exoneración		
	Utilidad neta	Utilidad neta	Variación	%
2014	194.071,62	248.809,77	54.738,15	28,21%
2015	192.620,19	246.948,97	54.328,77	28,21%
2016	206.377,39	264.586,40	58.209,01	28,21%
2017	223.458,57	286.485,34	63.026,78	28,21%
2018	238.995,77	306.404,83	67.409,06	28,21%
Total	<u>1.055.523,54</u>	<u>1.353.235,30</u>	<u>297.711,77</u>	

Elaborado: David Alarcón

Debemos tomar en cuenta que el incremento en la utilidad neta por la exoneración del pago del impuesto a la renta por ser una nueva empresa en los cantones que no sean ni Quito ni Guayaquil, es del 28, 21%.

4.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

4.7.1 Sin exoneración

**NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)**

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.832.752,00	4.024.389,60	4.225.609,08	4.436.889,53	4.658.734,01
Costo de ventas	2.951.219,04	3.098.779,99	3.253.718,99	3.416.404,94	3.587.225,19
Utilidad bruta	881.532,96	925.609,61	971.890,09	1.020.484,59	1.071.508,82
Gasto sueldos y beneficios	417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12
Gasto depreciaciones	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
Gasto prov. Incob.	3.034,26	3.185,98	3.345,27	3.512,54	3.688,16
Gasto comisiones	38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
Gastos adm y ventas	34.494,77	36.219,51	38.030,48	39.932,01	41.928,61
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Utilidad contable	325.241,52	322.809,11	345.864,57	374.490,64	400.529,19
(-) 15% Part. Trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
(-) Impuesto a la renta	60.820,16	60.365,30	64.676,67	70.029,75	74.898,96
Utilidad tributaria	215.635,13	214.022,44	229.308,21	248.287,30	265.550,86
Reserva legal	21.563,51	21.402,24	22.930,82	24.828,73	26.555,09
Utilidad neta	194.071,62	192.620,19	206.377,39	223.458,57	238.995,77

Elaborado: David Alarcón

**NUEVA EMPRESA S.A.
FLUJO DE CAJA
(EN DOLARES AMERICANOS)**

	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad neta	194.071,62	192.620,19	206.377,39	223.458,57	238.995,77
Depreciaciones y provisiones	41.412,80	41.564,51	41.723,81	37.757,74	37.933,36
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Escudo Fiscal	-8.425,00	-7.111,93	-5.634,73	-3.972,87	-2.103,28
FLUJO DE CAJA LIBRE	252.059,41	248.176,42	259.186,72	269.032,37	281.067,05

**NUEVA EMPRESA S.A.
FLUJO DE CAJA A VALOR PRESENTE
(EN DOLARES AMERICANOS)**

	FLUJOS	VALOR PRESENTE
0	(894.205,00)	(894.205,00)
1	252.059,41	210.049,51
2	248.176,42	172.344,74
3	259.186,72	149.992,32
4	269.032,37	129.741,69
5	281.067,05	112.954,54
	VAN	(119.122,20)
	TIR	13,91%

TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDA POR
EL SOCIO

20%

Elaborado:
David Alarcón

4.7.2 Con exoneración

NUEVA EMPRESA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO
(EN DOLARES AMERICANOS)

	2014	2015	2016	2017	2018
Ventas	3.832.752,00	4.024.389,60	4.225.609,08	4.436.889,53	4.658.734,01
Costo de ventas	2.951.219,04	3.098.779,99	3.253.718,99	3.416.404,94	3.587.225,19
Utilidad bruta	881.532,96	925.609,61	971.890,09	1.020.484,59	1.071.508,82
Gasto sueldos y beneficios	417.056,35	463.668,94	487.294,89	512.146,38	538.289,12
Gasto depreciaciones	38.378,53	38.378,53	38.378,53	34.245,20	34.245,20
Gasto prov. Incob.	3.034,26	3.185,98	3.345,27	3.512,54	3.688,16
Gasto comisiones	38.327,52	40.243,90	42.256,09	44.368,90	46.587,34
Gastos adm y ventas	34.494,77	36.219,51	38.030,48	39.932,01	41.928,61
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Utilidad contable	325.241,52	322.809,11	345.864,57	374.490,64	400.529,19
(-) 15% Part. Trabajadores	48.786,23	48.421,37	51.879,69	56.173,60	60.079,38
(-) Impuesto a la renta	0	0	0	0	0
Utilidad tributaria	276.455,29	274.387,74	293.984,88	318.317,05	340.449,82
Reserva legal	27.645,53	27.438,77	29.398,49	31.831,70	34.044,98
Utilidad neta	248.809,77	246.948,97	264.586,40	286.485,34	306.404,83

