



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TÍTULO:
CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y
DISTRIBUIDORA DE MATERIALES ELECTRICOS Y EQUIPOS
DE ILUMINACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

AUTOR:

Juan Xavier Baldeón Calderón

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de
Ingeniero Comercial**

TUTOR:

Econ. Pico Versoza Lucía Magdalena, MBA

Guayaquil, Ecuador

Año 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el **Sr. Juan Xavier Baldeón Calderón**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**.

TUTOR (A)

Econ. Pico Versoza Lucía Magdalena, MBA

DIRECTOR DELA CARRERA

Ing. Pereira Vergara Darío Marcelo, Mgs.

Guayaquil, Agosto 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Juan Xavier Baldeón Calderón

DECLARA QUE:

El Trabajo de Titulación **Creación de una Empresa Importadora y Distribuidora de Materiales Eléctricos y Equipos de Iluminación en la ciudad de Guayaquil** previa a la obtención del Título **de Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado 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 nuestra total autoría. En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, agosto del 2015

AUTOR:

Juan Xavier Baldeón Calderón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Juan Xavier Baldeón Calderón

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE MATERIALES ELECTRICOS Y EQUIPOS DE ILUMINACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Agosto del 2015

AUTOR:

Juan Xavier Baldeón Calderón

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fuerza y sabiduría para lograr la meta de titularme como profesional

A mis padres, mi esposa e hijas por su amor y apoyo incondicional, a la Universidad Católica Santiago de Santiago de Guayaquil, a mi tutora Eco. Lucía Pico por su orientación y apoyo incondicional en la elaboración de la presente tesis.

Juan Xavier Baldeón Calderón

DEDICATORIA

Quiero Dedicar esta tesis especialmente a mi Padre ejemplo de trabajo y sabiduría que ha sabido guiarme durante toda mi vida, a mi madre que por su cariño y entrega, a mi amada esposa por su amor y paciencia, a mis bellas hijas que son mi motivación para alcanzar nuevos logros en la vida.

A la memoria de mi hermano Fernando que aunque no esté junto a mí, sé que desde el cielo estará compartiendo este triunfo.

Juan Xavier Baldeón Calderón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CALIFICACIÓN

Econ. Pico Versoza Lucía Magdalena, MBA.

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de titulación titulado “CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE MATERIALES ELECTRICOS Y EQUIPOS DE ILUMINACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL” está compuesto por cinco capítulos en lo que se ha considerado los parámetros generales con respecto a la creación de una empresa importadora cumpliendo todos los requisitos exigidos por la ley para la formación de la misma y obtención de Certificado y Registro de Importador, trámite que en la actualidad es transparente y tiende a simplificar los procesos burocráticos, generando un dinamismo en la importación de materiales, su ingreso y nacionalización.

Se enuncia el objetivo principal el cual persigue el ingreso de la empresa al mercado, presentando los métodos empleados para evaluar el desempeño de la organización.

La ejecución de un estudio de mercado dirigido principalmente a los potenciales clientes permitió conocer que los productos a importar tienen una acogida amplia y por ende se considera un proyecto viable.

Se realizó un análisis FODA en el que se analizaron las características de la empresa, su enfoque y las gestiones que se van a realizar para su ingreso al mercado, luego de analizar ésta información se estableció una estrategia para definir los cursos de acción que permitan reducir debilidades y aumentar fortalezas dentro de la organización, registrando el progreso de la gestión realizada y los resultados obtenidos durante este proceso.

Para la puesta en marcha de la Empresa se realizó una inversión inicial de \$ 82.572,14 de los cuales \$ 22.572.14 (27%) corresponde a Capital propio y los \$ 60.000.00 (73%) restante financiado por un Banco de la ciudad a un plazo de 10 años. Los resultados financieros después de considerar los costos y gastos nos dan como resultado un TIR del 21,45% siendo un porcentaje que nos permite considerar que el proyecto es viable y la empresa completamente rentable.

Palabras Clave: Registro de Importador, Requisitos exigidos por la ley, Procesos Burocráticos, Nacionalización, Debilidades, Fortalezas. TIR.

EXECUTIVE SUMMARY (ABSTRACT)

The thesis titled "Starting a business importer and distributor of electrical material, lighting equipment IN THE CITY OF GUAYAQUIL" is composed of five chapters, in what is considered the general parameters regarding the creation of an importer fulfilling all the requirements of the law for the formation and obtaining Certificate and Registration Importer, a procedure that is now transparent and tends to simplify bureaucratic processes, generated a dynamism in imports of materials, income and nationalization.

The main objective which seeks admission of the company to the market, presenting the methods used to evaluate the performance of the organization stated.

The execution of a market survey aimed primarily at potential customers know that the products allowed to be imported have a wide appeal and therefore is considered a viable project.

A SWOT analysis on the characteristics of the analyzed company, its approach and steps that will be performed for entry into the market was held, after analyzing this information, a strategy was established to define courses of action to reduce weaknesses and enhance strengths within the organization, recording the progress of the steps taken and the results obtained during this process.

For the implementation of the Company an initial investment of \$ 82,572.14, of which \$ 22,572.14 (27%) corresponds to own capital and \$ 60,000.00 (73%) remaining financed by a Bank held city within 10 years. Financial results after considering the costs and expenses give us results in an IRR of 21.45% being a percentage that allows us to consider that the project is viable and profitable business completely.

Keywords: Registration Importer, requirements of the law, Bureaucratic processes, Nationalization, Weaknesses, Strengths. TIR.

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	8
Executive Summary (Abstract).....	10
Introducción.....	18
Planteamiento del problema.....	19
Justificación.....	20
Importancia	21
Objetivos	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
Metodología de la Investigación	22
Método Inductivo	22
Técnicas.....	22
Encuestas	22
Observación	22
Instrumentos	22
CAPITULO 1	24
MATERIAL ELECTRICO Y EQUIPOS DE ILUMINACION EN EL ECUADOR.....	24
1.1 Antecedentes	24
1.2 Mercado de Materiales Eléctricos e Iluminación en el Ecuador	24
1.3 Evolución de las Importaciones de Material Eléctrico y Equipos de Iluminación en el Ecuador	27
1.4 Constitución de la Empresa XABALD S.A.....	30
Justificativo.....	30

Número Mínimo de Integrantes.....	30
Capital Mínimo	30
Participaciones.....	30
Razón Social	30
Elaboración de la Minuta.....	31
Escritura Pública	31
Trámite de Aprobación	31
Publicación.....	31
Registro.....	31
Nombramiento de Dignatarios.....	32
Disposición del Capital Inicial.....	32
1.5 Escritura de Constitución	32
CAPÍTULO II	40
MARCO DE REFERENCIA.....	40
2.1 Antecedentes	40
2.2 Marco Teórico	40
2.3 Importaciones.....	40
Incoterms	41
FOB.....	41
Empresas Proveedoras Elegidas	41
2.4 Proceso para realizar Importaciones en el Ecuador.....	42
Paso 1	42
Paso 2.....	42

Documentos de acompañamiento.....	43
Documentos de soporte	43
2.5 Marco Legal.....	47
2.6 Marco Conceptual	48
2.6.1. Definición de términos básicos.....	48
CAPÍTULO III	50
ANÁLISIS DEL MERCADO ECUATORIANO.....	50
3.1 Estudio de Mercado	50
3.2 El Problema.....	51
3.3 Objetivos del Estudio de Mercado.....	52
3.3.1. General. Identificar las empresas –.....	52
3.3.2. Específicos:	52
3.4 Metodología.....	52
3.4.1. Población y Muestra.-.....	53
3.5 Técnicas de la Investigación	56
Encuestas	57
3.6 Resultado de las Encuestas.....	59
3.6.1 Análisis de la pregunta 1	60
3.6.2 Análisis de la pregunta 2	60
3.6.3 Análisis de la pregunta 3	61
3.6.4 Análisis de la pregunta 4	62
3.6.5 Análisis de la pregunta 5	63
3.6.6 Análisis de la pregunta 6	64

3.6.7 Análisis de la pregunta 7	65
3.6.8 Análisis de la pregunta 8	66
3.6.9 Análisis de la pregunta 9	67
3.6.10 Análisis de pregunta 10	68
3.7 Análisis Foda.....	68
Fortalezas	68
Debilidades	69
Oportunidades.....	69
Amenazas	69
3.8 Estrategias de Mercadeo	70
3.8.1. Plan Estratégico.	70
3.8.2 Empresas Competidoras.....	71
CAPITULO IV	72
EVALUACION DEL PROYECTO	72
4.1 Aspectos Económicos y Financieros.....	72
4.2 Organigrama de la Empresa	74
Estado de Situación Inicial	74
4.3 Organigrama de Funciones.....	74
4.4 Análisis del Flujo de Caja	82
4.5 Valor Actual Neto (VAN).....	84
4.6 Tasa Interna de Retorno (TIR)	85
4.7 Nómina de la Empresa.....	87
CAPÍTULO V	88

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	88
5.1 Conclusiones.....	90
5.2 Recomendaciones.....	91
Bibliografía	92
Anexo 1 Nota de pedido.....	93
Anexo 2 Declaracion de Importación (dai)	98
Productos Iluminación y Eléctricos Importados.....	99
Lámparas 3X32 Empotrables.....	100
Lámparas 3X17 Empotrables.....	101
Foco Ahorrador	102
Lámparas 3X32 Sobrepuesta.....	103
Lámparas 3X17 Sobrepuesta.....	104
Reflector LED 30 watts.....	105
Campana 250 Watts 19”	106
Lámpara tipo cobra 400 Watts	107
Cable Eléctrico #12 sólido.....	108
Tubería emt ½”	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla1. Oferta Material Electrico y Equipo de iluminación en el Ecuador	22
Tabla 2 Participación Empresa XABALD S.A.....	34
Tabla 3 Partidas arancelarias	40
Tabla 4 Empresas encuestadas (Sector Eléctrico).....	48
Tabla 5 Empresas encuestadas (Sector de la Construcción).....	49
Tabla 6 Cargo que desempeña en la empresa	54
Tabla 7 Consumo anual productos comercializados	57
Tabla 8 Inversión inicial.....	75
Tabla 9 Costo de Importación	77
Tabla 10 Listado de Materiales y Equipos Importados.....	78
Tabla 11 Proyección del estado de resultados.....	79
Tabla 12 Proyección del Flujo de Caja.....	81
Tabla 13 amortización del crédito.....	83
Tabla 14 Depreciación de Activos.....	84
Tabla 15 Nómina de la Empresa.....	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Importaciones a consumo por país de origen	23
Gráfico 2 Evolución de las Importaciones desde Sept/2014 hasta Feb/2015	24
Gráfico 3 Importaciones Sept/2014 hasta Feb/2015 tabla	25
Gráfico 4 Actividad Principal de la empresa o industria	55
Gráfico 5 Porcentaje de Empresas que comercializan Mat. Eléctrico e Iluminación ...	56
Gráfico 6 Clases de productos que comercializa empresas.....	56
Gráfico 7 Productos de mayor rotación	57
Gráfico 8 Presencia de las Empresas Importadoras en el Mercado.....	59
Gráfico 9 Razones de Inconformidad con los proveedores	56
Gráfico 10 Trato de los proveedores con sus clientes.....	56
Gráfico 11 Porcentaje de Satisfacción del Cliente	57
Gráfico 12 Aceptación de Ingreso a nuevos proveedores.....	59

INTRODUCCION

La Empresa XABALD S.A., como será constituida en la Superintendencia de Compañías busca importar y vender aparatos eléctricos e iluminación, introduciendo al mercado productos con altísimos estándares de calidad cumpliendo con las normas y los requerimientos necesarios para ingresar en el mercado de la construcción en el Ecuador.

El objetivo primordial de la empresa es entregar al mercado calidad y excelente precios supliendo las necesidades de potenciales clientes. La empresa pretende llegar a clientes mayoristas distribuidores que realicen la comercialización de los materiales y equipos utilizando para dicho objetivo su estructura operativa lo que permitirá rebajar costos operativos, especialmente en el proceso de comercialización.

La investigación inicia con una descripción general de la idea que se va a implementar, así como la razón por la cual se desarrolla y una introducción que permita tener un panorama claro de lo que se espera obtener, así como la estructura que se seguirá a lo largo del camino.

La necesidades impuestas por el gran aumento en la construcción siendo el Estado el mayor ente inmobiliario del país además de la importancia y cumplimientos de las nuevas normas de equipamiento en las obras realizadas en el país crea la necesidad de ingreso de nuevos equipos y sistemas que lleven a estas obras a cumplir las exigencias de los constructores y fiscalizadores.

Este panorama permitirá a la empresa XABALD S.A. ingresar al mercado con una lista de productos de alta eficiencia con cómodos precios y nueva tecnología importados desde China; y cumpliendo todas las normas tanto a nivel nacional como internacional

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

XABALD S.A. es una empresa Importadora y Distribuidora de Material Eléctrico y Equipos de Iluminación con el propósito de ingresar al mercado ecuatoriano con productos y equipos de alta calidad que permitan dinamizar el negocio con una rápida rotación de productos y resultados financieros positivos, que se verán reflejados en una empresa sólida con una importante presencia en el mercado Nacional.

La Innovación y un plan de distribución estratégico dentro del giro del negocio permitirán confrontar las actuales deficiencias del mercado en lo que respecta a productos importados debido a las variaciones en la rotación de estos materiales y a la falta de previsión en la reposición por parte de las empresas importadoras.

El mercado de la construcción ha alcanzado un crecimiento sobre todo en el segmento inmobiliario el cual ha tenido un aumento significativo en el año 2014 por encima de las expectativas con las que arrancó ese mismo año, lo que permite evidenciar que la obra pública aún puede impulsar al sector. En la actualidad las centrales hidroeléctricas se encuentran en una fase final de construcción, y se espera inversión de más escuelas del milenio y unidades médicas, impulsadas por créditos chinos conseguidos a inicios de este año.

Se reconoce que éste presente año puede ser complicado, con menos circulante en la economía y menos gente dispuesta a endeudarse en un bien. Pese al escenario adverso, aun se considera que el segmento inmobiliario se mantendrá en crecimiento porque hay proyectos en agenda que no pueden detenerse.

Es importante considerar que desarrollar un proyecto de esta magnitud en Ecuador toma entre uno y dos años, cuya inversión debe recuperarse. En la ciudad de Guayaquil se levantaron hasta diciembre del año pasado 78 proyectos habitacionales, según la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros de esa ciudad. Más del 70% de

los nuevos proyectos se localizan en el norte y noroeste de la ciudad, particularmente en la vía a la Costa y en la autopista Narcisca de Jesús, también conocida como Terminal Terrestre-Pascuales. Se trata de dos puntos estratégicos de ingreso a la urbe considera que el crecimiento continuará bajo un esquema de desarrollo sostenible. (Información proporcionada por: José Núñez, director de Urbanismo del Cabildo porteño). Así mismo, en Guayaquil ya se están levantados 120 proyectos habitacionales. En el centro de la ciudad también hay oferta. El último, y probablemente la mayor inversión en los últimos dos años, es el complejo hotelero y de departamento Swiss Towers: dos torres de 190 metros de altura, que se edifican frente al Malecón, con una inversión de USD 120 millones, y cuya primera etapa se prevé esté lista este año.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad presentar todo el proceso de la creación de una empresa importadora y distribuidora de materiales eléctricos e iluminación en la ciudad de Guayaquil, para lo cual se procederá a obtener toda la información posible sobre dicho proceso, a fin de solventar de manera real y concreta todos los pasos que la misma requiere, con lo cual estaremos aportando de alguna manera a la negociación de índole internacional prescrita a lo dispuesto en las normas nacionales e internacionales y por ende se cumplan los respectivos requisitos.

