



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN:

“Estudio de factibilidad económica para establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Ecuador”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía  
Empresarial

ELABORADO POR:

Hernán Enrique Floreano Cruz

TUTOR:

Econ. Felipe Álvarez Ordóñez, Mgs.

Guayaquil, 25 de febrero del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO  
CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ing. Hernán Enrique Floreano Cruz, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Magíster en Finanzas y Economía Empresarial.

Guayaquil, 25 de febrero del 2019.

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

---

Econ. Felipe Álvarez Ordóñez, Mgs.

REVISORES:

---

Econ. David Coello C., Mgs.

---

Ing. Luis Renato Garzón Jiménez, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

---

Econ. María Alcívar Avilés, PhD



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## SISTEMA DE POSGRADO

### DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Hernán Enrique Floreano Cruz

#### DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Estudio de factibilidad económica para establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Ecuador”, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 25 de febrero del 2019

EL AUTOR

---

Hernán Enrique Floreano Cruz



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## SISTEMA DE POSGRADO

### AUTORIZACIÓN

YO, Hernán Enrique Floreano Cruz

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación de Maestría titulado: “Estudio de factibilidad económica para establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Ecuador”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 25 de febrero del 2019

EL AUTOR

---

Hernán Enrique Floreano Cruz



## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por ayudarme a llegar a cumplir esta meta, a mi familia por siempre haberme apoyado en este largo proceso, a mi director de proceso de titulación por su apoyo de alto nivel y a la academia, por formarme como profesional y ser humano.

Hernán Enrique Floreano Cruz

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mi familia por ser el soporte en mi vida.

Hernán Enrique Floreano Cruz

## Índice General

Resumen .....	XVII
Abstract.....	XVIII
Introducción.....	2
Antecedentes .....	3
Capítulo I.....	4
El Problema de Investigación .....	4
Planteamiento del Problema .....	4
Formulación del Problema.....	5
Delimitación de la Investigación .....	6
Justificación .....	7
Limitación del Estudio.....	9
Limitación de tiempo .....	9
Limitación geográfica .....	9
Desarrollo de la Investigación .....	9
Análisis de Información Primaria y Secundaria .....	10
Diseño de Implementación .....	10
Matrices Metodológicas.....	11
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos .....	13
Capítulo II.....	15
Fundamentos Conceptuales .....	15
Comercio Internacional.....	15
Agente de Aduana.....	15
Finanzas y Negocios .....	15
Administrador Financiero .....	16
Finanzas Corporativas.....	16
Importación.....	17
Exportación.....	17
Capítulo III .....	18
Estudio de Mercado .....	18
Antecedentes .....	18
Objetivos.....	18

Enfoque de la Investigación.....	19
Alcance de la Investigación .....	19
Diseño de la Investigación .....	20
Definición de Población Objetivo.....	20
Tipo de Muestreo .....	21
Determinación del Tamaño de la Muestra .....	22
Diseño de la Encuesta .....	23
Distribución de la Muestra para Realización de la Encuesta.....	23
Cronograma .....	24
Presentación y Análisis de Resultados.....	24
Conclusiones del Estudio de Mercado .....	33
Capítulo IV .....	35
Plan de Comercialización .....	35
Nombre Comercial y Diseño de Imagen.....	35
Plan de Promoción y Publicidad .....	36
Ciclo de Vida del Producto .....	37
Segmentación de Mercado .....	38
Segmentación por tipo de cliente .....	39
Segmentación por tipo de operaciones.....	39
Segmentación por centro de operaciones .....	39
Análisis FODA .....	40
Análisis de la Competencia.....	43
Poder de negociación del cliente .....	43
Poder de negociación de los proveedores .....	44
Amenaza de nuevos competidores entrantes.....	45
Amenaza de productos sustitutos .....	47
Rivalidad entre competidores.....	48
Estrategia de Mezcla de Marketing .....	53
Estrategia de precio .....	53
Estrategia de producto .....	56
Estrategias de distribución .....	58
Estrategias de promoción .....	59
Capítulo V .....	65
Análisis del Entorno del Negocio .....	65

Análisis de las Exportaciones .....	65
Análisis de las Importaciones .....	68
Análisis de Operaciones Sectorial .....	70
Recaudaciones de Tributos por Distrito Aduanero .....	79
Capítulo VI.....	81
Constitución y Estructura Empresarial .....	81
Creación de Empresa .....	81
Requisitos para ser Agente de Aduana .....	82
Estructura Orgánica de la Empresa.....	84
Capítulo VII.....	86
Estudio Financiero .....	86
Inversión Inicial .....	86
Activos no corrientes.....	86
Gastos pre-operativos .....	87
Inversión total.....	88
Nómina y Beneficios Sociales .....	88
Nómina.....	88
Beneficios sociales .....	89
Costos y Gastos.....	90
Costos de producción .....	90
Gastos administrativos .....	91
Gastos de venta.....	94
Ingresos .....	95
Capital de Trabajo.....	96
Financiamiento.....	96
Capital requerido .....	96
Condiciones de crédito .....	97
Estados Financieros .....	97
Estado de resultado integral proyectado.....	97
Estado de situación financiera proyectado .....	98
Análisis Vertical y Horizontal .....	100
Análisis del estado de resultado integral proyectado .....	100
Análisis del estado de situación financiera proyectado.....	102
Razones Financieras .....	105

Factibilidad Financiera .....	106
Punto de Equilibrio .....	108
Análisis de Sensibilidad.....	108
Conclusiones.....	111
Recomendaciones .....	113
Bibliografía.....	114
Anexos.....	119
Anexo 1. Formato de Encuesta .....	119
Anexo 2. Segmento, categoría y listado de servicios que ofrece la empresa.....	122

## Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Importadores registrados</i> .....	5
Tabla 2. <i>Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 1</i> .....	11
Tabla 3. <i>Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 2</i> .....	11
Tabla 4. <i>Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 3.</i> .....	12
Tabla 5. <i>Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 4.</i> .....	13
Tabla 6. <i>Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 5</i> .....	13
Tabla 7. <i>Distribución de muestra</i> .....	23
Tabla 8. <i>Cronograma de investigación</i> .....	24
Tabla 9. <i>Resultado obtenido en pregunta 5</i> .....	27
Tabla 10. <i>Publicidad realizada en radio</i> .....	36
Tabla 11. <i>Publicidad realizada en revistas</i> .....	37
Tabla 12. <i>Agentes de Aduana personas naturales y jurídicas</i> .....	47
Tabla 13. <i>Servicios prestados por Vásconez &amp; Vásconez Agentes de Aduanas</i> .....	48
Tabla 14. <i>Servicios prestados por Torres &amp; Torres Agentes Nacionales de Aduanas</i> .....	49
Tabla 15. <i>Servicios prestados por Valero y Valero Servicios Logísticos S.A.</i> .....	50
Tabla 16. <i>Servicios prestados por Illingworth&amp; Asociados</i> .....	51
Tabla 17. <i>Servicios prestados por Rocalvi S.A.</i> .....	52
Tabla 18. <i>Servicios prestados por Raúl Coka Barriga Agente de Aduanas</i> .....	53
Tabla 19. <i>Precios de Y&amp;H-J por servicios de Consultoría y Asesoría</i> .....	54
Tabla 20. <i>Precios de Y&amp;H-J por servicios de trámites de aduana Importación</i> .....	54
Tabla 21. <i>Precios de Y&amp;H-J por servicios de trámites de aduana Exportación</i> .....	55
Tabla 22. <i>Precios de Y&amp;H-J por servicios de Logística y Transporte</i> .....	56
Tabla 23. <i>Ubicación y cobertura de la empresa</i> .....	59
Tabla 24. <i>Publicidad realizada en revistas</i> .....	60
Tabla 25. <i>Publicidad realizada en Radio I99</i> .....	61
Tabla 26. <i>Publicidad realizada en Radio Visión</i> .....	62
Tabla 27. <i>Principales productos No petroleros exportados por el Ecuador</i> .....	67
Tabla 28. <i>Destinos de las exportaciones No petroleras del Ecuador</i> .....	68
Tabla 29. <i>Buques arribados al puerto marítimo de Guayaquil por Agencia</i> .....	71
Tabla 30. <i>Tonelaje arribado al puerto marítimo de Guayaquil por tipo de carga</i> .....	72
Tabla 31. <i>Toneladas movilizadas por Importación y Exportación de carga</i> .....	73
Tabla 32. <i>Importadores que utilizan el Puerto marítimo de Manta</i> .....	74

Tabla 33. <i>Origen de importaciones que arriban al puerto de Manta</i> .....	75
Tabla 34. <i>Exportadores que utilizan el Puerto marítimo de Manta</i> .....	76
Tabla 35. <i>Destino de exportaciones del puerto de Manta</i> .....	77
Tabla 36. <i>Cantidad de carga movilizada desde el puerto marítimo de Esmeraldas 2015</i> ..	78
Tabla 37. <i>Activos no corrientes</i> .....	87
Tabla 38. <i>Gastos pre-operacionales</i> .....	88
Tabla 39. <i>Inversión total</i> .....	88
Tabla 40. <i>Nómina de empleados</i> .....	89
Tabla 41. <i>Beneficios sociales</i> .....	90
Tabla 42. <i>Mano de obra directa</i> .....	90
Tabla 43. <i>Costos indirectos de fabricación</i> .....	91
Tabla 44. <i>Costo de producción total</i> .....	91
Tabla 45. <i>Sueldos y salarios</i> .....	92
Tabla 46. <i>Servicios básicos</i> .....	92
Tabla 47. <i>Suministros de oficina</i> .....	92
Tabla 48. <i>Asesoría contable</i> .....	92
Tabla 49. <i>Internet y teléfono</i> .....	92
Tabla 50. <i>Actualización de permisos</i> .....	92
Tabla 51. <i>Alquiler anual</i> .....	93
Tabla 52. <i>Alquiler mensual por sucursal</i> .....	93
Tabla 53. <i>Depreciación área administrativa</i> .....	93
Tabla 54. <i>Otros gastos</i> .....	93
Tabla 55. <i>Total gastos administrativos</i> .....	94
Tabla 56. <i>Gasto de publicidad</i> .....	94
Tabla 57. <i>Ingreso por venta servicios aduaneros</i> .....	95
Tabla 58. <i>Capital de trabajo</i> .....	96
Tabla 59. <i>Costo anual de operación</i> .....	96
Tabla 60. <i>Capital requerido</i> .....	97
Tabla 61. <i>Condiciones de crédito</i> .....	97
Tabla 62. <i>Estado de resultado integral proyectado</i> .....	98
Tabla 63. <i>Estado de situación financiera proyectado - activos</i> .....	99
Tabla 64. <i>Estado de situación financiera proyectado - pasivos</i> .....	100
Tabla 65. <i>Análisis del vertical Estado de resultado integral proyectado</i> .....	101
Tabla 66. <i>Análisis horizontal del Estado de resultado integral proyectado</i> .....	101

Tabla 67. <i>Análisis vertical del Estado de situación financiera proyectado - activos</i> .....	102
Tabla 68. <i>Análisis vertical del Estado de situación financiera proyectado - pasivos</i> .....	103
Tabla 69. <i>Análisis horizontal del Estado de situación financiera proyectado</i> .....	104
Tabla 70. <i>Razones financieras</i> .....	106
Tabla 71. <i>Factibilidad financiera TIR y VAN</i> .....	107
Tabla 72. <i>Punto de equilibrio múltiple</i> .....	108
Tabla 73. <i>Análisis de sensibilidad conservador</i> .....	109
Tabla 74. <i>Análisis de sensibilidad optimista</i> .....	110

## Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Resultado obtenido en pregunta 1 .....	24
<i>Figura 2.</i> Resultado obtenido en pregunta 2 .....	25
<i>Figura 3.</i> Resultado obtenido en pregunta 3 .....	26
<i>Figura 4.</i> Resultado obtenido en pregunta 4 .....	26
<i>Figura 5.</i> Resultados obtenidos en pregunta 6 .....	27
<i>Figura 6.</i> Resultado obtenido en pregunta 7 .....	28
<i>Figura 7.</i> Resultados obtenidos en pregunta 8 .....	29
<i>Figura 8.</i> Resultados obtenidos en pregunta 9 .....	30
<i>Figura 9.</i> Resultados obtenidos en pregunta 10 .....	30
<i>Figura 10.</i> Resultados obtenidos en pregunta 11 .....	31
<i>Figura 11.</i> Resultados obtenidos en pregunta 12 .....	32
<i>Figura 12.</i> Diseño de logotipo de la empresa.....	35
<i>Figura 13.</i> Posición de la empresa en gráfico ciclo de vida.....	38
<i>Figura 14.</i> Ubicación de oficinas de la empresa a nivel nacional.....	40
<i>Figura 15.</i> Operaciones aduaneras .....	46
<i>Figura 16.</i> Agentes de Aduana personas naturales y jurídicas.....	47
<i>Figura 17.</i> Imagen de competidor Vásconez&Vásconez.....	48
<i>Figura 18.</i> Imagen de competidor Torres & Torres.....	48
<i>Figura 19.</i> Imagen de competidor Valero & Valero.....	49
<i>Figura 20.</i> Imagen de competidor Illingworth& Asociados .....	50
<i>Figura 21.</i> Imagen de competidor Rocalvi S.A.....	51
<i>Figura 22.</i> Imagen de competidor Raúl Coka Barriga Agente de Aduanas.....	52
<i>Figura 23.</i> Ubicación de oficinas de Y&H-J Agente de Aduana.....	58
<i>Figura 24.</i> Portada de Revista para publicidad .....	61
<i>Figura 25.</i> Publicidad en Radio I99 .....	62
<i>Figura 26.</i> Imagen para publicidad Y&H-J Agente de Aduana.....	63
<i>Figura 27.</i> Imagen para publicidad en medios impresos .....	63
<i>Figura 28.</i> Imagen para publicidad Y&H-J Agente de Aduana.....	64
<i>Figura 29.</i> Exportaciones no petroleras del Ecuador 2013, 2014, 2015 .....	65
<i>Figura 30.</i> Exportaciones No Petroleras principales grupos de productos .....	66
<i>Figura 31.</i> Importaciones FOB por uso o destino económico del 2010 al 2015.....	69
<i>Figura 32.</i> Importaciones FOB por continente del 2010 al 2015.....	70

<i>Figura 33.</i> Número de buques arribados por agencias .....	71
<i>Figura 34.</i> Tonelaje por tipo de carga .....	72
<i>Figura 35.</i> Operaciones aduaneras puerto marítimo Guayaquil .....	73
<i>Figura 36.</i> Marcas que ingresan al puerto marítimo de Manta .....	75
<i>Figura 37.</i> Marcas de productos que se exportan desde Manta .....	76
<i>Figura 38.</i> Operaciones aduaneras en puerto marítimo de Manta .....	77
<i>Figura 39.</i> Operaciones aduaneras puerto marítimo de Puerto de Esmeraldas.....	78
<i>Figura 40.</i> Movimiento de Carga Puerto Marítimo Puerto Bolívar .....	79
<i>Figura 41.</i> Operaciones aduaneras puerto marítimo de Puerto Bolívar .....	79
<i>Figura 42.</i> Recaudaciones de tributos por Distrito Aduanero.....	80
<i>Figura 43.</i> Estructura organizativa de Y&H-J Agente de Aduana.....	85

## **Resumen**

El agente de aduana es la persona calificada para que en nombre del importador y exportador realice las operaciones de comercio exterior, el presente plan de negocio tuvo como objetivo general determinar la factibilidad económica de establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Guayaquil, para lo cual se analizó la situación actual de la industria, donde se estableció que existe 305 agentes de aduanas en los cuales el 11% son personas jurídicas y el 89% personas naturales. La metodología utilizada tuvo un enfoque cuantitativo con alcance exploratorio y descriptivo, la población fue de 4,259 importadores a nivel nacional y se va tener presencia en Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja, con una muestra de 353 unidades los servicios prestados serán de asesoría, despacho y logística y transporte de aduanas, para lo cual se necesitó una inversión inicial de \$405,577.08 de los cuales \$120,000 fue capital propio y financiamiento de \$285,577.08, se obtuvo una tasa interna de retorno del 47.01% y un valor actual neto de \$306,439.23, cuya recuperación fue en dos años diez meses y veinte días; por tanto se establece que es factible financieramente.

Palabras clave: aduana, importación, exportación, comercio exterior, negocios.

## **Abstract**

The customs agent is the person qualified to carry out foreign trade operations on behalf of the importer and exporter, the general objective of this business plan was to determine the economic feasibility of establishing a customs agent services company in Guayaquil, to which analyzed the current situation of the industry, where it was established that there are 305 customs agents in which 11% are legal entities and 89% natural persons. The methodology used had a quantitative approach with exploratory and descriptive scope, the population was of 4,259 importers nationwide and it will be present in Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas and Loja, with a sample of 353 units the services provided will be advisory, dispatch and logistics and customs transportation, for which an initial investment of \$ 405,577.08 was needed, of which \$ 120,000 was equity and financing of \$ 285,577.08, an internal rate of return of 47.01% and a net present value of \$ 306,439.23, whose recovery was in two years ten months and twenty days; therefore it is established that it is financially feasible.

**Keywords:** customs, import, export, foreign trade, business.

## **Introducción**

El comercio exterior representa una de las actividades más importantes que se desarrolla en el Ecuador en el ámbito económico que involucra a diversos actores en varias actividades, desde pequeñas, medianas y grandes empresas que interactúan en este ámbito contribuyendo al desarrollo del país generando grandes fuentes de ingresos para productores, intermediarios y consumidores.

Con el crecimiento y desarrollo del comercio internacional a escala mundial, el Ecuador ha tomado participación significativa en estas relaciones comerciales llegando a varios mercados con producción nacional de bienes y servicios, siendo incluso un referente en varios productos; por lo expuesto, la aceptación de la calidad de productos ecuatorianos en varios mercados a nivel mundial ha sido favorable y muchos de ellos han logrado un posicionamiento reconocido en su segmento.

El Ecuador se ha caracterizado por ser un país productor y exportador de productos primarios de gran calidad como el camarón, café, banano, flores, cacao, entre otros, aprovechando significativamente la favorable ubicación geográfica del país que contribuye a la producción masiva de estos productos; en cuanto al ámbito de las importaciones el Ecuador históricamente ha sido un país altamente consumidor de productos terminados y procesados en el extranjero en su mayoría con alto valor agregado, estos productos cuentan con ventajas al ser producidos por economías industrializadas que gozan de modernos procesos de producción de bienes y servicios, economías que disponen de infraestructura desarrollada con centros de investigación de ciencia y tecnología, y demás sistemas productivos innovadores.

Junto al desarrollo del comercio exterior en el Ecuador, nacen varias actividades complementarias y de apoyo como la de proveer bienes y servicios que faciliten el desarrollo de las operaciones del comercio exterior en todos sus ámbitos; el Ecuador a través de las

entidades públicas y privadas que administran el comercio exterior ha implementado con el paso del tiempo nuevos mecanismos y procedimientos que han logrado mejorar la eficiencia, sistematización y operatividad del comercio exterior.

### **Antecedentes**

*La actividad aduanera en el Ecuador empieza a inicios del año 1778 cuando el señor visitador y presidente de la Audiencia de Quito, Sres. Dr. José García de León y Pizarro crean la Administración de la Real Aduana y Alcabalas de Guayaquil, posteriormente en el año 1830 nace la República del Ecuador donde se recibe la Administración de la Real Aduana y Alcabalas de Guayaquil como un legado de la época colonial, en esta época ya se había instaurado procesos y requisitos básicos para el ingreso y salida de bienes y personas.*

*Con el transcurso de los años, la administración de aduana fue modificando y ampliando los procesos y procedimientos como consecuencia del crecimiento y diversificación del comercio exterior, así mismo se crearon nuevos distritos aduaneros de control en ciudades fronterizas donde se intensificaba el tránsito de bienes, mediante Registro oficial N° 601 de fecha 6 de junio de 1978 entra en vigencia la Ley Orgánica de Aduanas, en la cual se faculta a los despachadores o agentes de aduanas como personas autorizadas para representar al importador o exportador en los trámites, formalidades y diligencias administrativas ante la aduana; cabe recalcar que el Registro oficial N° 691 de fecha 16 de octubre de 1978 se publica el Reglamento a la Ley Orgánica de Aduanas, donde establece que el agente o despachador de aduanas puede ser una persona natural o jurídica, dicho precepto que se mantiene hasta la presente fecha.*

## **Capítulo I**

### **El Problema de Investigación**

#### **Planteamiento del Problema**

*Desde inicios de la actividad aduanera, los agentes de aduana en el Ecuador han brindado a los importadores y exportadores servicios principalmente en asesoría técnica y legal para la realización de importaciones y exportaciones, así como del procedimiento aduanero, logística y transporte para el traslado de los bienes hasta el lugar de entrega o recepción fijado por el importador.*

*Los importadores y exportadores acceden a los servicios de los agentes de aduanas por ser las personas calificadas técnica y legalmente para que en representación de ellos, realicen todo tipo de gestiones de importación, exportación y demás procedimientos aduaneros ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de conformidad a lo determinado en el vigente Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.*

*En la actualidad existen un total de 305 agentes de aduana que se encuentran facultados y autorizados legalmente por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para realizar la actividad de agentes o despachadores de aduana bajo supervisión y control de este mismo ente gubernamental. De un total de 305 agentes de aduana legalmente autorizados por la SENA, 33 de ellos es decir el 11 % operan como persona jurídica o empresa, mientras que el restante 272 agentes de aduana es decir el 89 % lo hace como persona natural (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2018).*

*A la presente fecha existen un total de 4,259 importadores registrados ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), los cuales se clasifican de la siguiente manera:*

Tabla 1  
*Importadores registrados*

Porcentaje	Cantidad	Sector
1,68%	72	Importador de Bienes
0,25%	11	Importador de Partes y piezas de vehículos
1,16%	49	Importador de Sales
96,43%	4,107	Importador de Textiles y Calzado.
0,02%	1	Importador de cueros y pieles.
0,41%	17	Importador de Materias Primas e Insumos de Uso Industrial
0,05%	2	Importador de Vehículos
<b>100%</b>	<b>4,259</b>	<b>Totales</b>

### **Formulación del Problema**

En el Ecuador los agentes de aduana que prestan sus servicios como personas naturales presentan desventajas frente a los agentes que operan como persona jurídica, entre los aspectos principales están: financieros, tecnológicos, recursos humanos, organizativo, administrativo, de infraestructura, innovación, crecimiento y desarrollo.

Por esta situación los agentes de aduana que operan como personas naturales no poseen una capacidad competitiva ni una visión empresarial que asegure poder brindar un servicio de óptima calidad a sus escasos clientes y se condicionan a mantenerse en ese nivel sin capacidad de crecimiento a mediano y largo plazo.

El actual gobierno ha realizado a pedido del sector empresarial y grupos económicos, regulaciones en materia de comercio exterior orientados a impulsar este sector y dinamizar la economía nacional, lo que representa una oportunidad para realizar inversiones productivas. Los agentes de aduana que ejercen y llevan a cabo esta actividad de manera informal en cuanto a no aplicar métodos y técnicas administrativas de negocios, no están en condiciones favorables de aprovechar las oportunidades del mercado, al no estar en la capacidad de brindar un servicio de calidad que responda a las necesidades y exigencias que demanda el sector del comercio exterior, en operaciones de importación y exportación.

En estas condiciones se considera la capacidad técnica y operativa limitada que le impide incrementar su número actual de clientes y atender la demanda constituida por 4,392 importadores que se encuentran registrados en el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO. Los importadores y exportadores con la finalidad de contar con un adecuado asesoramiento técnico, operativo y legal, requieren necesariamente los servicios de los agentes de aduana que realizan esta actividad de forma habitual ante el SENA E.

El reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en el artículo 64 da la potestad al importador de realizar y presentar por su propia cuenta la declaración aduanera, de igual manera establece que para este cometido el importador debe cumplir con todos los requisitos que se exigen para un agente de aduana, ante esta condición los importadores prefieren trasladar la realización de dicha operación a los agentes de aduana a través de la contratación de sus servicios.

El Ecuador, dentro del ámbito del desarrollo productivo empresarial, debe propender maximizar las oportunidades de generar riqueza local, a través del emprendimiento de negocios que requieren una proporción mediana de inversión para la implementación de pequeñas y medianas empresas, que potencien los recursos económicos disponibles con el fin de acrecentar dichas inversiones en el corto y mediano plazo.

### **Delimitación de la Investigación**

El presente estudio tiene como objeto realizar el análisis de la situación actual de los Agentes de Aduana en el Ecuador, específicamente en la forma del desarrollo de sus actividades mediante la prestación de servicios de asesoramiento aduanero y despacho de mercancías entre una serie de actividades que se derivan de estas principales. Se desea conocer el potencial del mercado objetivo constituido por importadores y exportadores que realizan importaciones y exportaciones, y demandan de servicios que respondan a las

necesidades y exigencias que esta actividad requiere para intervenir como integrante en operaciones de comercio internacional.

Se propone con el desarrollo de este trabajo, diseñar una estrategia para la administración del negocio y manejo estratégico de la cartera de productos que se originen de acuerdo a la magnitud del tamaño de la empresa, y en todos los casos siempre orientados a cubrir de forma integral todos los servicios que puedan ofrecer al mercado objetivo, siempre y cuando dichos proyectos sean atractivos para la inversión y puesta en marcha, en la búsqueda de obtener unos adecuados niveles de rentabilidad sostenibles en el largo plazo.

### **Justificación**

En vista de la situación en la que se encuentran actualmente los Agentes de Aduana en el Ecuador, específicamente aquellos que desarrollan esta actividad como persona natural, los cuales debido a su desconocimiento o falta de asesoría no cuentan con la adecuada infraestructura administrativa, operativa y financiera para brindar un servicio de óptima calidad a sus clientes; por tanto, no tienen las condiciones de lograr un crecimiento del negocio, ni la capacidad de acceder a nuevos clientes por lo que es pertinente otorgar un completo estudio que permita conocer las ventajas de desarrollar una actividad económica bajo la modalidad de empresa de servicios orientada a brindar servicios de calidad.

El país necesita de profesionales emprendedores que intervengan en el ambiente de negocios y que fomenten inversiones a través de la formación de empresas lo que contribuye al crecimiento del sector productivo empresarial fortaleciendo la economía nacional y logrando el desarrollo social que es el fin principal de toda actividad económica. Los operadores de comercio exterior como importadores, exportadores, empresas de transporte nacional e internacional, instituciones financieras, empresas consolidadoras de carga, compañías de seguros en su constante búsqueda de contar con herramientas y mecanismos que logren el mejoramiento de procesos necesitarán proveedores de servicios que cuenten

con la suficiente capacidad de conocimientos y experiencia para proveer soluciones a sus problemas.

Por lo expuesto, los importadores, exportadores y operadores del comercio internacional continuamente necesitan los servicios de asesoramiento en materia legal, técnica y financiera para realizar sus gestiones de importación y exportación y todo trámite relacionado a la aduana. Este asesoramiento y servicio es brindado únicamente por un Agente de Aduana, facultado por el SENA E a través de una licencia que previo al cumplimiento de requisitos establecidos en la ley Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, le otorga la capacidad técnica y legal para actuar ante la aduana en representación del importador o exportador la referida normativa, en el artículo 227 se establece que: “podrá contratar cualquier operador que intervenga en el comercio internacional y quedará obligado a responder ante el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por la información consignada en los documentos” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2017, p. 42).

De acuerdo a la información disponible en el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, entidad pública dedicada a impulsar el desarrollo productivo del país a través del incremento de la producción nacional, que dentro de sus atribuciones regula y controla a los importadores y exportadores, a partir del año 2009 se han registrado en esta entidad un total de 4,259 importadores entre personas naturales y jurídicas, de los cuales algunos también se dedican a las exportaciones, que se encuentran operando en este importante sector. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015).

En este sentido, el presente estudio pretende determinar la viabilidad económica, técnica y legal para establecer empresas de servicios que brinden soluciones integrales a importadores y exportadores en el desarrollo y gestión del comercio exterior, basados en los términos de eficiencia que demanda este sector de negocios y adquiriendo una ventaja

competitiva que posicione de forma diferenciada en calidad frente a los competidores del mercado.

Considerando que existen pocas empresas de agentes de aduana que ofrecen servicios de este tipo, se considera pertinente realizar los estudios técnicos, geográficos, económicos y legales que permitan establecer la viabilidad y aporten elementos de juicio que permitan tomar la decisión de implementar este proyecto.

### **Limitación del Estudio**

A continuación, se presenta el alcance que tiene el presente estudio en relación al tiempo y geografía.

#### **Limitación de tiempo**

El presente estudio está realizado con información tomada desde julio del 2017 hasta enero del 2019, de instituciones públicas relacionadas en la actividad del comercio exterior y en base a la normativa legal vigente. Para establecer el número de importadores y exportadores sean empresas o personas naturales, se han tomado los registros realizados en el organismo competente desde el año 2009 con información actualizada al año 2018 y que se considera que no presente una variabilidad significativa hasta el año 2019.