Elaborado: David Alarcón

NUEVA EMPRESA S.A.
FLUJO DE CAJA
(EN DOLARES AMERICANOS)

	2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad neta	248.809,77	246.948,97	264.586,40	286.485,34	306.404,83
Depreciaciones y provisiones	41.412,80	41.564,51	41.723,81	37.757,74	37.933,36
Gasto Financiero	25.000,00	21.103,65	16.720,25	11.788,93	6.241,20
Escudo Fiscal	-3.750,00	-3.165,55	-2.508,04	-1.768,34	-936,18
FLUJO DE CAJA LIBRE	311.472,56	306.451,58	320.522,42	334.263,67	349.643,22

NUEVA EMPRESA S.A.
FLUJO DE CAJA A VALOR PRESENTE
(EN DOLARES AMERICANOS)

	FLUJOS	VALOR PRESENTE
0	(894.205,00)	(894.205,00)
1	311.472,56	259.560,47
2	306.451,58	212.813,59
3	320.522,42	185.487,51
4	334.263,67	161.199,69
5	349.643,22	140.513,77
	VAN	65.370,03
	TIR	23,21%

TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDA POR
EL SOCIO

20%

Elaborado:
David Alarcón

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La necesidad del mercado obligo a que este proyecto se radique en el cantón Rumiñahui, para satisfacer necesidades que otras empresas no las han podido cubrir, y el nicho de mercado donde se va a enfocar es en las áreas verdes que se tienen alrededor de nuestra planta ya que son terrenos para la construcción de conjuntos habitacionales y para el parque industrial.

- La localización de la empresa es un lugar estratégico porque desde ahí podemos llegar hacia donde todos nuestros clientes estén donde estén y evitarnos pasar por las avenidas de congestión que son: la Autopista General Rumiñahui, Av. Oriental desde La Pasteurizadora “Quito” hasta el Coliseo Rumiñahui.

- El personal que va a laborar en la empresa está bien distribuido en las aéreas que fueron asignadas y según la necesidad que se tenga se va a contratar según se lo requiera. Al realizar el Estado de Resultado Integral proyectado para los 5 años en los que se va recuperar la inversión nos damos cuenta que con la exoneración del pago del impuesto a la renta nuestra utilidad bruta sube en un 28,21%.

- En los flujos de caja proyectados de los años 2014 al 2018 tenemos como conclusión que nuestros flujos anuales también suben por este mismo efecto de la exoneración del pago del impuesto a la renta.
- La variación del VAN, sin y con exoneración del pago del impuesto a la renta tiene un fuerte impacto porque sin exoneración me da un valor negativo y con exoneración me da un valor positivo y alcanza a dar el rendimiento esperado por los accionistas que es del 20% sobre la inversión.
- La TIR (Tasa Interna de Retorno) también tiene una alza de los 13,91% sin exoneración al 23 ,21% con exoneración, cabe recalcar que mientras más rápido se recupere la inversión es mejor para los accionistas ya que el riesgo de su dinero sigue bajando.
- En el Estado de Situación Financiera, nuestro pasivo corriente va a disminuir porque la cuenta del impuesto a la renta por pagar va a estar en cero por el beneficio tributario que me otorga Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones a las nuevas inversiones.
- La cuenta que va a subir por efecto de la exoneración del pago del impuesto a la renta es la de patrimonio ya que vamos a tener más utilidad del ejercicio para repartir a los accionistas.
- Como se puede dar cuenta todos los años se realiza la Junta Extraordinaria de accionistas en donde uno de sus puntos más importantes es la repartición de los

dividendos en su totalidad, es por esto que en la cuenta utilidades de ejercicios anteriores esta en cero.

- El hecho de estar exonerado del pago impuesto a la renta por cinco años hace que la empresa tenga más liquidez para enfrentar nuestros pasivos a corto plazo e inclusive realizar compras al contado de ciertos productos y obtener un descuento por pronto pago a nuestros proveedores.
- Los accionistas al ver la recuperación de su inversión más rápida de lo que pensaban van a aceptar realizar una nueva inversión en más maquinaria para diversificar nuestra gama de productos y de esta manera ser más competitivos en el mercado que está siendo invadido por otras empresas que son intermediarias de productos Chinos que son de mala calidad.
- En la realización de este trabajo se concluye que definitivamente se debe realizar la inversión en el nuevo proyecto ya que tenemos el beneficio de no pagar el impuesto a la renta y de no pagar el anticipo, además del beneficio futuro mayor por la inversión realizada.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar una investigación de mercados que permita visualizar de mejor manera los segmentos de mercado a cubrir.