Cabe mencionar que la investigación de este tema, dará un gran aporte a las nuevas generaciones de profesionales en el ámbito de Importación y Comercialización, al tener de manera clara y documentada todo el proceso de formación, estructura y distribución de la empresa XABALD S.A.

IMPORTANCIA

Cuando hablamos de la importancia de este proyecto debemos mencionar que la motivación principal es crear una empresa rentable a mediano y largo plazo ingresando al mercado ecuatoriano con productos confiables y un excelente servicio generando además fuentes de trabajo, que permitan paliar de alguna manera el desempleo y la pobreza en nuestro país. Señalando también que si bien los indicadores de crecimiento económico en los últimos años no han aumentado exponencialmente, sin embargo se han mantenido y para el presente año se prevé un aumento en el sector a nivel nacional. Este escenario genera la confianza necesaria para realizar el presente proyecto.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Realizar la importación y distribución de materiales eléctricos e iluminación a través de la constitución de la empresa XABALD S.A

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer a fondo las características del producto a importar y distribuir.
- Realizar un análisis del mercado, para saber la demanda existente.
- Conocer los tipos de negociaciones.
- Analizar los requisitos arancelarios para la importación materiales eléctricos e iluminación.
- Diseñar el proceso de importación.
- Elaborar un proceso logístico de la importación de materiales eléctricos e iluminación

- Elaborar el presupuesto de la importación.
- Diseñar un flujo de caja para demostrar el tiempo de recuperación de la inversión.
- Elaborar un plan de comercialización y distribución.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es descriptiva, ya que este consiste en desarrollar los procesos de comercialización de los materiales, al tiempo de interrelacionarse sus variables en busca de los resultados esperados.

MÉTODO INDUCTIVO

Método que servirá para examinar el comportamiento del mercado relacionado con las importaciones para poder delimitar características particulares en la colocación del producto en el país.

TÉCNICAS DE ESTUDIO

ENCUESTAS

Se realizara encuestas a clientes potenciales (Distribuidores Mayoristas), para así poder conocer cuál es la demanda real del producto en el país.

OBSERVACION

Esta técnica permitirá recopilar valiosa información sobre empresas que vendan materiales y equipos similares en nuestro país.

INSTRUMENTOS

Para poner en práctica las técnicas señaladas antes mencionadas será necesaria la adquisición y aplicación de instrumentos a utilizarse en la presente investigación científica tales como:

- Cuestionarios
- Internet
- Fichas observación

CAPITULO 1

MATERIAL ELECTRICO Y EQUIPOS DE ILUMINACION EN EL ECUADOR

1.1 Antecedentes

El Mercado de consumo de materiales y equipos eléctricos es considerado un área estratégica dentro del área de la construcción, este sector ha sufrido significativos cambios en los últimos tiempos, debido a las nuevas tecnologías presentes en el mercado que ha integrado la reducción de consumo y la estética en su presentación.

El mercado eléctrico, uno de los más dinámicos de la economía y que mayor incidencia tiene en el resto de los sectores, ha mostrado una tendencia creciente en especial en lo que se refiere a la obra pública con la construcción de edificios estatales sumándose las viviendas de tipo social y la obra privada por el crecimiento del área inmobiliaria, aumentado por el crecimiento por la disponibilidad de crédito hipotecarios por parte del estado del estado a través del BIESS y los Bancos privados del país.

A partir de esto, se evidencia que el comportamiento de la comercialización de aparatos de iluminación y material eléctrico está directamente relacionado con el comportamiento del sector eléctrico y el sector de la construcción, ambos principales consumidores de este mercado.

1.2 Mercado de Materiales Eléctricos e Iluminación en el Ecuador

El sector eléctrico y los equipos de Iluminación se refleja en estos años como uno de los más dinámicos de la economía ecuatoriana por la gran cantidad de cambios a los

que está sometido, debido a la alta incidencia que este sector posee en el grado de competitividad del país, el sector es uno de los que mejor explican el comportamiento de la economía, por su alto grado de penetración en la estructura del consumo intermedio de la cual representa 3,8%; razón por la cual los importadores, distribuidores y fabricantes de material eléctrico deben volver su mirada al mercado interno analizando que tan dinámico es y será el sector; así como evaluar la reacción frente a las políticas que fomenta el gobierno. Esto debe analizarse en conjunto con las herramientas para medir las necesidades actuales y el monto ideal de producción e importación de insumos dada la recuperación de la construcción de vivienda, considerando el auge en obras públicas de infraestructura.

El mercado de aparatos y material eléctrico, está compuesto específicamente por cables, aisladores, transformadores, entre otros; artículos comprendidos principalmente en el capítulo 85 del Arancel Nacional del Ecuador: máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos y otras puntuales de regulación de voltaje y cables.

El mercado ecuatoriano de aparatos y material eléctrico, asciende a cerca de US\$ 417,6 millones, proveído fundamentalmente por las importaciones (78,6% del consumo aparente), oferta que se acerca a los US\$ 277.2 millones concentrada en pocos productos (cables, conductores, equipos de iluminación y tomas corrientes) y pocas empresas (48 según informa la Superintendencia de Compañías para el año 2012).

El presente análisis se concentra en el estudio de este capítulo arancelario, en especial en las sub-partidas arancelarias descritas en la tabla a continuación. El análisis de estas partidas, se ha dividido en cuatro grupos, organizados en función de las características de cada producto y las similitudes de mercado.

Tabla No.1.Oferta de Material Eléctrico y Equipo de Iluminación en el Ecuador (2014)

	Material Eléctrico	Iluminación	Total
Producción Nacional	59.556.894	9.665.896	69.232.790
Importaciones	161.394.887	46.604.323	207.999.210
Exportaciones	6.889.552	-0-	277.232.000

Fuente: SENAIE / BCE / Superintendencia de compañías

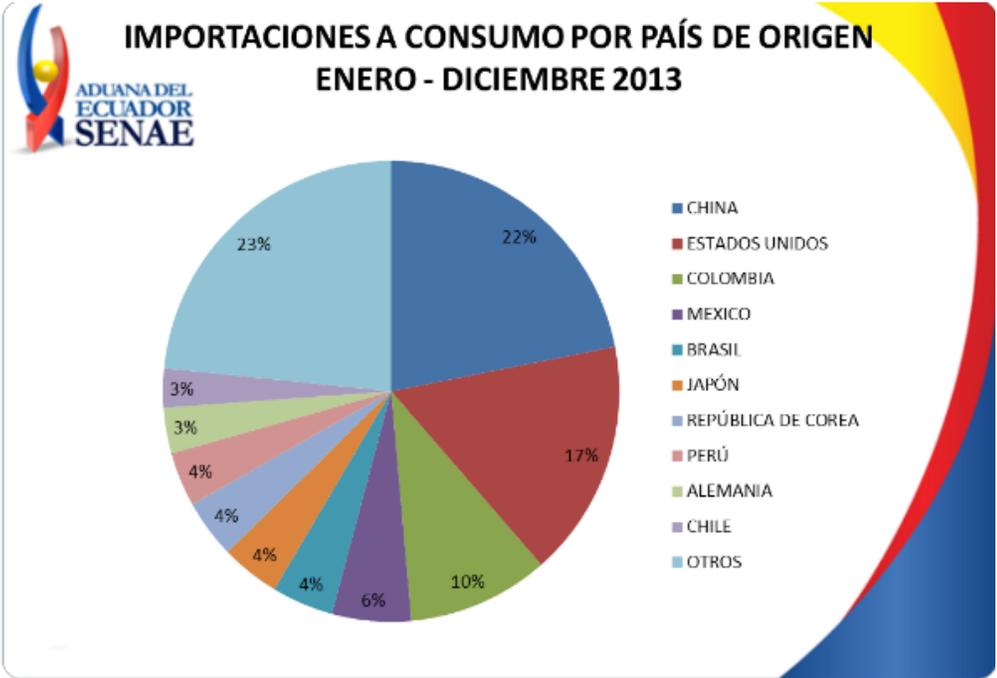
Cifras en US\$

Elaboración: Grupo Consultor

1.3 Evolución de las Importaciones de Material Eléctrico y Equipos de Iluminación en Ecuador.

En el presente gráfico se puede observar el porcentaje correspondiente a las importaciones por país de origen durante el año 2013. En este gráfico puede apreciarse que aproximadamente el 50% del total de las importaciones está concentrado en china (22%), Estados Unidos (17%) y Colombia (10%).

Gráfico No. 1



Fuente Datos: Base Informática del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
Elaboración: Dpto. de Planificación y Control de Gestión Institucional

Gráfico No.2

Evolución de las Importaciones de Septiembre 2014 hasta Febrero del 2015

Tabla - Ecuador - Importaciones - Evolución - NCE: maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de ...						
Fecha Pais Exportador	09 - 2014	10 - 2014	11 - 2014	12 - 2014	01 - 2015	02 - 2015
China	49.620.594	85.999.605	33.539.462	24.730.977	86.684.121	42.562.574
Estados Unidos	65.337.568	73.941.880	41.582.484	43.028.183	45.824.026	53.054.636
México	28.267.553	20.448.277	3.425.044	4.832.375	5.166.433	2.570.686
Desconocido	9.196.977	9.038.990	8.063.453	7.087.310	9.324.209	12.590.134
Hong Kong	10.411.538	4.464.839	6.420.774	19.522.104	3.276.077	8.016.333
Colombia	10.988.469	9.027.795	4.025.732	6.854.867	6.836.086	10.907.406
Brasil	6.081.506	11.610.864	4.255.044	3.421.406	3.810.202	4.894.667
Panamá	6.724.590	6.906.637	3.795.287	3.715.132	4.524.563	5.564.966
Malasia	7.143.658	11.531.424	602.757	2.260.059	1.800.804	2.033.916
España	2.233.417	4.646.181	2.992.223	4.905.557	4.214.422	2.467.051
Otros	36.843.529	43.911.723	24.745.510	18.318.390	30.306.549	24.891.516
Total	232.849.399	281.528.213	133.447.772	138.676.362	201.767.491	169.553.885

Fuente y elaborado por: Ministerio de Comercio Exterior

Gráfico No. 3.
Importaciones de Septiembre 2014 hasta Febrero del 2015



1.4 Constitución de una Compañía limitada mediante escritura pública

Justificativo

Dada la naturaleza de la empresa a formarse, se requiere de pocas personas y de una organización sencilla, que garantice la efectividad de las acciones y de pronta capitalización de la compañía, para lo cual se ha escogido la Sociedad Anónima, como persona jurídica satisface las actuales necesidades de los socios.

Número mínimo de integrantes:

Se requiere de tres a quince personas mayores de edad que no sean padres e hijos, ni entre cónyuges.

Capital mínimo

800 dólares de capital suscrito, debiendo pagarse la mitad al momento de constituirse la compañía y el resto en un año.

Participaciones:

Pueden ser en numerarios o especies, las participaciones en especies deben someterse al examen del departamento de Inspección de la Superintendencia de Compañías. Las aportaciones en numerarios deberán registrarse en una cuenta de constitución de capital que deberá abrirse en cualquier banco de la localidad.

Razón Social.-

Antes de su constitución se debe solicitar la reserva de una razón social, la misma que debe ser diferente a cualquier otra y será asignado por la Superintendencia de Compañías de la terna de nombres que representen los solicitantes. La razón social contendrá una denominación objetiva a la cual se añadirá las palabras "Sociedad Anónima". Son mejor siempre los apellidos de uno o más de socios.

Elaboración de la minuta:

Se procederán a elaborar la minuta en la cual constara la Constitución de la Compañía, también los estatutos de la misma así como la integración del capital.

Se enviará un oficio a la Superintendencia de Compañías solicitándole formule sus observaciones al proyecto en mención.

Escritura pública.

Una vez obtenidas las observaciones de la Superintendencia de Compañías se elevará escritura pública de la constitución de la compañía ante un notario.

Afiliación a una Cámara.

Dada la naturaleza de esta compañía se presentará solicitud de ingreso a la Cámara de Comercio de Guayaquil.

Trámite de aprobación.

Una vez obtenida la escritura pública firmada por el notario, el recibo bancario de la constitución del capital y el certificado de afiliación a la cámara de comercio, se presentará una solicitud a la Superintendencia de Compañías para que apruebe la constitución de la sociedad mediante la respectiva resolución.

Publicación.

La superintendencia de Compañías antes de la aprobación de la compañía dispondrá una publicación de un extracto por una sola vez en un diario de la ciudad, de acuerdo a un formato preestablecido.

Registro.

Una vez aprobada la constitución de la compañía por parte de la Superintendencia de Compañías, dispondrá su inspección en el Registro Mercantil.

Nombramiento de dignatarios.

La persona indicada en los estatutos de la compañía convocará a una junta extraordinaria de socios y procederá al nombramiento de Presidente y Gerente, estas designaciones serán inscritas en el Registro Mercantil para que tengan validez.

Disposición del capital inicial.

El Gerente designado, debe adjuntar una copia de la resolución y una copia certificada de su nombramiento, presentará al banco una petición pidiendo se libere el dinero que constaba en la cuenta de integración de capital.

1.5 ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese extender una Constitución de Compañía de Sociedad Anónima, que se contiene en las siguientes cláusulas: PRIMERA.- COMPARECIENTES: Al otorgamiento de la presente escritura pública comparecen, por sus propios y personales derechos, el Señor Juan Xavier Baldeón Calderón, la señora Stella Casquete Avecillas y el señor Jorge Hinojosa Gallegos; de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad de estado civil casados, con domicilio en la ciudad de Guayaquil, con plena capacidad legal para obligarse, contratar y ejercer el comercio. SEGUNDA.-EXPRESIÓN DE VOLUNTAD: Los otorgantes expresan su voluntad de constituir una compañía de sociedad anónima, de conformidad con las cláusulas y declaraciones contenidas en el presente Estatuto Social, con la ley de Compañías y más leyes aplicables vigentes. TERCERA.-ESTATUTO SOCIAL DE “XABALD S.A...”.- ARTÍCULO UNO.- CONSTITUCIÓN: Mediante el presente instrumento público se constituye la compañía de responsabilidad limitada, la misma que se registrará por la Ley de Compañías y demás leyes aplicables, por el presente Estatuto Social y los Reglamentos Internos de la Compañía.- ARTICULO DOS.- DENOMINACIÓN: la compañía se denominará: “XABALD S.A.”. ARTICULO TRES.- DOMICILIO: El domicilio de la compañía estará

en la ciudad de Guayaquil, de la República del Ecuador, con facultad para establecer sucursales, agencias u oficinas en cualquier lugar del país o del exterior, observando para el efecto, las disposiciones legales vigentes pertinentes. ARTICULO CUATRO.- PLAZO: El plazo de duración de la compañía es de 20 años a contarse desde la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil, dicho plazo podrá ampliarse o reducirse o aún resolverse la liquidación anticipada de la compañía, si así lo resolviere la Junta General de Socios. ARTICULO CINCO.- OBJETO SOCIAL: La compañía se dedicará, ya sea por cuenta propia y / o asociada, y / o en participación total o parcial, 24 A las siguientes actividades: a) La comercialización de material eléctrico e. B)asesoramiento para la adquisición de este tipo de material en estas organizaciones.- Para el cumplimiento de los fines indicados, la compañía tiene la atribución de adquirir toda clase de bienes muebles e inmuebles, y efectuar toda clase de contratos civiles, comerciales y financieros permitidos por las leyes ecuatorianas, y aquellas gestiones que tengan relación directa con lo expresado en el presente capítulo.-ARTICULO SEIS.-CAPITAL SOCIAL: El capital social de la compañía es de OCHO MIL SEISCIENTOS 00 / 100 dividido en OCHO MIL SEISCIENTOS participaciones sociales, iguales acumulativas e indivisibles, de un dólar cada una; Las cuales podrán ser transferidas al amparo de lo dispuesto en la Ley de Compañías: La compañía entregará los Certificados de Aportación suscritos por el Presidente y por el Gerente General, en lo que constará necesariamente el carácter de no negociables y el número de participante que por aporte le corresponde a cada socio.- ARTICULO SIETE.RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS: La responsabilidad de los socios se encuentra limitada al monto de sus participaciones: ARTICULO OCHO.- CESIÓN DE PARTICIPACIONES: La participación de los socios de la compañía no podrá cederse sino con el consentimiento de los socios que representen la totalidad del capital social. El socio que desee concederlas deberá ofrecerlas primero al resto de socios; éstos tendrán derecho preferente para adquirirlas en proporción a sus aportes sociales. Transcurridos treinta días desde la oferta formal y si ningún de los demás socios interesare, el oferente podrá negociar