#### **Limitación geográfica**

El estudio se llevará a cabo en las ciudades del Ecuador donde se encuentran los distritos aduaneros del Servicio Nacional de Aduanas en los cuales se realizan operaciones de comercio exterior marítima, aérea o terrestre.

### **Desarrollo de la Investigación**

Se ha seleccionado la realización de estudios y análisis de los datos de materia aduanera y de comercio exterior mediante los métodos cualitativos y cuantitativos, a través del procesamiento de información primaria y secundaria, tomando entre ellas las estadísticas, publicaciones e informes oficiales publicados y socializados por el SENA, la

Ley Orgánica de Producción, Comercio e Inversiones, acuerdos y decretos establecidos para el funcionamiento del comercio exterior en el Ecuador.

### **Análisis de Información Primaria y Secundaria**

Para la determinación de probabilidades y proyecciones se tomará como base la información histórica de inicio, desarrollo y evolución de la actividad de los agentes de aduana, se analizará la situación actual y una situación propuesta de mejoramiento; contempla además determinar la factibilidad de realizar una inversión para la implementación de la empresa que genere una rentabilidad que justifique la ejecución del proyecto.

Para medir los factores de decisión, para la implementación de empresas para prestación de servicios de agentes de aduana se ha escogido la técnica de recolección de datos en forma objetiva y subjetiva, estableciendo población, muestra, definición de variables, instrumentos de recolección de datos y diseño de modelo econométrico, que llevarán a la obtención de resultados.

### **Diseño de Implementación**

Mediante el establecimiento de un diseño de implementación de empresas de servicios de aduana en el Ecuador, para brindar a los importadores y exportadores de este país, servicios de soluciones integrales en materia de comercio exterior, por medio de la utilización de modelos de gestión empresarial se busca aprovechar las oportunidades que se presenten en el mercado nacional con una buena proyección de crecimiento y una amplia gama de servicios con valor agregado.

## Matrices Metodológicas

La matriz metodológica para el objetivo específico uno, presenta como variable a los procedimientos como operador de comercio exterior; la fuente es la normativa legal vinculada al comercio exterior del Ecuador; el procedimiento o recolección es la enumeración de facultades y actividades atribuibles a los agentes de aduana; mientras que la estrategia de análisis es el alcance de intervención en el comercio exterior. A continuación se presenta la matriz metodológica para el primer objetivo.

Tabla 2

*Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 1*

Objetivo: Identificar las actividades que desarrollan los agentes de aduana en el Ecuador			
Variable	Fuente	Procedimiento recolección	Estrategia análisis
Procedimientos como operador de comercio exterior	Normativa legal vinculada al comercio exterior del Ecuador	Enumeración de facultades y actividades atribuibles a los agentes de aduana	Análisis de alcance de intervención en el comercio exterior

La matriz metodológica para el objetivo específico dos, presenta como variables a la capacidad operativa, cobertura del mercado, capacidad económica y portafolio de productos; la fuente son los agentes de aduana; el procedimiento o recolección es la observación directa y entrevistas; mientras que la estrategia es el análisis y tabulación de información primaria y secundaria. A continuación se presenta la matriz metodológica para el segundo objetivo.

Tabla 3

*Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 2*

Objetivo: Analizar la situación actual de los servicios que prestan los agentes de aduana en el Ecuador.			
Variable	Fuente	Procedimiento recolección	Estrategia análisis
Capacidad operativa Cobertura del mercado Capacidad económica Portafolio de productos	Agentes de aduana	Observación directa, entrevistas	Análisis y tabulación de información primaria y secundaria

La matriz metodológica para el objetivo específico tres, presenta como procesos el estudiar las variables que inciden en la decisión de cambio, así como los procesos de cambio implementados; el apoyo es el estudio de informes, reportes, noticias, artículos e información secundaria, además de estudio de casos reales; mientras que los productos son determinar las causas que influyen en toma de decisiones y el conocer los resultados de procesos de cambios ya implementados. A continuación se presenta la matriz metodológica para el tercer objetivo.

Tabla 4

*Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 3.*

Objetivo: Establecer factores que inciden en la decisión de cambio del modelo de gestión de los servicios prestados por agentes de aduana.		
Procesos	Apoyo	Productos
Estudiar las variables que inciden en la decisión de cambio	Estudio de informes, reportes, noticias, artículos, información secundaria	Determinar causas que influyen en toma de decisiones
Estudiar los procesos de cambio implementados	Estudio de casos reales	Conocer los resultados de procesos de cambios ya implementados

La matriz metodológica para el objetivo específico cuatro, presenta como procesos los esquemas de distribución de operaciones y los procedimientos técnicos de producción; el apoyo son los modelos operativos de empresas de servicios y las matrices de implementación técnica de procesos; mientras que los productos son el modelo de procedimiento operativo y el establecer modelos técnicos de producción. A continuación se presenta la matriz metodológica para el cuarto objetivo.

Tabla 5  
Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 4

Objetivo: Diseñar el modelo de gestión operativa y técnica para la prestación de servicios bajo modalidad de empresa		
Procesos	Apoyo	Productos
Esquemas de distribución de operaciones	Modelos operativos de empresas de servicios.	Modelo de procedimiento operativo
Procedimientos técnicos de producción	Matrices de implementación técnica de procesos	Establecer modelos técnicos de producción.

La matriz metodológica para el objetivo específico cinco, presenta como variables a los ingresos, costos y gastos, inversión y utilidades; las fuentes son el ingreso esperado, costos necesarios, inversión requerida y el flujo de fondos; los procedimientos de recolección son la estimación de ventas, estimación de gastos, definir inversión y el cálculo de flujos netos proyectados; mientras que los las estrategias son el análisis de ingresos, costos, alternativas de financiamiento y decisión de inversión. A continuación se presenta la matriz metodológica para el quinto objetivo.

Tabla 6  
Desarrollo de matrices metodológicas para objetivo específico no. 5

Objetivo: Conocer la rentabilidad de implementar el modelo empresarial para las actividades de agentes de aduana			
Variable	Fuente	Procedimiento recolección	Estrategia análisis
Ingresos	Ingreso esperado	Estimación de ventas	Análisis de ingresos
Costos y gastos	costos necesarios	Estimación de gastos	Análisis de costos
Inversión	Inversión requerida	Definir inversión	Alternativas de financiamiento
Utilidades	Flujo de fondos	Cálculo de flujos netos proyectados	Decisión de inversión

### **Objetivo General**

Determinar la factibilidad económica de establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Guayaquil.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar las actividades que desarrollan los Agentes de Aduana en el Ecuador.

- Analizar la situación actual de los servicios que prestan los Agentes de Aduana.
- Establecer los factores que inciden en la decisión de cambio del modelo de gestión de los servicios prestados por agentes de aduana.
- Diseñar el modelo de gestión operativa y técnica para la prestación de servicios bajo modalidad de empresa.
- Determinar la rentabilidad de implementar el modelo de gestión de negocios empresariales para las actividades de Agentes de Aduana.

## **Capítulo II**

### **Fundamentos Conceptuales**

#### **Comercio Internacional**

El comercio internacional es la actividad mediante la cual se realiza el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países la cual facilita las transacciones comerciales entre oferentes y demandantes en la búsqueda de satisfacer las necesidades y deseos de los clientes y consumidores con el fin de obtener un beneficio económico (Lerma & Márquez, 2010).

Ningún país en la actualidad puede considerarse autosuficiente, ni satisfacer totalmente las necesidades de bienes y servicios de sus habitantes, todos los países necesitan de los bienes que se producen en otras economías; en consecuencia, cada país se especializa en el bien o servicio que produce más eficientemente para lograr el intercambio por otros bienes en los que no se especializa y no están en la capacidad de producir.

#### **Agente de Aduana**

Es la persona natural o jurídica cuya licencia le faculta brindar asesoramiento en materia de comercio exterior y gestionar de manera habitual el despacho de las mercancías desde el exterior en representación del importador o exportador; debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos fijados por parte del SENAE (Asamblea Nacional del Ecuador, 2017).

#### **Finanzas y Negocios**

Finanzas se define como el conjunto de técnicas que mediante su aplicación permite administrar en forma eficiente los recursos económicos asignados para una determinada actividad, con la finalidad de obtener una rentabilidad en el corto, mediano o largo plazo;

también hace referencia al dinero y mercados; por tanto el éxito de una corporación depende de que todos trabajen con un fin común (Brealey, Myers, & Allen, 2010).

### **Administrador Financiero**

El administrador financiero es la persona que tiene la responsabilidad de direccionar a la empresa a través de la toma de decisiones de inversión y financiamiento, de acuerdo a la magnitud de la empresa la administración financiera puede estar a cargo de una sola persona en el caso de empresas pequeñas, para el caso de corporaciones la responsabilidad puede ser compartida con la alta directiva que continuamente toma decisiones financieras. El éxito de la administración financiera es incrementar el valor de la empresa frente al mercado, a la vez que se obtiene el incremento del valor exigido por socios y accionistas (Brealey, Myers, & Allen, 2010).

### **Finanzas Corporativas**

Las corporaciones tienen que responder dos preguntas financieras generales: ¿Qué inversiones debe hacer la empresa?, y ¿Cómo se pagan dichas inversiones? La primera pregunta tiene que ver con gastar el dinero; la segunda con conseguirlo. No todas las empresas son corporaciones, las pequeñas empresas pueden ser propiedad de una sola persona quien también las dirige estas son llamadas empresas de un propietario individual

Para hacer negocios, las corporaciones necesitan una variedad de activos, muchos de estos tangibles, como maquinaria, instalaciones y oficinas; otros intangibles como: la especialización técnica de los trabajadores, la marca y patentes; para obtener el dinero necesario, la corporación vende derechos sobre los activos y el efectivo que generen, estos derechos se denominan activos financieros (Brealey, Myers, & Allen, 2010).

**Importación**

Proceso mediante el cual una persona o sociedad realiza actividades de compra de bienes o servicios producidos en el extranjero para consumo personal o nacional con la finalidad de comercializarlos en el país de destino.

**Exportación**

Proceso mediante el cual una persona o sociedad realiza actividades de producción de bienes o servicios en un determinado país, y los comercializa en diferentes mercados internacionales.

## **Capítulo III**

### **Estudio de Mercado**

#### **Antecedentes**

Una vez establecidos los antecedentes de este trabajo, corresponde realizar un estudio que proporcione información de las condiciones y características del mercado en el que va a incursionar, en este caso servicios de agentes de aduana; al realizar este análisis técnico, brinda un amplio conocimiento de las variables importantes que influyen en el mercado como el precio, producto, demanda, competencia, calidad y elementos de juicio para la toma de decisiones para la aplicación de estrategias que aseguren la sostenibilidad del negocio.

El estudio de mercado busca determinar la factibilidad en el ámbito comercial de establecer una empresa de servicios de agentes de aduana que ofrezca soluciones integrales a compañías y personas naturales importadoras y exportadoras que operan en el comercio exterior; dentro de las soluciones integrales que se ofrecerán a los clientes están:

- Asesoría técnica y legal en comercio exterior,
- Despacho de mercancías de aduana, y;
- Logística y transporte de mercancías.

#### **Objetivos**

Los objetivos de la presente investigación de mercado son:

- Conocer las variables principales dentro de la industria de la prestación de servicios de agentes de aduana.
- Conocer las condiciones en las cuales se ofrecen los servicios de agentes de aduana.
- Identificar el grado de satisfacción del servicio recibido de los agentes de aduanas por parte de clientes.

- Conocer las variables de ajuste en el servicio ofrecido hacia los clientes.
- Identificar la frecuencia de uso del servicio de agentes de aduanas.
- Conocer la madurez del mercado.

### **Enfoque de la Investigación**

Los enfoques de los trabajos investigativos pueden ser cuantitativo, cualitativo o mixto; el enfoque cuantitativo proviene del paradigma positivista, en donde se concluye en base a datos numéricos las premisas o hipótesis planteadas, el uso de la estadística es su principal característica, entre sus bondades está el ser objetivo, pragmático y concluyente en base a los datos obtenidos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Este trabajo de investigación utiliza este enfoque debido a que utiliza la encuesta como herramienta investigativa, la cual otorga resultados estadísticos que luego sirven como punto de partida para la proyección financiera, el carácter numérico, le otorga esta distinción.

### **Alcance de la Investigación**

El alcance de la investigación puede ser exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo; el alcance exploratorio es aquel que como su nombre lo indica busca explorar un tema poco investigado, este alcance es importante en trabajos que no cuentan con un marco referencial sólido que ayude a comprobar resultados; el alcance descriptivo en cambio es el que caracteriza un problema de investigación, este busca describir una problemática estudiada y es muy común en el enfoque cuantitativo (Rusu, 2018). En este proyecto de investigación se utiliza el alcance exploratorio, al no existir trabajos investigativos que permitan conocer a los potenciales clientes de un agente de aduana, además se utiliza el alcance descriptivo ya que se presenta por medio de pasteles estadísticos las preferencias, necesidades y características de la población estudiada.

## **Diseño de la Investigación**

Los diseños investigativos pueden ser transversales o longitudinales, esto se refiere a aspectos temporales, ya que un trabajo que estudia la evolución de una variable se considera longitudinal, sin embargo estudios que se realizan por una única ocasión y a una sola muestra se consideran transversales; estos son típicos en los estudios descriptivos donde se quiere conocer la realidad actual de una población estudiada (Universidad de Valencia, 2018).

Los métodos de investigación se clasifican en deductivo e inductivo, el método deductivo es característico de investigaciones cuantitativas, debido a que se inicia con la fundamentación teórica pertinente, para luego evaluarla en un análisis numérico y estadístico, que permita establecer conclusiones sobre el problema en estudio, es decir va de algo general a algo particular (Salazar, 2018). En este trabajo de investigación se utiliza el diseño transversal al realizarse el trabajo de campo en una sola ocasión a una sola muestra, en tanto que se utiliza el método deductivo al partir de un marco referencial para establecer conclusiones en el contexto estudiado.

## **Definición de Población Objetivo**

La población objetivo está constituida por empresas y personas naturales que realizan operaciones de comercio internacional de importación de productos desde cualquier país del mundo y exportación de todo tipo de bienes producidos legalmente en el Ecuador. La empresa contará con ubicación en la ciudad de Guayaquil como oficina principal, tendrá sucursales en Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja, con la finalidad de atender la actual demanda compuesta por 4,259 importadores a nivel nacional legalmente registrados en el organismo pertinente Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), así como también a los exportadores (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015).

## **Tipo de Muestreo**

El tipo de muestreo que se utiliza en este estudio es de tipo probabilístico considerando que la población es finita, se tiene identificada claramente la población objetivo o clientes potenciales, los mismos que están conformados por importadores a nivel nacional sean empresas o personas naturales establecidas legalmente en el Ecuador; no se considera a los exportadores en el estudio debido a la ausencia de datos sobre su cantidad; se utiliza el muestreo aleatorio estratificado ya que la muestra se dividió para las tres ciudades más importantes del país, teniendo a Guayaquil como ciudad de la matriz por lo tanto se le asigna un peso del 60%, a Quito como capital del Ecuador se le asigna el 25% y Cuenca como tercera ciudad más importante un 15%, todos estos porcentajes se colocaron en base a la importancia de cada ciudad para el negocio a establecer, en base a la experiencia del investigador en el campo de estudio.

Se considera la totalidad de la población de importadores registrados en el Ministerio de Industrias y Productividad a nivel nacional, debido a que la empresa de servicios de agentes de aduanas se encontrará ubicada en la ciudad de Guayaquil, puerto principal por donde ingresa la mayor parte de mercaderías que se distribuyen a nivel nacional y también contará con sucursales a lo largo del territorio ecuatoriano.

Se considera como público objetivo de esta investigación a importadores de las tres ciudades más importantes del país como son Guayaquil, Quito y Cuenca, debido a la dificultad geográfica y logística de acceder a recopilar los resultados de los otros cantones; la empresa de agentes de aduanas pone a disposición los servicios a todos los importadores y exportadores independientemente del lugar en donde operen físicamente; ya que, a través de los medios de comunicación cualquier persona o empresa puede contratar los servicios, esto es posible gracias al proceso sistematizado que ha implementado el SENA E para la presentación de la declaración aduanera, donde no es necesario presentar físicamente el

documento, sino que, este puede ser enviado electrónicamente por medio del sistema informático Ecuapass.

### **Determinación del Tamaño de la Muestra**

Para determinar el tamaño óptimo de la muestra se procede a utilizar la fórmula de cálculo del tamaño de la muestra, conociendo el tamaño de la Población que se describe a continuación:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Donde:

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza,

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada

q = probabilidad de fracaso

d = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción)

Al aplicar y reemplazar las variables del estudio en la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{4259 \times (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2 \times (4259 - 1) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

N = 4259, que corresponde al tamaño de la población.

Z = 1,96 (nivel de confianza del 95%)

p = Proporción esperada es 0,5 = 50%

q = 1 - P = 1 - 0,5 = 0,5 = 50%

d = 5% (error de estimación)

### **Resultado obtenido:**

n = 353 unidades

Una vez aplicada la fórmula para establecer el tamaño óptimo de la muestra de una población finita, se obtiene el resultado de 353 unidades.

### **Diseño de la Encuesta**

Las preguntas pueden revisarse en el Anexo 1, estas buscan determinar las características, gustos y necesidades de los potenciales clientes; se realizaron 12 preguntas, al inicio se pregunta sobre la antigüedad en el mercado, tipo de empresa constituida, actividad que realiza, bienes con los que realiza las actividades de comercio exterior, razones por las que utiliza los servicios de un agente de aduana, frecuencia de uso de los servicios, servicios que utiliza, cumplimiento de expectativas, satisfacción con el precio, deseos sobre el servicio y cambio de agente. Los datos fueron procesados en el programa estadístico IBM SPSS Statistics 22 y la presentación de las tablas fue realizada en el programa Microsoft Excel 2013.

### **Distribución de la Muestra para Realización de la Encuesta**

Tabla 7  
*Distribución de muestra*

Lugar	% de Distribución	Total de Encuestas
Guayaquil	60%	211
Quito	25%	89
Cuenca	15%	53
Totales	100%	353

En la tabla 7 se muestra la forma en la que distribuye la muestra representativa de la población para la realización de encuestas que se realizarán en las principales ciudades donde se concentran la mayor cantidad de importadores y exportadores.

## Cronograma

Tabla 8  
*Cronograma de investigación*

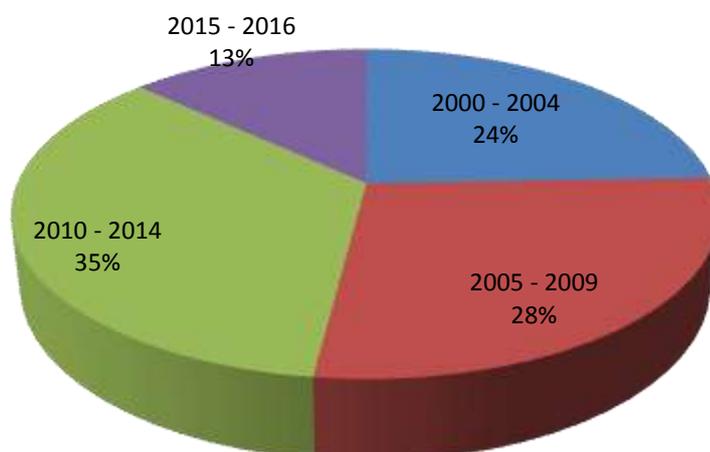
Actividad	Fecha
Planteamiento de la metodología	8-19 enero
Trabajo de campo	5 marzo - 31 mayo
Tabulación de resultados	4-22 junio
Procesamiento de datos	9-27 julio

## Presentación y Análisis de Resultados

Se realizó un total de 353 encuestas a importadores ubicados en las principales ciudades del país como Guayaquil, Quito y Cuenca, se obtuvieron los resultados que se muestran a continuación:

### **Pregunta No. 1.-** ¿En qué año inició sus actividades?

Resultado obtenido:



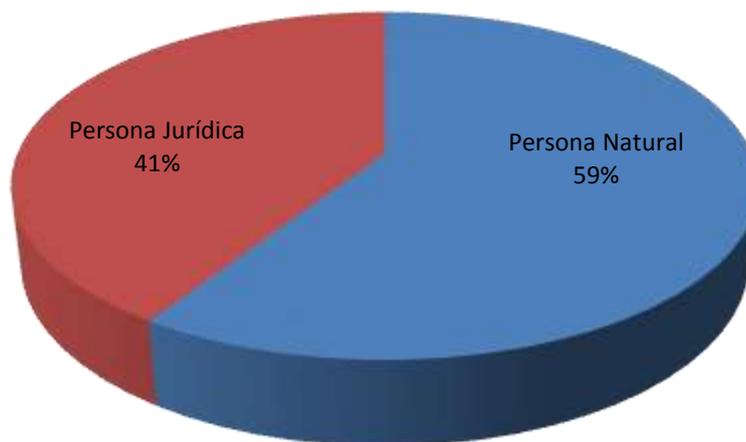
*Figura 1.* Resultado obtenido en pregunta 1

### **Análisis del resultado**

Con esta pregunta se logra conocer la madurez de la industria, tomando como base el año 2000, se ha tomado periodos de cuatro años como intervalo de tiempo para conocer en qué periodo se registró la mayor cantidad de importadores que iniciaron sus actividades productivas, el periodo que registró mayor inicio de actividades es del 2010 al 2014 con el 35%.

**Pregunta No. 2.-** ¿De qué forma se encuentra su actividad constituida?

Resultado obtenido:



*Figura 2.* Resultado obtenido en pregunta 2

### **Análisis del resultado**

Con esta pregunta se conoce en qué proporción se encuentran constituidos y operando en el mercado los importadores, las alternativas disponibles son persona natural y jurídica, obteniendo que el mayor porcentaje se encuentra constituida como persona natural con un 59% del total encuestado.

**Pregunta No. 3.-** Seleccione la actividad principal que realiza.

Con esta pregunta se conoce cuál es la actividad principal que realizan los encuestados las alternativas son: importación, exportación-importación. Como resultado se

obtiene que el mayor porcentaje de encuestados se dedica a las importaciones con el 79%, mientras que el 11% también realiza exportaciones.

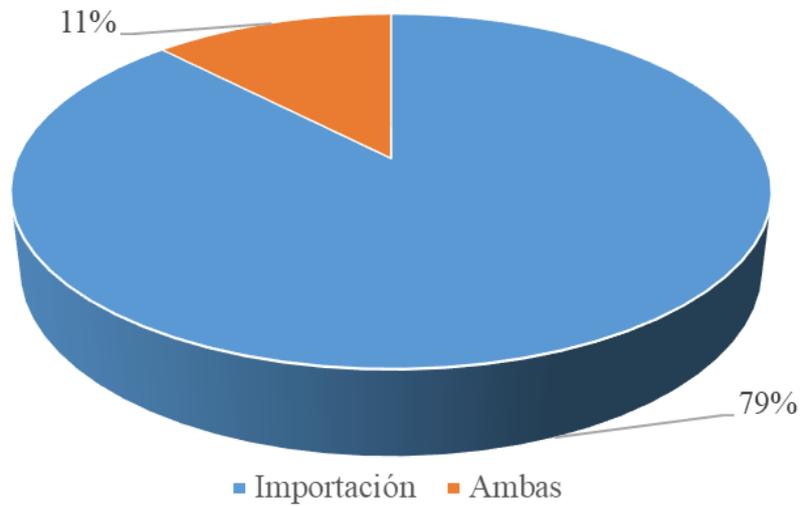


Figura 3. Resultado obtenido en pregunta 3

#### Análisis del resultado

**Pregunta No. 4.-** ¿Con que categoría de bienes realiza actividades de comercio exterior?

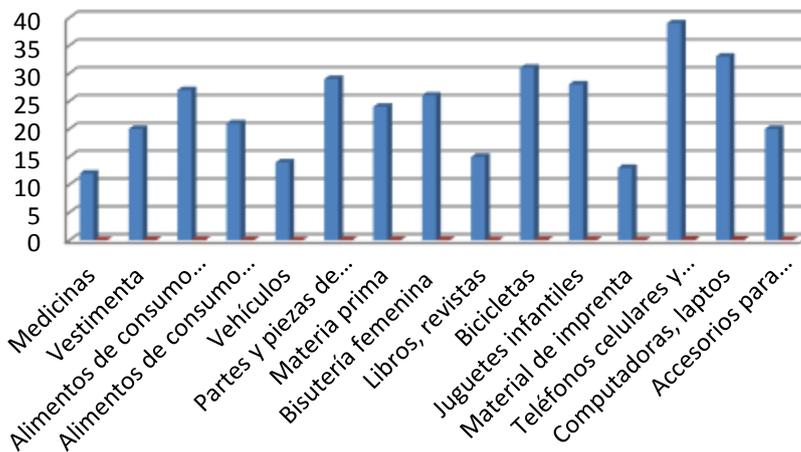


Figura 4. Resultado obtenido en pregunta 4

#### Análisis del resultado

A través de esta pregunta se conoce cuáles son las categorías de productos con las cuales los importadores encuestados realizan actividades de comercio internacional. En el

resultado se obtiene que los productos de mayor demanda son importaciones de artículos de tecnología, seguido de los teléfonos celulares, computadoras, tablets y laptops. Para las exportaciones los productos que con mayor frecuencia se exportan son las materias primas, hay que considerar que algunas importadoras se dedican también a la exportación.

**Pregunta No. 5.-** ¿Utiliza los servicios de un agente de aduanas para sus trámites de comercio exterior?

Tabla 9  
Resultado obtenido en pregunta 5

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sí	353	100%
No	0	0%
Total	353	100%

### Análisis del resultado

Con esta pregunta se conoce la proporción de potenciales clientes que utilizan los servicios de un agente de aduanas para realizar los despachos de aduana tanto para importación como exportación. Se obtiene que el 100% de los encuestados utilizan este servicio, este resultado se da como consecuencia que la normativa legal que favorece el uso de los servicios de un agente de aduanas para la nacionalización de mercancías.

**Pregunta No. 6.-** ¿Por qué utiliza los servicios de un agente de aduanas?

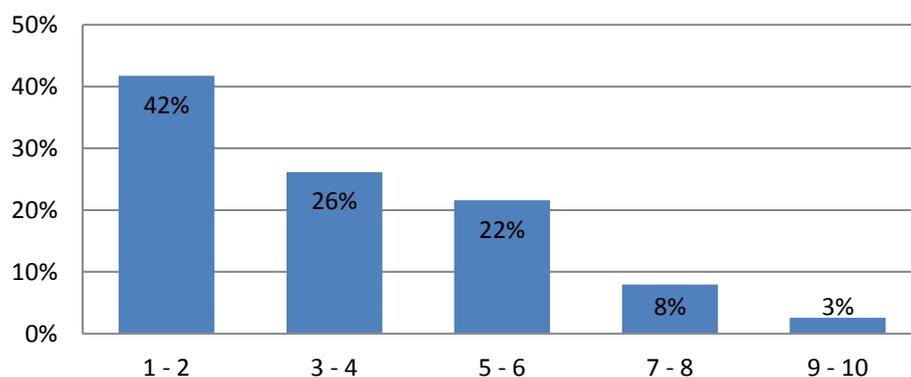


Figura 5. Resultados obtenidos en pregunta 6

### **Análisis del resultado**

A través de esta pregunta se conoce cuáles son las variables que influyen en los importadores y exportadores y consideran importantes para contratar los servicios de un agente de aduanas, se obtiene como resultado que la mayor proporción hace referencia a que es una disposición legal, en segundo lugar, la experiencia constituye el factor que mayor incide en la decisión de escoger un agente de aduanas y el tercer factor que se considera importante en un agente de aduana es confianza y seguridad.

**Pregunta No. 7.-** ¿Con qué frecuencia al mes utiliza los servicios de un agente de aduanas?



*Figura 6.* Resultado obtenido en pregunta 7

### **Análisis del resultado**

Con el resultado obtenido se conoce que la mayor proporción de importadores y exportadores encuestados utilizan al menos dos veces al mes los servicios de un agente de aduanas, una menor proporción del 26% hace uso de este servicio 3 a 4 veces al mes, los encuestados coinciden que el número de utilización aumenta de acuerdo al volumen de negocios que genere el importador o exportador. El número de utilizaciones se cuantifica por cada despacho de aduana que realice el importador o exportador.