- Se recomienda realizar los planos de las instalaciones con personal calificado por el municipio ya que si no están avalados por ellos no dan paso a trámite alguno.
- Hay que tener muy presente en las disposiciones que tiene el municipio en dar ese sector para que sea zona industrial y hasta cuantos años va a quedar con esa actividad que tiene que ser por lo menos unos 20 años y nuestra utilidad sea la suficiente para podernos trasladar a otro lugar.
- El personal que va a ser contratado en el departamento de ventas deberá presentar una garantía sobre el producto que se va a vender, ya que ellos son las personas que van a comercializar nuestro producto y no sabemos a quién están vendiendo.
- La maquinaria debe tener las garantías sobre desperfectos de fábrica y también el mantenimiento de la misma ya que en el mercado nacional es muy escaso encontrar a empresas que se dediquen a ofrecer este servicio.
- Los camiones que se van a comprar deberán ser ingresados lo más pronto posible a que estén bajo propiedad de la empresa porque de no ser así no podrán movilizarse por la ciudad ya que existe una ordenanza municipal que si no pertenecen a una cooperativa de transportes o una empresa van a tener una sanción pecuniaria.
- El terreno y las instalaciones que se van a construir después del quinto año tendrán que ser valoradas por un experto ya que debemos tener los bienes a precio de mercado y no lo que nos dice el valor en libros, y trabajar mancomunadamente con

las normas internacionales de información financieras en los temas de deterioro y revalorización de activos.

- Se recomienda a todo el personal que se recicle lo que más se pueda en papel bond, sobres de cartas, sobres de manila, carpetas, etc., porque de esta forma contribuimos al planeta y tenemos menos gasto para la empresa y más utilidad para los trabajadores.
- Hay que tener en cuenta que si pasamos de los veinte y cinco trabajadores deberíamos contratar un empleado con capacidades especiales porque eso nos dice el Código Tributario en el Artículo 42 numeral 33.
- Y la recomendación especial, realizar todos los trabajos con la mayor concentración y prolijidad, para que sean nuestras horas de trabajo más productivas y tener la satisfacción del deber cumplido.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Constitución de la República del Ecuador. (2011).
Código Tributario. (2013).
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2010).
Ley de Régimen Tributario Interno. (2013).
Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (2013).
Ley de Seguridad Social (2012).
Código de Trabajo (2012).
Ley de Compañías. (2010)
Normas Internacionales de Información Financiera (2010)

Internet

Municipio de Rumiñahui. (2012).[<http://www.ruminahui.gob.ec>], **Población**.
Municipio de Rumiñahui. (2012).[<http://promoruminahui.blogspot.com/2011/02/mapa-de-vias-de-acceso-del-canton.html>], **Vías de Acceso**
HuaZhong. (2012)[<http://www.hzrollformer.es/4-shape-forming-machine.html>],
Maquinaria
Sidor. (2012. [<http://www.sidor.com/>]),**Historia, Bobinas**
Severstal. 2013. [<http://www.severstal.com/eng/index.phtml>], **Historia, Bobinas**
Ehow en español. (2012).[http://www.ehowenespanol.com/mano-obra-calificada-vs-mano-obra-calificada-sobre_43744/], **Mano de obra calificada**
Periódico Hoy. (2010). [<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/codigo-productivo-preve-compensaciones-438356.html>] **Blasco Peñaherrera**
Ministerio Coordinador de Producción Empleo y Competitividad. (2013)
[<http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/GUIA-DE-APLICACION-INCENTIVOS.pdf>] **Incentivos tributarios**
Mavesa. (2013). [http://www.hino-mavesa.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=113&Itemid=58]
Camión

ANEXOS

TÍTULO III

De los Incentivos para el Desarrollo Productivo

Capítulo I

*Normas generales sobre Incentivos y Estímulos de
Desarrollo Económico*

Art. 23.- De los incentivos.- Los incentivos de orden tributario que reconoce esta normativa se incorporan como reformas a las normas tributarias pertinentes, como consta en las disposiciones reformativas al final de este Código.

Art. 24.- Clasificación de los incentivos.- Los incentivos fiscales que se establecen en este código son de tres clases:

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional. Consisten en los siguientes:
 - a. La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
 - b. Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;
 - c. Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente;
 - d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;
 - e. Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
 - f. La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
 - g. La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
 - h. La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva; e,
 - i. La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.
2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se

especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.