con terceros, previa la autorización de la Junta General de Socios y el cumplimiento de las formalidades legales. ARTICULO NUEVE.- AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL: Respecto al aumento o disminución del capital social, así como en lo que respecta a la amortización de las partes sociales, se aplicarán las normas legales vigentes. ARTICULO DIEZ.- ÓRGANOS DE LA COMPAÑÍA: La compañía estará gobernada por la Junta General de Socios y administrada por su Presidente y su Gerente General, de conformidad a las facultades, atribuciones, deberes y responsabilidades contempladas en la ley y en el presente estatuto social. ARTICULO ONCE.- JUNTA GENERAL DE SOCIOS: La Junta General de Socios se constituirá con los socios legalmente convocados y reunidos la presidirá el Presidente y en su ausencia, por uno de los socios designados por la misma Junta. En la secretaría actuará el Gerente General y en ausencia de éste. 25 Se designará un secretario ad-hoc de entre los socios. Para efectos de votación, cada participación dará derecho al socio a un voto. ARTICULO DOCE.- JUNTAS GENERALES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS: La Junta General Ordinaria de Socios se reunirá previa convocatoria del Presidente, dentro de los tres primeros meses de cada año, a fin de conocer el balance anual, los informes de los administradores, la distribución de las utilidades, la cuenta de pérdidas y ganancias y los demás asuntos que se hicieron constar en la convocatoria. La Junta extraordinaria se reunirá por convocatoria del Presidente o a pedido de los socios que representen al menos el diez por ciento del capital social, y conocerá exclusivamente los asuntos para la que fuere convocada. La Juntas Ordinarias y extraordinarias se reunirán en el domicilio principal de la compañía. ARTICULO TRECE.- CONVOCATORIA: Las convocatorias se efectuarán mediante circular dirigida a los socios en la compañía, con la anticipación de ocho días al menos, en ella se indicará el lugar, día, fecha, hora y objeto de la misma. En segunda o posterior convocatoria no podrá cambiarse el objeto expresado para la primera. Cuando los socios que representen el diez por ciento del capital social, desearan una reunión de la Junta General, dirigirán una nota en tal sentido al Presidente, indicando el orden del día propuesto. El Presidente deberá, en un plazo máximo de quince días

contado desde la fecha de recepción de la comunicación, convocar a la expresada Junta General. En el caso de existir oposición por parte del Presidente, los socios podrán recurrir a la Superintendencia de Compañías. ARTICULO CATORCE.- JUNTAS UNIVERSALES: Cuando los socios representen reunidos, podrán constituirse en Junta Universal de Socios, siempre que previamente y por unanimidad, aceptaren la celebración de dicha Junta, así como tratar los puntos propuestos. En este caso, se prescindirá de convocatoria y tal reunión podrá realizarse en cualquier lugar del territorio nacional, y para efectos de validez, deberán suscribir el acta de dicha Junta. ARTICULO QUINCE.- QUÓRUM, VOTACIONES Y RESOLUCIONES: Para que la Junta General de Socios quede legalmente constituida en primera convocatoria, será necesaria la concurrencia de por lo menos el cincuenta y uno por ciento del capital social. Podrá reunirse en segunda convocatoria con el número de socios presentes, debiendo hacerse conocer este particular en la circular que para el efecto se redacte. Las resoluciones de la Junta General se adoptarán por mayoría de votos del capital concurrente. Dichas resoluciones adoptadas conforme a la ley y al presente estatuto, obligan a todos los socios por igual. 26 Salvo el derecho de impugnación previsto en la ley de Compañías. ARTICULO DIECISÉIS.- SESIONES: Las sesiones de la Junta General de Socios serán presididas y dirigidas por el Presidente y a falta de éste, por quien subrogue designado por la misma Junta General. El Gerente General actuará en secretaría y quien como tal, será el responsable de llevar los libros de actas respectivas: A falta del Gerente General podrá designar un secretario ad-hoc. ARTICULO DIECISIETE.- ACTAS: Las actas de las Juntas Generales de Socios se llevarán a máquina, en hojas móviles, foliadas y escritas en el anverso y reverso y rubricadas por el Presidente y por el secretario. Conforme a lo que exige el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías, obligatoriamente se formará un expediente de cada Junta General de Socios. ARTICULO DIECIOCHO.- CONCURRENCIA DE LAS JUNTAS: A las Juntas Generales de Socios concurrirán los socios personalmente o a través de sus representantes; dicha representación se acreditará por escrito, de manera especial

para cada Junta General o, en su defecto, mediante poder legalmente conferido.

ARTICULO DIECINUEVE.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS: Son derechos y deberes de la Junta General de Socios, a más de los establecidos en la ley, los siguientes: a) Designar y remover al Gerente General; b) Reformar el presente Estatuto Social, previo el cumplimiento de los requisitos determinados para el efecto por la ley; c) Resolver sobre el aumento o disminución del capital social; d) Decidir sobre la admisión de nuevos socios; e) Discutir y aprobar el presupuesto anual de la compañía y las reformas a introducirse; f) Acordar la escisión, la fusión, la transformación, la disolución anticipada de la compañía o la prórroga del contrato social; g) Resolver acerca del reparto de utilidades; h) Decidir sobre la Amortización de las partes sociales; i) Autorizar al Presidente y al Gerente General la celebración de actos y contratos referentes a la enajenación de bienes o a la constitución de gravámenes sobre los bienes sociales de la compañía; j) Conocer y aprobar los informes, los balances, las cuentas que opusieren en consideración el Presidente y el Gerente General; k) Determinar el monto que por concepto de los gastos de representación y viáticos se asignare al personal de la compañía, para el cumplimiento de sus funciones dentro y fuera del país; l) Autorizar la cesión de participaciones sociales, la misma que se otorgará por escritura pública de conformidad a la ley; m) Interpretar de forma obligatoria el presente estatuto social; y, n) Todas las demás atribuciones y deberes que le concede la ley. 27

ARTICULO VEINTE.- DEL PRESIDENTE: El Presidente será elegido por la Junta General de Socios, quien será obligadamente socios de la compañía. Dicho nombramiento será para un periodo de tres años, pudiendo ser indefinidamente reelegido. A él le corresponde, a más de las atribuciones y deberes previstos en la ley, los siguientes: a) Presidir la Junta General de Socios; b) Suscribir conjuntamente con el Secretario todas las actas de las Juntas Generales de Socios; c) Suscribir conjuntamente con el Gerente General los Certificados de Aportación; d) Cuidar de la ejecución y cumplimiento de las resoluciones de la Junta General de Socios; e) Subrogar al Gerente General en su ausencia temporal o definitiva, mientras se designe titular; f)

Suscribir conjuntamente con el Gerente General los documentos referidos en el literal j del artículo diecinueve del presente estatuto social; g) Suscribir todos los documentos que la Junta General de Socios le autorizare. En ausencia o la falta de Presidente, le subrogará el Gerente General. ARTICULO VEINTE Y UNO.- DEL GERENTE GENERAL: El Gerente General será elegido por la Junta General de Socios; durará tres años en el ejercicio de sus funciones, pudiendo ser indefinidamente reelegido; dicha función recaerá en un socio o no de la compañía. Es su representante legal, judicial y extrajudicial. Sus deberes y atribuciones, a las de los establecidos en la ley, son los siguientes: a) Actuar como secretario en las Juntas Generales de Socios; b) Llevar los libros de participaciones de socios, así como las actas de las Juntas Generales de Socios; c) Dirigir el movimiento económico y financiero de la compañía; d) Administrarla; e) Ejecutar a nombre de la compañía toda clase de actos y contratos, con las facultades y limitaciones que le concede la ley y el presente Estatuto Social; f) Firmar conjuntamente con el Presidente, los certificados de aportaciones y los documentos que en virtud de éste estatuto y la ley, deban ser suscritos por dichos funcionarios; g) Elaborar y poner en consideración de la Junta General de Socios la pro forma presupuestaria de la compañía; h) Ejecutar toda clase de actos y contratos, operaciones bancarias y crediticias en general, suscribir y aceptar letras de cambio, pagarés a la orden, documentos, firmar pedidos, permisos de importación, facturas y más comprobantes relacionados con el negocio de la compañía, quedando debidamente facultado para obligar por sí solo a la sociedad frente a terceros, en los negocios relacionados con el objeto social, requiriendo de autorización de la Junta General de Socios cuando la obligación se refiera a los bienes sociales de la compañía, mas no para lo referente al giro normal de la compañía, tal como se indicó en el literal i del artículo diecinueve del presente estatuto; i) Contratar, nombrar o despedir al personal de la compañía; 28 j) Cumplir y hacer

cumplirlas resoluciones de la Junta General de Socios; k) Mantener personalmente o encargar bajo su responsabilidad, el archivo de la sociedad así como su correspondencia; l) Presentar los informes que por ley o a pedido de los socios, poniendo a consideración de la Junta General de Socios; m) Cumplir y hacer cumplir el presente estatuto social y los reglamentos de la compañía. En caso de falta temporal o definitiva o impedimento del Gerente General, le subrogará el Presidente.

ARTICULO VEINTE Y DOS.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS: Serán determinados en la vigente Ley de Compañías, en el presente estatuto y en los reglamentos internos de la compañía.

ARTICULO VEINTE Y TRES.- FONDOS DE RESERVA: En cumplimiento a lo previsto en la Ley de Compañías, se formará de manera obligatoria, un fondo de reserva de al menos la cantidad equivalente al veinte por ciento del capital social, segregando para el efecto, un cinco por ciento de las utilidades líquida percibidas durante el ejercicio económico de cada año, la Junta General de Socios, de considerarlo necesario, dispondrá la creación de otras reservas especiales para los propósitos que considere oportunos.

ARTICULO VEINTE Y CUATRO.- FISCALIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA: La compañía se disolverá y entrará en proceso de liquidación, en los casos contemplados en la Ley de Compañías. En el trámite de liquidación será el Gerente General quien actúe como liquidador, salvo disposición en contrario de la Junta General de Socios.

ARTICULO VEINTE Y SEIS.- CONTINUACIÓN DE FUNCIONES: El Presidente y el Gerente General de la compañía continuarán en el desempeño de sus funciones aún cuando haya concluido el periodo para el cual fueron designados, hasta cuando hayan sido legalmente remplazados o ratificados en sus cargos.

ARTICULO VEINTE Y SIETE.- SUSCRIPCIÓN Y PAGO DE LAS PARTICIPACIONES: El capital social de la compañía es el OCHO MIL SEISCIENTOS 00/ 100 Que se halla íntegramente suscrito y pagado en numerario y de conformidad con el cuadro de integración que a continuación se detalla

Tabla No. 2 Participación Empresa XABAL S.A.

SOCIO	PARTICIPACIONES	CAPITAL SUSCRITO U\$	CAPITAL PAGADO U\$
Juan Xavier Baldeón	4302.00	4302.00	4302.00
Stella Casquete A.	2149.00	2149.00	2149.00
Jorge Hinojosa G.	2149.00	2149.00	2149.00
TOTAL	8600.00	8600.00	8600.00

Elaborado por Xavier Baldeón

El aporte de los tres socios fundadores de la compañía consta en el certificado de depósito en cuenta de integración de capital, que se agrega a la presente escritura pública, como su documento habilitante. CUARTA.- DECLARACIONES: En la constitución de la compañía "XABALD S.A.". Los socios fundadores no se han reservado premio, beneficio, o corretaje alguno en particular, tomándolo del capital social, ni han establecido prestaciones accesorias ni obligaciones de beneficio. Los otorgantes de ésta escritura entienden que con las estipulaciones expresadas anteriormente, se encuentran debidamente constituida la compañía, pudiendo alcanzar y obtener la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañías y la posterior inscripción del contrato social en el Registro Mercantil del Cantón Guayaquil. Para lo cual autoriza al Doctor Iván Santillán y / o Doctor Guillermo Solís para que conjuntamente y separadamente, realicen las gestiones pertinentes hasta la completa legalización de la compañía. Usted, señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la plena validez del presente documento público. f) Doctor Iván Santillán Martínez, con matrícula profesional número dos mil setecientos noventa y siete del Colegio de Abogados del Guayas. Hasta aquí la minuta que los comparecientes la aceptan y la ratifican en todas sus partes.

(<http://www.ecuadorlegalonline.com/modelos/minutas/minuta-constitucion-compania-anonima>).

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Antecedentes

La situación comercial entre Ecuador y China ha tenido una creciente importancia en los últimos años, China considerada como la segunda potencia mundial por su gran apertura económica especialmente crediticia a países emergentes, ha enfocado su inversión a sectores estratégicos.

China mantiene una industria desarrollada, tecnificada y calificada para la competencia global por lo que ha logrado posicionarse en el mundo como el más grande exportador y acreedor mundial.

China se ha presentado en la economía ecuatoriana mediante la participación de varios proyectos e inversiones financieras tanto en el campo público como privado desde el 2007, principalmente en actividades de explotación petrolera y relaciones crediticias, no solo para Ecuador en general para Latinoamérica y el resto del mundo, esto lo ha convertido en un motor financiero por encima de otros organismos internacionales.

2.2 Marco Teórico

Identificar y analizar información proporcionada por autores y medios, que permitan complementar conocimientos para la estructuración del presente trabajo de titulación.

2.3 Importaciones

Corresponden al ingreso de mercaderías al territorio nacional realizado por los lugares habilitados y determinados sean estos puertos, aeropuertos y fronteras. Considerando los tipos de importaciones se trabajará con la Importación a Consumo.

Los Materiales y Equipos adquiridos por la Empresa XABALD serán trasladados por vía Marítima desde el puerto de **Guangzhou** el puerto más grande del sur de la República Popular China y uno de los más importantes del mundo en carga marítima y transportada 2 contenedores de 40" cada uno, el proceso de Logística desde China hasta su arribo al Puerto Marítimo de Guayaquil será realizado por la Agencia Pacific Anchor Line.

INCOTERMS

Los Incoterms son términos utilizados mundialmente en el comercio exterior, creados por la Cámara de Comercio Internacional de París, que deben ser estrictamente aceptados por el Importador o Exportador para definir las condiciones de un contrato. Para esta compra se acordó con el fabricante utilizar el Incoterm FOB.

FOB o también llamado FRANCO A BORDO, significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. A partir de este punto todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía son de absoluta responsabilidad del comprador.

<http://comercioexterior-ecuador.blogspot.com/2009/05/incoterms.html>

Empresas Proveedoras Elegidas.