**Pregunta No. 8.** ¿Cuáles son los servicios que con frecuencia utiliza de un agente de aduanas?

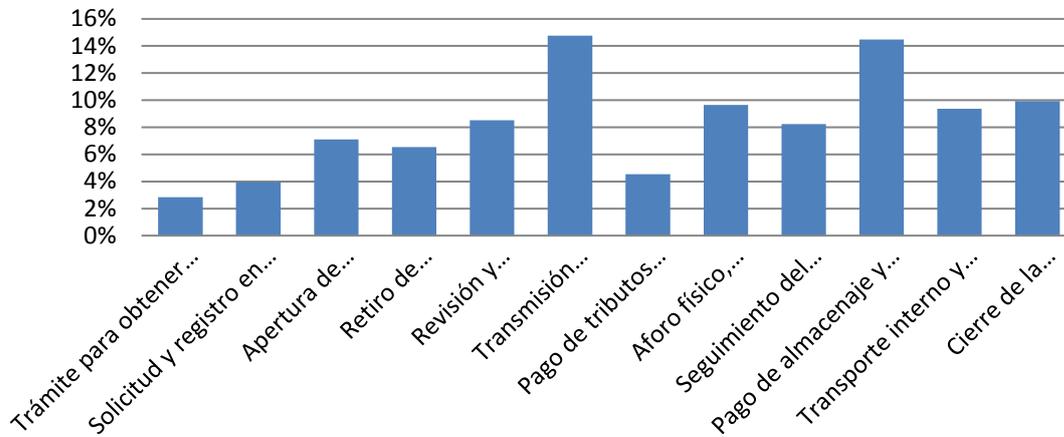


Figura 7. Resultados obtenidos en pregunta 8

### **Análisis del resultado**

En esta pregunta se analizan los principales servicios que brinda el agente de aduanas con la finalidad de conocer cuáles son los de mayor utilización por parte de los importadores y exportadores. El cliente tiene la posibilidad de elegir el servicio total del despacho de aduanas, así como cada una de los procesos que lo integran; de los encuestados la mayor parte ha utilizado los servicios de agente de aduana para la transmisión electrónica de la declaración aduanera a través del sistema creado para el efecto denominado Ecuapass, el segundo servicio que mayor frecuencia de utilización tiene es el pago y retiro de mercaderías de aduana.

**Pregunta No. 9.** ¿Su agente de aduanas satisface totalmente sus expectativas de servicio?

A través de esta pregunta se conoce cuál es el nivel de satisfacción del servicio que los importadores y exportadores consideran que reciben por parte de su agente de aduanas. Con los resultados obtenidos se muestra que la mayor parte de los encuestados con un 51% considera que frecuentemente el agente de aduanas satisface las expectativas de servicio y tan solo un 13% considera que el agente de aduanas siempre satisface completamente con

el servicio contratado, este último porcentaje corresponde a agentes de aduana que brindan su servicio como persona jurídica.

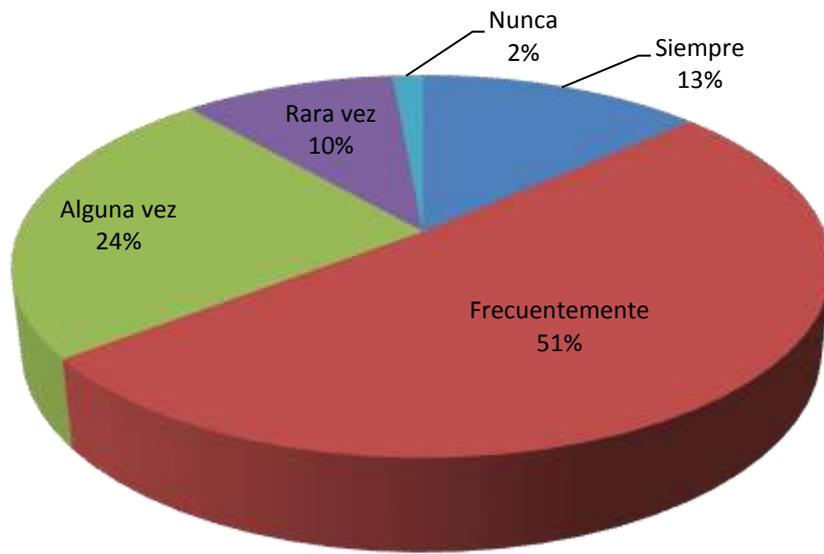


Figura 8. Resultados obtenidos en pregunta 9

#### Análisis del resultado

**Pregunta No. 10. ¿Está usted de acuerdo con el valor que le paga a su agente de aduanas por el servicio recibido?**

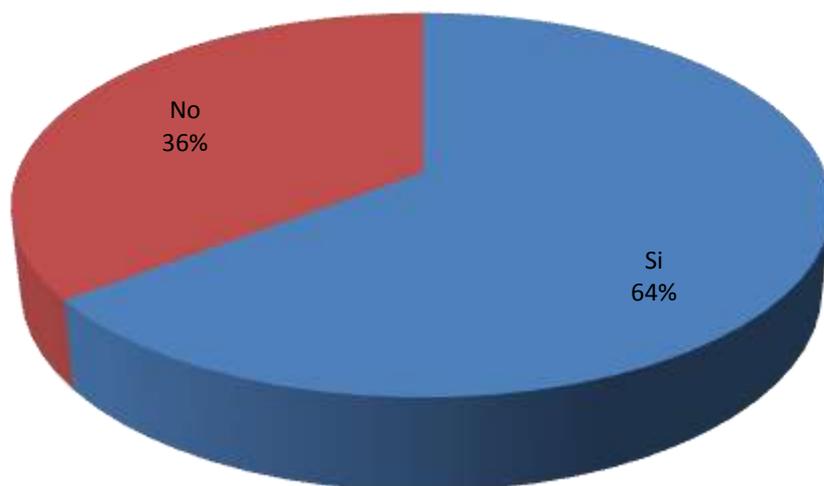
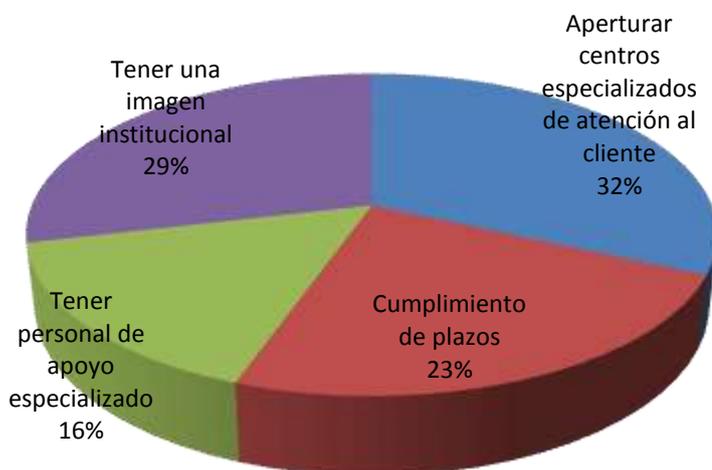


Figura 9. Resultados obtenidos en pregunta 10

### **Análisis del resultado**

Por medio de esta pregunta se conoce si el importador y exportador está de acuerdo con el precio que paga al agente de aduanas por el servicio recibido en general. Como resultado se obtiene que la mayor parte de los encuestados con un 64% sí está de acuerdo con el precio del servicio, mientras que el 36% no está totalmente de acuerdo con el valor que cancela, este segundo grupo en su mayoría menciona que estarían de acuerdo con el precio si reciben un servicio mejorado.

### **Pregunta No. 11. ¿Cómo cree que su agente de aduanas puede mejorar el servicio?**



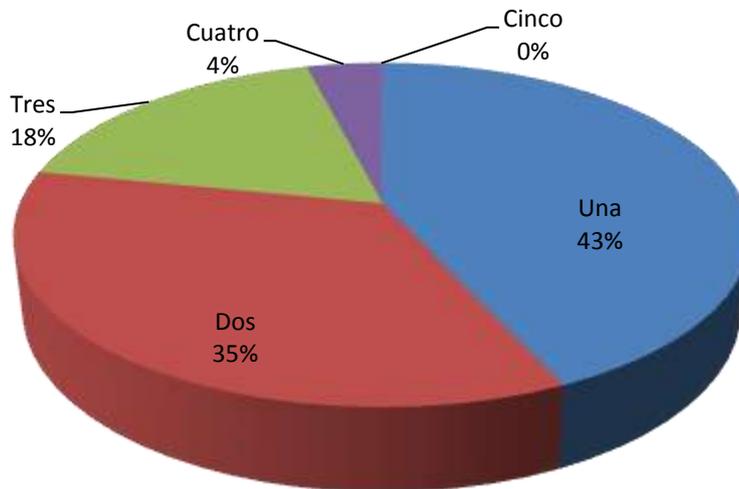
*Figura 10.* Resultados obtenidos en pregunta 11

### **Análisis del resultado**

A través de esta pregunta los importadores y exportadores dan a conocer la forma en que ellos consideran que los agentes de aduana pueden mejorar el servicio, para esto se estableció cuatro alternativas de las cuales la mayor parte de los encuestados indica que mediante centros especializados de atención al cliente se podría dar mejor solución a los requerimientos, dudas o consultas que se generen en torno al despacho de aduanas, de igual manera los otros puntos que también los importadores y exportadores consideran

importantes que se deben implementar en el servicio son: contar con una imagen institucional, cumplir con los plazos y tener un personal especializado.

**Pregunta No. 12. ¿En el último año cuantas veces ha cambiado de agente de aduanas?**



*Figura 11.* Resultados obtenidos en pregunta 12

### **Análisis del resultado**

Por medio de esta pregunta se conoce cuantas veces los importadores y exportadores encuestados han cambiado de agente de aduana en el último año. El resultado obtenido muestra que todos los importadores y exportadores han cambiado al menos una vez de agente de aduanas, esto se da como consecuencia y como se dio a conocer en los resultados de las preguntas anteriores que existe un considerable porcentaje de la población que no se encuentra satisfecha con el servicio recibido. Para esta pregunta cabe mencionar que un importador o exportador en función de sus necesidades puede trabajar con más de un agente de aduana a la vez.

## **Conclusiones del Estudio de Mercado**

Una vez obtenidos los resultados a través de la realización de la encuesta realizada a una muestra de 353 importadores de las ciudades de Guayaquil, Quito y Cuenca, se observa que, en el mercado de empresas de servicios de agentes de aduana, existen muchas deficiencias provocadas por la falta de empresas que brinden la cobertura total al mercado existente conformado por importadores y exportadores a nivel nacional.

De esta forma, una pequeña parte del mercado se encuentra bien atendida por los agentes de aduana de personería jurídica especialmente, que brindan un buen servicio acorde a las exigencias que demandan las operaciones de comercio exterior; en contraposición de esto, la mayor parte del mercado se encuentra también atendida pero no satisfecha totalmente con el servicio recibido por su agente de aduana que opera como persona natural.

Con la realización de este estudio de mercado se han podido conocer las principales variables, situación y condiciones particulares del mercado en el que la empresa de Agentes de Aduanas va a intervenir, estos factores constituyen elementos de vital importancia y que dan elementos de juicio para continuar con el desarrollo de la implementación del negocio.

En este estudio se ha analizado principalmente las siguientes variables: madurez de la industria; la forma en la que se encuentran constituidos los importadores y exportadores en el mercado; actividad principal que desempeñan dentro del comercio exterior; categoría de bienes con las que realizan operaciones de comercio exterior; en qué proporción se utiliza los servicios de un agente de aduanas; cuál es el servicio que con mayor frecuencia utiliza de un agente de aduanas; en qué medida el agente de aduana satisface las necesidades o si logra cumplir las expectativas de servicio de buena calidad; en qué medida los importadores y exportadores muestran conformidad por el precio pagado por el servicio recibido; cuáles son los aspectos que el cliente considera que el agente de aduana debe mejorar para que el

servicio sea de mejor calidad; cuál es la frecuencia de sustitución cuando no hay conformidad con lo servicios recibidos de un agente de aduana.

Con el resultado de este estudio de mercado, se obtiene información necesaria para conocer aspectos y variables inherentes al mercado, en muchas de las cuales la empresa de agente de aduana debe intervenir con mayor énfasis ya que representan oportunidades para crear valor y potencializar la generación de negocios satisfaciendo necesidades de los importadores y exportadores a través de la prestación del servicio de despachos de aduana y asesoría en comercio exterior.

## Capítulo IV

### Plan de Comercialización

#### Nombre Comercial y Diseño de Imagen

El plan de comercialización de la empresa de agentes de aduana cuya denominación comercial se ha establecido como “Y&H-J Agente de Aduanas”, se ubicará con una oficina principal en la ciudad de Guayaquil y con oficinas sucursales en las ciudades de Quito, Cuenca, Manta, Esmeraldas, Tucán, Latacunga, Puerto Bolívar, Loja y Huaquillas, localidades donde se encuentran ubicados los distritos aduaneros del Servicio Nacional de Aduanas.

El servicio de agente de aduana a través de la empresa Y&H-J Agente de Aduanas está dirigido a las personas naturales y sociedades que realizan actividades de importación y exportación y que se encuentren legalmente constituidas en el Ecuador. La promoción y difusión de los servicios que ofrece la empresa Y&H-J Agente de Aduanas se realiza mediante medios de comunicación como radio y revistas especializadas en el sector de comercio exterior. La imagen que se ha diseñado para la implementación de esta empresa es la siguiente:



*Figura 12.* Diseño de logotipo de la empresa.

El diseño de esta imagen para la empresa es realizado con el objetivo de posicionar el servicio en el mercado como una empresa sólida que transmita al cliente seguridad, confianza y experiencia.

## Plan de Promoción y Publicidad

A continuación, se presenta el plan de promoción y publicidad que utiliza la empresa Y&H-J Agente de Aduanas para difundir sus servicios a la población objetivo, para lo cual se han seleccionado medios que tengan fácil acceso a los potenciales clientes para la empresa como son radio y revistas especializadas en el sector del comercio.

Uno de los medios seleccionados para realizar la publicidad de los servicios de la empresa es la radio, para lo cual se han escogido medios que cuenten con programas dirigido a público adulto clase ejecutiva, programas donde se transmitan noticias de interés nacional, entrevistas, diálogo y opinión de temas políticos, sociales, económicos y deportivos.

Tabla 10  
*Publicidad realizada en radio*

Nombre del medio	Cobertura	Programa	Frecuencia de emisión	Tiempo contratado	Servicio contratado	Costo
Radio I 99	Provincia del Guayas	Diálogo	Lunes a viernes de 06:00 a 09:30	3 meses	Cuñas de 30 segundos	\$6,000

Conductores: Ab. Eduardo Mendoza Paladines, Doménica Baez, Lcdo. Alberto Quintana, Ab. Ramiro Cepeda, Lcdo. Xavier Segarra, Ing. Jaime Velásquez, Alberto Gómez comentarista deportivo

Características del programa: Programa de opinión diferente, independiente y amena, con comentarios, invitados, entrevistas y segmentos deportivos.

Radio América stereo	Provincia del Guayas	Buenos días América	Lunes a viernes de 06:00 a 07:30	3 meses	Cuñas de 30 segundos	\$6,450
----------------------	----------------------	---------------------	----------------------------------	---------	----------------------	---------

Características: Buenos días América, un noticiero nacional e internacional con entrevistas a personalidades del Ecuador y el mundo.

El segundo medio seleccionado para la publicidad son revistas especializadas en comercio que circulan específicamente en este sector una de ellas es la Revista Comercio emitida por la Cámara de Comercio de Guayaquil que circula mensualmente a nivel nacional

para todos los socios de esta institución entre las cuales están importantes empresas del sector industrial, comercial, financiero, importador, exportador y agencias navieras, además se publica digitalmente en la página web de la entidad.

Tabla 11  
*Publicidad realizada en revistas*

Nombre del medio	Emisor	Cobertura	Frecuencia	Tipo de publicación	Tiempo	Servicio	Costo
Revista Comercio	Cámara de Comercio de Guayaquil	A nivel nacional	Mensual	Impreso y página web	3 meses	Publicación de cuarto de página	\$1.200

Características: La Revista COMERCIO es una publicación de la Cámara de Comercio de Guayaquil, su distribución es a nivel nacional y está dirigida a los socios de la CCG, ejecutivos de pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores productivos.

Cuenta con Secciones como: Capacitación, Medio ambiente, Actualidad, Especiales, Marketing y ventas, Empresa familiar, Socio destacado, entre otros.

Cuenta con Secciones como: Capacitación, Medio ambiente, Actualidad, Especiales, Marketing y ventas, Empresa familiar, Socio destacado, entre otros.

### **Ciclo de Vida del Producto**

Para Armstrong y Kotler (2013) si el nuevo producto satisface al mercado, entrará en una etapa de crecimiento, en la que las ventas comenzarán a aumentar con rapidez. Los primeros adoptantes seguirán comprando y los compradores tardíos comenzarán a seguirlos, en especial si escuchan comentarios favorables de boca en boca.

En este sentido, el producto servicio de agentes de aduana desarrollado bajo la modalidad de empresa, se encuentra en la etapa de crecimiento considerando que de un total de 300 agentes de aduana facultados legalmente para prestar este servicio, tan solo el 11% lo realiza como sociedad, y el 89% como persona natural. (Servicio Nacional de Aduana del

Ecuador, 2018). La empresa de agentes de aduana cumple con las características que establecen Armstrong y Kotler para situarse en la etapa de crecimiento en el ciclo de vida del producto, que son las siguientes:

- Posicionamiento en el segmento definido;
- Cartera de clientes amplia, con posibilidades de extensión;
- Grado de fidelización o repetición de compras con sostenido avance;
- Muy buena cobertura en los canales de atención;
- Competidores en crecimiento;
- Avance sostenido para alcanzar el liderazgo en costos; tendencia sostenida en crecimiento en ventas;
- Aparecen productos con nuevas características (extensiones de producto, servicio o garantía).

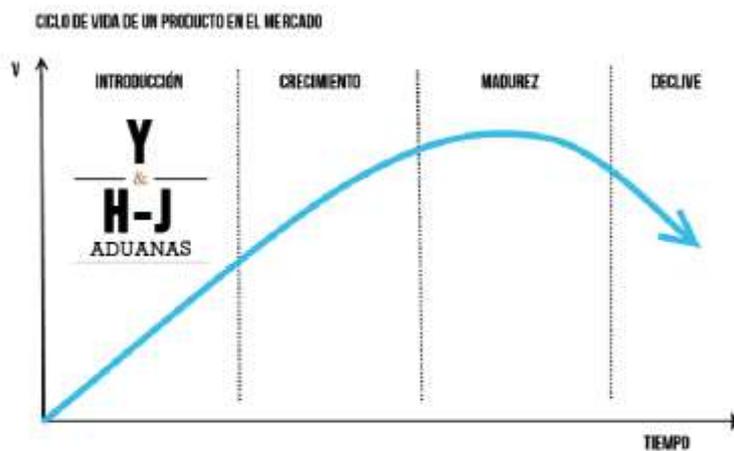


Figura 13. Posición de la empresa en gráfico ciclo de vida

### Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es la división del mercado global en uno o varios segmentos diferenciados de acuerdo a características particulares de la variable de análisis que en su conjunto permiten determinar la estructura del mercado; a través de esta técnica se estudia cada parte del mercado de forma individual y los resultados obtenidos dan una

visión integral de la composición del mercado meta. Para la empresa de agentes de aduana el mercado está conformado por personas naturales y sociedades dedicadas a importaciones y exportaciones domiciliadas en el Ecuador, en ese sentido se puede segmentar el mercado de acuerdo al siguiente esquema:

### **Segmentación por tipo de cliente**

Al segmentar el mercado por tipo de cliente se define cuál es la población objetivo a la que la empresa de agentes de aduana desea acceder con la cobertura de su servicio, en sentido general el cliente objetivo se encuentra en el ámbito del comercio exterior específicamente en la actividad de importaciones y exportaciones, se obtiene la siguiente clasificación:

- Importadores: Se encuentran constituidos un total de 280
- Exportadores-importadores: Se encuentran constituidos un total de 74

### **Segmentación por tipo de operaciones**

Al segmentar el mercado por tipo de operaciones se describe cuáles son las actividades que realizan los importadores y exportadores en el desarrollo de las operaciones de comercio exterior, que principalmente radica en la modalidad de ingreso o salida del país de mercancías, logística y transporte interno se obtiene la siguiente clasificación:

- Importaciones y exportaciones por vía marítima.
- Importaciones y exportaciones por vía aérea.
- Importaciones y exportaciones por vía terrestre.
- Logística y transporte interno de mercancías.

### **Segmentación por centro de operaciones**

Al segmentar el mercado por centro de operaciones se define todos los lugares del país en los cuales se desarrollan operaciones aduaneras, para el efecto se consideran todos los distritos aduaneros habilitados a nivel nacional por el Servicio Nacional de Aduanas,

recintos autorizados para el ingreso y salida de medios de transporte, personas y mercancías, lugares en los cuales debe encontrarse necesariamente el agente de aduanas para llevar a cabo estos procedimientos en representación del importador o exportador. La segmentación es la siguiente:



Figura 14. Ubicación de oficinas de la empresa a nivel nacional

### **Análisis FODA**

A continuación se realiza el análisis de la matriz FODA que comprende definir las fortalezas y debilidades determinadas por el análisis interno de las capacidades y deficiencias que presenta la empresa en el desarrollo de las actividades, oportunidades y amenazas definidas por el ambiente externo o entorno en el que operará la empresa de agentes de aduanas, destinada a brindar el servicio de despachos de aduanas, asesoramiento en materia aduanera y transporte interno de mercancías a nivel nacional.

#### **Fortalezas:**

Son aquellas condiciones y capacidades internas favorables de la empresa en las cuales tiene la capacidad de dirigir, controlar estableciendo y aplicando estrategias para crear mantener o mejorar estas condiciones favorables que constituyen un elemento esencial para el logro de objetivos empresariales. Las fortalezas para una empresa de agentes de aduana son las siguientes:

- Presencia en todos los distritos aduaneros del país.
- Amplio conocimiento de los procesos aduaneros.
- Personal administrativo y operativo especializado en comercio exterior.
- Oficina independiente no compartida con otros agentes de aduana.
- Utilización de moderno sistema informático para transmisión de información a la

Aduana.

- Establecimiento de metodología de trabajo orientado a la satisfacción al cliente.
- Ubicación de las instalaciones en lugares de fácil acceso.
- Precios competitivos en el mercado.
- Política interna para crear y mantener estrategias de promoción y publicidad.
- Dirección técnica, operativa, administrativa y financiera enfocada a resultados.
- Análisis periódico preventivo y correctivo de procesos de trabajo.

#### **Debilidades:**

Son aquellas variables y condiciones internas que influyen en la ejecución eficiente de procesos de la empresa a través de un adecuado procedimiento de retroalimentación la empresa tiene la ventaja de identificar estas debilidades que generalmente constituyen fallas, errores y omisiones que se encuentran presentes en los procedimientos que ejecuta la empresa, los mismos que necesitan ser corregidos rediseñados y puestos nuevamente en marcha para dar a la empresa la dirección adecuada hacia el logro de los objetivos empresariales. Las debilidades de la empresa de agentes de aduana son las siguientes:

- Talento humano recién incorporado a la empresa no cuentan con relaciones interpersonales entre compañeros.
- Cantidad básica de flota de vehículos, la cual se irá incrementando conforme al crecimiento de la empresa.

### **Oportunidades:**

Son aquellas variables externas presentes en el entorno de la empresa y que no pueden ser controladas internamente por la empresa, y que su comportamiento está definido por acontecimientos externos, y de las cuales la empresa puede tomar ventaja si tiene las condiciones para hacerlo. Las oportunidades que se presentan para una empresa de agentes de aduana son las siguientes:

- Del total de agentes de aduana el 11% está constituido como sociedad.
- La población total objetivo en el Ecuador es de 4,259 entre importadores netos y exportadores-importadores.
- Procesos y procedimientos para la gestión aduanera están claramente establecidos por la autoridad competente.
- Normativa legal que controla y regula la actividad de los agentes de aduana se encuentra bien definida a través de reglamentos de fácil aplicación.
- La autoridad aduanera dispone de plataforma informática para la realización de las declaraciones para importación y exportación.
- El país tiene condiciones geográficas favorables para la producción de materia prima de buena calidad para la exportación.
- Licencia de agente de aduanas faculta para ejercer funciones en cualquier distrito de aduana del territorio nacional.

### **Amenazas:**

Son aquellas variables de las cuales la empresa no tiene control, debido que su comportamiento responde a factores y situaciones externas y que influyen en el normal desarrollo del negocio. Las amenazas que se presentan en el entorno del negocio pueden ser de tipo temporales o permanentes, para lo cual la empresa debe mantener un conjunto de

medidas preventivas para reaccionar favorablemente ante la ocurrencia de estos sucesos externos.

Las amenazas que se presentan para una empresa de agentes de aduana son las siguientes:

- Sistema impositivo tributario variable de acuerdo a situación económica del país.
- Sistema internacional de oferta y demanda comercial determinado por los grandes países industrializados.
- Política comercial de barreras no arancelarias variable de acuerdo a la situación de la balanza de pagos del país.

### **Análisis de la Competencia**

Este análisis se lo realiza mediante un modelo estratégico diseñado por el economista y profesor Michael Porter en el año 1979, el cual constituye una herramienta que permite realizar un análisis integral del nivel de competencia para un negocio dentro de una industria y de acuerdo a la situación encontrada, diseñar estrategias de negocio con la finalidad de minimizar los riesgos por condiciones adversas y aprovechar las oportunidades de inversión y rentabilidad.

#### **Poder de negociación del cliente**

El poder de negociación del cliente es la capacidad que tiene para establecer el precio que desea pagar por acceder a un producto o servicio, para la empresa de agentes de aduana el poder de negociación del cliente es alto tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

- Está establecido legalmente por la autoridad aduanera un valor mínimo que se debe cancelar al agente de aduana por la prestación de sus servicios.
- El cliente tiene la opción de elegir a cualquier agente de aduana que se encuentre operando en el mercado

- El cliente tiene la posibilidad de realizar las declaraciones aduaneras y demás operaciones de comercio exterior por su propia cuenta siempre y cuando cumpla con los requisitos exigidos para el efecto.

- El valor pactado puede variar de acuerdo a las condiciones particulares para cada trámite de importación o exportación.

### **Poder de negociación de los proveedores**

Hace referencia al poder que tienen los proveedores para imponer precios de los bienes que necesita una empresa para generar su actividad de negocios, sea por su grado de asociación o características particulares de los productos que ofrecen. El principal insumo que necesita una empresa de agente de aduanas para su funcionamiento es el talento humano que debe cumplir con un determinado perfil de acuerdo a las funciones que tenga que desarrollar en la empresa. El talento humano que se requiere para este negocio tiene un poder de negociación bajo, considerando lo siguiente:

- Las personas desempleadas no se encuentran asociadas.
- El recurso humano no se encuentra concentrado imponiendo condiciones especiales para proveer sus servicios a las empresas que lo necesita.
- Existe una amplia oferta de talento humano especializado
- El talento humano en la mayoría de los casos se ajusta a las condiciones que impone la empresa que va a contratar sus servicios.

A continuación, se mencionan los principales proveedores que darán abastecimiento a la empresa en suministros y materiales necesarios para su buen funcionamiento:

### **Empaques Ecuatorianos Ecuempaques S.A.**

RUC: 1791350529001

Dirección: 14 1/2 Pascuales Pública s/n y Gualaceo

Teléfono: 22692705

**CODYXOPAPER CIA. LTDA.**

RUC: 1791775643001

Dirección: Isla Fernandina (393) n42-117 y Tomás de Berlanga

Teléfono: 2242339

**Jurado Villagómez Edison Ancizar – Importadora Jurado**

RUC: 1710059575001.

Dirección: José Tamayo n24-608 y Colón.

Teléfono: 22547761

**Cedeño Salas María Concepción – Gráficas Divicón**

RUC: 0907750962001

Dirección: Venezuela 4503 y la 19.

Teléfono: 2472162

**Amenaza de nuevos competidores entrantes**

La amenaza de entrada de nuevos competidores para una empresa de agentes de aduana está definida por el otorgamiento de licencias de agentes de aduana que realice anualmente el Servicio Nacional de Aduanas, esta emisión no es recurrente cada año de acuerdo a lo determinado en la Resolución No. DGN-0409 que menciona que:

El proceso administrativo para el otorgamiento de las licencias de Agente de Aduana Personas naturales se realizará una sola vez al año, mismo que se iniciará en el mes de enero y siempre que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana dictamine la necesidad de contar con un número mayor de Agentes de Aduana (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2011). (Art. 9).

Y por la cantidad de Agentes de Aduana Personas Naturales que decidan realizar el trámite cambiar a la modalidad Persona Jurídica, cuyo procedimiento podrá realizarse en cualquier día hábil del año, el mismo que iniciará con la petición del representante legal de la persona jurídica, según lo establecido por la referida norma.

Actualmente se encuentran operando a nivel nacional un total de 300 agentes de aduana, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera: 266 operan como persona natural y 34 como persona jurídica. (Servicio Nacional de Aduanas, 2016).



*Figura 15. Operaciones aduaneras*

Tabla 12  
*Agentes de Aduana personas naturales y jurídicas*

<b>Licencias otorgadas por el Servicio Nacional de Aduanas</b>		
Agente de Aduana Persona Natural	266	89%
Agente de Aduana Persona Jurídica	34	11%
<b>Total</b>	<b>300</b>	<b>100%</b>



*Figura 16. Agentes de Aduana personas naturales y jurídicas*

Como se puede apreciar en el cuadro que antecede, sólo el 11% de agentes de aduana realiza sus actividades bajo la forma de persona jurídica y el restante 89% como persona natural, lo cual constituye una gran oportunidad para establecer empresas de servicios de agentes lo que conlleva a mejorar la imagen y calidad del servicio, además de contribuir a la riqueza del país a través de la generación de empleo, aportaciones tributarias al fisco y dinamización de la economía por las relaciones comerciales con proveedores y clientes.