3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

Art. 25.- Del contenido de los contratos de inversión.- Por iniciativa del inversionista, se podrá suscribir contratos de inversión los mismos que se celebrarán mediante escritura pública, en la que se hará constar el tratamiento que se le otorga a la inversión bajo el ámbito de este código y su Reglamento.

Los contratos de inversión podrán otorgar estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos, de acuerdo a las prerrogativas de este Código. De igual manera, detallarán los mecanismos de supervisión y regulación para el cumplimiento de los parámetros de inversión previstos en cada proyecto. El Consejo Sectorial de la Producción establecerá los parámetros que deberán cumplir las inversiones que soliciten someterse a este régimen.

Art. 26.- De la Vigencia.- Los contratos de inversión tendrán una vigencia de hasta quince (15) años a partir de la fecha de su celebración, y su vigencia no limitará la potestad del Estado de ejercer control y regulación a través de sus organismos competentes.

A petición del inversionista, y siempre que el Consejo Sectorial de la Producción lo considere pertinente, según el tipo de inversión que se esté desarrollando, los contratos de inversión podrán prorrogarse por una sola vez, hasta por el mismo plazo originalmente concedido.

Art. 27.- Resolución de conflictos.- En los contratos de inversión con inversionistas extranjeros se podrán pactar cláusulas arbitrales para resolver las controversias que se presenten entre el Estado y los inversionistas. Las controversias entre un inversionista extranjero con el Estado ecuatoriano, que se hubieren agotado completamente por la vía administrativa, intentarán solucionarse de manera amistosa, con diálogos directos por un término de 60 días. Si no se llegase a una solución directa entre las partes deberá existir una instancia obligatoria de mediación dentro de los tres (3) meses siguientes a la fecha de inicio formal de las negociaciones directas.

Si luego de esta instancia de mediación la controversia subsiste, el conflicto podrá ser sometido a arbitraje nacional o internacional, de conformidad con los Tratados vigentes, de los que Ecuador forma parte. Las decisiones de ese Tribunal Arbitral serán en derecho, la legislación aplicable será la ecuatoriana y

los laudos serán definitivos y obligatorios para las partes.

Si luego del término de 6 meses de agotada la vía administrativa, las partes no han llegado a un acuerdo amistoso, ni la hubieren sometido a jurisdicción arbitral para la solución de sus conflictos, la controversia se someterá a conocimiento de la justicia ordinaria nacional. No se someterán a arbitraje los asuntos tributarios.

Art. 28.- De la aplicación de los incentivos.- La Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la producción coordinará con los organismos de control competente, la ejecución adecuada de los beneficios reconocidos para cada proyecto de inversión, sin que se pueda exigir a los inversionistas otros requisitos que los establecidos en esta legislación.

Art. 29.- Monitoreo.- El monitoreo del cumplimiento de las obligaciones asumidas por los inversionistas, sean legales o contractuales, estará a cargo de la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la producción.

El Servicio de Rentas Internas deberá enviar trimestralmente a la Secretaría Técnica un listado de todas las empresas nuevas que hayan aplicado a los incentivos, para que dicha entidad elabore un registro electrónico con esta información.

La Secretaría Técnica, conjuntamente con el Servicio de Rentas Internas, podrá realizar controles para verificar el cumplimiento de los criterios que motivaron la aplicación del incentivo, relacionados con la inversión realizada. El reglamento establecerá los parámetros de ejecución de este monitoreo.

Si el beneficiario no cumple con lo requerido, la Secretaría Técnica remitirá para conocimiento del Consejo Sectorial de la producción un informe detallado, respecto a la gravedad de los incumplimientos identificados y que no hubieran sido subsanados, recomendando además la adopción de las sanciones pertinentes, dependiendo de la gravedad de tales incumplimientos.

Art. 30.- Inhabilidades especiales.- No podrán ser beneficiarios de los incentivos consagrados en esta normativa: El Presidente, el Vicepresidente de la República, los Ministros y Secretarios de Estado, y los servidores públicos de la entidad rectora de la política de la producción, ni directamente ni por interpuesta persona, aún cuando se trate de sociedades en las que tengan participación directa o indirecta en su capital, así como quienes hubieren tenido vinculación directa o indirecta en cualquier etapa del procedimiento de acceso a los incentivos o que tengan algún grado de responsabilidad en el procedimiento, y que, por sus actividades o funciones, se podría presumir razonadamente que cuentan con información privilegiada de estos procesos; así como los cónyuges de los dignatarios, funcionarios y empleados indicados anteriormente; y, quienes no se encuentren al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, laborales, ambientales y de seguridad social.

2012

Resumen técnico

NIC 1 *Presentación de Estados Financieros*

emitida el 1 de enero de 2012. Incluye las NIIF con fecha de vigencia posterior al 1 de enero de 2012 pero no las NIIF que serán sustituidas.