Tres Industrias de la República de China fueron elegidas como proveedoras de materiales eléctricos y equipos de Iluminación, luego de realizar cotizaciones con diferentes empresas. Estas tres cumplían nuestros requerimientos específicos calidad y precio.

- YANGYE ELECTRONICAL APPLIANCE CO., LTD. Add: Puzhou Industrial Zone, Wenzhou, Zhejiang, 325011, China. Tel: 0086-577-86523128, 86527075
Fax: 0086-577-86528458 E-mail: sales6@yangye.cn
[Http://www.chinayangye.com](http://www.chinayangye.com)

- SHANGHAI WELLMAX LIGHTING INDUSTRY CO., LTD 26F/A, No. 2000 Pudong Ave.,Shangay,China. Tel: 86-21-58602847 Fax: 82-61-5860281
<http://www.wellmaxlightning.com>

- FUZHOU SEKURO ELECTRICAL APPLIANCE CO.,LTDRoom 10, 5/F, Connector between Bldg. 1 and Bldg. 2, (Hongyuan Building) Yonghongcheng, No. 246, Hualin Road, GulouDist 86-591-87873938 <http://www.sekuro-ele.com>

2.4 Proceso para realizar importaciones en el Ecuador

Según información proporcionada por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, se consideran los siguientes pagos:

Paso 1

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

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

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

- En este portal se podrá:
 1. Actualizar base de datos
 2. Crear usuario y contraseña
 3. Aceptar las políticas de uso
 4. Registrar firma electrónica

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por el SENA. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la siguiente página web: www.aduana.gob.ec

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

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

Documentos de acompañamiento

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

Documentos de soporte

Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen.

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

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

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

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

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

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

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros. **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

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

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

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

Fuente: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_importacion

Tabla No. 3 Partidas Arancelarias

Subpartida	Descripción
	Balastos y transformadores 25%
85041000	Balastos (reactancias) para lámparas o tubos de descarga
85042190	Los demás transformadores de dieléctrico líquido de potencia inferior o igual a 650 KVA
85042290	Los demás transformadores de dieléctrico líquido de potencia superior a 650 Kva. y menor a 1000 KVA
90328911	Reguladores de voltaje
	Interruptores, tomas corriente, clavijas 25%
85365019	Los demás interruptores, succionadores y conmutadores para una tensión inferior o igual a 260 V e intensidad inferior o igual a 30 A.
85366900	Los demás portalámparas, clavijas y tomas de corriente (enchufes)
85392290	Los demás portalámparas o tubos de incandescencia excepto los de rayos ultravioleta o infrarrojo de potencia inferior a 200 W y para una tensión superior a 100 V
	Cables y conductores 25%
73121090	Los Demás cables
85426000	Circuitos integrados híbridos
85441100	Alambre de cobre para bobinar
85444990	Los demás de los demás conductores eléctricos para tensión inferior o igual a 80 v
	Aisladores 20%
85462000	Aisladores eléctricos de cerámica

Fuente y elaborado por: Arancel nacional de Importaciones del Ecuador.

2.5 Marco Legal

La fundamentación legal de esta investigación se basa en la lectura científica y en el análisis de los capítulos, artículos y literales, a partir de fuentes jurídicas como: Constitución Política de la República del Ecuador, Ley de Compañías y Régimen Legal Aduanero del Ecuador.

Según la Constitución Política de la República del Ecuador, en el título III de los derechos, garantías y deberes, capítulo 4 de los derechos económicos, sociales y culturales, sección novena de la ciencia y tecnología cita:

Art. 80.- “El Estado fomentará la ciencia y la tecnología, especialmente en todos los niveles educativos, dirigidas a mejorar la productividad, la competitividad.... Garantizará la libertad de las actividades científicas y tecnológicas y la protección legal de sus resultados, así como el conocimiento ancestral colectivo”

Artículos que sustentan la creación de una empresa con el fin de ofrecer servicios a la comunidad. Según la Ley de Compañías (Actualizada a febrero del 2004) por las características de la empresa a crear será: En la Sección 5ª del título: De la Compañía de Responsabilidad Limitada, numeral 1. Disposiciones Generales, en el artículo 92 plantea: “La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio una razón social o denominación objetiva la que se añade, en todo caso, la palabra “Sociedad Anónima “o su correspondiente abreviatura....”

Art. 94. “La compañía de Sociedad Anónima podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorros”

De este modo, se justifica la creación de la empresa importadora y comercializadora de productos iluminación y eléctricos en la ciudad de Guayaquil.

2.6 Marco Conceptual

2.6.1. Definición de términos básicos

- Abrasión: Evitar el roce con objetos de agresión
- Accidente: Suceso eventual o acción de que involuntariamente resulta daño para las personas o las cosas
- Amortización: - Es la cuota fija que se establece por período contable, como consecuencia de inversión o gasto anticipado, los que no son imputables en un solo año (período contable), permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización o prorrateo de gastos en función del tiempo estipulado por la ley. Se calcula: la utilidad neta menos el 20% y dividido para 5 años
- Autarquía: Situación económica en la que un país obtiene todos los bienes necesarios sin comerciar con otros países. El país que aspira a vivir en condiciones de autarquía pretende satisfacer todas sus necesidades utilizando tan sólo sus propios recursos, sin acudir a las importaciones ni de bienes finales ni de bienes intermedios. Por ello, la autarquía aspira al autoabastecimiento alimentario y a la autonomía industrial.
- Contemporáneo: Existente en el mismo tiempo que otra persona o cosa.
- Depreciación: Es considerada como la pérdida paulatina del valor de los activos fijos por el gasto u obsolescencia.
- Eficiencia: Es una medición del costo de los recursos asociados con el logro de una meta”

(M. Rugman: NEGOCIOS INTERNACIONALES, Un enfoque de administración estratégica)

- Eficiencia: Es el manejo racional de los recursos productivos utilizando productos de tecnología avanzada.
- Eficacia: Es la medición del resultado de una tarea o el logro de una meta
- Marketing.- Conocimientos necesarios para mejorar el proceso de comercialización de un producto o servicio.
- Mercado: Encuentro de las ofertas y las demandas individuales que determinan el precio de una mercancía
- Presupuesto.- Recursos con los que cuenta la empresa para sus distintas actividades. Siendo un plan para repartir los recursos de la empresa.
- Proceso.- Conjunto de fases sucesivas para concretar una operación.
- Seguridad: Fianza u obligación de indemnidad a favor de uno

(Diccionario Enciclopédico "OCEANO UNO", MMII Editorial Océano S.A., Barcelona, 2014)

CAPÍTULO III

ANALISIS DEL MERCADO ECUATORIANO

Es importante considerar que el país tuvo un crecimiento considerable debido a la obra que el sector público ha desarrollado en los últimos años, permitiendo impulsar el sector de la construcción. A partir del año 2013 este crecimiento ha presentado una desaceleración creada por la reducción en la inversión gubernamental, pero a la vez a partir del año 2014 ha existido un aumento en la inversión privada en cuanto a la construcción la cual se puede identificar en las nuevas urbanizaciones ya terminadas o en proceso de construcción, los edificios de oficina y condominios para vivienda, estas obras crean en el mercado la necesidad imperiosa de productos que suplan la demanda de las constructoras e inmobiliarias, observando estos requerimientos hemos decidido crear la empresa XABALD S.A para realizar la importación de los materiales eléctricos y equipos de Iluminación con el objetivo de cubrir esa necesidad entregando al mercado productos de alta calidad y excelente precio.

3.1 Estudio de mercado

El mercado se considera como un grupo de individuos o grupos con el deseo de cumplir una necesidad importante o no, el mercado representa el lugar para cubrir este requerimiento a la vez provee la oportunidad para que las personas o empresas presenten sus productos y servicios, es importante determinar la forma como se va a presentar al mercado, hacia que segmento se va a dirigir y aumentar las probabilidades que el producto tenga éxito

Para el caso de la empresa a crearse, debe concentrarse en los aspectos del sector de productos de material eléctrico y equipos de Iluminación, demostrando los puntos fuertes y débiles de las empresas que son parte de este mercado.

Para la empresa a crearse los productos reales son “Los productos de material eléctrico y equipos de iluminación exclusivamente”. Trabjará con un segmento de mercado siendo la división del universo de posibles clientes según sus diferentes características. Esta definición se da para conocer bien el grupo de personas o clientes que se quiere enfocar, con el propósito de tener una ventaja competitiva, pues se la agrupa según diferentes criterios como puede ser condiciones económicas de las empresas, su ubicación geográfica, por el tipo de necesidad, etc. Pero generalmente se utilizan los criterios de:

1. Por el tipo de cliente.- Clasificándose en base a las necesidades de éste o al tipo de actividad que realice.
2. Por el tamaño del cliente.- Se lo mide en base al tamaño de las ventas, cantidad de empleados, número de plantas, de oficinas de ventas, etc., y de acuerdo a esto se los puede clasificar al mercado potencial en clientes grandes y pequeños utilizando canales individuales para atender a cada segmento.
3. Por el tipo de la situación de compra.- Dependiendo si la compra se refiere a una adquisición nueva o una reposición de inventario. Cuando es una nueva adquisición, la empresa generalmente es más exigente inclusive llamando a licitaciones, mientras que cuando se trata de una segunda compra se basa en datos de proveedores y su nivel de exigencia será menor.

De las concepciones citadas en este capítulo se muestran los resultados, producto del análisis de datos obtenidos en el instrumento utilizado (encuesta) además se registran los 10 productos con mayor demanda de enero a septiembre del 2014, con su respectivo estudio de procedencia.

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6346/1/27902_1.pdf

3.2 El Problema

La creación de la Empresa Importadora y Distribuidora de Materiales Eléctricos y Equipos de Iluminación en la ciudad de Guayaquil es una empresa nueva en el Mercado Ecuatoriano por lo que se realizará una investigación de mercado que permita conocer sus potenciales clientes y competidores directos.

3.3 Objetivos del Estudio de Mercado

3.3.1. General.

Identificar las empresas y negocios que son potenciales clientes de la Empresa Importadora y Distribuidora de Materiales Eléctricos y Equipos de Iluminación en la ciudad de Guayaquil

3.3.2. Específicos:

- Conocer las empresas que se dedican a la importación y distribución de materiales eléctricos e iluminación.
- Identificar los materiales con mayor rotación de las empresas presentes en el mercado local.
- Identificar las mayores empresas importadoras y distribuidoras del país.

3.4 Metodología

Este trabajo de acuerdo al objetivo propuesto, pretende diseñar la creación de una empresa importadora y comercializadora de productos de iluminación y eléctricos, en la ciudad de Guayaquil. Se enmarcó en una investigación cuantitativa, que permitió la enumeración y la medición siendo consideradas como condiciones necesarias, su medición fue sometida a criterios de validez.

3.4.1. Población y Muestra

Una vez definidas las variables a estudiar es importante establecer cuál será la población a investigar. En algunos casos se trabaja con toda una población que es el conjunto formado por todos los elementos a estudiar, el cual puede llamarse conjunto completo.

<http://www.ceibal.edu.uy/contenidos/areasconocimiento/mat/estadistica/poblacionymuestra.html>)

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

n = muestra

N = población

Z = 1,96 (nivel de confianza)

P= Probabilidad de ocurrencia 0,5

Q= Probabilidad de no ocurrencia 0,5

e = Límites aceptables 0,05

.

$$n = \frac{1,962 * 478 * 0,5 * 0,5}{0,052 * (477) + 1,962 * 0,5 * 0,5}$$

n = 214

Tabla No.4 Empresa encuestadas (Clientes potenciales) del Sector Eléctrico

NOMBRES	DIRECCION	ACTIVIDAD
Kitton	CC. Aventura Plaza L-40 (593)(4)2201516	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables
Electrokoeller	Aguirre 213 y P. Moncayo (593)(4)468921	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables, Ferretería
Ferrecom S.A.	Rumichaca entre Ballén y Aguirre (593)(4)2324157	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables, Ferretería
Ingelectric	Chamber 1207 y Av Quito (593)(4)2445091	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables
ElectricaHamtCiaLtda	Alborada 7 Etapa Mz. 701 V-3 (593)(4)2643913	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables
Electrica Haz	Luis Urdaneta 1416 y Av. Del Ejercito (593)(4)2399815	Instrumentos Eléctricos y Materiales Eléctricos
Electrasia	Rumichaca 216 (593)(4)2523458	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables
Comercial Bench	Rumichaca 1224 y Aguirre (593)(4)2518311	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables, Ferretería
Comelec	Km 10,5 via a Daule (593)(4)6005666	Instrumentos Eléctricos y Materiales Eléctricos
Selectrica	Rumichaca 936 y Vélez (593)(4)2517429	Venta de Materiales Eléctricos Iluminación; Luminarias, cables, Ferretería
K&R Iluminación	Cdla. La Fae Mz. 22 solar 12 (593)(4)2690933	Iluminación
Casa de las Lámparas	Chile 2621 (593)(4)2344216	Iluminación
Promoluz	Vía a Samborondón Km 1 ½ edificio Bussines Center local A-9 (593)(4)2839150	Iluminación
Provelectric	Alborada 12ava etapa Mz 18 B Av. Benjamín Rosales (593)(4)2645649	Electricidad, Iluminación, Instrumentos Eléctricos
Mapel S.A.	Esmeraldas 400 y Padre solano (593)(4)2282492	Electricidad, Iluminación
Marvelintec S.A.	Vernaza norte Mz.11 villa 6 (593)(4)2281124	Electricidad, Iluminación, Instrumentos Eléctricos

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil

Elaborado por: Xavier Baldeón

Tabla No.5 Sector Construcción

NOMBRES	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD
<u>CORPELSA CORPORACIÓN ELÉCTRICA S.A.</u>	Km 1 Vía Puntilla - Samborondón Paseo Comercial Bocca Bloque C, 1er Piso, Oficina #100 (593 4) 2831469	Proyectos y construcciones eléctricas a nivel residencial, comercial e industrial.
<u>CONBAQUERIZO CÍA. LTDA.</u>	C.C. Dicentro, Ofic. 23, planta alta (593 4) 2245482	Construcción, promoción, casas, villas, departamentos, terrenos
<u>CONSTRUCTORA BECERRA</u>	Km 10 1/2 Vía a la Costa (593 4) 2991842	Constructora
<u>INAVELSA S.A.</u>	Orellana 230 y Rocafuerte Edf. El Alamo 5to P OfC 501 (593 4) 2691141	Constructores Civiles Construcciones Eléctricos y en General
<u>TRASELEC S.A.</u>	L Urdaneta 1504 y Av del Ejercito (593 4) 2294857	Proyectos y Construcciones Industrias y Urbanizaciones
<u>CONSTRUCTORA TRIVISA</u>	Condominio La Tienda 2 Piso 2 Local C (frente al C.C Alban Borja) (593 4) 2206904	Constructora
<u>PRNOBIS S.A.</u>	C.C. Mall del Sol, Local B67-68 Planta Baja / Av. Juan tanca Marengo y José Orrantia Edificio (593 4) 2158555	Promotores inmobiliarios.
<u>ETINAR ESTUDIO TÉCNICO INGENIERÍA ARQUITECTURA S.A.</u>	Av. Francisco de Orellana y Alberto Borges, Edificio "Centrum", Piso 7, Ofc 701 (593 4) 269 3200	Compañía de Construcción
<u>DIPLOTER S.A.</u>	Ismael Pérez Pazmiño 112 E/ Clemente Ballén y Aguirre (593 4) 2374182	Obras civiles e industriales, presupuestos, fiscalización de obras, remodelaciones - avalúos
<u>EDIPLARQ</u>	Av. Carlos Julio Arosemena N. 2500 y Av. Las Monjas, (Complejo Equidor) (593 4) 220 9823	Estudio de diseño y planificación arquitectónica. Servicio de consultoría, construcción y mantenimientos de obras civiles
<u>CM CONSTRUCCIONES S.A.</u>	Av. Fco. de Orellana y Justino Cornejo Edificio "World Trade Center" Ofc. 715 y 716 - Piso 7. Torre B (593 4) 263 0128	Constructora

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil

Elaborado por: Xavier Baldeón

3.5 Técnicas de la Investigación

En cuanto a las técnicas de investigación, se estudiarán dos formas generales: técnica documental y técnica de campo.