#### **Amenaza de productos sustitutos**

Para este tipo de negocio no existen productos sustitutos al ser el Agente de Aduanas Persona Natural o Jurídica, el único autorizado por parte del Servicio Nacional de Aduanas para realizar en representación del importador o exportador el despacho de mercancías desde cualquier distrito aduanero aéreo, marítimo o terrestre del país estando obligado a facturar por sus servicios de acuerdo a la tabla de honorarios mínimos fijados por parte del Servicio Nacional de Aduanas; de conformidad al Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, y a la Resolución No. DGN-0409 emitida por la misma entidad gubernamental.

## Rivalidad entre competidores

A continuación, se presentan los competidores agentes de aduana que tienen más representación en el mercado de prestación de servicios de despachos de aduana y asesoría en comercio exterior.

- **Vásconez & Vásconez Agentes Afianzados de Aduanas**



Figura 17. Imagen de competidor Vásconez&Vásconez

Tabla 13

*Servicios prestados por Vásconez & Vásconez Agentes de Aduanas*

---

*Página web: <http://www.vasconezyvasconez.com/>*

---

<p>on presen cia en:</p>	<p>Puerto Marítimo Guayaquil C Zona de Carga Aérea Guayaquil Zona de Carga Aérea Quito Distrito Aduanero Tulcán</p>	<p>Servi cio que brind a:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trámites aduaneros aéreos, marítimos y terrestres.</li> <li>• Trámites de importaciones y exportaciones a régimen de consumo.</li> <li>• Trámites de importaciones y exportaciones con regímenes especiales.</li> <li>• Trámites de permisos y licencias previas.</li> <li>• Trámites de menaje de casa.</li> <li>• Asesoría técnica en comercio exterior.</li> <li>• Servicio de transporte pesado en todo el país</li> </ul>
----------------------------------	---	---	---

---

- **Torres & Torres Agentes Nacionales de Aduanas**



Figura 18. Imagen de competidor Torres & Torres.

Tabla 14

*Servicios prestados por Torres & Torres Agentes Nacionales de Aduanas*

<i>Página web: <a href="http://www.torresytorres.com/">http://www.torresytorres.com/</a></i>		
Con presencia en:	Guayaquil matriz Guayaquil norte Oficina en Quito Oficina en Tulcán Oficina en Huaquillas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración Documento de Análisis de Importación.</li> <li>• Tramites de Exportación.</li> <li>• Tramites de Importación y Regímenes Especiales.</li> <li>• Trámites Legales.</li> <li>• Re-exportación.</li> <li>• Seguro Local, Alianza estratégica con GENERALI ECUADOR CIA DE SEGUROS S.A.</li> <li>• Departamento de Servicio Al Cliente y Comercialización.</li> <li>• Desaduanización de mercaderías.</li> <li>• Servicio In House</li> <li>• Transporte y Distribución de carga a nivel Nacional.</li> <li>• Proceso de Seguimiento y control, desde el arribo hasta la entrega en sus bodegas.</li> <li>• Servicio de Clasificación y Valoración de Producto.</li> <li>• Asesoría legal para procesos especiales.</li> <li>• Servicio de elaboración de documentos en Ministerios e Instituciones.</li> <li>• Charlas de capacitación sobre temas aduaneros.</li> </ul>
	Servicios que brinda:	

• **Valero & Valero**



*Figura 19.* Imagen de competidor Valero & Valero.

Tabla 15  
*Servicios prestados por Valero y Valero Servicios Logísticos S.A.*

Página web: <a href="http://www.valeroyvalero.com.ec/empresa-logistica.html">http://www.valeroyvalero.com.ec/empresa-logistica.html</a>		
Con presen cia en:	Oficina Guayaquil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nacionalización de Régimen a Consumo:</li> <li>• Trámite de Autorizaciones Previas en Ministerios (INEN, OAE, MAGAP, MIPRO, OTROS)</li> </ul>
	Oficina Esmeraldas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratación de Seguros de Transporte</li> <li>• Desaduanamiento de Regímenes Aduaneros Comunes y Especiales.</li> </ul>
:	Oficina Tulcán	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Embarques parciales.</li> </ul>
	Oficina Huaquillas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transporte interno hasta la bodega del importador.</li> </ul>
		<p>Ingreso de Mercancías al amparo de Regímenes Especiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importación Temporal con Reexportación en el mismo estado.</li> <li>• Importación de maquinarias y materia prima.</li> <li>• Importación de bienes a Depósito Industrial para la fabricación de productos destinados a la exportación.</li> </ul>
	Servic ios que brinda :	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importación temporal para perfeccionamiento activo aplicable a materia primas, bienes intermedios y envases, destinados a incorporar valor agregado nacional para luego ser exportados.</li> <li>• Importación de bienes para exhibición o exposiciones locales.</li> <li>• Depósitos Comerciales Públicos y Privados.</li> <li>• Control y cancelación de Garantías.</li> <li>• Donaciones</li> </ul>
		<p><b>Exportaciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtención de Certificados de Origen, Fitosanitario, etc.</li> <li>• Trámite aduanero de exportación</li> <li>• Justificación y formalización de embarque</li> <li>• Almacenamiento de productos</li> </ul>
		<p><b>Trámites Legales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impugnación de Aforo sobre Valoración o Clasificación Arancelaria</li> <li>• Impugnación a Rectificaciones de tributos (Reclamos administrativos).</li> <li>• Asesoría Legal Aduanera tributaria</li> <li>• Reclamos de Pago Indebido</li> <li>• Servicio In-House</li> </ul>

- **Illingworth& Asociados**



Figura 20. Imagen de competidor Illingworth& Asociados

Tabla 16  
*Servicios prestados por Illingworth & Asociados*

<i>Página web: <a href="http://illingworth.ec/">http://illingworth.ec/</a></i>		
Con presencia en:	Oficina central Guayaquil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultoría y asesoría en comercio exterior</li> <li>• Asesoría Legal Aduanera.</li> <li>• Tributación Aduanera.</li> <li>• Preparación de Proyectos de Logística (SupplyChain).</li> <li>• Fletes marítimos y aéreos</li> <li>• Recepción de Mercadería en cualquier parte de Estados Unidos.</li> <li>• Agentes de aduanas / Transporte de carga</li> <li>• Trámites Aduaneros de Importaciones y Exportaciones.</li> <li>• Regímenes Aduaneros Especiales.</li> <li>• Recepción y Almacenaje de Mercaderías.</li> <li>• Transporte Interno (Inland) de Mercaderías.</li> </ul>
	Servicios que brinda:	

- **Rocalvi S.A.**



*Figura 21. Imagen de competidor Rocalvi S.A.*

Tabla 17  
 Servicios prestados por Rocalvi S.A.

Página web: <a href="http://gcalderon.com/web/index.php">http://gcalderon.com/web/index.php</a>			
Con presencia en:	Matriz Guayaquil	Servicios que brinda:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar y gestionar los documentos de Autorización Previa en las Instituciones y Ministerios del Estado.</li> </ul>
	Sucursal Quito		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar y gestionar los documentos de Certificados INEN.</li> </ul>
	Sucursales Esmeraldas		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar y gestionar las Consultas de Aforo ante el Servicio Nacional de Aduanas, con su respectiva publicación en el Registro Oficial.</li> </ul>
	Sucursal Tulcán		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesorar y gestionar para la obtención de Resoluciones de Liberación de Impuestos.</li> <li>• Asesorar y gestionar para la obtención de Cupos de Importación.</li> <li>• Elaborar y digitar trámites de Importación marítimos, aéreos y terrestres a consumo y en los diferentes regímenes especiales.</li> <li>• Elaborar y digitar trámites de Exportación marítimos, aéreos y terrestres, así como reexportación y reembarque.</li> <li>• Brindar soluciones integrales en trámites de Importación y Exportación.</li> <li>• Asesorar y dar servicios In-House.</li> <li>• Implementar proyectos tecnológicos para Seguimiento y Control de Trámites.</li> </ul>

- **Raúl Coka Barriga Agente de Aduanas**



Figura 22. Imagen de competidor Raúl Coka Barriga Agente de Aduanas.

Tabla 18

*Servicios prestados por Raúl Coka Barriga Agente de Aduanas*

Descripción de servicios
<ul style="list-style-type: none"><li>• Verificación de documentos originales de Import&amp;Export previo a la transmisión de las declaraciones aduaneras</li><li>• Transmisión electrónica de las declaraciones aduaneras de Import&amp;Export</li><li>• Elaboración de DAV (Declaración Andina de Valor)</li><li>• Personal capacitado de amplia experiencia para la correcta ejecución de los procesos aduaneros</li><li>• Información en línea Web de sus trámites durante todo el proceso logístico y aduanero</li><li>• Sistema RCB conectado en línea con las aduanas a nivel nacional</li><li>• Certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce)</li></ul>

### **Estrategia de Mezcla de Marketing**

A continuación, se presentan las estrategias para el precio, producto, plaza y promoción, que en conjunto se utilizan para lograr el posicionamiento de un bien o servicio en el mercado de importadores y exportadores que utilizan los servicios de empresas de servicios de Agentes de Aduana para realizar trámites y operaciones de comercio exterior.

Este conjunto de estrategias es de carácter interno por ser diseñadas e implementadas por la empresa para la consecución de sus objetivos comerciales y financieros.

#### **Estrategia de precio**

Se establecen los siguientes precios para los servicios que ofrece la empresa Y & H- J Agentes de Aduanas utilizando la estrategia de precio diferenciado respecto a las empresas que poseen una mayor representatividad y cobertura en el mercado. El precio se ha establecido para garantizar un servicio de buena calidad, con el propósito de mantener la fidelidad del cliente en la utilización del servicio.

Tabla 19  
Precios de Y&H-J por servicios de Consultoría y Asesoría

<b>Y &amp; H-J Agente de Aduana</b>		
<b>Categoría del Producto</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio Unit.</b>
Consultoría y Asesoría:	Asesoría Legal Aduanera.	\$ 80.00
	Asesoría en Tributación Aduanera.	\$ 80.00
	Servicio de Clasificación y Valoración de Producto.	\$ 80.00
	Reclamos de Pago Indebido	\$ 150.00
	Impugnación a Rectificaciones de tributos (Reclamos administrativos)	\$ 150.00
	Servicio In House	\$ 200.00

Tabla 20  
Precios de Y&H-J por servicios de trámites de aduana Importación

<b>Y &amp; H-J Agente de Aduana</b>		
<b>Categoría del Producto</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio Unit.</b>
Trámites de Aduana en Importaciones:	Trámite para obtener Certificado de Firma Electrónica - Security Data	\$ 35.00
	Solicitud y registro en Aduana como importador - SENAE	\$ 35.00
	Apertura de documentos previos - VUE ventanilla única ecuatoriana	\$ 30.00
	Revisión y preparación de documentos soporte y acompañamiento	\$ 30.00
	Despacho de aduana aéreo y terrestre regímenes comunes y especiales	\$ 183.00
	Despacho de aduana marítimo regímenes comunes y especiales	\$ 219.60
	Menajes de casa	\$ 219.50

Nota: El servicio de despacho de aduana para importación comprende transmisión electrónica de la DAI Declaración Aduanera de Importación, aforo físico, gestión de pago de tributos aduaneros, pago de almacenaje, seguimiento y monitoreo del trámite de aduanas y cierre de la importación.

Los primeros cuatro servicios que se muestran en el tarifario para trámites de aduana en importaciones corresponden a gestiones previas a la importación, los precios para estos

servicios se han establecido de acuerdo a la oferta y demanda del mercado. Para el servicio de despacho de aduana la tarifa se encuentra establecida en la Resolución No. SENAE-DGN-2012-0140-RE emitida por el Servicio Nacional de Aduana, documento mediante el cual expide el Tarifario que Regula los Honorarios Mínimos para los Agentes de Aduana, que en su Artículo no. 3 fija en medio salario básico unificado los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero de importación bajo las modalidades de transporte aéreo o terrestre. Si la mercancía ingresare por vía marítima, la tarifa mínima será del 60% de un salario básico unificado. (Servicio Nacional de Aduanas, 2012).

Tabla 21

*Precios de Y&H-J por servicios de trámites de aduana Exportación*

<b>Y &amp; H-J Agente de Aduana</b>		
<b>Categoría del Producto</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio Unit.</b>
<b>Trámites de Aduana en Exportaciones:</b>	Trámite para obtener Certificado de Firma Electrónica - Security Data	\$ 35.00
	Solicitud y registro en Aduana como exportador - SENAE	\$ 35.00
	Apertura de documentos previos DJO, CO - VUE	\$ 30.00
	Revisión y preparación de documentos soporte y acompañamiento	\$ 30.00
	Despacho de aduana regímenes comunes y especiales marítimo, aéreo y terrestre	\$ 250.00
	Nota: El servicio de despacho de aduana para exportación comprende transmisión electrónica de la DAE Declaración Aduanera de Exportación, aforo físico, gestión de pago de tasas aduaneras, seguimiento y monitoreo del trámite de aduanas y cierre de la exportación.	

Los primeros cuatro servicios que se muestran en el tarifario para trámites de aduana en exportaciones corresponden a gestiones previas a la exportación, los precios para estos servicios se han establecido de acuerdo a la oferta y demanda del mercado. Para el servicio de despacho de aduana de exportación la tarifa se encuentra establecida en la Resolución

No. SENAE-DGN-2012-0140-RE emitida por el Servicio Nacional de Aduana, documento mediante el cual expide el Tarifario que Regula los Honorarios Mínimos para los Agentes de Aduana, que en su Artículo no. 4 establece que los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero establecidos en el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones bajo la modalidad terrestre, aérea o marítima serán fijados libremente por acuerdo entre las partes. (Servicio Nacional de Aduanas, 2012).

Tabla 22

*Precios de Y&H-J por servicios de Logística y Transporte*

<b>Y &amp; H-J Agente de Aduana</b>		
<b>Categoría del Producto</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio Unit.</b>
	Logística y transporte para carga suelta dentro de la ciudad	\$ 100,00
	Logística y transporte para carga contenerizada de 20 pies dentro de la ciudad	\$ 120,00
	Logística y transporte para carga contenerizada de 40 pies dentro de la ciudad	\$ 150,00
<b>Logística y Transporte</b>	Nota: El servicio de logística y transporte comprende para exportaciones el retiro y traslado de mercancías desde las bodegas del exportador hasta la aduana y para importaciones retiro de aduana y traslado de mercancías hasta las bodegas del importador. El costo del transporte varía de acuerdo al origen y destino de la movilización de la mercadería.	

### **Estrategia de producto**

A continuación, se muestra el conjunto de servicios que brinda la empresa Y & H-J Agente de Aduana con oficina principal en la ciudad de Guayaquil y con presencia en 9 ciudades del Ecuador donde se encuentran los distritos aduaneros habilitados por el Servicio Nacional de Aduanas.

Los principales servicios que ofrece la empresa son los siguientes:

- Despachos de aduana marítimos, aéreos y terrestres

- Gestión y trámites de aduana para importaciones y exportaciones regímenes comunes y especiales

- Logística para transporte interno de mercancías a nivel nacional
- Asesoría en comercio exterior, legislación aduanera, tributación aduanera, clasificación y valoración de producto

Estos servicios serán ofrecidos y estarán a disposición del mercado objetivo compuesto de importadores y exportadores legalmente constituidos y registrados ante la autoridad competente. A continuación, se muestra el segmento, categoría y listado de servicios que ofrece la empresa de servicios Y&H-J Agente de Aduanas.

#### **Características del servicio Y&H-J Agente de Aduana**

- Asesoría en comercio exterior con personal especializado en comercio exterior
- Personal operativo presente en aduana durante la ejecución del trámite de aduana
- Seguimiento y monitoreo de procesos desde inicio hasta el final del trámite de aduana
- Asistencia administrativa y operativa a disposición del cliente durante la ejecución de procesos

- Asistencia en obtención de documentos previos para trámites de aduana
- Servicio de entrega de mercancías en bodegas de cliente
- Presencia de personal operativo en todos los distritos aduaneros del país
- Plan de acción orientado a realizar el despacho de mercancías en el menor tiempo posible

- Creación de archivo digital de expedientes para cada importación o exportación realizada

- Utilización de sistema informático aduanero Ecuapass

## Estrategias de distribución

La empresa Y&H-J Agente de Aduana ha elegido la ciudad de Guayaquil puerto principal del Ecuador para establecer la oficina central, desde la cual organiza controla y dirige el desarrollo de las actividades administrativas, operativas y financieras que realiza la empresa a nivel nacional.

La empresa cuenta además con oficinas sucursales ubicadas en las ciudades donde se encuentran habilitados los distritos aduaneros del Servicio Nacional de Aduanas, Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja, de esta manera se obtiene una diferenciación respecto a la competencia que no posee oficinas sucursales con personal permanente en los lugares descritos anteriormente.



Figura 23. Ubicación de oficinas de Y&H-J Agente de Aduana. Tomado de Google imágenes.

Tabla 23  
*Ubicación y cobertura de la empresa*

<b>Y &amp; H-J Agente de Aduana</b>		
<b>Ubicación de la Empresa</b>		
<b>Ciudad</b>	<b>Personal</b>	<b>Tipo de operaciones</b>
Guayaquil	Administrativo – operativo	Aéreo – marítimo
Quito	Operativo	Aéreo
Cuenca	Operativo	Aéreo
Manta	Operativo	Aéreo – marítimo
Esmeraldas	Operativo	Aéreo – marítimo
Tulcán	Operativo	Terrestre
Latacunga	Operativo	Aéreo
Puerto Bolívar	Operativo	Marítimo
Huaquillas	Operativo	Terrestre
Loja – Macará	Operativo	Aéreo

### **Estrategias de promoción**

Uno de los objetivos dentro de las estrategias de promoción que persigue la empresa Y&H-J Agente de Aduana, es proyectar y posicionar su marca en el mercado objetivo constituido por importadores y exportadores que operan a nivel nacional, objetivo que se busca lograr en base a la prestación de un buen servicio que satisfaga las necesidades del cliente, la empresa estará orientada a lograr estos preceptos que constituyen elementos esenciales dentro de los objetivos globales de la empresa que es generar ventas para alcanzar los niveles deseados de rentabilidad.

Estos propósitos se logran mediante la aplicación de estrategias y técnicas de promoción y publicidad que aseguren que la población objetivo conozca de forma clara y precisa a los servicios que ofrece una empresa y tenga la facilidad de acceder a ellos.

Para la empresa Y&H-J Agentes de Aduana se establecen las siguientes estrategias de promoción y publicidad que permitirá dar a conocer los servicios que ofrece la empresa

y ponerlos al alcance de los clientes que lo necesiten.

- Promoción y publicidad en medios especializados
- Promoción y publicidad en medios de comunicación masiva
- Proyección de imagen corporativa
- Referencias de clientes satisfechos

### **Promoción y publicidad en medios especializados**

Para llevar a cabo esta estrategia se realizará publicidad en medios de comunicación especializados que están dirigidos y circulan en determinados segmentos de negocios, uno de los medios elegidos para este propósito es Revista Comercio emitida por la Cámara de Comercio de Guayaquil, la misma que frecuencia de circulación mensual y es entregada a todos los socios de la Cámara de Comercio de Guayaquil conformado por grandes, pequeñas y medianas empresas que operan en diferentes industrias a nivel nacional.

Tabla 24

*Publicidad realizada en revistas*

Nombre del medio	Emisor	Cobert.	Frecuencia de publicación	Tipo de publicación	Tiempo contratado	Servicio contratado	Costo
<b>Revista Comercio</b>	Cámara de Comercio de Guayaquil	A nivel nacional	Mensual	Impreso y página web	3 meses	Publicación de cuarto de página	\$ 1.200

Características del medio: La Revista COMERCIO es una publicación de la Cámara de Comercio de Guayaquil, su distribución es a nivel nacional y está dirigida a los socios de la CCG, ejecutivos de pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores productivos. Cuenta con Secciones como: Capacitación, Medio ambiente, Actualidad, Especiales, Marketing y ventas, Empresa familiar, Socio destacado, entre otros. Cuenta con publicación impresa y digital a través de la página web de la Cámara de Comercio de Guayaquil.

## Portada de Revista Comercio. Edición de enero 2016



Figura 24. Portada de Revista para publicidad

### *Promoción y publicidad en medios de comunicación masiva*

Para llevar a cabo esta estrategia de publicidad en medios de comunicación masiva se realizarán pautas en radios se sintonía masiva que cuenten con programas de emisión de noticias de interés nacional económicas, políticas, sociales, deportivas o programas de comentarios y opinión de noticias dentro de esta misma línea. Una de las radios elegidas para este propósito es Radio I99 que transmite el programa Diálogo un programa de opinión independiente con comentarios, entrevistas e invitados, emitido de lunes a viernes y con cobertura en la provincia del Guayas.

Tabla 25  
*Publicidad realizada en Radio I99*

Nombre del medio	Cobertura	Programa	Frecuencia de emisión	Tiempo contratado	Servicio contratado	Costo
Radio I 99	Provincia del Guayas	Diálogo	Lunes a viernes de 06:00 a 09:30	3 meses	Cuñas de 30 segundos	\$ 6.000

Conductores: Ab. Eduardo Mendoza Paladines, Doménica Baez, Lcdo. Alberto Quintana, Ab. Ramiro Cepeda, Lcdo. Xavier Segarra, Ing. Jaime Velásquez, Alberto Gómez comentarista deportivo.

Características del programa: Programa de opinión diferente, independiente y amena, con comentarios, invitados, entrevistas y segmentos deportivos.

## Logo de la radio I99



Figura 25. Publicidad en Radio I99

Un segundo medio radial que será utilizado para realizar cobertura de la empresa en la provincia de Pichincha será el medio Radio Visión que realiza el programa “Buenos Días” de lunes a viernes de 07:00 a 09:00 es un programa radial de análisis político, económico y social, conducido por Diego Oquendo que se ha caracterizado por ser un espacio de discusión de los temas fundamentales para el devenir del Ecuador. Siendo la política tema central en “Buenos Días”, aspectos como la inequidad de género, los conflictos de vivir en grandes ciudades como Quito y Guayaquil, seguridad, la economía doméstica, la diversidad cultural y la problemática ambiental son igualmente tratados con frecuencia.

Tabla 26  
Publicidad realizada en Radio Visión

Nombre del medio	Cobertura	Programa	Frecuencia de emisión	Forma de difusión	Tiempo contratado	Servicio contratado	Costo
Radio Visión	Provincia de Pichincha	Buenos días con Diego Oquendo	Lunes a viernes de 07:00 a 09:00	Frecuencia 91.7 FM y Página web	3 meses	1 Cuña diaria de 30 segundos	\$6.450

Características del programa: "Buenos Días" es un programa radial de análisis político, económico y social, conducido por Diego Oquendo, se ha caracterizado por ser un espacio de discusión de los temas fundamentales para el devenir del Ecuador. Si bien la política es el tema central en “Buenos Días”, aspectos como la inequidad de género, los conflictos de vivir en grandes ciudades como Quito y Guayaquil, seguridad, la economía doméstica, la diversidad cultural y la problemática ambiental son igualmente tratados con frecuencia.

## Proyección de imagen corporativa

La empresa Y&H-J Agente de Aduana ha establecido realizar la proyección de su marca corporativa a través de la imagen que se difundirá a través de la publicidad en medios

impresos, imagen y publicidad visible en las instalaciones exteriores e interiores de la empresa, tarjetas de presentación, volantes, papelería y documentación, souvenirs y demás artículos publicitarios que se pondrán en circulación por medio de clientes. La imagen para la empresa Y&H-j Agentes de Aduana para difundir en publicidad masiva es la siguiente:

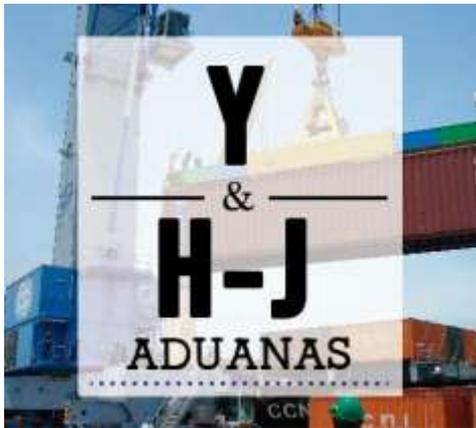


Figura 26. Imagen para publicidad Y&H-J Agente de Aduana

#### Y&H-J AGENTE DE ADUANA

##### Servicios:

Despachos de aduana marítimos, aéreos y terrestres  
 Gestión y trámites de aduana para importaciones y exportaciones regimen comunes y especial  
 Logística y transporte interno de mercancías a nivel nacional  
 Asesoría en legislación aduanera, tributación aduanera, clasificación y valoración de producto, pago indebido de tributos

##### Ubicación de la empresa:

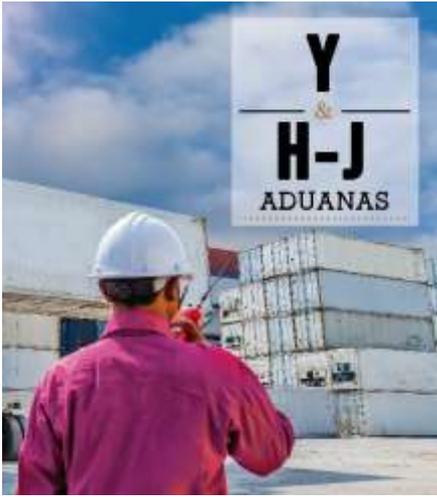
Oficina principal Guayaquil  
 Sucursales en Quito, Cuenca, Manta, Esmeraldas, Puerto Bolivar, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja

##### Correo electrónico y página web:

[servicioalcliente@yh-jagenteaduana.com](mailto:servicioalcliente@yh-jagenteaduana.com)  
[www.yh-jagenteaduana.com](http://www.yh-jagenteaduana.com)



Figura 27. Imagen para publicidad en medios impresos



*Figura 28.* Imagen para publicidad Y&H-J Agente de Aduana

## Capítulo V

### Análisis del Entorno del Negocio

A través de información obtenida de fuentes oficiales públicas y privadas, se ha recopilado información referente al comportamiento y evolución de la principal actividad en la que interviene un agente de aduanas para la prestación de servicios profesionales como son las importaciones y exportaciones. Se ha recopilado información que muestra el volumen de movimientos tanto para importación y exportación que se genera en cada puerto marítimo del país como Guayaquil, Manta, Puerto Bolívar y Esmeraldas, estos datos son de importancia ya que permite conocer cuál es el volumen de negocios que se genera en esta actividad.

#### Análisis de las Exportaciones

A continuación, se presenta información referente al comportamiento de las exportaciones no petroleras del Ecuador en cuanto a precios, cantidades, productos y destinos de las mercancías exportadas lo cual representa datos relevantes para la empresa de Agentes de Aduanas para conocer el volumen de negocios que se genera en esta actividad económica.

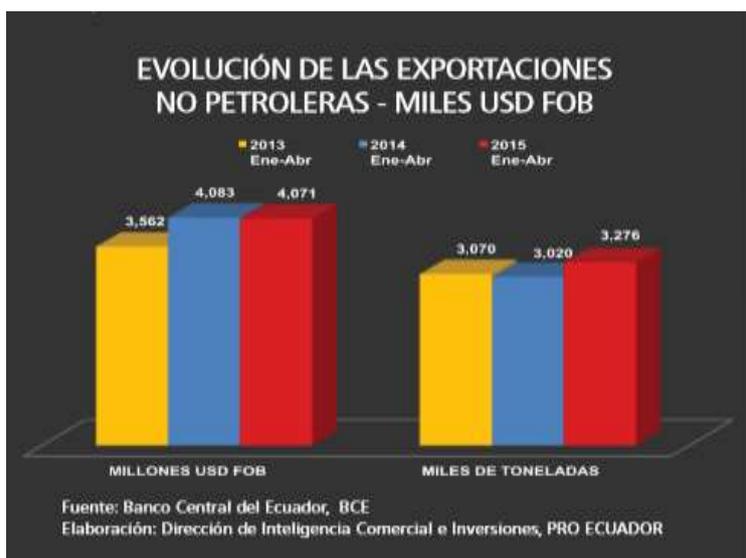
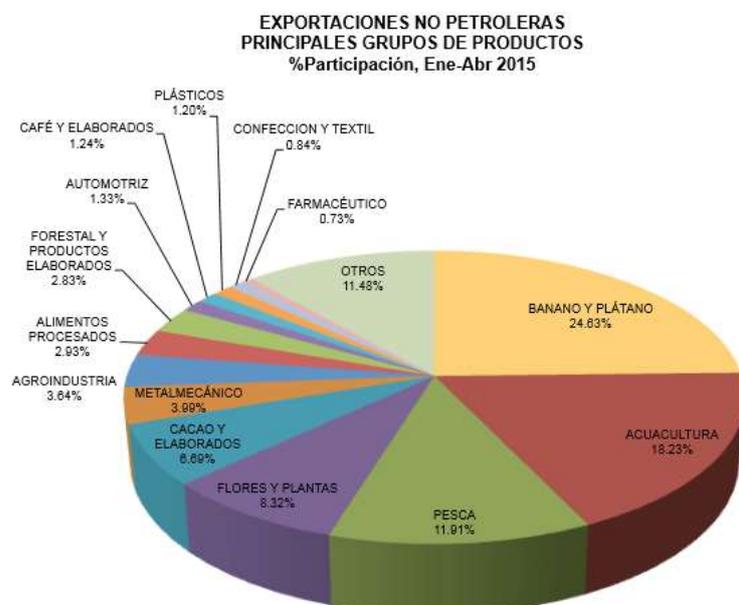


Figura 29. Exportaciones no petroleras del Ecuador 2013, 2014, 2015

**Fuente:** Boletín Mensual de Comercio Exterior; Ministerio de Comercio Exterior; PRO ECUADOR; Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones; Junio-Julio 2015; Pág. 7.