Este extracto ha sido preparado por el equipo técnico de la Fundación IFRS y no ha sido aprobado por el IASB. Para conocer los requisitos completos se debe hacer referencia a las Normas Internacionales de Información Financiera.

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Un juego completo de estados financieros comprende:

- (a) un estado de situación financiera al final del periodo;
- (b) un estado del resultado del periodo y otro resultado integral del periodo;
- (c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- (d) un estado de flujos de efectivo del periodo;
- (e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; y
- (f) un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo, cuando una entidad aplique una política contable retroactivamente o realice una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros.

Una entidad cuyos estados financieros cumplan las NIIF efectuará, en las notas, una declaración, explícita y sin reservas, de dicho cumplimiento. Una entidad no señalará que sus estados financieros cumplen con las NIIF a menos que satisfagan todos los requerimientos de éstas. La aplicación de las NIIF, con información a revelar adicional cuando sea necesario, se supone que da lugar a estados financieros que permiten conseguir una presentación razonable.

Al elaborar los estados financieros, la gerencia evaluará la capacidad que tiene una entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad elaborará los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, a menos que la gerencia pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista otra alternativa más



realista que proceder de una de estas formas. Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, procederá a revelarlas en los estados financieros.

Una entidad presentará por separado cada clase significativa de partidas similares. Una entidad presentará por separado las partidas de naturaleza o función distinta, a menos que no tengan importancia relativa.

Una entidad no compensará activos con pasivos o ingresos con gastos a menos que así lo requiera o permita una NIIF.

Una entidad presentará un juego completo de estados financieros (incluyendo información comparativa) al menos anualmente.

A menos que las NIIF permitan o requieran otra cosa, una entidad revelará información comparativa respecto del periodo anterior para todos los importes incluidos en los estados financieros del periodo corriente. Una entidad incluirá información comparativa para la información descriptiva y narrativa, cuando esto sea relevante para la comprensión de los estados financieros del periodo corriente.

Cuando la entidad modifique la presentación o la clasificación de partidas en sus estados financieros, también reclasificará los importes comparativos, a menos que resulte impracticable hacerlo.

Una entidad identificará claramente los estados financieros y los distinguirá de cualquier otra información publicada en el mismo documento.

Una entidad puede presentar un estado del resultado del periodo y otro resultado integral único, con el resultado del periodo y el otro resultado integral presentados en dos secciones. Las secciones se presentarán juntas, con la sección del resultado del periodo presentado en primer lugar seguido directamente por la sección de otro resultado integral. Una entidad puede presentar la sección del resultado del periodo en un estado de resultado del periodo separado. Si lo hace así, el estado del resultado del periodo separado precederá inmediatamente al estado que presente el resultado integral, que comenzará con el resultado del periodo.

La sección de otro resultado integral presentará partidas para los importes de otro resultado integral del periodo, clasificadas por naturaleza (incluyendo la parte de otro resultado integral de asociadas y negocios conjuntos contabilizados utilizando el método de la participación) y agrupadas dentro las que, de acuerdo con otras NIIF:

- (a) no se reclasificarán posteriormente al resultado del periodo; y
- (b) se reclasificarán posteriormente a resultados del periodo cuando se cumplan las condiciones específicas.

Una entidad reconocerá todas las partidas de ingreso y gasto de un periodo en el resultado a menos que una NIIF requiera o permita otra cosa.



Las notas:

- (a) presentarán información acerca de las bases para la preparación de los estados financieros, y sobre las políticas contables específicas utilizadas de acuerdo con los párrafos 117 a 124;
- (b) revelarán la información requerida por las NIIF que no haya sido incluida en otro lugar de los estados financieros; y
- (c) proporcionarán información que no se presenta en ninguno de los estados financieros, pero que es relevante para entender a cualquiera de ellos.

Una entidad revelará, en el resumen de las políticas contables significativas o en otras notas, los juicios, diferentes de aquéllos que involucren estimaciones (véase el párrafo 125), que la gerencia haya realizado en el proceso de aplicación de las políticas contables de la entidad y que tengan un efecto significativo sobre los importes reconocidos en los estados financieros.

Una entidad revelará información sobre los supuestos realizados acerca del futuro y otras causas de incertidumbre en la estimación al final del periodo sobre el que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del periodo contable siguiente.

Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen los objetivos, las políticas y los procesos que ella aplica para gestionar el capital. Una entidad también revelará información adicional sobre instrumentos financieros con opción de venta clasificados como instrumentos de patrimonio.