La técnica documental permite la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia.

La técnica de campo permite la observación en contacto directo con el objeto de estudio, y el acopio de testimonios que permitan confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda de la verdad objetiva.

<http://metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html>

Para efectos de esta investigación, se trabajó con el cuestionario definido por Quezada como la obtención de datos de interés social mediante la interrogación a los miembros de una sociedad. Por ello, en ésta investigación se obtuvo información de la de la Cámara de Comercio de Guayaquil, considerando su actividad.

A continuación se muestra dicho instrumento.

ENCUESTA

INFORMACIÓN GENERAL:

Sírvase escribir el número que corresponde a la alternativa correcta en el recuadro de la derecha.

1. El cargo que desempeña en la empresa pertenece a:

- a) Gerencia.
- b) Compras y Adquisiciones.
- c) Operaciones
- d) Otro (Especifique)

2. Actividad de la industria a la que Ud. representa:

- a) Eléctrica e Iluminación.
- b) Ferretería
- c) Comercialización
- d) Construcción
- e) Otros

PRODUCTOS

Señale con un X la respuesta. Explíquelo cuando se requiera.

3. ¿La empresa a la que Ud. representa comercializa productos de iluminación, ferretería o construcción?

Si No

4. ¿Qué clase de productos de iluminación, ferretería o construcción comercializa su empresa?

- a) Lámparas, reflectores, iluminación Led
- b) herramientas
- c) Equipos Eléctricos
- d) Cables y Alambres

- e) Tuberías
- f) Automatización
- g) Otros Productos

5. Indique las cantidades aproximadas de consumo anual en Productos de iluminación, ferretería o construcción comercializa su empresa?

PRODUCTOS	CANTIDAD (Unidades)
Lámparas, reflectores, iluminación Led	
Herramientas	
Equipos Eléctricos	
Cables y Alambres	
Tuberías	
Automatización	
Otros	

6. Señale cuales son los principales proveedores de productos de iluminación, ferretería o construcción con los que trabaja su empresa?

.....

7. Está Ud. Conforme con la calidad de los Productos de iluminación, ferretería o construcción que adquiere su empresa?

SI NO

8. Como califica el trato de los proveedores con su empresa o negocio?

EXCELENTE MUY BUENO BUENO MALO

Por qué:

.....

9. Las empresas proveedoras satisfacen todos sus requerimientos en Productos de iluminación, ferretería o construcción?

SI NO

Por qué:

.....

.....

10. Si alguna empresa proveedora de Productos de iluminación, ferretería o construcción propone satisfacer su necesidad, Ud. se cambiaría de empresa proveedora?

SI NO

Por qué:

.....

.....

Álvarez Quezada Claudia Eréndira CUESTIONARIO

<https://kyizbull.files.wordpress.com/2011/03/cuestionario-10.pdf>

3.6 Resultados de las encuestas

Las empresas encuestadas se dedican directamente a la comercialización de materiales eléctricos y al área de la construcción, razón por la cual el 100% de estas identifican como su principal actividad la comercialización y consumo de este tipo de equipos y materiales, se realizó encuesta a las personas encargadas del área de compras y parte administrativa de la empresa que identificaron los productos más

comercializados por sus respectivas empresas y se reflejan en el resultado de las encuestas.

3.6.1 Análisis de la pregunta 1

Tabla No. 6 Cargo que desempeñan en la empresa

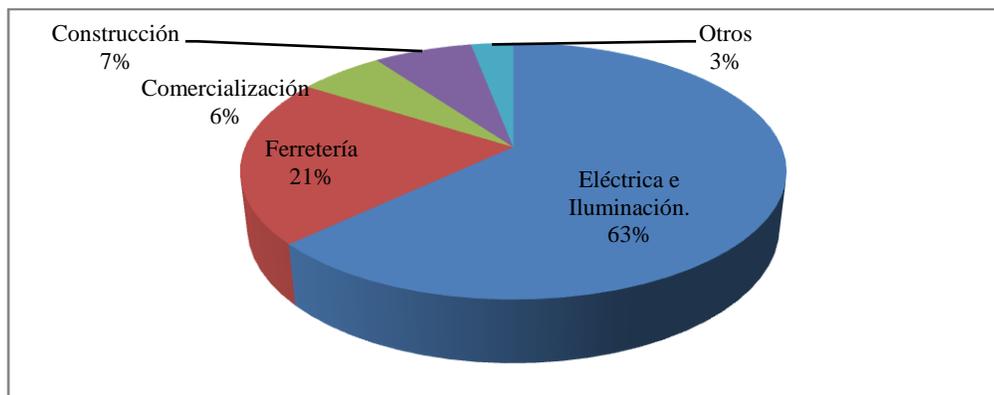
CARGO EN LA EMPRESA	PORCENTAJE
GERENCIA.	14%
COMPRA Y ADQUISICIONES	64%
OPERACIONES	9%
OTROS	13%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

Se buscó preferentemente a personas que laboran en el área de compras (64%) en las diversas empresas encuestadas, existieron casos en las que la gerencia se encargaba directamente de las adquisiciones (14%) el departamento de operaciones (9%); también existían empresas en las que el Jefe o encargado de bodega (13%) las realizaban al no tener establecido un departamento de compras dentro del esquema organizacional.

3.6.2 Análisis de la pregunta 2

Gráfico No. 4 Actividad Principal de la Empresa o Industria

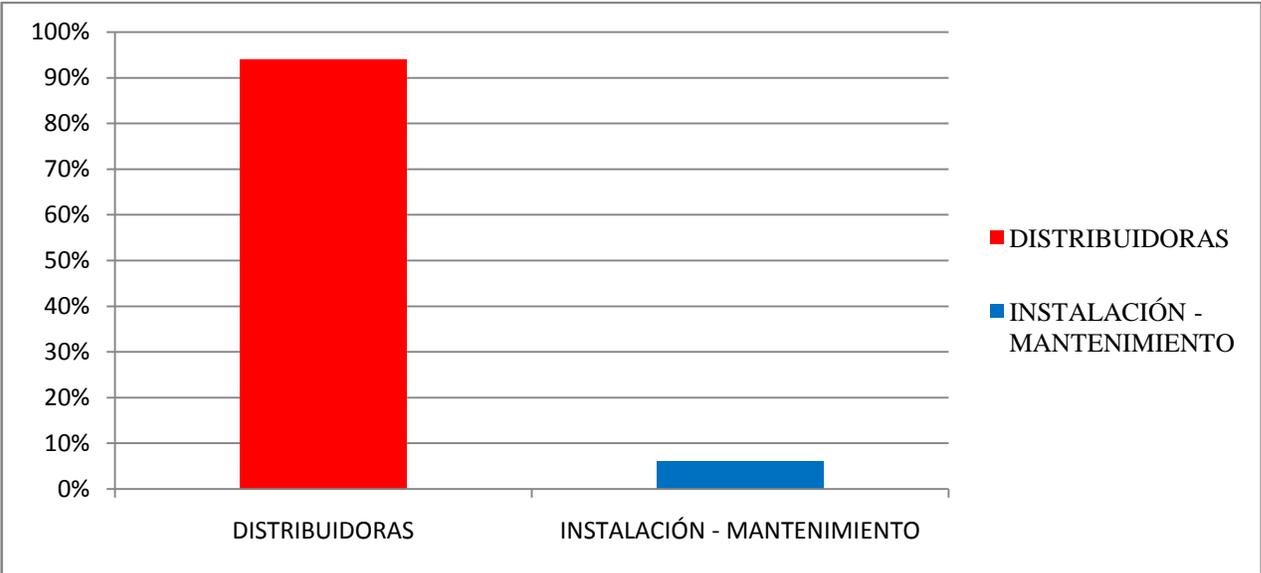


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

En el análisis podemos destacar que hemos enfocado la muestra básicamente en las empresas que comercializan equipos de iluminación y materiales eléctricos (63%) las cuales son los potenciales clientes a los cuales direccionaremos nuestros productos al igual que las ferreterías (21%) negocios que venden los productos importados por la empresa.

3.6.3 Análisis de la Pregunta 3

Gráfico No. 5 Porcentaje de Empresas que comercializan Materiales Eléctrico e Iluminación

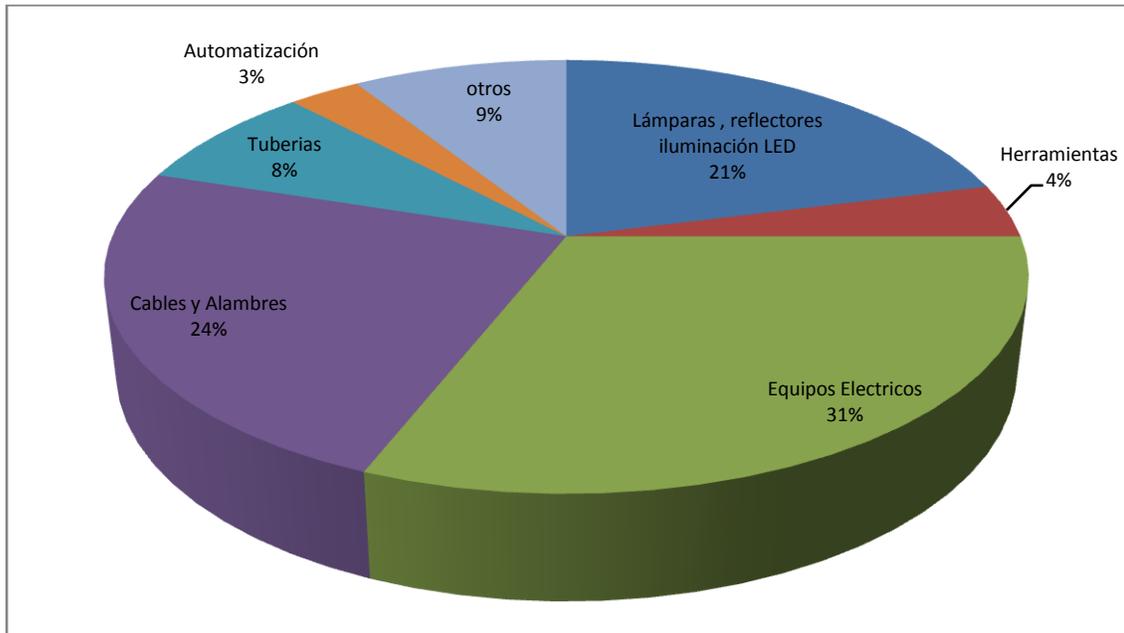


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

Debido a las características de los productos y el mercado específico al cual está enfocado el negocio nuestra encuesta se ha direccionado específicamente en las empresas que manejan estos productos razón por la cual el porcentaje positivo se refleja en un 94% siendo las otras 6% empresas dedicadas a los servicios de instalación y mantenimiento.

3.6.4 Análisis de la pregunta 4

Gráfico No. 6. Clase de Productos que comercializa su Empresa



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Xavier Baldeón

Los productos más requeridos o consumidos por las empresas encuestadas se dividen básicamente por la actividad debido a que las distribuidoras y comercializadoras fijan enteramente como productos de mayor rotación los productos los del área eléctrica (31%) por su parte las constructoras utilizan diverso tipos de materiales que no son importados y distribuidos por la empresa XABALD S.A. en el grafico que se presenta a continuación se refleja los porcentajes de los productos de mayor rotación por las empresas encuestadas.

3.6.5 Análisis de la pregunta 5

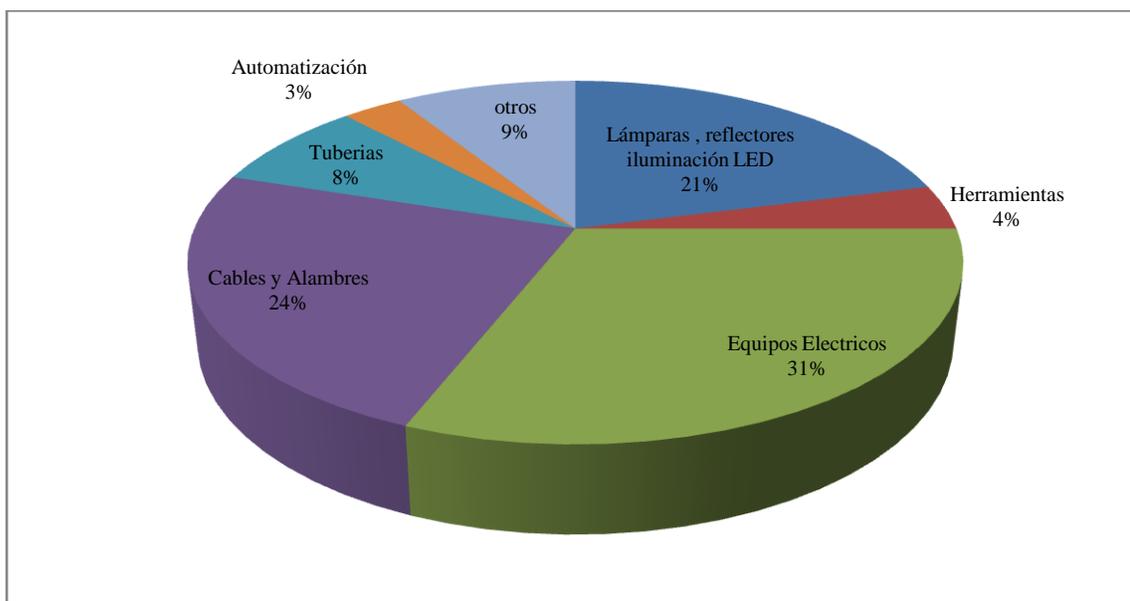
Tabla No. 7 Consumo Anual de Productos comercializados

PRODUCTOS	CANTIDAD (%)
Lámparas, reflectores, iluminación Led	21%
Herramientas	4%
Equipos Eléctricos	31%
Cables y Alambres	24%
Tuberías	8%
Automatización	3%
Otros	9%

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Xavier Baldeón

Gráfico No. 7. Productos de Mayor Rotación



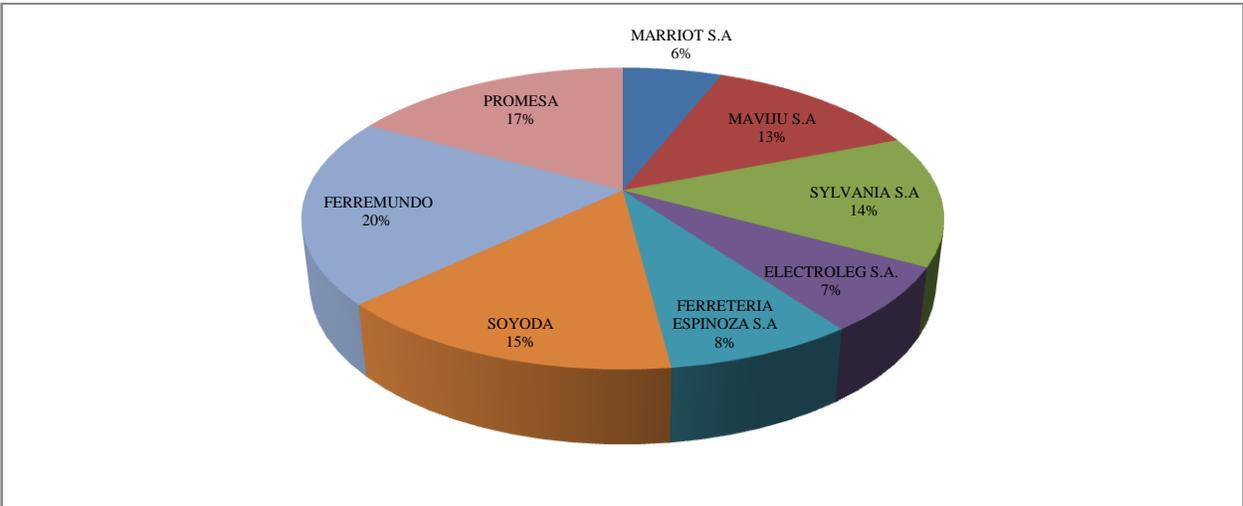
Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Xavier Baldeón

En cuanto al nivel de satisfacción por sus actuales proveedores existe un nivel considerable de inconformidad por parte de las empresas encuestadas, tanto por la tardanza en entrega, la calidad y la escases en algunas épocas de los productos, lo que da como resultado que exista un 66% de interés por parte de las empresas de encontrar un nuevo proveedor que cumpla las necesidades y requerimientos del mercado.