En el siguiente cuadro estadístico se muestra el volumen de exportaciones no petroleras que ha realizado el Ecuador durante los años 2013 al 2015 expresado en millones de dólares y en miles de toneladas. Las exportaciones expresadas en millones de dólares pasaron de 3,562 en el 2013, a 4,083 en el 2014 y 4,071 en el 2015; en miles de toneladas pasaron de 3,070 en el 2013, 3,020 en el 2014 y 3,276 en el 2015 (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

Esta información le permite conocer al agente de aduanas el volumen de negocios que se generan en el ámbito de las exportaciones y la cantidad de bienes que se movilizan anualmente, así como su evolución. En el presente gráfico se muestra los principales productos que exporta el país hacia el exterior expresado en miles de dólares FOB, en su mayoría son materias primas, así como su participación respecto al total de productos exportados, con esta información se conoce que las bananas son el producto que representa las mayores exportaciones del país.



*Figura 30.* Exportaciones No Petroleras principales grupos de productos. Tomado de Boletín Mensual de Comercio Exterior; Ministerio de Comercio Exterior; PRO ECUADOR; Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones; Junio-Julio 2015; Pág. 9.

Tabla 27  
Principales productos No petroleros exportados por el Ecuador

No.	Subpartida	Producto	Ene-Abr	% partic.
1	0803.90.11.00	Bananas frescas tipo Cavendish Valery	966,683	23.75%
2	0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	403,196	9.90%
3	7108.12.00.00	Las demás formas de oro en bruto para uso no monetario	292,202	7.18%
4	0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	253,075	6.22%
5	1801.00.19.00	Cacao en grano crudo, los demás excepto para siembra	239,060	5.87%
6	1604.14.10.00	Atunes en conserva	234,973	5.77%
7	0306.17.19.00	Los demás langostinos (género de las familias penaeidae) congelados	137,378	3.37%
8	0306.1600.00	Camarones, langostinos y demás decápodos de agua fría congelados	123,467	3.03%
9	1511.10.00.00	Aceite de palma en bruto	48,835	1.20%
10	2301.20.11.00	Harina de pescado con contenido de grasa superior a 2% en peso	48,527	1.19%
11	1604.20.00.00	Las demás preparaciones y conservas de pescado	45,325	1.11%
12	4407.22.00.00	Maderas aserradas o desbastadas longitudinalmente de tropicales virola, imbuia y balsa	45,277	1.11%
13	2101.11.00.00	Extractos, esencias y concentrados de café	44,539	1.09%
14	0306.17.11.00	Langostinos enteros congelados	35,224	0.87%
15	0603.19.90.90	Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	34,102	0.84%
16	0803.10.10.00	Bananas frescas tipo Plantain (para cocción)	26,692	0.66%
17	0603.19.10.00	Gypsophila (lluvia, ilusión) (gypsophila paniculata I) frescas, cortadas	25,746	0.63%
18	4410.19.00.00	Los demás tableros de partículas de madera	24,874	0.61%
19	1604.13.10.00	Sardinas, sardinelas y espadines en salsa de tomate	24,443	0.60%
20	0710.80.90.00	Las demás hortalizas, aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas, excepto espárrago	24,225	0.60%
		Los demás productos	992,968	24.39%
<b>Total</b>			<b>4'070,811</b>	<b>100.00%</b>

Tomado de Boletín Mensual de Comercio Exterior; Ministerio de Comercio Exterior; PRO ECUADOR; Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones; Junio-Julio 2015; Pág. 10.

Tabla 28  
*Destinos de las exportaciones No petroleras del Ecuador*

<b>País</b>	<b>Monto</b>	<b>% participación</b>
Estados Unidos	1.147.905	28,20%
Vietnam	301.066	7,40%
Colombia	286.809	7,05%
Rusia	258.835	6,36%
Alemania	197.216	4,84%
China	163.181	4,01%
España	150.146	3,69%
Países bajos	149.652	3,68%
Italia	115.952	2,85%
Venezuela	103.331	2,54%
Perú	84.928	2,09%
Bélgica	82.555	2,03%
Francia	80.576	1,98%
Chile	78.608	1,93%
Turquia	78.421	1,93%
Argentina	66.857	1,64%
Reino Unido	66.388	1,63%
Japón	57.618	1,42%
México	46.302	1,14%
Brasil	42.632	1,05%
Demas países	511.832	12,57%
<b>Total</b>	<b>4.070.810</b>	<b>100,00%</b>

Tomado de Boletín Mensual de Comercio Exterior; Ministerio de Comercio Exterior; PRO ECUADOR; Dirección de inteligencia Comercial e Inversiones; Junio-Julio 2015; Pág. 11.

En la tabla anterior se muestran los principales destinos de las exportaciones realizadas por el Ecuador expresados en miles de dólares FOB, así como el porcentaje de participación de cada país respecto al total, con estos datos se obtiene que Estados Unidos es el principal destino y consumidor de los productos ecuatorianos.

### **Análisis de las Importaciones**

A continuación, se presenta información oficial que da a conocer la situación de las importaciones en el Ecuador, lo cual constituye para la empresa de Agentes de Aduana un factor fundamental ya que a través del desarrollo de las importaciones se genera la oportunidad de negocios para ofrecer el servicio de asesoramiento y despacho de mercancías de aduana.



ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES

3.1.6 IMPORTACIONES FOB POR USO O DESTINO ECONÓMICO (1)

Período consultado: 2015 Mes: 12 | Miles de dólares FOB

Período	TOTAL IMPORTACIONES		BIENES DE CONSUMO				Combustibles y lubricantes (2)	MATERIAS PRIMAS				BIENES DE CAPITAL			Diversos
	Total	Nº de órdenes	Duraderos	No duraderos	Tráfico Postal Internacional y Correo Rapido	Total		Agrícolas	Industriales	Materiales de construcción	Total	Agrícolas	Industriales	Equipos de transporte	
2010	10 275 714	4 118 473	2 246 440	1 869 000	0	4 942 523	8 914 771	780 014	4 828 827	533 830	0 120 089	90 000	3 367 348	1 898 179	75 985
2011	23 686 117	4 685 231	2 731 380	2 011 063	142 918	5 968 539	7 231 015	691 374	8 822 387	777 274	8 644 819	101 233	4 658 236	1 707 151	40 713
2012	24 181 579	4 999 113	2 891 992	2 023 067	163 204	5 441 274	7 200 977	902 144	8 431 286	877 467	6 418 089	114 010	4 444 329	1 850 790	42 207
2013	25 526 698	5 293 469	2 994 638	2 087 589	226 262	5 927 368	7 829 240	1 940 182	8 859 820	990 059	6 777 977	119 016	4 874 947	1 794 112	61 863
2014	26 418 246	5 217 801	2 918 063	2 101 995	107 743	6 417 388	8 376 717	1 287 812	8 763 726	1 028 500	6 648 074	121 968	4 978 342	1 847 746	68 068
2015 Enero - Diciembre	26 418 246	5 217 801	2 918 063	2 101 995	107 743	6 417 388	8 376 717	1 287 812	8 763 726	1 028 500	6 648 074	121 968	4 978 342	1 847 746	68 068
2014 Enero - Diciembre	26 418 246	5 217 801	2 918 063	2 101 995	107 743	6 417 388	8 376 717	1 287 812	8 763 726	1 028 500	6 648 074	121 968	4 978 342	1 847 746	68 068
Enero	2 229 510	269 176	170 659	177 298	12 179	833 528	839 018	182 813	491 386	84 811	583 080	8 144	414 127	101 816	3 987
Febrero	1 872 838	370 547	200 088	183 478	17 004	485 654	541 272	75 089	396 156	70 047	483 769	10 042	324 818	158 143	3 268
Marzo	2 394 886	370 483	218 301	196 969	15 173	584 973	815 018	78 708	478 786	62 080	590 949	6 888	372 321	130 533	3 771
Abril	2 110 235	423 014	243 102	182 702	17 210	487 887	650 281	122 482	437 541	40 174	535 274	10 207	383 702	147 275	4 883
Mayo	2 317 020	491 280	264 980	188 332	17 687	548 852	742 681	112 215	340 185	90 283	581 283	9 556	404 948	147 200	3 030
Junio	2 141 932	426 225	225 586	183 085	17 032	505 186	672 814	105 799	469 854	97 080	530 052	7 572	385 155	137 325	4 088
Julio	2 227 451	445 528	265 380	182 004	17 693	481 820	784 382	149 589	558 824	74 890	541 550	10 817	382 328	138 811	4 365
Agosto	2 277 389	482 145	245 737	187 133	19 274	574 110	887 332	95 719	407 858	133 626	570 389	11 248	394 556	174 001	5 027
Septiembre	2 181 312	475 983	253 939	203 748	16 279	480 945	699 031	73 587	474 840	117 789	592 216	7 852	382 378	156 168	4 787
Octubre	2 446 736	493 981	275 172	205 034	13 755	609 273	733 844	91 219	538 887	87 548	615 752	11 977	448 984	154 811	4 154
Noviembre	2 278 748	459 470	275 759	177 598	9 185	587 027	660 638	115 871	454 441	99 298	537 032	15 848	388 052	150 105	3 811
Diciembre	2 270 716	485 170	282 479	183 499	14 141	488 552	688 822	130 341	478 955	81 418	600 257	17 849	409 563	203 344	11 188
2015 Enero - Diciembre	18 543 811	3 880 424	2 388 882	1 462 734	10 627	3 742 644	6 382 988	1 031 011	4 770 452	581 100	4 687 506	128 887	2 549 502	1 313 787	82 200
Enero	2 090 284	419 231	185 985	213 730	8 815	423 883	600 085	140 754	447 441	76 690	578 126	12 359	388 858	179 114	3 989
Febrero	1 794 422	381 072	194 283	158 183	8 888	381 322	556 621	78 184	426 449	44 888	480 071	11 488	313 948	154 338	3 325
Marzo	1 916 682	404 415	233 734	181 369	8 243	385 329	540 584	85 082	466 549	85 083	584 029	9 581	381 268	158 182	5 245
Abril	1 833 546	354 509	226 326	168 675	10 449	389 638	623 811	104 594	455 874	82 143	480 089	11 734	322 930	146 024	5 988
Mayo	1 894 482	316 750	205 449	161 567	8 715	372 838	582 919	88 022	428 880	44 118	488 656	13 583	293 226	102 947	5 239
Junio	1 750 890	351 430	218 582	134 384	10 523	372 039	574 537	90 059	438 870	49 085	449 745	10 810	348 257	92 950	5 338
Julio	1 723 005	385 080	235 249	178 278	10 455	382 173	631 429	87 028	495 377	46 125	414 967	11 388	289 897	113 815	10 470
Agosto	1 822 840	316 471	209 177	163 868	8 890	317 688	504 533	98 004	377 790	40 180	387 678	18 821	271 098	99 908	3 953
Septiembre	1 846 878	343 349	219 303	173 749	10 500	388 069	608 423	93 625	458 790	58 840	389 734	13 203	278 894	102 035	4 308
Octubre	1 830 878	319 420	209 269	169 871	10 180	381 085	524 715	88 000	391 217	47 498	479 389	8 899	381 228	98 074	5 469
Noviembre	1 485 385	328 788	217 058	98 688	10 241	288 018	479 822	87 591	342 195	46 245	358 513	13 696	289 888	74 028	3 148

Figura 31. Importaciones FOB por uso o destino económico del 2010 al 2015. Tomado de Banco Central del Ecuador; Sistema de Información Macroeconómica; Sitio web: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@194817JqOy22xsrPpRoqXJHKNwNYm194815JqiBc84p8LWELabbgQ6ggQ8>

La presente información muestra el destino económico de las importaciones realizadas por el Ecuador desde el año 2010 al 2015 expresado en miles de dólares, en el cual se aprecia que los destinos principales son bienes de consumo duraderos y no duraderos, seguido de materias primas como agrícolas, industriales, materiales de construcción, y por último bienes de capital como agrícolas, industriales y equipos de transporte.



ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES  
3.1.8 IMPORTACIONES FOB POR CONTINENTE, AREA ECONOMICA Y PAIS (1)

Periodo consultado: 2015 Mes: 11 | Millones de dólares FOB

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic	Ene-Dic						
<b>TOTAL GENERAL</b>	3.400,98	4.305,98	5.350,41	6.228,41	7.554,62	9.545,07	11.266,04	12.895,17	17.549,97	14.071,41	19.278,71	22.988,26	24.181,70	25.824,26	26.383,73
<b>AMERICA</b>	2.348,79	3.365,04	4.281,67	4.366,58	5.315,19	6.425,44	7.654,97	8.739,00	11.987,28	9.410,01	13.010,33	15.328,38	15.200,63	16.083,55	16.911,52
ESTADOS UNIDOS (2)	850,72	1.229,05	1.376,15	1.348,86	1.580,87	1.822,30	2.097,24	2.590,53	3.486,27	3.638,18	5.385,90	5.782,57	6.507,43	7.426,55	8.388,19
MERCADO COMUN CENTRAMERICANO	14,30	28,70	16,69	37,45	34,75	57,71	56,35	35,26	50,89	36,67	95,87	82,73	86,30	100,86	96,58
ASOC. LATINOAMERICANA DE INTEGRACION	1.294,69	1.778,75	2.302,82	2.457,67	3.130,54	3.767,79	4.261,90	5.138,28	7.262,87	4.362,26	6.977,87	7.948,87	7.893,17	8.891,58	7.483,21
Argentina	62,50	84,31	151,43	156,50	219,81	302,28	365,60	382,97	523,54	461,77	520,16	551,13	442,69	387,48	472,21
Brasil	125,92	177,42	374,50	336,51	434,70	621,42	824,04	689,69	940,82	632,07	805,78	869,07	881,01	631,07	823,80
Chile	192,91	341,25	270,73	326,05	375,44	373,28	447,03	466,26	542,19	489,16	533,34	588,68	557,07	600,98	583,33
México	108,61	159,75	179,05	171,69	233,97	288,36	340,36	363,69	620,49	548,19	691,30	822,70	844,57	910,88	916,97
Venezuela	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	391,53	1.229,54	2.784,95	674,72	910,88	904,82	222,37	45,33	27,87
Panamá (4)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.573,25	1.736,98	1.324,56
Otros países Asoc. Latinoamericana de Integración	23,06	18,48	27,06	36,59	45,02	62,11	67,73	90,70	45,02	54,56	61,21	84,88	93,84	79,56	120,14
COMUNIDAD ANDINA (3)	750,53	1.102,55	1.325,56	1.410,73	1.919,50	2.119,54	1.834,89	1.959,25	2.289,46	2.121,71	2.945,55	3.245,59	3.226,57	3.410,28	3.225,94
Bolivia	9,34	8,57	5,46	9,96	1,71	2,37	4,34	9,42	16,74	11,27	17,34	7,88	35,97	103,88	126,56
Colombia	477,45	738,75	866,78	800,01	1.107,20	1.345,75	1.483,95	1.489,32	1.495,17	1.695,00	2.141,58	2.121,75	2.216,29	2.133,86	
Perú	70,02	95,63	144,07	167,08	228,85	359,66	329,56	416,82	544,67	625,07	977,54	1.026,03	1.087,85	1.087,00	995,03
Venezuela (3)	239,72	259,67	310,25	334,68	480,74	412,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTO DE AMERICA	188,94	328,50	368,81	543,19	579,83	637,64	749,50	874,83	788,85	735,77	1.745,89	2.426,42	713,73	544,96	543,14
<b>EUROPA</b>	480,82	738,50	938,77	862,72	993,97	1.167,52	1.056,67	1.027,47	1.740,49	1.450,76	1.895,45	2.459,95	3.101,11	3.047,86	3.188,20
<b>UNION EUROPEA</b>	380,43	613,48	832,54	758,13	749,84	986,24	1.110,89	1.047,60	1.477,65	1.479,59	1.727,73	2.186,95	2.789,56	2.779,32	2.861,32
Bélgica y Luxemburgo	49,47	63,50	137,65	50,23	62,89	97,02	97,02	92,59	163,65	165,75	263,07	269,19	312,40	307,98	382,36
Francia	28,08	38,68	55,59	46,50	49,03	55,14	65,04	72,07	84,12	92,96	84,57	130,41	156,38	121,96	133,28
Holanda	31,36	36,13	46,67	64,28	107,15	145,37	205,56	163,30	130,89	145,12	134,49	200,33	201,07	250,32	480,55
Italia	48,74	100,75	131,57	104,49	90,30	107,04	157,54	151,51	189,76	226,97	259,64	269,86	268,93	275,74	305,95
Reino Unido	37,35	41,39	60,73	44,56	50,38	66,04	63,23	65,17	69,03	104,14	73,41	137,95	492,02	323,07	144,29
Alemania	109,60	165,66	170,26	167,17	195,69	219,16	223,31	272,69	354,30	366,38	451,74	539,41	563,93	654,82	692,89
España	53,66	92,16	127,11	129,54	114,64	130,17	135,92	166,53	205,90	197,35	253,13	306,90	363,64	669,35	616,59
Otros países Unión Europea	20,97	42,22	102,99	107,30	62,79	150,32	162,27	172,95	250,09	202,02	197,99	263,50	210,19	211,88	263,71
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	39,43	36,21	35,37	27,62	58,34	96,95	66,10	69,81	84,84	181,36	133,91	169,80	152,73	152,80	138,90
<b>RESTO DE EUROPA</b>	81,36	89,80	70,86	96,97	184,89	136,33	185,68	110,86	179,43	85,35	66,36	139,49	164,55	115,92	188,28
<b>ASIA</b>	487,01	750,75	879,45	954,89	1.217,43	1.890,57	2.127,11	2.628,39	3.924,81	2.724,87	3.846,90	4.837,81	5.489,93	6.320,47	6.421,82
Taiwan	38,72	56,85	60,65	39,70	115,58	140,85	100,89	105,15	158,70	119,48	155,42	185,62	181,81	156,95	282,30
Japón	279,19	327,35	320,97	293,44	283,86	338,19	428,95	510,61	716,75	625,16	825,36	923,36	923,52	942,12	936,28
Rep. Popular China	65,59	128,51	194,65	268,71	400,37	520,54	731,13	1.025,09	1.454,19	1.916,63	1.828,44	2.129,78	2.899,12	3.270,49	3.489,57
Corea del Sur	49,63	123,79	139,68	213,56	225,32	486,77	442,46	397,08	611,55	480,55	826,68	861,98	736,54	947,86	677,83
Otros países Asia	63,92	117,54	124,10	130,48	152,30	322,42	422,70	587,66	973,62	988,05	773,85	1.269,34	1.393,65	1.396,11	1.396,11
<b>AFRICA</b>	32,57	29,88	11,06	6,29	3,66	37,52	110,14	176,03	144,38	114,34	83,76	141,60	114,45	14,92	16,44
<b>OCEANIA</b>	3,98	8,29	8,66	13,67	15,68	6,51	6,48	11,88	24,13	23,29	26,59	27,86	36,86	30,84	29,54
<b>OTROS PAISES NEP</b>	27,41	29,61	20,80	4,86	9,29	0,71	1,27	15,06	128,28	145,12	116,12	140,14	84,26	30,25	38,57
Trafico Postal Internacional y Correos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	142,31	163,26	228,26	197,74

Figura 32. Importaciones FOB por continente del 2010 al 2015. Tomado de Banco Central del Ecuador. Sistema de Información Macroeconómica. Sitio web: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@194817JqOy22xsrPpRoqXJHKNwNYm194815JqiBc84p8LWELabbgQ6ggQ8>

La presente información muestra el origen de las importaciones realizadas por el Ecuador desde el año 2010 al 2015 expresado en miles de dólares FOB mostrando el origen de las importaciones por continente y país; esta información presentada en este punto muestra el volumen de negocios que genera el Ecuador en el comercio internacional, tanto para importaciones y exportaciones, lo cual constituye una oportunidad para el agente de aduanas al ser este el que debe intervenir ante la aduana en representación del importador y exportador para gestionar cada una de estas transacciones.

### Análisis de Operaciones Sectorial

A continuación, se realiza un análisis del movimiento de carga y el volumen de operaciones que genera el comercio exterior en los principales distritos aduaneros habilitados por el Servicio Nacional de Aduanas a nivel nacional.

## Guayaquil

Tabla 29

*Buques arribados al puerto marítimo de Guayaquil por Agencia*

No.	Agencias	Numero de buques
1	Naviera Marnizam Cia. Ltda.	340
2	Oceanbat S.A.	242
3	Naviservicios S.A.	236
4	Transoceanica Cia. Ltda.	203
5	Agencia Maritima Marglobal	153
6	representaciones maritimas del Ecuador S.A.	135
7	Hamburg Sud Ecuador S.A.	129
8	Andinave S.A.	125
9	Empresa Pública flota petrolera ecuatoriana	125
10	CMA-CGM Ecuador S.A.	122
11	Maersk del ecuador C.A.	111
12	Mediterranean Shipping Company	101
13	Hansamaritime S.A.	75
14	Greenandes Ecuador S.A.	74
15	Noe Shipping Agency Cia. Ltda.	65
	Otros	764
<b>Total</b>		<b>3.000</b>

Tomado de Autoridad Portuaria de Guayaquil; <http://www.apg.gob.ec/servicios/estadisticas>.

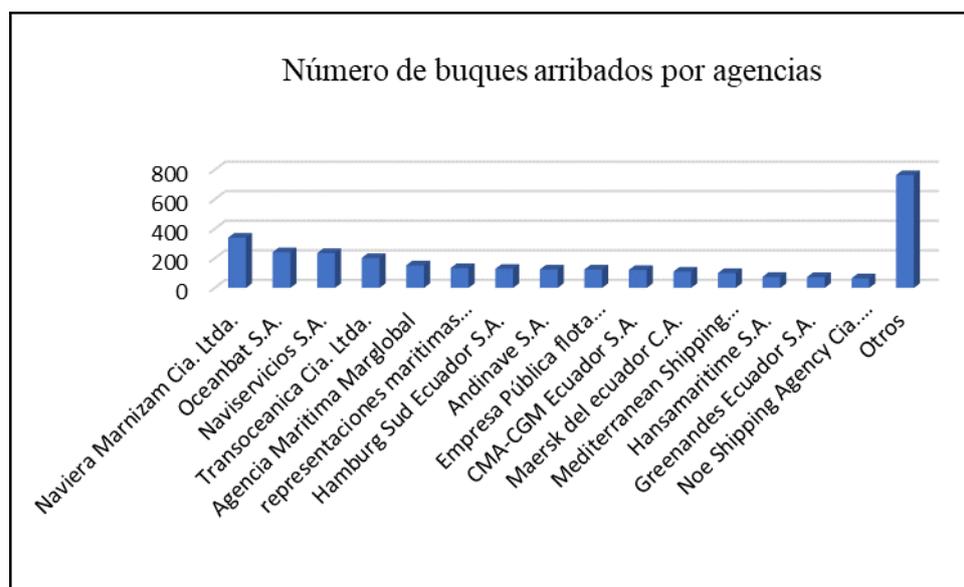


Figura 33. Número de buques arribados por agencias

En la presente información se muestra la cantidad de buques que arriban al puerto marítimo de Guayaquil por agencia de transporte en el lapso de un año con un total de 3,000 buques de carga procedente del exterior para el proceso de desaduanización.

Tabla 30

*Tonelaje arribado al puerto marítimo de Guayaquil por tipo de carga*

No.	Tipo de carga	Importación	Exportación	Total
1	Carga general	729.365,37	504.799,06	1.234.164,43
2	Carga graneles sólidos	1.131.652,62	-	1.131.652,62
3	Carga graneles líquidos	19.447,00	4.000,00	23.447,00
4	carga contenerizada	3.342.426,39	4.579.953,78	7.922.380,17
<b>Total</b>		<b>5.222.891,38</b>	<b>5.088.752,84</b>	<b>10.311.644,22</b>



Figura 34. Tonelaje por tipo de carga. Tomado de Autoridad Portuaria de Guayaquil; <http://www.apg.gob.ec/servicios/estadisticas>.

La presente información muestra el total de tonelaje por tipo de carga que se moviliza desde la ciudad de Guayaquil en un año, la mayor cantidad de mercancía se moviliza en forma contenerizada, seguido de carga general o suelta, graneles sólidos y por último graneles líquidos con un total de 10'311,644.22 toneladas se movilizan en unos años desde la ciudad de Guayaquil.

Tabla 31  
Toneladas movilizadas por Importación y Exportación de carga

Agencia s	Importación	Exportación	Tránsito		Trasbordo		Re-estiba		Re- embarque	Total
			Impor	Export	Impor.	Export.	Impor.	Export		
						21.15	441.93			
1	556.666	1.478.687	0	0	8.637	5	6	0	0	2.507.080
2	896.960	1.426.640	0	0	0	277	1.758	0	0	2.325.634
3	1.455.859	4.000	0	0	0	0	0	0	0	1.459.859
					30.49	36.66				
4	492.185	524.895	0	0	2	8	1.049	0	0	1.085.288
					34.63	25.28				
5	409.456	324.541	0	0	6	2	1.151	0	0	795.066
6	205.825	383.864	0	0	894	817	853	0	0	592.254
7	0	312.853	0	0	0	0	0	0	0	312.853
8	164.372	140.138	0	0	7	7	9	0	0	304.532
9	127.911	164.476	0	0	4.662	1.923	396	0	0	299.368
10	9.807	104.827	0	0	0	0	0	0	0	114.635
11	106.848	0	0	0	0	0	0	0	0	106.848
12	44.718	38.346	0	0	1.630	46	0	0	0	84.739
13	31.754	30.604	0	0	1.356	105	564	0	0	64.382
14	32.992	30.090	0	0	105	258	373	0	0	63.816
15	34.602	23.350	0	0	0	1.216	102	0	0	59.270
Otros	122.239	12.994			0	698	90			136.021
					<b>82.41</b>	<b>88.44</b>	<b>448.28</b>			<b>10.311.64</b>
<b>Total</b>	<b>4.692.192</b>	<b>5.000.304</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>

**Total importación 5.222.891**

**Total exportación 5.088.753**

Tomado de Autoridad Portuaria de Guayaquil; <http://www.apg.gob.ec/servicios/estadisticas>

La presente información da a conocer el tonelaje de carga que moviliza cada agencia de transporte internacional desde la ciudad de Guayaquil para la modalidad de tránsito, transbordo, re-estiba y re-embarque tanto para importación y exportación en un año siendo un total de 10'311,644.22 toneladas anuales.



Figura 35. Operaciones aduaneras puerto marítimo Guayaquil

A continuación, se presenta información referente a la actividad de comercio exterior que genera la ciudad de Manta a través de su puerto marítimo, importadores y exportadores que utilizan estas instalaciones, origen de las mercancías que ingresan al país y destino de las exportaciones que se realizan desde esta ciudad.

Tabla 32  
*Importadores que utilizan el Puerto marítimo de Manta*

Principales importadores del puerto de manta
Moderna Alimentos S.A.
Afaba
Técnica y Comercio de la Pesca C.A.
Grupo Superior S.A.
Conservas Isabel Ecuatoriana
Negocios Automotrices Neohyundai S.A.
La Fabril S.A.
Eurofish
Se Afman C.A.
Aekia S.A.
Automotores y Anexos S.A. Ayasa
Asiservy S.A.
Industrias Ales C.A.
Marbelize S.A.
Galapesca S.A.
Molinos Champions S.A. Wayne
Transmarina C.A.
Negocios Industriales Real Nirsa S.A.
Salica del Ecuador S.A.
Fisum S.A. - Volkswagen
China Tiesiju Civil Engineering Group CO.
Pefrescomar Cia. Ltda.
General Motors del Ecuador S.A.

Tomado de Autoridad Portuaria de Manta; <http://www.puertodemanta.gob.ec/clientes/importadores>



Figura 36. Marcas que ingresan al puerto marítimo de Manta

Tabla 33

Origen de importaciones que arriban al puerto de Manta

Principales orígenes de las importaciones	
Puerto	País
Vancouver	Canadá
Louisiana	EEUU
Westwego - Louisiana U	EEUU
Ulsan	Corea del Sur
Rosario Parana	Argentina
Lahad Datu	Malasia
Kunsan	Corea del Sur
Acapulco	México
Ilo	Perú
Callao	Perú
Zarate	Argentina
Xingang	China
Pyungtaek	Corea del Sur
Altamira	México

Tomado de Autoridad Portuaria de Manta; <http://www.puertodemanta.gob.ec/clientes/importadores>

Tabla 34  
*Exportadores que utilizan el Puerto marítimo de Manta*

---

<b>Principales exportadores del puerto de Manta</b>
La Fabril
Costafrut del Ecuador S.A.
Amenegsa Americana de Negocios S.A.
Conservas Isabel Ecuatoriana S.A.
Extractora Agrícola Río Manso Exa S.A.
Asiservy S.A.
Pespesca S.A.
Marbelize S.A.
Pefrescomar Cia. Ltda.
Ind. Enlatados Alimenticios Cia. Ltda. - Ideal
Contaban S.A.
Lightfruit S.A.
Forzafrut S.A.

---

Tomado de Autoridad Portuaria de Manta; <http://www.puertodemanta.gob.ec/clientes/exportadores>



Figura 37. Marcas de productos que se exportan desde Manta

Tabla 35  
*Destino de exportaciones del puerto de Manta*

<b>Puerto</b>	<b>País</b>
Puerto Cabello	Venezuela
Lisboa	Portugal
Río Haina	República Dominicana
Rotterdam	Holanda
La Unión, El Salvador	El Salvador
Veracruz	México
Marín-Pontevedra	España
Valencia	España
Bilbao	España
Dunkerque	Francia
Hamburgo	Alemania
Livorno	Italia
Amberes	Bélgica
Houston	EEUU

Tomado de Autoridad Portuaria de Manta; <http://www.puertodemanta.gob.ec/clientes/destino-de-las-exportaciones>



*Figura 38. Operaciones aduaneras en puerto marítimo de Manta*

### **Esmeraldas**

A continuación, se presenta información referente a la actividad de comercio exterior que genera la ciudad de Esmeraldas por medio de su puerto marítimo, importadores y exportadores que utilizan las instalaciones y movimiento de carga. Actualmente 284 importadores realizan el envío de diversos productos al resto del mundo tanto en carga general y contenerizada. (Autoridad Portuaria de Esmeraldas, 2016).

Tabla 36

*Cantidad de carga movilizada desde el puerto marítimo de Esmeraldas 2015*

Mes	Descripción	Tipo de carga				Total
		General	Contenerizada	Granel sólido	Granel líquido	
Total	Total de carga	283.807,18	168.089,54	89.204,00	184.411,24	725.511,96
	Horas labor	2.655,75	1.825,36	223,50	859,62	5.564,23
	Promedio ton./hora	106,87	92,09	399,12	214,53	130,39

Tomado de Autoridad Portuaria de Manta. Recuperado de <http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/index.php/el-puerto/rendimiento>

Los referidos datos presentan el movimiento de carga expresado en toneladas que se moviliza desde el Puerto marítimo de la ciudad de Esmeraldas en un año, los tipos de carga en las que se movilizan las mercancías son general o suelta, contenerizada, granel sólido y granel líquido, siendo la de mayor utilización la carga general.



*Figura 39. Operaciones aduaneras puerto marítimo de Puerto de Esmeraldas*

### **Puerto Bolívar**

A continuación se muestra el movimiento de carga generado en el terminal marítimo de la ciudad de Puerto Bolívar tanto para importaciones y exportaciones, expresado en toneladas anuales, la información se encuentra disponible desde el año 1995 hasta el año 2011, se muestra también el número de contenedores que se movilizan anualmente. (Autoridad Portuaria de Puerto Bolivar, 2016).

AÑO	MOVIMIENTO DE CONTENEDORES														TOTAL CONT.	TOTAL TEUS IMPORT.	TOTAL TEUS EXPORT.	TOTAL TEUS TRANSFER.	TOTAL TEUS EN EL AÑO
	IMPORTACIÓN				EXPORTACIÓN				TRANSFERENCIA										
	LLENO		VACÍO		LLENO		VACÍO		LLENO		VACÍO								
	20	40	20	40	20	40	20	40	20	40	20	40							
1995	137	500	12	134	196	230	92	452	0	0			1.753	1.417	1.652	0	3.069		
1996	11	17	1	1	264	357	0	0	0	0			651	48	978	0	1.026		
1997	1	14	1	101	3	222	6	45	0	0			393	232	543	0	775		
1998	27	230	44	1.578	28	662	31	750	10	44			3.404	3.687	2.883	98	6.668		
1999	15	172	34	3.708	11	1.347	41	2.510	82	222			8.142	7.809	7.766	526	16.101		
2000	4	126	1	4.567	12	2.491	8	2.267	18	147			9.641	9.391	9.536	312	19.239		
2001	0	175	27	4.506	5	2.873	11	1.717	1	103			9.418	9.389	9.196	207	18.792		
2002	10	287	39	4.305	37	1.970	4	2.219	30	126			9.027	9.233	8.419	282	17.934		
2003	2	292	143	5.674	65	3.206	73	2.597	12	108			12.172	12.077	11.744	228	24.049		
2004	2	136	69	5.416	38	2.453	26	3.179	0	88			11.407	11.175	11.328	176	22.679		
2005	6	338	9	5.430	36	2.752	15	2.720	1	101			11.408	11.551	10.995	203	22.749		
2006	2	129	178	5.932	180	2.657	31	2.899	2	37			12.047	12.302	11.323	76	23.701		
2007	1	202	65	6.675	45	8.681	327	2.543	8	308			18.855	13.820	22.820	624	37.264		
2008	18	430	235	10.166	8	9.129	498	3.946	44	424			24.898	21.445	26.656	892	48.993		
2009	3	475	97	15.424	3	15.212	51	3.077	3	346			34.691	31.898	36.632	695	69.225		
2010	4	1.158	19	13.444	2	13.983	75	2.335	0	486			31.506	29.227	32.713	972	62.912		
2011	2	1.033	10	11.745	1	10.431	8	3.752	9	963			27.954	25.568	28.375	1.935	55.878		

Figura 40. Movimiento de Carga Puerto Marítimo Puerto Bolívar



Figura 41. Operaciones aduaneras puerto marítimo de Puerto Bolívar

### Recaudaciones de Tributos por Distrito Aduanero

A continuación, se muestra el resumen de recaudaciones mensuales durante el año 2015 que realizó el Servicio Nacional de Aduanas SENA en cada distrito aduanero a nivel nacional, estas recaudaciones corresponden a tributos al comercio exterior y que se generan por el ingreso y salida de mercancías. Esta información muestra el volumen de negocios que genera el comercio exterior en el país en las cuales el agente de aduana tiene la posibilidad

de intervenir directamente como agente fedatario en representación del importador o exportador en el momento de presentar las declaraciones de valor en aduana.

**Sobre el SENAE : Estadísticas : Recaudaciones : TOTALES (2015)**

(Valores expresados en Miles de Dólares)

CONCEPTOS	ZONA DE CARGA	PUERTO MARÍTIMO	SANTA ELENA	DIRECCIÓN GENERAL	TOTAL GUAYAQUIL	MANA	ESMERALDAS	QUITO	CUENCA	LOJA MACARA	PUERTO BOLIVAR	TULCAN	HUAQUILLAS	LATAJUNGA	TOTAL
ENERO	13,950.09	201,952.09		42.96	215,945.14	34,480.38	28,362.55	38,399.49	1,719.00	94.31	1,237.55	28,115.98	4,192.07	80.86	244,627.25
FEBRERO	13,061.80	161,432.14		26.03	174,493.17	25,629.34	24,683.13	36,811.79	2,438.51	32.36	501.06	20,385.38	3,307.23	206.87	286,368.94
MARZO	17,755.99	195,586.65		37.20	213,342.83	18,854.57	36,974.53	45,697.61	1,683.30	60.75	872.30	13,423.88	3,542.51	276.48	330,687.37
ABRIL	18,003.96	201,589.89		38.13	219,631.96	11,584.88	30,563.78	40,152.31	2,765.96	68.66	678.80	18,688.88	4,647.13	733.80	329,435.40
MAYO	21,591.36	223,494.70		9.25	245,095.31	7,369.71	27,830.73	40,149.17	1,479.38	84.20	203.47	18,360.67	4,662.67	883.50	345,918.82
JUNIO	18,807.17	231,001.14		24.18	249,832.50	13,286.99	12,733.28	40,980.38	1,462.53	58.48	807.51	18,848.74	3,754.08	579.94	342,454.34
JULIO	17,086.56	226,688.50	.14	69.16	243,764.35	13,009.18	24,284.25	42,784.35	2,218.29	82.14	1,140.44	17,934.80	4,625.31	452.45	350,285.54
AGOSTO	16,757.69	197,762.32		327.74	214,547.75	19,371.99	27,630.98	37,296.41	1,634.43	83.93	351.08	15,294.50	3,904.18	570.39	320,955.25
SEPTIEMBRE	20,197.71	215,179.35		315.38	235,692.36	9,056.47	23,986.42	38,081.38	2,178.17	305.09	606.69	17,281.60	4,797.03	554.86	333,335.89
OCTUBRE	19,291.73	196,287.68		152.62	215,652.03	7,028.87	21,099.60	42,144.28	2,176.64	103.96	431.54	20,064.58	5,145.37	572.53	314,411.41
NOVIEMBRE	17,421.83	194,426.55		34.86	211,883.24	18,546.35	18,824.50	36,223.97	2,483.83	76.06	339.05	15,397.40	6,069.38	806.21	302,652.89
DICIEMBRE	18,640.12	194,036.22		22.43	212,698.77	3,544.64	10,327.88	40,946.55	1,838.78	58.76	213.66	16,885.76	6,971.28	364.91	293,821.29
TOTAL	212,505.22	2,439,197.22	.14	1,099.86	2,652,802.44	163,659.49	287,221.32	484,667.54	24,008.73	908.69	7,384.99	212,611.37	55,618.24	6,081.81	3,894,964.61

Figura 42. Recaudaciones de tributos por Distrito Aduanero

## Capítulo VI

### Constitución y Estructura Empresarial

#### Creación de Empresa

Para la constitución de una compañía se deberá ingresar al portal de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/s/>, al ingresar al portal en mención se deberá ingresar con usuario y contraseña en caso de no tenerlo se procederá a la creación del mismo, cabe recalcar que el ingreso se deberá hacer por constitución de compañía, como paso dos estará la reserva de la denominación en el cual se deberá llenar información como socios o accionistas, datos de la compañía, información de representantes legales, documentos adjuntos, suscripciones y pago de aporte de capital una vez culminado este proceso se procede a guardar (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018a).

Cuando realiza el proceso de creación de la compañía la página generará valores por servicios notariales, los cuales tienen un intervalo de entre \$300 a \$400 los mismo que deberán ser aprobados por el usuario para a continuación proceder con el pago, para culminar con el proceso se realiza la firma de la escritura, para que posteriormente el notario envía dicha información al registro de la propiedad para así culminar con el proceso de creación de la empresa el costo aproximado para la creación de una empresa \$414.94 (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2018b).

Una vez registrada la compañía y validada por el Registro Mercantil está estará habilitada para poder realizar el proceso de obtención del RUC como persona jurídica, como primer paso se procede al llenado de los formularios 01-A y el 01-B debido a que se tendrá sucursales, los documentos a entregar serán copia de la creación de la sociedad, nombramiento del representante legal y copia de cédula, pasaporte o Visa a esto sumarle copia de ubicación donde se encuentra ubicada la sociedad, una vez realizado estos

procedimientos se podrá obtener el RUC, el cual permitirá realizar las operaciones de forma normal pudiendo obtener los siguientes documentos: Facturas, retenciones, liquidaciones de compra, notas de crédito, etc (Servicio de Rentas Internas, 2018).

### **Requisitos para ser Agente de Aduana**

Para obtener la Licencia de Agente de Aduana la normativa establece primero se obtiene la licencia como persona natural, luego de esto se solicita la licencia como persona jurídica. Los requisitos están estipulados en el artículo 6 del Reglamento que Regula la Actividad de los Agentes de Aduana, (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2011), que son los siguientes:

**Persona Natural.** - Persona ecuatoriana o extranjera residente mayor de edad deberá presentar una solicitud dirigida al Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador acompañada de los siguientes Documentos:

- Cédula de ciudadanía o identidad;
- Título profesional universitario o de nivel tecnológico conferido por una universidad o escuela superior politécnica, refrendado por la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación SENESCYT;
- Hoja de vida con respaldo documentario y certificados originales extendidos por las respectivas entidades que acrediten como mínimo cinco años de experiencia en actividades de comercio exterior en el sector público o privado;
- Declaración juramentada otorgada ante un notario público que certifique:
- Estar en plena capacidad de contratar;
- No haber sido destituido de la función pública;
- No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimentos contempladas en el artículo 260 del Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones;

- Certificación de antecedentes penales expedida por la autoridad competente de la Policía Nacional en Original;
- Certificado o reporte original, emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que el solicitante no es deudor en mora de las entidades u organismos del sistema financiero público;
- Registro Único de Contribuyentes, RUC actualizado;
- Comprobante de pago de la tasa de postulación (Art. 6) (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2011).

**Persona Jurídica.** - Solicitud dirigida al Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador suscrita por el representante legal de la compañía o empresa, quien previo a presentarla deberá contar con la Autorización otorgada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador para ejercer la actividad de Agente de Aduana Persona Natural. Esta solicitud deberá estar acompañada de los siguientes documentos:

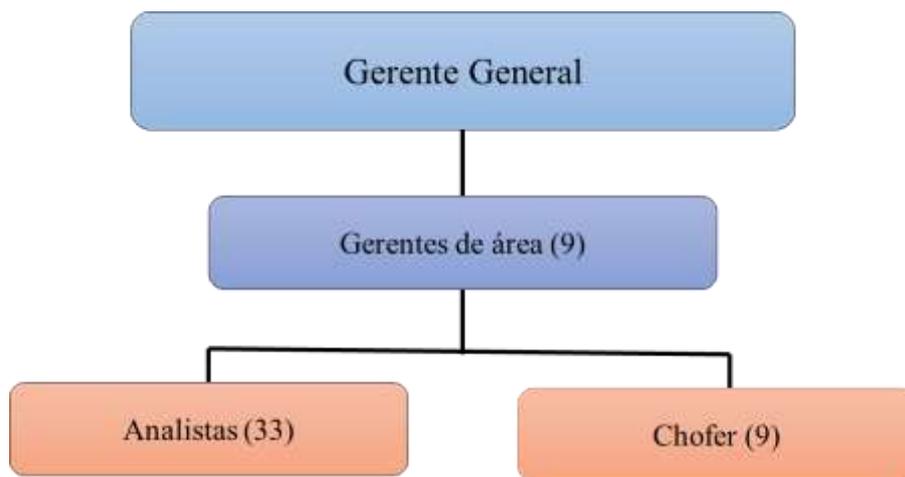
- Escritura de constitución de la compañía o empresa, así como sus estatutos sociales vigentes, debidamente inscritos en el Registro Mercantil respectivo. En el caso de compañías deberán ser del tipo de las sujetas al control de la Superintendencia de Compañías y, contemplar en su objeto social la prestación de servicios como Agente de Aduana. La compañía deberá acreditar un capital suscrito y pagado de acuerdo a lo que determine la Ley de Compañías, del cual, por lo menos, el 51% deberá ser propiedad de uno o más de agentes de aduana de manera permanente, mientras la persona jurídica ejerza dicha actividad.
- Nombramientos vigentes de los representantes legales debidamente inscritos en el registro mercantil.
- Cedula de ciudadanía o de identidad de los socios/accionistas y representantes legales; en los casos que sea aplicable.

- Certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Certificado de socios/accionistas emitido por la Superintendencia de Compañías.
- De cada uno de los socios/accionistas y representantes legales de la persona jurídica, certificación de antecedentes penales expedida por la autoridad competente de la Policía Nacional.
- Certificado o reporte original, emitido por un Buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que los socios/accionistas y representantes legales de la persona jurídica no son deudores en mora de las entidades u organismos del sistema financiero público;
- De cada uno de los socios/accionistas y representantes legales de la persona jurídica, declaración juramentada otorgada ante Notario Público que certifique:
  - No haber sido destituido de la función pública;
  - No encontrarse incurso en ninguna de las causales de impedimentos contempladas en el artículo 260 del Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones;
- No haber sido sentenciado en materia penal aduanera;
- Registro Único de Contribuyentes, RUC actualizado.
- Lista del personal que labora en la compañía con número de cédula y número de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- Comprobante de pago de la tasa de postulación. (Art. 6)

### **Estructura Orgánica de la Empresa**

El organigrama de la empresa está compuesto por el Gerente general, Gerentes de área, Analistas y choferes; cabe recalcar que la asignación está dividida por sucursales donde

el Gerente general estará en la matriz, los Gerentes de área habrá uno por punto, choferes de igual manera y los analistas están repartidos 8 en Guayaquil, 8 en Quito, 3 en Manta, 2 en Puerto Bolívar, 2 en Esmeraldas, 2 en Tulcán, 2 en Latacunga, 2 en Huaquillas y 4 en Loja. A continuación, se presenta la estructura organizacional de la empresa para el desarrollo de las operaciones:



*Figura 43.* Estructura organizativa de Y&H-J Agente de Aduana

## **Capítulo VII**

### **Estudio Financiero**

#### **Inversión Inicial**

##### **Activos no corrientes**

La inversión inicial es aquella la cual toda organización necesita para poder realizar el giro del negocio, la misma que está compuesta por activos no corrientes de producción y administración; en el que intervienen vehículos, equipos de comunicación por un valor de \$258,800 y de administración como escritorios, muebles de oficina, sillas, equipos de computación, suministros de oficina y equipos de oficina y climatización, dando un valor de \$92,340, el total de inversión en activos no corrientes será de \$351,140. A estos valores se calculará la pérdida de valor denominada depreciación la cual de manera anual da el valor de \$30,939.30 y mensual de \$2,578.30.

Tabla 37  
Activos no corrientes

Activo no corriente	Cant.	Valor unit.	Valor total	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
<b>Área de producción</b>						
Vehículos (camiones)	9	28,000.0	252,000.0	20	12,600.0	1,050.0
Vehículos (motos)	2	1,800.0	3,600.0	20	180.0	15.0
Equipos de comunicación	8	400.0	3,200.0	10	320.0	26.7
<b>Total</b>			<b>258,800.0</b>		<b>13,100.0</b>	<b>1,091.7</b>
<b>Área administrativa</b>						
Escritorios	43	420.0	18,060.0	10	1,806.0	150.5
Muebles para espera	9	600.0	5,400.0	10	540.0	45.0
Sillas para escritorio	43	180.0	7,740.0	10	774.0	64.5
Muebles de oficina - Archivadores aéreos	11	160.0	1,760.0	10	176.0	14.7
Muebles de oficina - Archivadores modulares	43	190.0	8,170.0	10	817.0	68.1
Muebles de oficina - mesa de reuniones	1	650.0	650.0	10	65.0	5.4
Equipos de computación - computadores de escritorio	33	550.0	18,150.0	3	6,050.0	504.2
Equipos de computación - computadoras laptops	10	750.0	7,500.0	3	2,500.0	208.3
Equipos de computación - impresoras	9	1,200.0	10,800.0	3	3,600.0	300.0
Suministros de oficina - grapadoras	43	4.0	172.0	3	57.3	4.8
Suministros de oficina - perforadoras	43	6.0	258.0	3	86.0	7.2
Equipos de climatización - aires acc	9	700.0	6,300.0	10	630.0	52.5
Equipos de oficina - cámaras fotográficas	9	220.0	1,980.0	10	198.0	16.5
Equipos de oficina - Televisores	9	600.0	5,400.0	10	540.0	45.0
<b>Total</b>			<b>92,340.0</b>		<b>17,839.3</b>	<b>1,486.6</b>
<b>Total inversión fija</b>			<b>351,140.0</b>		<b>30,939.3</b>	<b>2,578.3</b>

### Gastos pre-operativos

Los gastos pre-operacionales son de carácter documental en gran parte, ya que hacen referencias a las exigencias en cuanto a permisos y tasas que deberá pagar un negocio para poder funcionar, estos gastos son: registro de marca, patente municipal, permiso de

bombero, permiso sanitario, gastos de instalación, página web y servicios profesionales en constitución de la compañía dando un valor de \$7,909.80.

Tabla 38  
*Gastos pre-operacionales*

<b>Gastos pre-operativos</b>	<b>Valor Total</b>
Registro de marca	416.0
Patente municipal	1,800.0
Permiso bombero	360.0
Permiso sanitario	833.8
Gastos de instalación	2,500.0
Servicios prestados por honorarios y constitución de la empresa	1,000.0
Página web	1,000.0
<b>Total gastos pre-operacionales</b>	<b>7,909.8</b>

### **Inversión total**

La inversión total es el valor que se va a necesitar para poder realizar el giro del negocio el mismo que se compone de Activos no corrientes, gastos pre-operacionales y capital de trabajo dando una suma total de \$405,577.00.

Tabla 39  
*Inversión total*

<b>Inversión total</b>	<b>Valor Total</b>
Total inversión fija	351.140,0
Total gastos pre-operacionales	7.909,7
Capital de trabajo	46.527,3
<b>Total inversión inicial</b>	<b>405.577,0</b>

### **Nómina y Beneficios Sociales**

#### **Nómina**

La nómina está constituida por todos los colaboradores que forman parte de la organización de los diferentes sectores donde se tiene como sede Guayaquil, sucursales Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja, dando un total de 48,674.0 mensuales de los cuales se descuenta el aporte individual del

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) el 9.45% del ingreso \$4,599.7, quedando un valor a recibir por parte de los empleados por concepto de nómina de \$4,599.7.

Tabla 40  
*Nómina de empleados*

<b>Empleados</b>	<b>Número</b>	<b>Ciudad</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total ingreso</b>	<b>IESS</b>	<b>Total egresos</b>	<b>Neto a recibir</b>
			2,000.				
Gerente general	1	Guayaquil	0	2,000.0	189	189	1,811.0
Gerentes de área	1	Guayaquil	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Quito	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Manta	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Puerto Bolívar	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Esmeraldas	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Tulcán	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Latacunga	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Huaquillas	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Gerentes de área	1	Loja-Cuenca	1,500.0	1,500.0	141.75	141.75	1,358.3
Analistas	8	Guayaquil	900.0	7,200.0	680.4	680.4	6,519.6
Analistas	8	Quito	900.0	7,200.0	680.4	680.4	6,519.6
Analistas	3	Manta	900.0	2,700.0	255.15	255.15	2,444.9
		Puerto Bolívar					
Analistas	2	Bolívar	900.0	1,800.0	170.1	170.1	1,629.9
Analistas	2	Esmeraldas	900.0	1,800.0	170.1	170.1	1,629.9
Analistas	2	Tulcán	900.0	1,800.0	170.1	170.1	1,629.9
Analistas	2	Latacunga	900.0	1,800.0	170.1	170.1	1,629.9
Analistas	2	Huaquillas	900.0	1,800.0	170.1	170.1	1,629.9
Analistas	4	Loja-Cuenca	900.0	3,600.0	340.2	340.2	3,259.8
Chofer	1	Guayaquil	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Quito	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Manta	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
		Puerto Bolívar					
Chofer	1	Bolívar	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Esmeraldas	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Tulcán	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Latacunga	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Huaquillas	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
Chofer	1	Loja-Cuenca	386.0	386.0	36.5	36.5	349.5
					<b>4,599.</b>		
<b>Total nómina</b>	<b>52</b>			<b>48,674.0</b>	<b>7</b>	<b>4,599.7</b>	<b>4,599.693</b>

### **Beneficios sociales**

Los beneficios sociales favorecen a los colaboradores de manera importante y estos son el fondo de reserva, décimo tercero y cuarto sueldo y vacaciones; estos beneficios son

calculados en base al ingreso del empleado a excepción del décimo cuarto sueldo que se lo realiza en base al sueldo básico dando un valor de \$11,811.5.

Tabla 41  
*Beneficios sociales*

<b>Puesto</b>	<b>No.</b>	<b>Total ingreso</b>	<b>11,15% Aporte patronal</b>	<b>Fondo de reserva</b>	<b>XIII sueldo</b>	<b>XIV sueldo</b>	<b>Vacac.</b>	<b>Total</b>
Gerente general	1	2,000.0	223.0	166.6	166.7	32.2	83.3	671.8
Gerentes de área	9	13,500.0	1,505.3	1,124.6	1,125.0	289.5	562.5	4,606.8
Analistas	33	29,700.0	3,311.6	2,474.0	2,475.0	1,061.5	1,237.5	10,559.6
Choferes	9	3,474.0	387.4	289.4	289.5	289.5	144.8	1,400.5
<b>Totales</b>	<b>52</b>	<b>48,674.0</b>	<b>5,427.2</b>	<b>4,054.5</b>	<b>4,056.2</b>	<b>1,672.7</b>	<b>2,028.1</b>	<b>17,238.6</b>

## Costos y Gastos

### Costos de producción

Para el presente proyecto, están compuestos por la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, con respecto a la mano de obra directa será todo el personal que tiene relación directa con el producto a ofertar los cuales son asesoría, despachos de aduana y logística y transporte dando un valor mensual de 42,370.6 de manera mensual y anual un valor de \$508,447.8.

Tabla 42  
*Mano de obra directa*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Costo MOD / mes	42,370.7	45,134.0	45,134.0	45,134.0	45,134.0
<b>Costo MOD / Año</b>	<b>508,447.8</b>	<b>541,608.5</b>	<b>541,608.5</b>	<b>541,608.5</b>	<b>541,608.5</b>

Por otro lado, se tiene los costos indirectos de fabricación los cuales son energía eléctrica, agua potable, mantenimiento de equipos, depreciación de activos no corrientes

de producción y lubricantes dando un valor mensual de \$4,156.7 y un total anual de \$49,880.0. Estos costos tienen un incremento del 1.5% anual por conceptos inflacionarios.

Tabla 43  
*Costos indirectos de fabricación*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Energía eléctrica para Prod.	630.0	639.5	649.0	658.8	668.7
Agua	315.0	319.7	324.5	329.4	334.3
Mantenimiento de vehículos	920.0	933.8	947.8	962.0	976.5
Depreciación P.P.E	1,091.7	1,091.7	1,091.7	1,091.7	1,091.7
Combustibles y lubricantes	1,200.0	1,218.0	1,236.3	1,254.8	1,273.6
CIF mensuales	4,156.7	4,202.6	4,249.3	4,296.7	4,344.7
<b>CIF anuales</b>	<b>49,880.0</b>	<b>50,431.7</b>	<b>50,991.7</b>	<b>51,560.1</b>	<b>52,137.0</b>

El costo total de producción es la suma de los dos componentes mencionados en las tablas anteriores el cual es la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación dando un valor anual de \$558,327.8 llegando al año cinco con un valor de \$593,745.4.

Tabla 44  
*Costo de producción total*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Costo MOD / Año	508.447,8	541.608,5	541.608,5	541.608,5	541.608,5
CIF anuales	49.880,0	50.431,7	50.991,6	51.560,0	52.136,9
<b>Costo operación total</b>	<b>558.327,8</b>	<b>592.040,2</b>	<b>592.600,2</b>	<b>593.168,5</b>	<b>593.745,4</b>

### **Gastos administrativos**

Son los gastos necesarios para poder brindar el servicio ofrecido, dentro de los mismos constarán sueldos y salarios, servicios básicos, suministros, asesoría contable, internet y teléfono, alquiler, actualización de permisos, depreciación de área administrativa

y otros gastos. El valor de todos estos gastos de manera anual llega al valor de \$337,171.01 llegando al año cinco con el valor de \$338,070.3.