3.6.6 Análisis de la pregunta 6

Gráfico 8. Presencia de las Empresas Importadoras en el Mercado Ecuatoriano

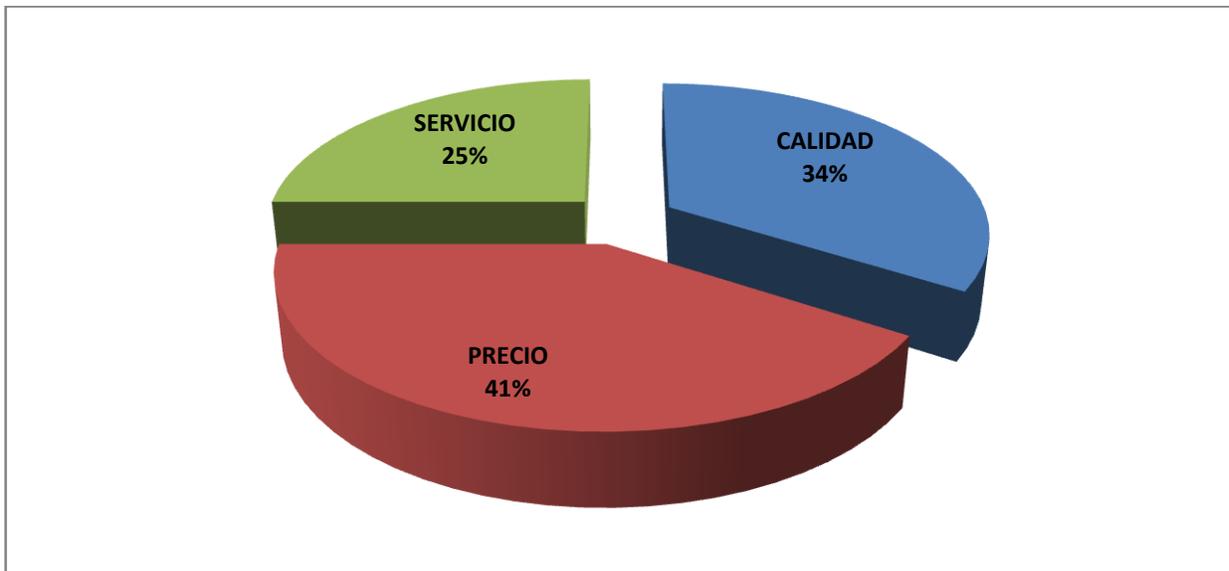


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

Las empresas encuestadas sobre sus proveedores de productos de Iluminación, equipos Eléctricos, materiales de ferretería y de construcción coinciden en enumerar a las siguientes compañías como las de mayor presencia en el mercado, siendo Ferremundo S.A. la de mayor presencia en el mercado y Marriot S.A. la de menos penetración.

3.6.7 Análisis de la pregunta 7

Gráfico 9. Razones de Inconformidad con los Proveedores

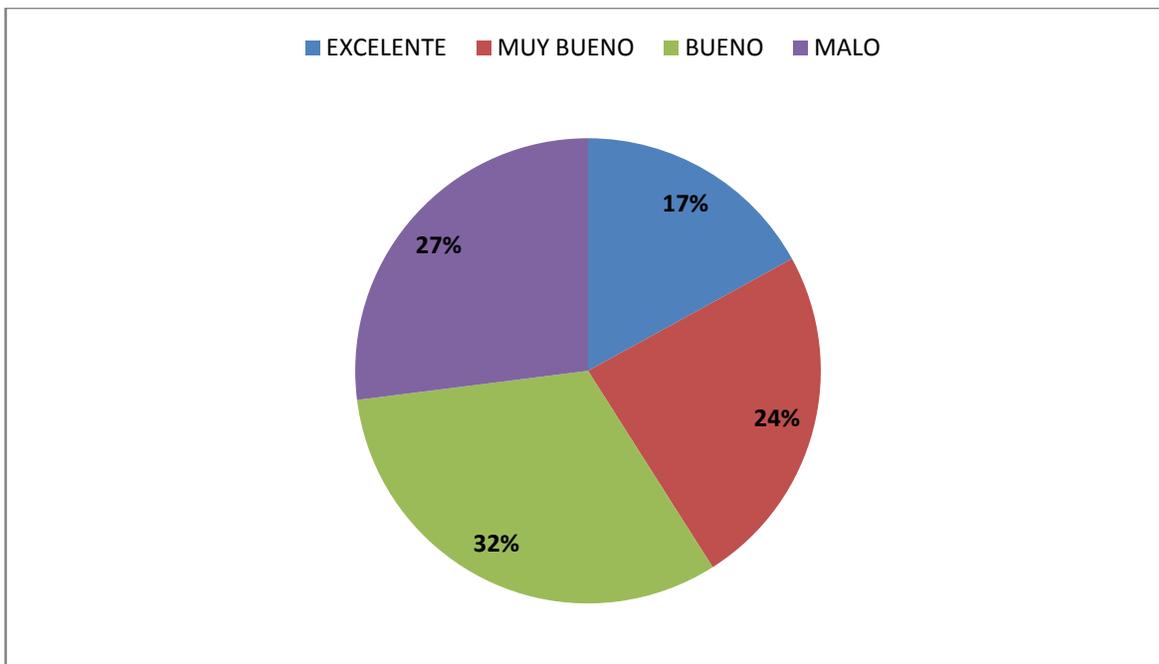


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

Como resultado en la pregunta 7, las empresas encuestadas nos presentan un alto porcentaje de inconformidad en los precios (41%) e indican que siempre están en la búsqueda de mejores precios para la adquisición de sus materiales, en cuanto a los problemas de calidad el 34% de los encuestados exponen como problemas los acabados de los productos y la duración de los equipos que se distribuyen, en el servicio el 25% tiene como principal observación el atraso en las entregas.

3.6.8 Análisis de la Pregunta 8

Gráfico 10. Trato de los proveedores con sus clientes

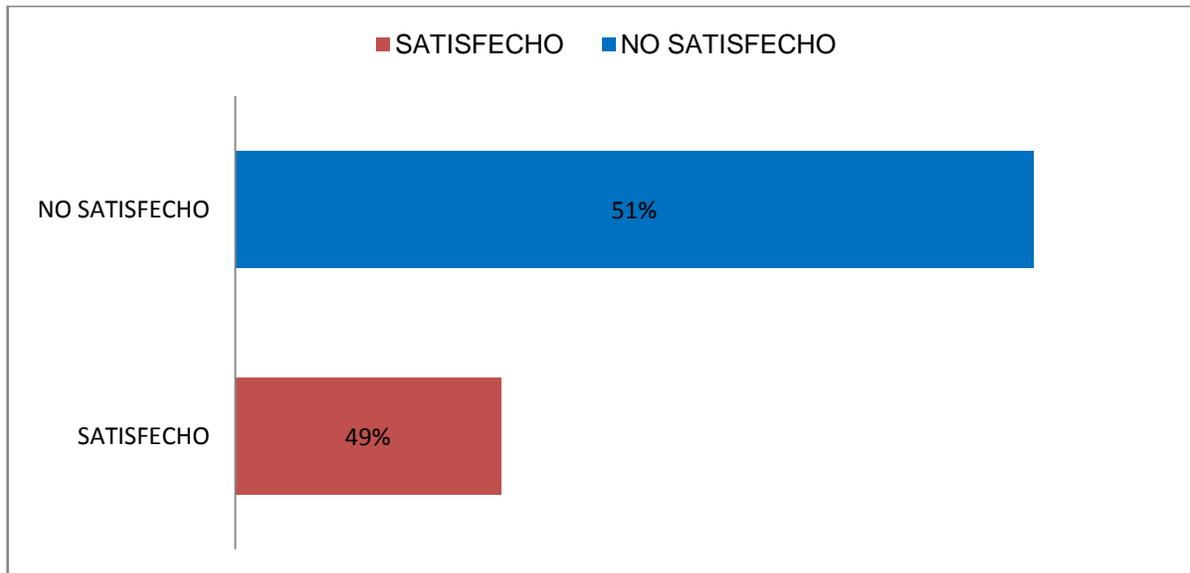


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

En la pregunta 8 evidencia que el trato de los proveedores se califica en un alto porcentaje entre malo y bueno (59%) mientras que muy bueno y excelente (41%) exponiendo entre los principales temas la solución de reclamos, cambios por daños de fábrica, poca comunicación con los directivos de las empresas, tiempo de crédito, etc.

3.6.9 Análisis de la pregunta 9

Gráfico 11 Porcentaje de Satisfacción del Cliente

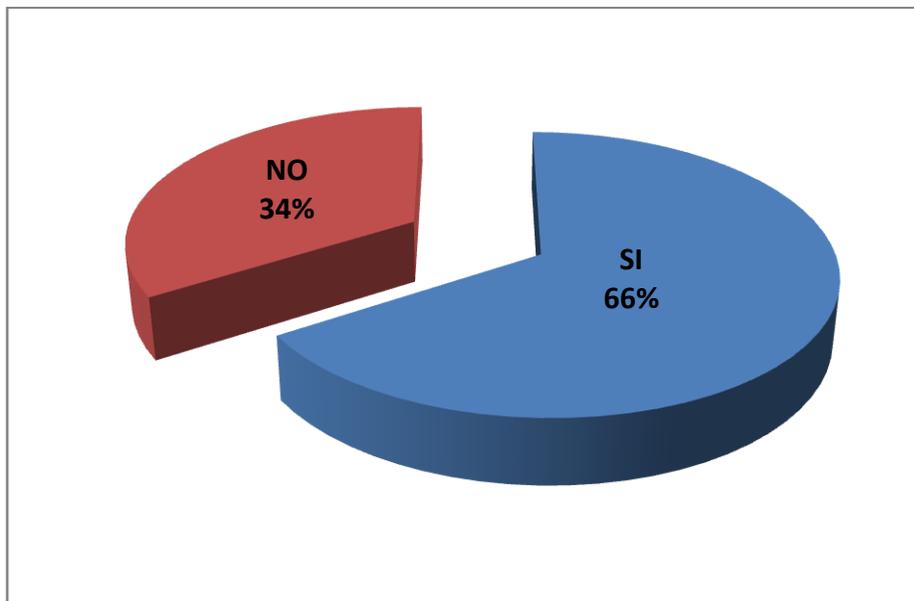


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Xavier Baldeón

Sobre la Satisfacción del cliente las encuestas nos revelan que existe un 51% no satisfecho contra el 49% que aceptan cierto nivel de satisfacción hacia sus proveedores, debido al tiempo que han mantenido relaciones comerciales y conocen sus necesidades de productos, creando cierto vínculo emocional que proporciona una relativa lealtad entre ellos.

3.6.10 Análisis de pregunta 10

Gráfico No. 12 Aceptación de ingreso Nuevo Proveedor



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Xavier Baldeón

La muestra establece claramente que las empresas encuestadas presentan un alto grado de aceptación (66%) al ingreso de un nuevo proveedor para su negocio, mientras que existe una negatividad (34%) en empresas que manifiestan su conformidad con los productos que reciben de sus actuales proveedores

3.7 Análisis FODA

Fortalezas

- Conocimiento del mercado
- Calidad de nuestros productos
- Documentación en regla
- Personal capacitado
- Infraestructura propia

- Bajos costos de distribución

Debilidades

- Riesgos al momento de realizar préstamo bancario
- Ser una empresa nueva en el mercado
- Limitada Cantidad de Productos
- Empezar el negocio con deudas

Oportunidades

- Productos con demanda a nivel nacional
- Gran cantidad de proveedores en el exterior
- Precios competitivos para la Importación

Amenazas

- Nuevos competidores
- Caída en la Inversión Inmobiliaria.
- Reducción en los Créditos Bancarios
- Aumento de Salvaguardias y Aranceles de Importación.
- Incremento de la Inflación

En conclusión, la empresa XABALD S.A. entra al mercado nacional con un importante conocimiento del área por parte de sus directivos, infraestructura propia un nivel de gastos relativamente bajos en comparación de empresas que importan y distribuyen iguales productos, el empezar con personal capacitado en el área de ventas permitirá conseguir una rápida cobertura e ingreso al mercado a nivel nacional.

3.8 Estrategia de Mercadeo

La creación de la empresa importadora y comercializadora de productos de iluminación y eléctricos tiene como objetivo principal ocupar un segmento de mercado, por lo cual una estrategia de fortalecimiento nos ayudará a establecer la forma en la que se llegará a los diferentes grupos de clientes.

3.8.1. Plan Estratégico

Para el ingreso al mercado nos enfocaremos en los siguientes puntos:

- La búsqueda de compradores mayoristas principales.
- Crear una combinación de calidad en producto servicio y precios para alcanzar una necesidad particular del cliente, esta misma necesidad del cliente podría sugerir problemas de canal que también deben ser resueltos.
- Elegir un canal específico además de un agresivo ingreso con promociones y precios que servirá para llegar al grupo adecuado de clientes.
- Promocionar los productos en las redes sociales y visitando a los potenciales clientes para dar a conocer los productos recalcando las bondades tanto en calidad como en precio. Para este propósito se creará una cuenta de Facebook con toda la información e imágenes de la empresa.



- Formar un pequeño equipo de ventas (máximo 4 vendedores), considerando zonas geográficas, gama de productos, tipo de clientes, etc.
- Establecer precios competitivos con descuentos sobre volúmenes de ventas.

3.8.2 Empresas Competidoras

XABALD S.A. tendrá como principales empresas competidoras en el mercado: MARRIOT S.A., MAVIJU S.A., SYLVANIA S.A, ELECTROLEG S.A., FERRETERIA ESPINOZA S.A., SOYODA S.A.,

CAPITULO IV

EVALUACION DEL PROYECTO

“La evaluación financiera del proyecto constituye un análisis de sensibilidad que determinará la rentabilidad del proyecto y el riesgo financiero, dependiendo de la vida económica del mismo”

En esta evaluación se podrá conocer la factibilidad de la inversión, si la empresa es rentable financieramente, conocer si las ganancias por las ventas de los productos son superiores a mantener el capital en inversiones en un banco local.