Tabla 45  
*Sueldos y salarios*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios / mes	\$ 19,230.0	\$ 20,521.2	\$ 20,521.2	\$ 20,521.2	\$ 20,521.2
<b>Sueldos y salarios / año</b>	<b>\$ 230,761.0</b>	<b>\$ 246,254.8</b>	<b>\$ 246,254.8</b>	<b>\$ 246,254.8</b>	<b>\$ 246,254.8</b>

Tabla 46  
*Servicios básicos*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Serv. básicos / mes	360,0	360,0	360,0	360,0	360,0
<b>Serv. básicos / año</b>	<b>4,320.0</b>	<b>4,320.0</b>	<b>4,320.0</b>	<b>4,320.0</b>	<b>4,320.0</b>

Tabla 47  
*Suministros de oficina*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros semestrales	1,395.5	1,395.5	1,395.5	1,395.5	1,395.5
<b>Suministros al año</b>	<b>2,791.0</b>	<b>2,791.0</b>	<b>2,791.0</b>	<b>2,791.0</b>	<b>2,791.0</b>

Tabla 48  
*Asesoría contable*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría / mes	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
<b>Asesoría / año</b>	<b>6.000,0</b>	<b>6.000,0</b>	<b>6.000,0</b>	<b>6.000,0</b>	<b>6.000,0</b>

Tabla 49  
*Internet y teléfono*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Internet y teléfono / mes	675.0	675.0	675.0	675.0	675.0
<b>Internet y teléfono</b>	<b>8,100.0</b>	<b>8,100.0</b>	<b>8,100.0</b>	<b>8,100.0</b>	<b>8,100.0</b>

Tabla 50  
*Actualización de permisos*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Permisos / año</b>	<b>-</b>	<b>2,160.0</b>	<b>2,160.0</b>	<b>2,160.0</b>	<b>2,160.0</b>

Tabla 51  
*Alquiler anual*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler / mes	4,100.0	4,100.0	4,100.0	4,100.0	4,100.0
<b>Alquiler / año</b>	<b>49,200.0</b>	<b>49,200.0</b>	<b>49,200.0</b>	<b>49,200.0</b>	<b>49,200.0</b>

Tabla 52  
*Alquiler mensual por sucursal*

<b>Ciudad</b>	<b>Costo</b>
Guayaquil	1,000.0
Quito	1,000.0
Manta	300.0
Puerto Bolívar	250.0
Esmeraldas	300.0
Tulcán	250.0
Latacunga	250.0
Huaquillas	250.0
Loja	500.0
Total mensual	4,100.0
<b>Total anual</b>	<b>49,200.0</b>

Tabla 53  
*Depreciación área administrativa*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Deprec. Área Adm. / mes	1,486.6	1,486.6	1,486.6	1,486.6	1,486.6
<b>Deprec. Área Adm. / año</b>	<b>17,839.3</b>	<b>17,839.3</b>	<b>17,839.3</b>	<b>17,839.3</b>	<b>17,839.3</b>

Tabla 54  
*Otros gastos*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Servicio de limpieza y aseo	500,0	500,0	500,0	500,0	500,0
Mantenimiento de instalaciones	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6
Mantenimiento de aires acondicionados	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Mantenimiento de equipos de cómputo	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Gastos seguros	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Uniformes	192,5	192,5	192,5	192,5	192,5
<b>Total mensual</b>	<b>854,1</b>	<b>854,1</b>	<b>854,1</b>	<b>854,1</b>	<b>854,1</b>
<b>Total anual</b>	<b>10,249,9</b>	<b>10,249,9</b>	<b>10,249,9</b>	<b>10,249,9</b>	<b>10,249,9</b>

Tabla 55  
*Total gastos administrativos*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios / año	230,761.0	230,761.0	230,761.0	230,761.0	230,761.0
Serv. básicos / año	4,320.0	4,406.4	4,494.5	4,584.4	4,676.1
Suministros al año	2,791.0	2,846.8	2,903.7	2,961.8	3,021.0
Asesoría / año	6,000.0	6,120.0	6,242.4	6,367.2	6,494.5
Internet y telefono	8,100.0	8,262.0	8,427.2	8,595.7	8,767.7
Alquiler	49,200.0	50,184.0	51,187.6	52,211.4	53,255.6
Permisos / año	-	2,160.0	2,160.0	2,160.0	2,160.0
Deprec. Área Adm. / año	17,839.33	17,839.3	17,839.3	17,839.3	17,839.3
Gastos pre-operacionales	7,909.7	-	-	-	-
Otros gastos	10,249.9	10,454.9	10,664.0	10,877.3	11,094.8
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>337,171.0</b>	<b>333,034.4</b>	<b>334,679.9</b>	<b>336,358.3</b>	<b>338,070.3</b>

### Gastos de venta

Los gastos de venta comprenderán a la publicidad necesaria para hacer llegar información relevante al consumidor acerca de los bienes y servicios que ofrece determinado negocio, en el caso del presente proyecto se hará uso de publicidad por medio de la radio y revistas representando un valor anual por el concepto anteriormente mencionado de \$40,950.0 en año uno llegando al año cinco con un gasto de \$43,462.8.

Tabla 56  
*Gasto de publicidad*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad en radio	3,112.5	3,159.1	3,206.5	3,254.6	3,303.4
Publicidad en revista	300.0	304.5	309.07	313.7	318.4
Publicidad mensual	3,412.5	3,463.6	3,515.64	3,568.3	3,621.9
<b>Publicidad anual</b>	<b>40,950.0</b>	<b>41,564.2</b>	<b>42,187.71</b>	<b>42,820.5</b>	<b>43,462.8</b>

## Ingresos

La estimación de ingresos se ha realizado sobre la base del total de clientes potenciales que se encuentran en el mercado y que están disponibles para la empresa que ascienden a un total de 4,259 entre importadores y exportadores-importadores que actualmente se encuentran operando en el Ecuador, se ha considerado para el inicio de las operaciones de la empresa la adhesión del 2% del total de potenciales clientes, es decir 85 clientes, debido a que en la investigación de mercado un 1% declaró estar nunca satisfecho, un 10% rara vez, además de que el 4% ha cambiado de agente de aduana cuatro veces en el año; por tanto, con un criterio conservador se estima el 2% de captación de clientes inicial. De acuerdo al crecimiento esperado de la empresa se ha tomado el factor de 10% como crecimiento esperado anual, debido a ese 10% que rara vez está satisfecho y se busca satisfacer. Estas proyecciones dan que en el año uno la empresa genere un ingreso por \$998,784.0 llegando al año cinco con un valor de \$1'573,013.6. Cabe recalcar que el crecimiento también está basado por el aumento de acuerdos comerciales que ha adquirido Ecuador lo que da como resultado el aumento de las importaciones y exportaciones por tal motivo la contratación de agentes de aduanas tendrá un incremento del 10% (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2018).

Tabla 57  
*Ingreso por venta servicios aduaneros*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Unidades asesoría	85	94	103	113	124
Unidades despachos de aduana	170	187	206	226	249
Unidades logística y transporte	170	187	206	226	249
Precio de venta asesoría	80.0	80.0	80.0	80.0	80.0
Precio de Venta despachos de aduana	349.6	356.6	363.7	371.0	378.4
Precio de Venta logística y transporte	100.0	102.0	104.0	106.1	108.2
Ingresos Mensuales	83,232.0	93,236.7	104,447.0	117,008.5	131,084.5
<b>Ingresos anuales</b>	<b>998,784.0</b>	<b>1,118,840.4</b>	<b>1,253,364.3</b>	<b>1,404,102.5</b>	<b>1,573,013.6</b>

## Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el fondo que necesitará la empresa para poder desarrollar sus actividades de manera regular y se calcula en base a al costo de la producción dividido para el número que se necesite tener esa liquidez para el presente proyecto se necesitará para un mes por tanto se dividirá para 12 dando un valor de \$46,527.3.

Tabla 58  
*Capital de trabajo*

Capital de trabajo	
Costo de venta	558,327.8
Necesidad de CT	1 mes
Meses del año	12
<b>Capital de trabajo</b>	<b>46,527.3</b>

El costo anual de operaciones será el resultado de la suma del costo de venta, gastos administrativos y gastos de venta dando como resultado el valor de \$936,448.8.

Tabla 59  
*Costo anual de operación*

	Año 1
Costo de venta	558,327.8
Gastos administrativos	337,171.0
Gastos venta	40,950.0
<b>CAO</b>	<b>936,448.8</b>

## Financiamiento

### Capital requerido

El capital requerido es el monto de dinero que se necesitará para poder dar marcha al proyecto, en el caso particular los inversionistas aportan con un capital propio de \$120,000 y el monto de la inversión total es de \$405,557 quedando una diferencia de \$285,577, la cual es el valor que se necesitará financiar por medio de la banca.

Tabla 60  
*Capital requerido*

<b>Inversión Total</b>		
Activos no corrientes	351,140.0	
Gastos pre-operacionales	7,909.7	
Capital de trabajo	46,527.3	
	<b>405,577.0</b>	
<b>Capital propio</b>	<b>120,000.0</b>	121,673.1
<b>Capital requerido</b>	<b>285,577.0</b>	

### **Condiciones de crédito**

Las condiciones de crédito del financiamiento por adquirir con la banca son los siguientes: valor del préstamo \$285,577 con una tasa de interés del 10.6% con una duración de cinco años en el Banco Pacífico, la tabla utilizada para el pago de los intereses en la francesa cuya principal característica es que las cuotas son fijas dando un valor de \$6,160.

Tabla 61  
*Condiciones de crédito*

<b>Condiciones del Crédito</b>	
Valor del Préstamo	285,577.0
Periodos de pago	60
Tasa de interés	10.6%
Forma de capitalización	mensual a 5 años
<b>Pago</b>	<b>6,160.82</b>

### **Estados Financieros**

#### **Estado de resultados proyectado**

El estado de resultado integral es el estado financiero que representa los ingresos, gastos, costos y utilidad dentro de un ejercicio contable, la utilidad se va presentando de forma ordenada donde la utilidad bruta es el resultado de la resta del ingreso versus el costo de venta, la utilidad operacional se obtiene del resultado obtenido anteriormente al cual se deducen los gastos administrativos y de venta, la utilidad antes de intereses e impuestos (UAIT) se determina restando los gastos financieros de la utilidad operativa. Para obtener la utilidad neta del ejercicio la cual una vez obtenida la UAIT se resta la participación de

trabajadores e impuesto a la renta quedando en el año uno un valor de \$21,727 llegando al año cinco con un monto de \$378,443.8.

Tabla 62  
*Estado de resultado integral proyectado*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	998,784.0	1,118,840.4	1,253,364.3	1,404,102.5	1,573,013.6
(-) Costo de venta	(558,327.8)	(592,040.2)	(592,600.2)	(593,168.6)	(593,745.5)
(=) Utilidad bruta	440,456.2	526,800.2	660,764.0	810,933.9	979,268.1
(-) Gastos administrativos	(337,171.0)	(333,034.5)	(334,680.0)	(336,358.3)	(338,070.3)
(-) Gastos de ventas	(40,950.0)	(41,564.3)	(42,187.7)	(42,820.5)	(43,462.8)
(=) Utilidad operacional	62,335.2	152,201.5	283,896.4	431,755.0	597,735.0
(-) Gastos financieros	(28,253.6)	(23,139.4)	(17,452.6)	(11,129.1)	(4,097.6)
(=) UAIT	34,081.6	129,062.1	266,443.7	420,625.9	593,637.4
(-) Participación trabajadores	(5,112.2)	(19,359.3)	(39,966.6)	(63,093.9)	(89,045.6)
(-) Impuesto a la renta	(7,242.3)	(27,425.7)	(56,619.3)	(89,383.0)	(126,147.9)
<b>Utilidad neta</b>	<b>21,727.0</b>	<b>82,277.1</b>	<b>169,857.9</b>	<b>268,149.0</b>	<b>378,443.8</b>

Nota. La depreciación anual está considerada dentro de los gastos administrativos, para mayor detalle consultar la tabla 55.

### **Estado de situación financiera proyectado**

El Estado de situación financiera está compuesto por activo, pasivo y patrimonio, y estos a su vez en activo corriente, activo no corriente, por el lado del pasivo de igual manera corriente y no corriente y el patrimonio en capital, utilidad del ejercicio, utilidades acumuladas, entre otras partidas. En el activo corriente se registrará el efectivo y sus equivalentes; mientras que en el no corriente los equipos adquiridos para el funcionamiento del negocio; por el lado del pasivo las obligaciones a corto plazo como la porción de la deuda del financiamiento adquirido, participación de trabajadores e impuesto a la renta, en el no corriente la porción restante de la deuda adquirida; en cuanto al patrimonio el capital y las utilidades retenidas.

Cabe recalcar que según principios contables el activo debe de ser igual a la suma de pasivo más el patrimonio dando se puede observar en el estado financiero que cumple este principio de manera adecuada; por lo expuesto los valores totales del activo en el año uno fue de \$393,982.4 llegando al año cinco con un valor de \$1'255,648.3.

Tabla 63  
*Estado de situación financiera proyectado - activos*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos</b>						
<b>A. corriente</b>						
Efectivo	54,437.1	73,781.7	170,638.0	364,758.9	656,937.5	1,059,205.0
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>54,437.1</b>	<b>73,781.7</b>	<b>170,638.0</b>	<b>364,758.9</b>	<b>656,937.5</b>	<b>1,059,205.0</b>
<b>A. no corriente</b>						
Vehículos (camiones)	252,000.0	252,000.0	252,000.0	252,000.0	252,000.0	252,000.0
Vehículos (motos)	3,600.0	3,600.0	3,600.0	3,600.0	3,600.0	3,600.0
Equipos de comunicación	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0	3,200.0
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	-	(13,100.0)	(26,200.0)	(39,300.0)	(52,400.0)	(65,500.0)
Escritorios	18,060.0	18,060.0	18,060.0	18,060.0	18,060.0	18,060.0
Muebles para espera	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0
Sillas para escritorio	7,740.0	7,740.0	7,740.0	7,740.0	7,740.0	7,740.0
Muebles de oficina - Archivadores aéreos	1,760.0	1,760.0	1,760.0	1,760.0	1,760.0	1,760.0
Muebles de oficina - Archivadores modulares	8,170.0	8,170.0	8,170.0	8,170.0	8,170.0	8,170.0
Muebles de oficina - mesa de reuniones	650.0	650.0	650.0	650.0	650.0	650.0
Equipos de computación - computadores de escritorio	18,150.0	18,150.0	18,150.0	18,150.0	18,150.0	18,150.0
Equipos de computación - computadoras laptops	7,500.0	7,500.0	7,500.0	7,500.0	7,500.0	7,500.0
Equipos de computación - impresoras	10,800.0	10,800.0	10,800.0	10,800.0	10,800.0	10,800.0
Suministros de oficina - grapadoras	172.0	172.0	172.0	172.0	172.0	172.0
Suministros de oficina - perforadoras	258.0	258.0	258.0	258.0	258.0	258.0
Equipos de climatización - aires acc	6,300.0	6,300.0	6,300.0	6,300.0	6,300.0	6,300.0
Equipos de oficina - cámaras fotográficas	1,980.0	1,980.0	1,980.0	1,980.0	1,980.0	1,980.0
Equipos de oficina - Televisores	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0	5,400.0
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	-	(17,839.3)	(35,678.7)	(53,518.0)	(71,357.3)	(89,196.7)
<b>Total Activo no corriente</b>	<b>351,140.0</b>	<b>320,200.7</b>	<b>289,261.3</b>	<b>258,322.0</b>	<b>227,382.7</b>	<b>196,443.3</b>
<b>Total activos</b>	<b>405,577.1</b>	<b>393,982.4</b>	<b>459,899.4</b>	<b>623,080.9</b>	<b>884,320.2</b>	<b>1,255,648.3</b>

Tabla 64  
*Estado de situación financiera proyectado - pasivos*

<b>Pasivos</b>						
<b>Pasivo corriente</b>						
Porción corriente de la deuda	45,676.3	50,790.5	56,477.3	62,800.8	69,832.3	-
Particip. de trab. por pagar	-	5,112.2	19,359.3	39,966.6	63,093.9	89,045.6
Imp. a la renta por pagar	-	7,242.3	27,425.7	56,619.3	89,383.0	126,147.9
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>45,676.3</b>	<b>63,145.0</b>	<b>103,262.2</b>	<b>159,386.6</b>	<b>222,309.2</b>	<b>215,193.5</b>
<b>Pasivo no corriente</b>						
Deuda a largo plazo	239,900.8	189,110.3	132,633.1	69,832.3	-	-
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>239,900.8</b>	<b>189,110.3</b>	<b>132,633.1</b>	<b>69,832.3</b>	-	-
<b>Total pasivo</b>	<b>285,577.1</b>	<b>252,255.4</b>	<b>235,895.3</b>	<b>229,218.9</b>	<b>222,309.2</b>	<b>215,193.5</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital	120,000.0	120,000.0	120,000.0	120,000.0	120,000.0	120,000.0
Utilidad Retenidas	-	21,727.0	104,004.1	273,861.9	542,011.0	920,454.8
<b>Total patrimonio</b>	<b>120,000.0</b>	<b>141,727.0</b>	<b>224,004.1</b>	<b>393,861.9</b>	<b>662,011.0</b>	<b>1,040,454.8</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>405,577.1</b>	<b>393,982.4</b>	<b>459,899.4</b>	<b>623,080.9</b>	<b>884,320.2</b>	<b>1,255,648.3</b>

## **Análisis Vertical y Horizontal**

### **Análisis del estado de resultado integral proyectado**

En el análisis vertical realizado de manera independiente por año se puede observar un comportamiento adecuado ya que el costo de venta ha ido reduciendo de manera paulatina en los años del 2 al 5 lo cual es un buen síntoma de la administración de costos y compras, de igual manera se puede observar con las cuentas de gastos administrativos y de venta; mientras que los gastos financieros se van reduciendo mientras se va pagando la obligación.

Se puede observar un aumento en la participación de trabajadores e impuesto a la renta debido al incremento de las ventas y el adecuado manejo de los costos y gastos dentro de la compañía lo que da como resultado la obtención de una utilidad neta incremental llegando a tener una rentabilidad en el año cinco del 24.1%.

Tabla 65  
Análisis vertical del Estado de resultado integral proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas					
(-) Costo de venta	55,9%	52,9%	47,3%	42,2%	37,7%
<b>(=) Utilidad bruta</b>	44,1%	47,1%	52,7%	57,8%	62,3%
(-) Gastos administrativos	33,8%	29,8%	26,7%	24,0%	21,5%
(-) Gastos de ventas	4,1%	3,7%	3,4%	3,0%	2,8%
<b>(=) Utilidad operacional</b>	6,2%	13,6%	22,7%	30,7%	38,0%
(-) Gastos financieros	2,8%	2,1%	1,4%	0,8%	0,3%
<b>(=) UAIT</b>	3,4%	11,5%	21,3%	30,0%	37,7%
(-) Participación trabajadores	0,5%	1,7%	3,2%	4,5%	5,7%
(-) Impuesto a la renta	0,7%	2,5%	4,5%	6,4%	8,0%
<b>Utilidad neta</b>	2,2%	7,4%	13,6%	19,1%	24,1%

Con respecto al análisis horizontal del estado de resultado integral proyectado se puede apreciar que las variaciones en general de las cuentas de costo de venta, gastos administrativos, de venta y financieros tienen un comportamiento adecuado, pero habría que tratar de mejorar en lo posible el tema de costos o aumento de ingresos ya que las utilidades netas han estado creciendo todos los años de estudio pero de manera decreciente lo que podría constituir a largo plazo una situación insostenible.

Tabla 66  
Análisis horizontal del Estado de resultado integral proyectado

	Año 1 vs año 2	Año 2 vs año 3	Año 3 vs año 4	Año 4 vs año 5
Ventas				
(-) Costo de venta	6,0%	0,1%	0,1%	0,1%
<b>(=) Utilidad bruta</b>	19,6%	25,4%	22,7%	20,8%
(-) Gastos administrativos	-1,2%	0,5%	0,5%	0,5%
(-) Gastos de ventas	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
<b>(=) Utilidad operacional</b>	144,2%	86,5%	52,1%	38,4%
(-) Gastos financieros	-18,1%	-24,6%	-36,2%	-63,2%
<b>(=) UAIT</b>	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%
(-) Participación trabajadores 15%	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%
(-) Impuesto a la renta 25%	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%
<b>Utilidad neta</b>	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%

## Análisis del estado de situación financiera proyectado

En el análisis vertical del estado de situación financiera proyectada se puede observar que del total de activos el corriente representa un 18.7% y el no corriente un 81.3% en año uno, hablando en dimensiones generales las cuentas de activo han tenido un buen tratamiento en los cinco periodos; por otro lado se tiene el comportamiento del pasivo y patrimonio donde la deuda a corto plazo representa en el año uno el 16%, la de largo plazo el 48%, mientras que el patrimonio el 36% por lo que con el patrimonio se pudiera cubrir las obligaciones a corto plazo. Analizando cada uno de los años de estudio se puede observar la empresa se encuentra en una situación financiera adecuada.

Tabla 67

*Análisis vertical del Estado de situación financiera proyectado - activo*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activos</b>					
<b>Activo corriente</b>					
Efectivo	18,7%	37,1%	58,5%	74,3%	84,4%
<b>Total Activo corriente</b>	<b>18,7%</b>	<b>37,1%</b>	<b>58,5%</b>	<b>74,3%</b>	<b>84,4%</b>
<b>Activo no corriente</b>					
Vehículos (camiones)	64,0%	54,8%	40,4%	28,5%	20,1%
Vehículos (motos)	0,9%	0,8%	0,6%	0,4%	0,3%
Equipos de comunicación	0,8%	0,7%	0,5%	0,4%	0,3%
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	3,3%	5,7%	6,3%	5,9%	5,2%
Escritorios	4,6%	3,9%	2,9%	2,0%	1,4%
Muebles para espera	1,4%	1,2%	0,9%	0,6%	0,4%
Sillas para escritorio	2,0%	1,7%	1,2%	0,9%	0,6%
Muebles de oficina - Archivadores aéreos	0,4%	0,4%	0,3%	0,2%	0,1%
Muebles de oficina - Archivadores modulares	2,1%	1,8%	1,3%	0,9%	0,7%
Muebles de oficina - mesa de reuniones	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Equipos de computación - computadores de escritorio	4,6%	3,9%	2,9%	2,1%	1,4%
Equipos de computación - computadoras laptops	1,9%	1,6%	1,2%	0,8%	0,6%
Equipos de computación - impresoras	2,7%	2,3%	1,7%	1,2%	0,9%
Suministros de oficina - grapadoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Suministros de oficina - perforadoras	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de climatización - aires acc	1,6%	1,4%	1,0%	0,7%	0,5%
Equipos de oficina - cámaras fotográficas	0,5%	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%
Equipos de oficina - Televisores	1,4%	1,2%	0,9%	0,6%	0,4%
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	4,5%	7,8%	8,6%	8,1%	7,1%
<b>Total activo no corriente</b>	<b>81,3%</b>	<b>62,9%</b>	<b>41,5%</b>	<b>25,7%</b>	<b>15,6%</b>
<b>Total activos</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 68

*Análisis vertical del Estado de situación financiera proyectado - pasivo*

<b>Pasivos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Pasivo corriente</b>					
Porción Corriente de la Deuda	12,9%	12,3%	10,1%	7,9%	0,0%
Particip. De Trab. Por Pagar	1,3%	4,2%	6,4%	7,1%	7,1%
Imp. A la Renta por Pagar	1,8%	6,0%	9,1%	10,1%	10,0%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>16,0%</b>	<b>22,5%</b>	<b>25,6%</b>	<b>25,1%</b>	<b>17,1%</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Deuda a Largo Plazo	48,0%	28,8%	11,2%	0,0%	0,0%
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>48,0%</b>	<b>28,8%</b>	<b>11,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total pasivo</b>	<b>64,0%</b>	<b>51,3%</b>	<b>36,8%</b>	<b>25,1%</b>	<b>17,1%</b>
<b>Patrimonio</b>		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Capital	30,5%	26,1%	19,3%	13,6%	9,6%
Utilidad retenidas	5,5%	22,6%	44,0%	61,3%	73,3%
<b>Total patrimonio</b>	<b>36,0%</b>	<b>48,7%</b>	<b>63,2%</b>	<b>74,9%</b>	<b>82,9%</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Analizando el estado de situación financiera de manera horizontal para examinar las variaciones entre los periodos se puede determinar que en los años de estudio la cuenta de efectivo tuvo decrementos considerables lo que se dio el supuesto de problemas en compras o cuentas por cobrar pero al evaluar las cuentas por pagar han tenido un comportamiento de reducción y las cuentas por cobrar han tenido una rotación adecuada por lo que se determina que hay que tomar cartas sobre el asunto del incremento de ventas, ya que las utilidades han tenido reducciones y podrían presentarse inconvenientes a largo plazo.

Tabla 69

## Análisis horizontal del Estado de situación financiera proyectado

	Año 1 vs año 2	Año 2 vs año 3	Año 3 vs año 4	Año 4 vs año 5
<b>Activos</b>				
<b>Activo corriente</b>				
Efectivo	131,3%	113,8%	80,1%	61,2%
<b>Total Activo corriente</b>	<b>131,3%</b>	<b>113,8%</b>	<b>80,1%</b>	<b>61,2%</b>
<b>Activo no corriente</b>				
Vehículos (camiones)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Vehículos (motos)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de comunicación	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	100,0%	50,0%	33,3%	25,0%
Escritorios	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muebles para espera	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Sillas para escritorio	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muebles de oficina - Archivadores aéreos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muebles de oficina - Archivadores modulares	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Muebles de oficina - mesa de reuniones	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de computación - computadores de escritorio	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de computación - computadoras laptops	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de computación - impresoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Suministros de oficina - grapadoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Suministros de oficina - perforadoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de climatización - aires acc	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de oficina - cámaras fotográficas	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equipos de oficina - Televisores	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	100,0%	50,0%	33,3%	25,0%
<b>Total activo no corriente</b>	<b>-9,7%</b>	<b>-10,7%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>-13,6%</b>
<b>Total activos</b>	<b>16,7%</b>	<b>35,5%</b>	<b>41,9%</b>	<b>42,0%</b>
<b>Pasivos</b>				
<b>Pasivo corriente</b>				
Porción Corriente de la Deuda	11,2%	11,2%	11,2%	-100,0%
Particip. De Trab. Por Pagar	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%
Imp. A la Renta por Pagar	278,7%	106,4%	57,9%	41,1%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>63,5%</b>	<b>54,4%</b>	<b>39,5%</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Pasivo no corriente</b>				
Deuda a Largo Plazo	-29,9%	-47,3%	-100,0%	
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>-29,9%</b>	<b>-47,3%</b>	<b>-100,0%</b>	
<b>Total pasivo</b>	<b>-6,5%</b>	<b>-2,8%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital		0,0%	0,0%	0,0%
Utilidad retenidas	378,7%	163,3%	97,9%	69,8%
<b>Total patrimonio</b>	<b>58,1%</b>	<b>75,8%</b>	<b>68,1%</b>	<b>57,2%</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>16,7%</b>	<b>35,5%</b>	<b>41,9%</b>	<b>42,0%</b>

## **Razones Financieras**

Las razones financieras permitirán a la empresa evaluar la situación de la misma, dentro de estas se tiene razones de liquidez, de actividad, de deuda y de rentabilidad. La razón de liquidez permitirá a la compañía ver la capacidad con sus activos líquidos hacer frente a sus obligaciones a corto plazo en el caso de estudio se puede observar que esta razón es superior a 1 en todos los periodos por lo que se puede definir que la empresa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo sin inconvenientes.

Con respecto a las razones de actividad sirven para medir la eficiencia de la organización al usar los recursos con respecto a los activos no corrientes y al total de activos esta razón fue en aumento año a año por lo que se considera que están haciendo un adecuado uso de los recursos de la organización. Las razones de deuda permitirán evaluar el nivel de deuda de la empresa con respecto a la deuda total se puede apreciar que este indicador se ha ido reduciendo año a año pasando de 64% en el año uno al 17% en el año cinco de igual manera con su representación para el patrimonio pasó de 178% al 21%.

Con respecto al índice de rentabilidad la empresa ha generado de manera adecuada tomando en cuenta el incremento independiente de cada uno de los periodos, pasando la utilidad neta del 2% en el año uno al 24% en el año cinco, este comportamiento ha sido similar en cuanto a la utilidad sobre activos totales y capital neto.

Tabla 70  
Razones financieras

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Razones de liquidez</b>					
Razón circulante = Activo circulante / Pasivo circulante	1,17	1,65	2,29	2,96	4,92
<b>Razón de actividad</b>					
Rotación de activos fijos = Ventas/Activos fijos netos	3,12	3,87	4,85	6,18	8,01
Rotación de activos totales = Ventas/Activos totales	2,54	2,43	2,01	1,59	1,25
<b>Razones de solvencia</b>					
Razón de deuda total = Pasivo total/activo total	0,64	0,51	0,37	0,25	0,17
Razón de deuda capital = Deuda total/Capital total	1,78	1,05	0,58	0,34	0,21
Multiplicador = Activo total/Capital total	2,78	2,05	1,58	1,34	1,21
<b>Razones de rentabilidad</b>					
Margen de utilidad = Utilidad neta/Ventas	0,02	0,07	0,14	0,19	0,24
Rendimiento sobre los activos = Utilidad neta/activos totales	0,06	0,18	0,27	0,30	0,30
Rendimiento sobre capital = Utilidad neta/capital contable total	0,15	0,37	0,43	0,41	0,36

### Factibilidad Financiera

La factibilidad financiera permitirá evaluar financieramente la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta que el TIR deberá ser superior a la tasa pasiva que paga el Banco Central del Ecuador y que el VAN deberá ser mayor a cero, partiendo del flujo de caja el cual registra las entradas y salidas de dinero, de la inversión total se resta el aporte de los accionistas lo que da el monto a proyectar dando como resultado una tasa interna de retorno (TIR) del 47.01% y un VAN por el valor de \$306,439.23 con una recuperación de la inversión en 2 años diez meses y 20 días por lo que se determina que el proyecto es factible financieramente.

Para la valoración de los activos financieros se hizo la utilización del Capital Asset Pricing Model (CAPM), la cual permite establecer el retorno que requerirá un activo para

ello se aplicará la fórmula  $K_s = r_f + (r_m - r_f) \beta$ ; donde  $K_s$  hace referencia a la rentabilidad que se espera del activo,  $r_f$  la rentabilidad sin riesgo para ellos se aplica la tasa de los bonos de EEUU a 5 años debido a su característica de menor riesgo. Por lo expuesto,  $R_f$  será igual a 2.91% que es la tasa del bono de los EEUU, el  $\beta$  es de 1.17 que representa la industria a la que representa el presente trabajo de investigación (Leonard N. Stern School of Business, 2018) y  $r_m$  es la prima de riesgo de Ecuador 12.58%. Al momento de reemplazar los valores en la fórmula se obtiene un valor del 14.22% a este resultado se le aumenta el riesgo país actual en el Ecuador el cual es de 6.96% según datos del BCE dando como resultado una tasa del 21.18% la misma que se aplicará al VAN.

Tabla 71  
*Factibilidad financiera TIR y VAN*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	(405.577,08)					
UAIT		34.081,57	129.062,05	266.443,74	420.625,91	593.637,37
Pago part. trab.		-	(5.112,24)	(19.359,31)	(39.966,56)	(63.093,89)
Pago de IR		-	(7.242,33)	(27.425,69)	(56.619,29)	(89.383,01)
Efectivo neto		34.081,57	116.707,49	219.658,74	324.040,06	441.160,47
(+) Deprec. área prod.		13.100,00	13.100,00	13.100,00	13.100,00	13.100,00
(+) Deprec. área adm.		17.839,33	17.839,33	17.839,33	17.839,33	17.839,33
(+) Amortizac. G. pre-operac.		7.909,76	-	-	-	-
(+) Aporte accionistas	120.000,00					
(+) Valor residual de act. tang.						196.443,33
(+) Recuperación cap. trabajo						78.037,40
(+) Préstamo concedido		(45.676,29)	(50.790,47)	(56.477,25)	(62.800,77)	(69.832,30)
<b>Flujo neto del periodo</b>	<b>(285.577,08)</b>	<b>27.254,37</b>	<b>96.856,35</b>	<b>194.120,82</b>	<b>292.178,62</b>	<b>676.748,25</b>
<b>Saldo periodo de recuperación</b>	<b>(285.577,08)</b>	<b>(258.322,71)</b>	<b>(161.466,35)</b>	<b>32.654,46</b>	<b>324.833,09</b>	<b>1.001.581,34</b>
<b>TIR</b>	<b>47,01%</b>					
<b>VAN</b>	<b>306.439,23</b>					

## Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel en el cual un negocio no gana ni pierde, con respecto al escenario del presente plan de negocio se aplicará el punto de equilibrio de productos múltiples donde se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \left( C^f / M^c \text{ ponderada} \right) \times \% \text{ participación}$$

Los costos fijos se dividen para el margen de contribución ponderada y se multiplica por la participación de ventas de cada producto, dando como resultado el punto de equilibrio por producto para asesoría que fue de 23, para despachos de aduana fue de 198 y para logística y transporte de 57.

Tabla 72  
*Punto de equilibrio múltiple*

Productos	Unidades Ventidas	% Part.	pvp	Costo variable	Margen Contribuc ión	Margen Ponderad o	Punt o equili brio Unid ades	Punto de equilibrio Mensual
Asesoría	6.800	8,2%	80,0	44,72	35,28	2,88	272	23
Despachos de aduana	59.432	71,4%	349,6	195,43	154,17	110,09	2.379	198
Logística y transporte	17.000	20,4%	100,0	55,90	44,10	9,01	680	57
<b>Total</b>	<b>83.232</b>	<b>100%</b>				<b>122,0</b>	<b>3.332</b>	<b>278</b>

## Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad podrá determinar unos supuestos de acuerdo a las proyecciones del negocio estos escenarios pueden ser conservador, moderado y optimista, con respecto al escenario conservador se realiza un supuesto con un incremento de ventas del 1% y de costos del 2% dando como resultado un TIR del 39.95% y VAN por el valor de \$196,322.67.

Tabla 73  
Análisis de sensibilidad conservador

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	405.577,1	-	-	-	-	-
Ventas		1.008.771,8	1.130.028,9	1.265.897,9	1.418.143,5	1.588.743,7
(-) Costo de venta		-569.494,4	-603.881,0	-604.452,2	-605.032,0	-605.620,4
<b>(=) Utilidad bruta</b>		<b>439.277,5</b>	<b>526.147,8</b>	<b>661.445,7</b>	<b>813.111,6</b>	<b>983.123,3</b>
(-) Gastos administrativos		-337.171,0	-333.034,5	-334.680,0	-336.358,3	-338.070,3
(-) Gastos de ventas		-40.950,0	-41.564,3	-42.187,7	-42.820,5	-43.462,8
<b>(=) Utilidad operacional</b>		<b>61.156,5</b>	<b>151.549,1</b>	<b>284.578,0</b>	<b>433.932,7</b>	<b>601.590,2</b>
(-) Gastos financieros		-28.253,6	-23.139,4	-17.452,6	-11.129,1	-4.097,6
<b>(=) UAIT</b>		<b>32.902,9</b>	<b>128.409,7</b>	<b>267.125,4</b>	<b>422.803,6</b>	<b>597.492,6</b>
Pago part. trab.		0,0	-5.112,2	-19.359,3	-39.966,6	-63.093,9
Pago impuesto a la renta		0,0	-7.242,3	-27.425,7	-56.619,3	-89.383,0
<b>Efectivo neto</b>		<b>32.902,9</b>	<b>116.055,1</b>	<b>220.340,4</b>	<b>326.217,7</b>	<b>445.015,7</b>
(+) Deprec. área prod.		13.100,0	13.100,0	13.100,0	13.100,0	13.100,0
(+) Deprec. área adm.		17.839,3	17.839,3	17.839,3	17.839,3	17.839,3
(+) Aporte accionistas	120.000,0	-	-	-	-	-
(+) Préstamo concedido		-45.676,3	-50.790,5	-56.477,3	-62.800,8	-69.832,3
<b>Flujo neto del periodo</b>	<b>285.577,1</b>	<b>18.165,9</b>	<b>96.204,0</b>	<b>194.802,5</b>	<b>294.356,3</b>	<b>406.122,7</b>
<b>Saldo periodo de recuperación</b>	<b>285.577,1</b>	<b>-267.411,2</b>	<b>-171.207,2</b>	<b>23.595,2</b>	<b>317.951,5</b>	<b>724.074,2</b>
<b>TIR</b>	<b>39,95%</b>					
<b>VAN</b>	<b>196.322,6</b>					
	<b>7</b>					

Por otro lado está el escenario del análisis de sensibilidad optimista donde se plantean los supuestos de incremento en las ventas por el 2% y en costos del 2% lo que refleja un mayor retorno sobre la inversión ya que arrojó un TIR del 43.27%, mientras que el VAN fue del valor de \$231,758.55.

Tabla 74  
Análisis de sensibilidad optimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	405.577,1	-	-	-	-	-
Ventas		1.018.759,7	1.141.217,3	1.278.431,5	1.432.184,6	1.604.473,9
(-) Costo de venta		-569.494,4	-603.881,0	-604.452,2	-605.032,0	-605.620,4
<b>(=) Utilidad bruta</b>		<b>449.265,3</b>	<b>537.336,2</b>	<b>673.979,3</b>	<b>827.152,6</b>	<b>998.853,5</b>
(-) Gastos administrativos		-337.171,0	-333.034,5	-334.680,0	-336.358,3	-338.070,3
(-) Gastos de ventas		-40.950,0	-41.564,3	-42.187,7	-42.820,5	-43.462,8
<b>(=) Utilidad operacional</b>		<b>71.144,3</b>	<b>162.737,5</b>	<b>297.111,7</b>	<b>447.973,7</b>	<b>617.320,3</b>
(-) Gastos financieros		-28.253,6	-23.139,4	-17.452,6	-11.129,1	-4.097,6
<b>(=) UAIT</b>		<b>42.890,7</b>	<b>139.598,1</b>	<b>279.659,0</b>	<b>436.844,6</b>	<b>613.222,7</b>
Pago part. trab.		0,0	-5.112,2	-19.359,3	-39.966,6	-63.093,9
Pago impuesto a la renta		0,0	-7.242,3	-27.425,7	-56.619,3	-89.383,0
<b>Efectivo neto</b>		<b>42.890,7</b>	<b>127.243,5</b>	<b>232.874,0</b>	<b>340.258,7</b>	<b>460.745,8</b>
(+) Deprec. área prod.		13.100,0	13.100,0	13.100,0	13.100,0	13.100,0
(+) Deprec. área adm.		17.839,3	17.839,3	17.839,3	17.839,3	17.839,3
(+) Aporte accionistas	120.000,0	-	-	-	-	-
(+) Préstamo concedido		-45.676,3	-50.790,5	-56.477,3	-62.800,8	-69.832,3
<b>Flujo neto del periodo</b>	<b>285.577,1</b>	<b>28.153,7</b>	<b>107.392,4</b>	<b>207.336,1</b>	<b>308.397,3</b>	<b>421.852,9</b>
<b>Saldo periodo de recuperación</b>	<b>285.577,1</b>	<b>-257.423,3</b>	<b>-150.031,0</b>	<b>57.305,1</b>	<b>365.702,4</b>	<b>787.555,3</b>
<b>TIR</b>	<b>43,27%</b>					
<b>VAN</b>	<b>231.758,5</b>					
	<b>5</b>					

Los escenarios no son halagadores debido a las condiciones macroeconómicas que puede pasar en el Ecuador, ya que la industria de importaciones y exportaciones dependen mucho de la no apreciación del dólar y de que no haya caídas en los precios de petróleo, aunque en la actualidad dichos escenarios por el lado del petróleo ha tenido una tendencia alcista hay que aplicar la sensibilidad del caso, debido a que los precios del petróleo se manejan de manera especulativa debido a la subida de tasa de intereses de los EEUU lo que ocasionaría encarecimiento de las exportaciones del Ecuador. Esto se debe a la venta de contratos de petróleo por parte de los operadores bursátiles ya que prefieren realizar dichas operaciones al momento que las tasas de interés de EEUU aumenten para invertir en activos de bajo riesgo como lo son los de renta fija ya representarían un rendimiento más alto y esto afectaría de manera directa al Ecuador.

## Conclusiones

Con respecto al objetivo uno el cual indica las actividades que realizan los agentes de aduanas en el Ecuador se concluye que son los encargados de gestionar en nombre del importador y exportador los trámites, formalidades y diligencias administrativas ante las aduana, entre los principales servicios están la asesoría técnica y legal para realizar las importaciones y exportaciones así como los procedimientos aduaneros, logísticos y transporte para el traslado de los bienes en el lugar pactado por el importador o exportador.

Con respecto al objetivo dos que indica analizar la situación actual, se concluye que en la actualidad existen 305 agentes de aduanas los mismos que están facultados y legalmente autorizados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, para realizar todo tipo de actividad en representación de los importadores y exportadores, de los cuales el 11% operan como persona jurídica, mientras que el 89% como persona natural; también se pudo identificar que en el momento de este estudio existen 4,259 importadores registrados en el SENA, los cuales también realizan actividades exportadoras.

Con respecto a los factores que inciden en la decisión de cambio del modelo de gestión se concluye que en base a la encuesta desarrollada para determinar necesidades y características de los potenciales clientes, estructurado por 12 preguntas se conoció sobre la antigüedad en el mercado, tipo de empresa, actividad que realiza, actividad de comercio exterior, razones por la que utiliza los servicios de un agente de aduana, frecuencia de servicios, servicios que utiliza, cumplimiento de expectativas, satisfacción del precio y deseos sobre el servicio y cambio de agente. Se concluye que el estar facultado legalmente es la principal razón por la que se utiliza los servicios de un agente aduanero, los principales servicios que se requieren son la transmisión electrónica de la DAI en ECUAPASS y el pago de almacenaje y retiro de la mercadería; entre las preferencias para un agente de aduana

están la apertura de centros especializados de atención al cliente y el tener una imagen institucional.

De acuerdo al cuarto objetivo específico sobre el modelo de gestión se concluyó que el presente plan de negocios consta de un organigrama compuesto por 52 colaboradores repartidos en los 9 puntos que se tendrá presencia en el Ecuador como Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja para poder desarrollar los servicios ofrecidos de Asesoría, despacho y logística y transporte de aduanas.

El objetivo cinco el cual indica la rentabilidad de implementar las actividades de agentes de aduanas se concluyó que se necesitó de una inversión inicial de \$405,577.08 de los cuales \$120,000 fue capital propio y financiamiento de \$285,577.08 de los cuales se obtuvo una tasa interna de retorno del 47.01% y un valor actual neto de \$306,439.23; por tanto, se establece que el presente plan de negocios es factible financieramente.

## **Recomendaciones**

Una vez concluido el desarrollo de la tesis se demuestra que existe la viabilidad técnica, legal, administrativa y financiera ejecutar este proyecto de implementación de una empresa de servicios de asesoría en comercio exterior, despachos de aduana y transporte de carga en el Ecuador con cobertura a nivel nacional, la misma que se desarrolla en la fortalecida industria del comercio internacional.

Se recomienda a personas naturales, sociedades y agentes de aduana que deseen obtener una atractiva tasa de retorno de sus recursos económicos no comprometidos, invertir en la ejecución de este proyecto tiene una proyección de mediano y largo plazo, que se desarrolla dentro de una industria que genera y moviliza miles de millones de dólares como es el comercio internacional.

Se recomienda a los emprendedores de negocios a confiar e invertir en la generación de negocios en su país y a través de esto contribuir a la economía nacional, la dinamización de los mercados, generación de fuentes de empleo, incremento del producto interno bruto, generar contribución fiscal que a través del estado se distribuye para el bienestar de toda la población.

## Bibliografía

- Álvarez, I. (2016). *Finanzas estratégicas y creación de valor*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ansotegui, C., Gómez, F., & González, R. (2015). *Ética de las finanzas*. Desclée De Brouwer.
- Arguedas, R., González, J., González, J., & Martín, R. (2016). *Ejercicios de finanzas empresariales*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Armstrong, G., & Kloter, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2017). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Autoridad Portuaria de Esmeraldas. (2016). *Autoridad Portuaria de Esmeraldas*. Recuperado el 8 de Enero de 2016, de <http://www.puertoesmeraldas.gob.ec/index.php/clientes/importadores>
- Autoridad Portuaria de Puerto Bolivar. (2016). *Autoridad Portuaria de Puerto Bolivar*. Recuperado el 12 de Enero de 2016, de [http://www.puertobolivar.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=124&Itemid=206](http://www.puertobolivar.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=124&Itemid=206)
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Buenaventura, G. (2016). *Finanzas internacionales aplicadas a la toma de decisiones*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Competitividad, M. d. (2015). *Objetivos institucionales*. Recuperado el 12 de Enero de 2016, de <http://aplicaciones.mipro.gob.ec/mushoq/frontEnd/expImp.php>

Córdoba, M. (2015). *Finanzas Internacionales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Cue, A. (2015). *Negocios Internacionales: En un mundo globaliz*. México D.F: Grupo Editorial Patria.

de Pablo, R., & de Pablo, A. (2014). *Práctica en gestión financiera*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Francisco, P., & Serna, G. (2015). *Finanzas cuantitativas básicas*. Madrid: Ediciones Paraninfo.

García, V. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México D.F: Grupo Editorial Patria.

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Naucalpan de Juárez: Pearson.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. 6a. Ed. Mexico D.F.: McGraw-Hill.

International Monetary Fund. External Relations Dept. (2017). *Finanzas y Desarrollo*. Washington: International Monetary Fund.

Kozikowski, Z. (2013). *Finanzas internacionales*. México D.F: McGraw-Hill.

Leonard N. Stern School of Business. (2018). *Betas by Sector (US)*. Obtenido de [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Lombana, J., Rozas, S., Corredor, C., Silva, H., Castellanos, A., González, J., & Ortiz, M. (2016). *Negocios internacionales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Martín, J. (2014). *Finanzas para todos*. Madrid: LID.
- Mateu, J. (2018). *Casos prácticos de finanzas y mercados financieros 2a. Ed.* Madrid: Fund. Universidad San Pablo.
- Minervini, N. (2015). *Ingeniería de la exportación*. Madrid: ESIC.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). Exportaciones No Petroleras. *Boletín Mensual de Comercio Exterior*, 7.
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *Acuerdos Comerciales*. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2015). *Objetivos institucionales*. Obtenido de <http://aplicaciones.mipro.gob.ec/mushoq/frontEnd/index.php>
- Mondino, D. (2008). *Finanzas para empresas competitivas*. Buenos Aires: Granica.
- Muñoz, Á. (2017). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Ediciones Académicas.
- Omeñaca, J. (2017). *Contabilidad innecesariamente complicada*. Madrid: Grupo Planeta.
- Omeñaca, J. (2017a). *Plan General de Contabilidad y PGC de PYMES comentados: 8a Edición*. Madrid: Grupo Planeta.
- Omeñaca, J. (2017b). *Supuestos prácticos de contabilidad financiera y de sociedades: 7a Edición*. Madrid: Grupo Planeta.

- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Pacheco, C. (2016). *Las finanzas y los negocios internacionales, su impacto en la competitividad*. México D.F: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Peña, C. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional*. Barcelona: Marge Books.
- Ross, S. (2018a). *Finanzas Corporativas, 11a. Ed.* México D.F: McGraw-Hill.
- Ross, S. (2018b). *Fundamentos de Finanzas Corporativas, 11a. Ed.* México D.F: McGraw-Hill.
- Rusu, C. (2018). [http://zeus.inf.ucv.cl/~rsoto/cursos/DII711/Cap4\\_DII711.pdf](http://zeus.inf.ucv.cl/~rsoto/cursos/DII711/Cap4_DII711.pdf). Obtenido de [http://zeus.inf.ucv.cl/~rsoto/cursos/DII711/Cap4\\_DII711.pdf](http://zeus.inf.ucv.cl/~rsoto/cursos/DII711/Cap4_DII711.pdf)
- Salazar, A. (2018). *Método deductivo y método inductivo*. Obtenido de [http://www.academia.edu/10932957/M%C3%A9todo\\_deductivo\\_y\\_metodo\\_inductivo](http://www.academia.edu/10932957/M%C3%A9todo_deductivo_y_metodo_inductivo)
- Servicio de Rentas Internas. (2018). *Requisitos Sociedades*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-sociedades>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2018). *Servicios para OCES*. Recuperado el 12 de SEPTIEMBRE de 2018, de <https://www.aduana.gob.ec/servicios-para-oces/>
- Servicio Nacional de Aduanas. (13 de Abril de 2012). Resolución No. SENAE-DGN-2012-0140-RE. *Tarifario que Regula los Honorarios Mínimos para los Agentes de Aduana*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Servicio Nacional de Aduanas. (12 de Marzo de 2016). *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. Recuperado el 12 de Marzo de 2016, de Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador: [www.aduana.gob.ec/files/uploads/AGENTES.xlsx](http://www.aduana.gob.ec/files/uploads/AGENTES.xlsx)

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (15 de Julio de 2011). Resolución No. DGN-0409. *Reglamento que Regula la Actividad de los Agentes de Aduana*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018a). *Constitución de Compañía*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalConstitucionElectronica/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2018b). *Tasas y tarifas por servicios notariales*. Obtenido de [https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/ConstitucionElectronica/Tarifas!/ut/p/a1/jY89D4IwEIZ\\_iwNr7\\_hS49YBmqDRyQhdDJJaMIWSUuHvi6wKettndnifve8AhBd7kfSVzW-kmV--dr68B2yMLGCYs3sRI8ei5kRv5QRSOQDYPnDz3Px9nhuIv\\_wJ8CZkaTMBCRAJcKn2b3s1oc\\_O3ErgRd2GEIU8znktr227noIP](https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/ConstitucionElectronica/Tarifas!/ut/p/a1/jY89D4IwEIZ_iwNr7_hS49YBmqDRyQhdDJJaMIWSUuHvi6wKettndnifve8AhBd7kfSVzW-kmV--dr68B2yMLGCYs3sRI8ei5kRv5QRSOQDYPnDz3Px9nhuIv_wJ8CZkaTMBCRAJcKn2b3s1oc_O3ErgRd2GEIU8znktr227noIP)

Universidad de Valencia. (2018). *Tipos de estudio*. Obtenido de <https://www.uv.es/invsalud/invsalud/disenyo-tipo-estudio.htm>

Vera, M. (2015). *El Precio de venta en el Comercio Internacional: Guía para realizar un buen escandallo de costes y establer el precio de venta*. Guadalajara: Manuel Vera López.

Vergara, N. (2016). *Marketing y comercialización internacional*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

# Anexos

## Anexo 1. Formato de Encuesta



### ANEXO 1. ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

NOMBRE DE LA EMPRESA:	
DIRECCIÓN:	
TELÉFONOS:	
CIUDAD:	
E MAIL:	

1. ¿En qué año inició sus actividades?

Seleccione  
Periodo

2000 -  
2004  
2005 -  
2009  
2010 -  
2014  
2015 -  
2016


2. ¿Como se encuentra usted constituido?

Persona Natural

Persona  
Jurídica

3. Seleccione la actividad principal que realiza.

Importación

Export  
ación

Importación y  
Exportación

4. ¿Con que categoría de bienes realiza actividades de comercio exterior?

Medicinas

Vestimenta

Alimentos de consumo humano

Alimentos de consumo animal

Vehículos

Partes y piezas de vehículos

Artículos de oficina


Libros,  
revistas  
Bicicletas

Juguetes infantiles

Material de imprenta

Teléfonos celulares,  
tablets

Computadoras, laptos

Accesorios para  
computadoras

Bisutería femenina

**5. ¿Utiliza los servicios de un agente de aduanas para sus trámites de comercio exterior?**

Si  No

Nota: si su respuesta es Si, continúe la encuesta. Si es No, la encuesta ha terminado. Gracias.

**6. ¿Porque utiliza los servicios de un agente de aduanas?**

Experiencia	<input type="checkbox"/>	Conocimiento	<input type="checkbox"/>
Buen servicio	<input type="checkbox"/>	Confianza y seguridad	<input type="checkbox"/>
Soluciones integrales	<input type="checkbox"/>	Está facultado legalmente	<input type="checkbox"/>

**7. ¿Con que frecuencia al mes utiliza los servicios de un agente de aduanas?**

1 - 2	<input type="checkbox"/>
3 - 4	<input type="checkbox"/>
5 - 6	<input type="checkbox"/>
7 - 8	<input type="checkbox"/>
9 - 10	<input type="checkbox"/>

1. Trámite para obtener Certificado de Firma Electrónica - Security Data	<input type="checkbox"/>
2. Solicitud y registro en Aduana - SENA E como importador o exportador	<input type="checkbox"/>
3. Apertura de documentos previos	<input type="checkbox"/>
4. Retiro de documentos de transporte - Guías aéreas, marítimas o terrestres	<input type="checkbox"/>
5. Revisión y preparación de documentos soporte y acompañamiento	<input type="checkbox"/>
6. Transmisión electrónica de la DAI en ECUAPASS	<input type="checkbox"/>
7. Pago de tributos aduaneros	<input type="checkbox"/>
8. Aforo físico, documental o automático	<input type="checkbox"/>
9. Seguimiento del trámite en Aduana	<input type="checkbox"/>
10. Pago de almacenaje y retiro de la mercadería	<input type="checkbox"/>
11. Transporte interno y entrega de la mercadería importada	<input type="checkbox"/>
12. Cierre de la importación o exportación	<input type="checkbox"/>

**9. ¿Su agente de aduanas satisface totalmente sus expectativas de servicio?**

Siempre	<input type="checkbox"/>	Rara vez	<input type="checkbox"/>
Frecuentemente	<input type="checkbox"/>	Nunca	<input type="checkbox"/>
Alguna vez	<input type="checkbox"/>		

10. ¿Está usted de acuerdo con el valor que le paga a su agente de aduanas por el servicio recibido?

Si  No

11. ¿Cómo cree que su agente de aduanas puede mejorar el servicio?

Aperturar centros especializados de atención al cliente	<input type="checkbox"/>	Tener personal de apoyo especializado	<input type="checkbox"/>
Cumplimiento de plazos	<input type="checkbox"/>	Tener una imagen institucional	<input type="checkbox"/>

12. ¿En el último año cuantas veces ha cambiado de agente de aduanas?

1	<input type="checkbox"/>	4	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	5	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>		

*Muchas gracias por su participación.*

## Anexo 2. Segmento, categoría y listado de servicios que ofrece la empresa

Y & H-J Agente de Aduana		
Productos que ofrece la empresa		
SEGMENTO	CATEGORÍA	PRODUCTO
CONSULTORÍA Y ASESORÍA	Asesoría en Legislación Aduanera y Tributaria	Asesoría en Legislación Aduanera.
		Asesoría en Tributación Aduanera.
		Servicio de Clasificación y Valoración de Producto.
		Reclamos de Pago Indevido
		Impugnación a Rectificaciones de tributos (Reclamos administrativos)
GESTIÓN DE DOCUMENTACIÓN PREVIA	Apertura de Licencias, Permisos y Autorizaciones	Trámite para obtener Certificado de Firma Electrónica - Security Data
		Solicitud y registro en Aduana como importador-exportador - SENA
		Apertura de documentos previos DJO, CO - VUE
		Revisión y preparación de documentos soporte y acompañamiento
DESPACHOS DE ADUANA	Importación	<b>Regímenes de no transformación</b>
		Importación para el consumo (Régimen 10)
		Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Régimen 20)
		Reimportación en el mismo estado (Régimen 32)
		Reposición con franquicia arancelaria (Régimen 11)
		Depósitos aduaneros (Régimen 70)
		<b>Regímenes de transformación</b>
		Admisión temporal para perfeccionamiento activo (Régimen 21)
	Transformación bajo control aduanero (Régimen 72)	
	Exportación	<b>Regímenes de no transformación</b>
		Exportación definitiva (Régimen 40)
		Exportación temporal para reimportación en el mismo estado (Régimen 50)
		Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo (Régimen 51)
	Otros Regímenes Aduaneros	Devolución condicionada (Régimen 53)
		Almacén libre (Régimen 73)
		Almacén especial (Régimen 75)
		Ferias internacionales (Régimen 24)
		Tránsito aduanero (Régimen 80 - DTAI)
		Reembarque (Régimen 83)
		Transbordo (Régimen 81)
	Regímenes de Excepción (Declaración Aduanera Simplificada)	"Tráfico Postal Internacional" y "Mensajería Acelerada o Courier"
		Tráfico Fronterizo.
		Menaje de casa y equipo de trabajo
		Efectos personales de viajeros (sala de arribo)
		Aprovisionamiento
		Vehículo de uso privado de turista
	LOGÍSTICA Y TRANSPORTE	Logística
Transporte		Transporte pesado y liviano interno a nivel nacional



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Floreano Cruz, Hernán Enrique** con C.C: # **0919330746** autor del trabajo de titulación: “Estudio de factibilidad económica para establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Ecuador”, previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 25 de febrero del 2019

f. \_\_\_\_\_  
Nombre: **Floreano Cruz, Hernán Enrique**  
C.C: **0919330746**



**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



**SENESCYT**

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad económica para establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Ecuador.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Floreano Cruz Hernán Enrique		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Econ. David Coello C. Mgs, Ing. Luis Renato Garzón Jiménez, Mgs. Econ. Felipe Álvarez Ordóñez, Mgs.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>CARRERA:</b>	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	MAGÍSTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	25 de febrero del 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	121
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Aduana, Comercio Exterior		
<b>PALABRAS CLAVES:</b>	Aduana, Importación, Exportación, Comercio Exterior, Negocios		
<b>Resumen:</b>			
<p>El agente de aduana es la persona calificada para que en nombre del importador y exportador realice las operaciones de comercio exterior, el presente plan de negocio tuvo como objetivo general determinar la factibilidad económica de establecer una empresa de servicios de agentes de aduana en Guayaquil, para lo cual se analizó la situación actual de la industria, donde se estableció que existe 305 agentes de aduanas en los cuales el 11% son personas jurídicas y el 89% personas naturales. La metodología utilizada tuvo un enfoque cuantitativo con alcance exploratorio y descriptivo, la población fue de 4,259 importadores a nivel nacional y se va tener presencia en Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta, Puerto Bolívar, Esmeraldas, Tulcán, Latacunga, Huaquillas y Loja, con una muestra de 353 unidades los servicios prestados serán de asesoría, despacho y logística y transporte de aduanas, para lo cual se necesitó una inversión inicial de \$405,577.08 de los cuales \$120,000 fue capital propio y financiamiento de \$285,577.08, se obtuvo una tasa interna de retorno del 47.01% y un valor actual neto de \$306,439.23, cuya recuperación fue en dos años diez meses y veinte días; por tanto se establece que es factible financieramente.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	Teléfono: +593-0981268003	E-mail: <a href="mailto:hernanf22@hotmail.com">hernanf22@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> Eco. María Teresa Alcívar Avilés. PhD		
	Teléfono: 3804600 ext. 5065		
	E-mail: <a href="mailto:teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec">teresa.alcivar@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			