Con la evaluación financiera se conocerá si se logran los siguientes objetivos:

- Determinar los valores a utilizarse en la inversión.
- Conocer la situación económica con la que comenzara actividades la Cía. XABALD S.A.
- Analizar el punto en el cual los ingresos y los gastos son iguales.
- Interpretar la evaluación económica a través de razones financieras.

(http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6346/1/27902_1.pdf)

4.1 Aspectos Económicos y Financieros

a) Fuentes de financiamiento disponibles: crédito concedido por el Banco del Pacífico, institución solvente y de reconocido prestigio por su larga trayectoria en el sector bancario ecuatoriano, para lo cual se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser cliente del Banco por lo menos un año.

- Ser ecuatoriano o estar establecido legalmente en el país.
- Aprobación del área de proyectos de la institución.
- Cumplir con las garantías reales como terrenos o edificaciones sobre el 125% del monto solicitado.
- La tasa anual será del 16%. Considerándose el 8,76% de tasa de interés activa.
- El plazo será de 10 años para la inversión fija y de 3 años para capital de trabajo.
- La amortización se la realizará cada 365 días.
- El crédito se deberá destinar a la adquisición de activos fijos y/o capital de trabajo.

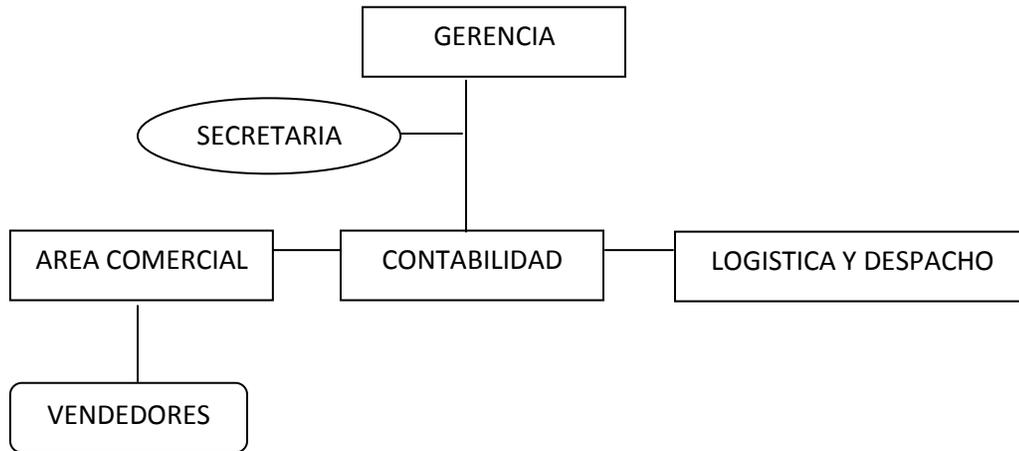
b) Estado Financiero: Es el instrumento que nos permiten evaluar la situación económica, permiten conocer el manejo contable y ordenar todos los parámetros que correspondan a la inversión, costos y los ingresos, durante un periodo determinado de tiempo, que es de un año. Estos determinan la situación financiera y la toma de decisiones.

Se trabajará con el Estado de Situación Inicial, esto demuestra el inicio de las actividades mercantiles y contables de la empresa, se caracteriza porque muestra.

- Los Activos o bienes y recursos que posee la empresa (tangibles o intangibles)
- Pasivo las obligaciones o deudas que se tenga con terceros.
- Capital es la propiedad que los accionistas de la empresa ejercen sobre los activos que quedan libres.

(http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6346/1/27902_1.pdf)

4.2 Organigrama de la Empresa



4.3 Organigrama de Funciones

La estructura de la empresa está formada por la Gerencia quien dirige la parte administrativa de la organización y se encarga de las importaciones asistido por una secretaria y un contador, quien se encarga también del despacho y coordinación de bodega y el departamento de venta conformado por 4 vendedores y un supervisor.



Tabla No.8 Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSION FIJA	
Inversión Fija Tangible	
Oficina	\$ 15.000,00
Equipos de Computo	\$ 9.785,55
Muebles y enseres de Oficina	\$ 7.589,16
Constitución de la Compañía	\$ 1.400,80
Gastos de Importación	\$ 3.600,00
Mercadería	\$ 34.706,59
Otros Activos	\$ 1.450,00
Total Inversión Fija Tangible	\$ 73.532,14
Diferidos	
Honorarios Notariales	\$ 3.500,00
Total Diferidos	\$ 3.500,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 76.032,14
Capital de Trabajo	
Nómina	\$ 5.700,00
Suministros de Oficina	\$ 685,00
Servicios Básicos	\$ 155,00
Total Capital de Trabajo	\$ 6.540,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 82.572,14

ESTRUCTURA DEL CAPITAL		
Capital Propio	27%	\$ 22.572,14
Financiamiento	73%	\$ 60.000,00
Total Inversión Inicial	100%	\$ 82.572,14

El Estado de Situación Inicial nos muestra que la empresa tiene más activos que pasivos, en los activos se puede apreciar que su monto no es un valor importante esto se debe a que como la empresa no posee ingresos por ventas y solo corresponde a los valores que se tendrá para cubrir los gastos de creación e inicio de actividades. Los pasivos son a corto plazo correspondiente al préstamo bancario (documentos por pagar).

El Estado de Resultados nos da a conocer el origen ingresos y la naturaleza de los gastos, nos permite saber el resultado de las transacciones de la empresa conociendo si existe una utilidad o pérdida, en un determinado periodo.

Permite calcular la utilidad neta como los flujos netos de efectivo del proyecto, que provienen de los ingresos por las ventas y todos los gastos incurridos dentro de un periodo contable; se toma en cuenta el 15% de participación de utilidades para los trabajadores y el 25% de impuesto a la renta (utilidades), considerando la importación de diez productos con los que iniciará las operaciones de importación la empresa XABALD S.A. (http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6346/1/27902_1.pdf)

Tabla No. 9 Costo de Importación por Unidad

DESCRIPCION	PRECIO	QTY	Costo	VALOR	SEGUROS	CIF	ADVALOREM	FODINFA	IVA	TOTAL
				FLETE	VARIOS					
LAMP ESPEC 3X36 EMP S/B	\$ 8,55	150	\$ 1.282,50	\$ 180,00	\$ 38,60	\$ 1.501,10	\$ 375,27	\$ 7,50	\$ 226,06	\$ 2.109,93
LAMP ESPCE 3X18 EMP S/B	\$ 6,35	150	\$ 952,50	\$ 180,00	\$ 38,60	\$ 1.171,10	\$ 292,77	\$ 5,85	\$ 176,36	\$ 1.646,08
LAMP ESPEC 3X36 SOBREP S/B	\$ 9,22	150	\$ 1.383,00	\$ 180,00	\$ 38,60	\$ 1.601,60	\$ 400,40	\$ 8,00	\$ 241,20	\$ 2.251,20
LAMP ESPCE 3X18 SOBREP S/B	\$ 6,70	150	\$ 1.005,00	\$ 180,00	\$ 38,60	\$ 1.223,60	\$ 305,90	\$ 6,11	\$ 184,27	\$ 1.719,88
FOCO AHORRADOR 20 WATTS	\$ 1,28	1500	\$ 1.920,00	\$ 1.800,00	\$ 386,00	\$ 4.106,00	\$ -	\$ 20,53	\$ 495,18	\$ 4.621,71
REFLECTOR LED 30 WATT	\$ 17,85	100	\$ 1.785,00	\$ 135,00	\$ 28,95	\$ 1.948,95	\$ -	\$ 9,74	\$ 235,04	\$ 2.193,73
CAMPANA 250 W-19"	\$ 21,44	80	\$ 1.715,20	\$ 90,00	\$ 19,30	\$ 1.824,50	\$ 456,12	\$ 9,12	\$ 274,76	\$ 2.564,50
LÁMPARA TIPO COBRA 400 WATTS	\$ 23,46	80	\$ 1.876,80	\$ 90,00	\$ 19,30	\$ 1.986,10	\$ 496,52	\$ 9,93	\$ 299,10	\$ 2.791,65
CABLE ELECTRICO #12 SÓLIDO	\$ 19,68	100	\$ 1.968,00	\$ 135,00	\$ 28,95	\$ 2.131,95	\$ 532,98	\$ 10,66	\$ 321,07	\$ 2.996,66
TUBERÍA EMT 1/2"	\$ 1,13	2600	\$ 2.938,00	\$ 4.500,00	\$ 965,00	\$ 8.403,00	\$ 2.100,75	\$ 42,01	\$ 1.265,49	\$ 11.811,25
Elaborado por: Xavier Baldeón		5060	\$ 16.826,00	\$ 7.470,00	\$ 1.601,90	\$ 25.897,90	\$ 4.960,71	\$ 129,45	\$ 3.718,53	\$ 34.706,59

Tabla No. 10 Listado de Materiales y Equipos Importados

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	CANTIDAD	TOTAL (USD)
LAMPARA 3X36 EMPOTRABLE PARA TUBO FOSFORESCENTE	21.00	150	3.150.00
LAMPARA EMPOTRABLE 3X18 PARA TUBO FOSFORESCENTE	14.00	150	2.100.00
FOCO AHORRADOR 3U 20WATTS E 27	3.70	1500	5.550.00
LAMPARA 3X36 SOBREPUESTA PARA TUBO FOSFORESCENTE	25.00	150	3.750.00
LAMPARA SOBREPUESTA 3X18 PARA TUBO FOSFORESCENTE	16.00	150	2.400.00
REFLECTOR LED 30WATTS	35.00	100	3.500.00
CAMPANA 250 WATTS 19"	50.00	80	4.000.00
LAMPARA TIPO COBRA 400W ALUMBRADO PUBLICO	55.00	80	4.400.00
CABLE ELECTRICO #12 SOLIDO ROLLO POR 100 METROS	43.00	100	4.300.00
TUBERIA EMT ½" (6 METROS)	6.75	2600	17.550.00

Elaborado por: Xavier Baldeón

La gerencia de la empresa luego realizar un estudio de precios en el mercado y análisis de costos decidió realizar un incremento del 46% para emitir una lista de precios competitiva y le permita a la empresa generar un ingreso rentable.

Tabla No. 11 PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso por ventas	83.775,00	121.473,75	127.988,55	130.821,00	132.145,69	137.402,05	144.766,33	157.289,73	159.811,59	165.201,00
(-) Costo de ventas	46.076,25	54.663,18	56.012,21	57.985,63	59.417,99	60.887,54	63.101,15	64.233,85	67.577,25	69.917,42
(=) Utilidad bruta	37.698,75	66.810,57	71.976,34	72.835,37	72.727,70	76.514,51	81.665,18	93.055,88	92.234,34	95.283,58
(-) Gasto administrativo	4.815,06	5.473,22	6,875,41	7,522,10	7,658,14	8,766,39	9,121,87	9,977,79	10,576,58	11,044,95
(-) Gasto de ventas	6.285,44	8.954,14	9,433,58	11,565,94	11,976,22	12,439,81	13,475,66	15,762,11	15,977,92	16,123,52
(-) Gasto Financiero	5.256,00	4.730,40	4.204,80	3.976,20	3.153,60	2.826,00	2.102,40	1.576,80	1.051,20	525,60
(=) Utilidad Operacional	21.369,25	47652,81	51.462,55	49.771,13	49.912,74	52.482,31	56.965,25	65.739,18	64.628,64	67.589,51
(-) Participaciones 15%	2.635,97	5.787,44	7.428,45	7.173,31	7.117,64	7.528,23	8.136,20	9.289,10	9.222,46	9.786,08
(=) Utilidad antes de impuestos	18.733,28	41.865,37	44.034,10	42.597,82	42.795,10	44.954,08	48.829,05	56.450,08	55.406,18	57.803,43
(-) Impuesto 25%	3.734,29	8.198,88	10.523,64	10.162,19	10.083,32	10.664,99	11.526,29	13.159,56	13.065,15	13.863,61
(=) Utilidad neta	14.998,99	33.666,49	33.510,46	32.435,63	34.289,09	31.994,99	37.302,76	43.290,52	42.341,03	43.939,82

Elaborado por: Xavier Baldeón

En el estado de resultados, podemos apreciar que los ingresos superan a los gastos por lo que se tendrá utilidades. La utilidad neta estimada para el primer año es de USD 11.202,87 descontado los gastos operacionales, administrativos, de ventas y financieros, así como las participaciones de los trabajadores al igual que el impuesto a la renta.

XABALD S.A. tendrá un crecimiento de acuerdo al incremento de ventas, señalándose únicamente los productos citados.

El flujo de caja, es muy importante en la elaboración del proyecto, ya que este determinará los resultados de la evaluación económica – financiera, para toda la vida útil de la empresa, permitiendo conocer la rentabilidad de toda la inversión.

Tabla No.12 PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA

PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA								
ANOS	UTILIDAD NETA (+)	DEPRECIACION (+)	AMORTIZACION (-)	CAPITAL DE TRABAJO (+)	INVERSION INICIAL (-) (Activo)	VALOR DEL PRESTAMO (+)	AMORTIZACION DE LA DEUDA (-)	FLUJO NETO
0					85.000,00	60.000,00		
1	11.202,87	1.966.58	1.742.33				11.265.00	11.427.12
2	24.596,64	3.785.20	3599.45				10.730.40	24.782.39
3	31.570,93	4.436.88	4.982.50				10.204.80	31.025.31
4	30.486,59	4.291.05	4.712.56				9.679.20	30.065.08
5	30.249,98	4.085.62	4.687.10				9.153.60	29.648.50
6	31.994,99	4.566.71	5.144.28				8.628.00	31.417.42
7	34.578,87	2.487.66	5.461.28				8.102.40	31.605.25
8	39.478,69	2.135.19	6.262.08				7.576.80	35.351.11
9	39.195,47	2.097.54	9.229.00				7.051.20	32.064.01
10	41.590,85	1.750.08	5.059.74	76.690.00			6.525.60	38.281.19
TOTAL	282.950,89	31.602.51	50.880.32	76.690.00			88.917.20	

Elaborado por: Xavier Baldeón

4.4 Análisis del flujo de caja.

En la elaboración del flujo de caja tomamos en cuenta la utilidad neta en cada uno de los 10 años de duración de la evaluación a la empresa XABALD S.A., a este valor se le sumamos la depreciación y la amortización de los activos fijos; tomando los intereses del préstamo y la amortización del capital.

Criterios para la evaluación de la Empresa:

Una vez preparado todos los resultados relativos a la información financiera, podremos evaluar en función de las oportunidades disponibles en el mercado. La evaluación nos ayudara a comparar los beneficios proyectados asociados con la razón de inversión y el flujo de desembolsos de valores proyectados. Lo más importante es la medición de la rentabilidad de la Empresa.

Tabla de amortización de la deuda:

Monto del préstamo: USD \$ 60.000,00

Tasa de interés: 8.76%

Capitalización: anual

Plazo: 10 años

Tabla No.13 Amortización del Crédito

PERIODO	AMORTIZACION	INTERES	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
0	6.000.00	-	-	60.000.00
1	6.000.00	5.256.00	11.265.00	54.000.00
2	6.000.00	4.730.40	10.730.40	48.000.00
3	6.000.00	4.204.80	10.204.80	42.000.00
4	6.000.00	3.679.20	9.679.20	36.000.00
5	6.000.00	3.153.60	9.153.60	30.000.00
6	6.000.00	2.628.00	8.628.00	24.000.00
7	6.000.00	2.102.40	8.102.40	18.000.00
8	6.000.00	1.576.80	7.576.80	12.000.00
9	6.000.00	1.051.20	7.051.20	6.000.00
10	6.000.00	525.60	6.525.60	00.00
TOTAL	60.000.00	28.917.20	88.917.20	

Elaborado por: Xavier Baldeón

Tabla No. 14 Depreciación de Activos

ACTIVOS	% Depreciación	Años de vida Útil	Total compra	DEPRECIACION AÑO 1	DEPRECIACION AÑO 2	DEPERECIACION AÑO 3	DEPRECIACION AÑO 4	DEPRECIAC	VALOR RESIDUAL
Equipos de Cómputo y Electrónicos	33,33%	3 años	\$ 9.785,55	\$ 3.261,52	\$ 3.261,52	\$ 3.261,52			\$ -
Muebles de Oficina y Enseres	10%	10 años	\$ 7.589,14	\$ 758,91	\$ 758,91	\$ 758,91	\$ 758,91	\$ 758,91	\$ 2.658,90
Total Dep. Gtos Administrativo				\$ 4.020,43	\$ 4.020,43	\$ 4.020,43	\$ 758,91	\$ 758,91	\$ 2.658,90

4.5 Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es un instrumento importante para la toma de decisiones y constituye la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual.

El criterio de aceptación de un proyecto es que los parámetros deben ser iguales o superiores a cero.

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

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

Donde:

BNT = Beneficio neto del flujo en el periodo t

i = Tasa promedio ponderada

I⁰ = Inversión inicial del proyecto

El 0.40 se deduce del 40% que corresponde al 25% del impuesto a la renta y el 15% de las utilidades.

www.encyclopediainfinanciera.com/finanzas.../valor-presente-neto.htm

Cálculos:

$$t = 100 - 15 = 85 * 25\%(-) = 63.75 = 0,63$$

$$i = (\% \text{ Préstamo} \times (1 - 0.63) \times \text{Tasa Activa}) + (\% \text{ Capital Propio} \times \text{Tasa Pasiva})$$

$$i = 0.47 \times (0.37) \times 0.8 + (0.53 \times 0.10)$$

$$i = 0.19 (19\%)$$

$$\frac{11.427.12}{1.19} + \frac{24.782.39}{1.19} + \frac{31.025.31}{1.19} + \frac{30.065.08}{1.19} + \frac{29.648.50}{1.19} + \frac{31.417.42}{1.19} + \frac{31.605.25}{1.19} + \frac{35.351.11}{1.19} + \frac{32.064.01}{1.19} + \frac{38.281.19}{1.19} - 25.000$$

$$\text{VAN} = 228.459.93$$

$$\frac{11.427.12}{1.47} + \frac{24.782.39}{1.47} + \frac{31.025.31}{1.47} + \frac{30.065.08}{1.47} + \frac{29.648.50}{1.47} + \frac{31.417.42}{1.47} + \frac{31.605.25}{1.47} + \frac{35.351.11}{1.47} + \frac{32.064.01}{1.47} + \frac{38.281.19}{1.47} - 25.000$$

$$\text{VAN} = 176.134.23 \text{ (I MAYOR AL 47\%)}$$

4.6 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Mide la rentabilidad que produce el dinero invertido en una empresa con relación al beneficio que produce el banco, éste valor constituye la tasa de interés mediante la cual se reduce los valores actualizados del flujo de caja a cero.

El cálculo del TIR permite determinar el resultado mediante el tanteo o aproximaciones sucesivas, esto se lo hace partiendo del precepto de que una tasa menor da como resultado un VAN positivo y una tasa mayor da como resultado un VAN negativo para luego aplicar la interpolación y obtener la tasa que hace 0 (cero) el flujo actualizado de ingresos y egresos.

Un proyecto será rentable cuando el TIR resultante sea mayor que la tasa de interés que se obtendría si se invirtiera el capital en una institución financiera.

Fórmula matemática:

$$\text{TIR} = \text{im} + \frac{\text{VAN}_{\text{im}}}{\text{VAN}_{\text{im}} - \text{VAN}_{\text{iM}}} \times [\text{iM} - \text{im}]$$

www.encyclopediafinanciera.com/finanzas.../tasa-interna-de-retorno.htm

Donde:

iM = Tasa mayor = 0.47

im = Tasa menor = 0.09

VAN im = 228.459.93

VAN iM = - 176.134.23

$$\text{TIR} = 0,09 + \left\{ \frac{228.459.93}{228.459.93 + 176.134.23} \right\} * (0.47 - 0,09)$$

$$\text{TIR} = 0.2145 = 21.45\%$$

4.7 Nómina de la Empresa

Tabla No. 15 Nómina de la Empresa XABALD S.A.

PERSONAL	CANT.	PAGO MENSUAL	IESS (11,15%)	SUELDO MENSUAL	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	PAGO NOMINA ANUAL
GERENTE	1	\$ 2.000,00	\$ 223,00	\$ 2.223,00	\$ 340,00	\$ 2.000,00	\$ 29.016,00
SECRETARIA	1	\$ 400,00	\$ 44,60	\$ 444,60	\$ 340,00	\$ 400,00	\$ 6.075,20
JEFE DE VENTAS	1	\$ 1.200,00	\$ 133,80	\$ 1.333,80	\$ 340,00	\$ 1.200,00	\$ 17.545,60
VENDEDORES	4	\$ 1.600,00	\$ 178,40	\$ 1.778,40	\$ 1.360,00	\$ 1.600,00	\$ 24.300,80
BODEGUERO	1	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 555,75	\$ 340,00	\$ 500,00	\$ 7.509,00
TOTALES	8	\$ 5.700,00	\$ 635,55	\$ 6.335,55	\$ 2.720,00	\$ 5.700,00	\$ 84.446,60

Elaborado por: Xavier Baldeón

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones y recomendaciones se elaboraron en función de los objetivos propuestos, por lo que se presenta algunas sugerencias y alternativas para otras investigaciones sobre el tema.

5.1. Conclusiones

Con el objetivo principal de conocer el marco referencial que rige la constitución de una empresa importadora y comercializadora, concluimos:

- La Empresa XABALD S.A. cumple con los requisitos necesarios para constituirse como una Compañía de Sociedad Anónima, dedicada a la Importación y Comercialización de Productos de Iluminación y Eléctrico.
- Existe la necesidad en el mercado de nuevas empresas que cubran el vacío de productos de iluminación de alta rotación por el incremento de la obra privada en nuestro país y cumplir una labor de cobertura a todos los potenciales clientes grandes o pequeños en todas las regiones.

En relación a el segundo objetivo sobre los productos de Iluminación y Eléctricos de mayor demanda.

- Luego de realizar una investigación de mercado se logró conocer, los productos que tienen mayor demanda: Lámparas para oficina, focos ahorradores, iluminación de calle y para bodegas exteriores, cables conductores y tubos e.m.t. para la conducción de los cables, precisándose

características específicas de cada producto cumpliendo las necesidades del mercado.

- Considerando que el mercado de iluminación y materiales eléctricos ha tenido un gran crecimiento en los últimos años por el aumento de la obra privada y las realizadas por el Gobierno notamos que los productos importados representan una necesidad importante en el mercado y generan una ganancia significativa tomando en cuenta la inversión realizada, debemos recalcar también que la empresa se maneja con el mínimo personal necesario para su funcionamiento y que se optimizaran los recursos humanos y tecnológicos de la mejor manera.

- Conociendo las partidas arancelarias e información proporcionada por todos los entes comerciales como el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) se conoció qué países proveen que al Ecuador productos de Iluminación y Eléctricos,. Siendo los cubren la demanda los siguientes: Estado Unidos, China, Taiwán, Japón, Corea del Sur, entre otros.

- Con información de la Cámara de Comercio de Guayaquil, se agrupó por sectores a las empresas, de los que se logró conocer qué productos son los más demandados y sus cantidades, las empresas proveedoras y los tipos de distribución con los cuales se manejan, y que a las claras son competencia para XABALD S.A.

El tercer objetivo es Elaborar un Plan Estratégico y Operativo que permitan a través de su visión, misión y políticas de calidad conocer los objetivos de la empresa considerando:

- La empresa posee un estudio legal con el cual fue constituido.

- El personal operativo de la compañía son profesionales con vasto conocimientos y experiencia en cada una de las áreas en las cuales se desenvuelven.
- Se refleja las estrategias de mercado que utilizara la empresa, la publicidad, la promoción y precio del producto final y la calidad en cada uno de los productos, siendo esta una de las partes más importantes como objeto de estudio de esta investigación.
- Se analiza la rentabilidad de la empresa considerando que en principio se importara únicamente diez productos Iluminación y Material Eléctrico. Lo que permitirá buscar nuevos productos y materiales para cubrir las necesidades del mercado local.

5.2 Recomendaciones

- Al personal encargado de la Creación de la Empresa Importadora y Comercializador de Productos de Iluminación y Material Eléctrico.
- Constituir la empresa tomando en cuenta los lineamientos legales incluidos en esta investigación.
- Cumplir la Planificación Estratégica y Operativa elaborada en la propuesta de creación de la Empresa, lo que nos permitirá ejercer las funciones con una planificación previamente elaborada.

- XABALD S.A. Se regirá a los estatutos elaborados, lo que permitirá desarrollar su gestión bajo normativas de la Ley de Compañías.

- La Administración de la Empresa deberá sustentarse en las políticas organizacionales siguientes: Planificación, Organización, Dirección y Control, en todas sus áreas y niveles de la empresa, acciones que se aplicaran en todos los procedimientos realizados en la empresa.

- Para una comercialización efectiva de los productos, hemos considerado considerar un estudio realizado a 25 empresas que se desenvuelven en el mismo nicho de mercado y los 10 productos de Iluminación y Material Eléctrico de mayor demanda.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) <http://www.ecuadorlegalonline.com/modelos/minutas/minuta-constitucion-compania-anonima/>
- 2) <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- 3) <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>
- 4) www.aduana.gob.ec
- 5) http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- 6) ALAN, M. Rugman: NEGOCIOS INTERNACIONALES, Un enfoque de administración estratégica, Pg. 158
- 7) Diccionario Enciclopédico “OCEANO UNO”, MMII Editorial Océano S.A., Barcelona, 2014
- 8) http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/6346/1/27902_1.pdf
- 9) metodologia02.blogspot.com/p/tecnicas-de-la-investigacion.html
- 10) Álvarez Quezada Claudia Eréndira CUESTIONARIO
- 11) <https://kyizbull.files.wordpress.com/2011/03/cuestionario-10.pdf>
- 12) www.encyclopediafinanciera.com/finanzas.../valor-presente-neto.htm
- 13) www.encyclopediafinanciera.com/finanzas.../tasa-interna-de-retorno.htm
- 14) Estudio de factibilidad de un negocio, U. Santander, España.
- 15) COPCI (Código Orgánico de la Producción)
- 16) Régimen Legal Aduanero. Editorial: Pudeleco
- 17) Régimen Legal de Importaciones. Editorial: Pudeleco
- 18) Arancel Nacional de Importaciones. Editorial: Pudeleco
- 19) <http://comercioexterior-ecuador.blogspot.com/2009/05/incoterms.html>

ANEXO

1

NOTA DE PEDIDO

YANGYE ELECTRONICAL APPLIANCE CO.,LTD

Add: Puzhou Industrial Zone, Wenzhou, Zhejiang, 325011, China
 Tel: 0086-577-86523128, 86527075 Fax: 0086-577-86528458
 E-mail: sales6@yangye.cn Http://www.chinayangye.com

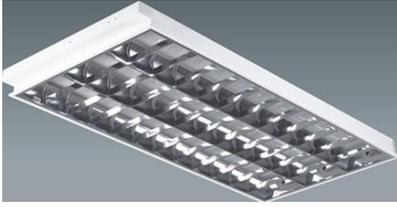


QUOTATION

TO: Mr. Xavier Baldeon **april 29 2015** **Ref. No.: QT20120429-01**

Atten.: **Date: Apr.29th,2015**

No.	Model No.	Product Specification	Ref. Pictue	Products size (mm)	U.P FOR USD (FOB Ningbo)	Package pcs/ctn	Packing Measurements (cm)			CBM/CTN	G.W. (KG)	N.W. (KG)
							L	W	H			
1	YG-P418(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 5pcs V type bladesWired,with 1pc 4x18W electronic ballast,without tube.		595x595x80	<u>6.35</u>	2	64,00	18,00	62,00	0,071	8,00	7,00
2	YG-P318(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 5pcs V type blades.Wired,with 1pc 3x18W electronic ballast,without tube.		595x595x80	<u>6.35</u>	2	64,00	18,00	62,00	0,071	7,30	6,30

3	YG-P336(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.5mm steel plate,diffuser is 0.2mm aluminum,with 11pcs V type blades.Wired.with 2pc 3x36W electronic ballast,without tube.		1195x595x80	<u>8.55</u>	2	125,00	18,00	62,00	0,140	11,00	10,00
4	YG-P236(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 11pcs V type blades.Wired,with 1pc 1x36W electronic ballast,without tube.		1195x295x80	<u>\$10.07</u>	2	125,00	31,00	18,00	0,070	7,20	6,20
5	YG-P118(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 5pcs V type bladesWired,with 1pc 1x18W electronic ballast,without tube.	NO PICTURE	578x170x90	<u>\$7.25</u>	2	64,00	20,00	20,00	0,026	2,50	1,50
6	YG-P136(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 11pcs V type blades.Wired,with 1pc 1x36W electronic ballast,without tube.		1195x185x85	<u>\$7.97</u>	2	125,00	20,00	20,00	0,050	4,00	3,00

7	YG-P218(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.4mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 5pcs V type blades.Wired.with 1pc 2x18W electronic ballast,without tube.		595x295x80	<u>\$8,39</u>	2	64,00	31,00	18,00	0,036	4,50	3,50
8	YG-P436(YL)	T8 Recessed grid Lamp.Body is 0.5mm steel plate,diffuser is 0.28mm aluminum,with 11pcs V type blades.Wired,with 1pc 2x36W electronic ballast,without tube.		1195x595x80	<u>\$20,25</u>	2	125,00	18,00	62,00	0,140	12,50	11,50

all the above item is Grid Lamp.**TOTAL S/. 36.857,45**

- Remarks:1,Term:FOB NINGBO IN USD, not including the ballast and lamp
2,Package:1pc in a poly bag and then 2pcs in a Standard Export Carton.
3,MOQ: per item 200pcs,mixed 500pcs
4,Payment: 30% in advance,balance 70% against of original documents.
5,Delivery:Near 35 days after received your deposit

ANEXO

2

DECLARACION IMPORTACION DAI ECUAPASS

ECUAPASS - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

ECUAPASS

https://portal.aduana.gob.ec

Más visitados Comenzar a usar Fire... Últimas noticias Pruebas 200 - Admini...

Menú izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Declaración de Importación

Mi menú 1 2 3 4 5 6

Declaración de Importación

Información de general

* A01. Código del declarante	16000050	* A03. Aduana	--Selección--
* A04. Código de Régimen	--Selección--	* A05. Tipo de despacho	--Selección--
A06. Numero de despacho parcial		* A07. Tipo de pago	--Selección--

Información de importador

* B01. Nombre			
* B02. Tipo de documento	--Selección--		
* B04. Ciudad		B05. Dirección	
B06. Telefono			
* B07. CIU	--Selección--		

Información del declarante

* B08. Tipo de documento	--Selección--		
* B10. Código del declarante	16000050	* B11. Apellidos/nombres	
B12. Dirección			

Comun Valor Item Documentos

**PRODUCTOS
ILUMINACIÓN
ELÉCTRICOS
IMPORTADOS**

LAMPARA 3X32 EMPOTRABLE PARA TUBO FOSFORESCENTE



LAMPARA 3X17 EMPOTRABLE PARA TUBO FOSFORESCENTE



FOCO AHORRADOR 20WATTS E-27



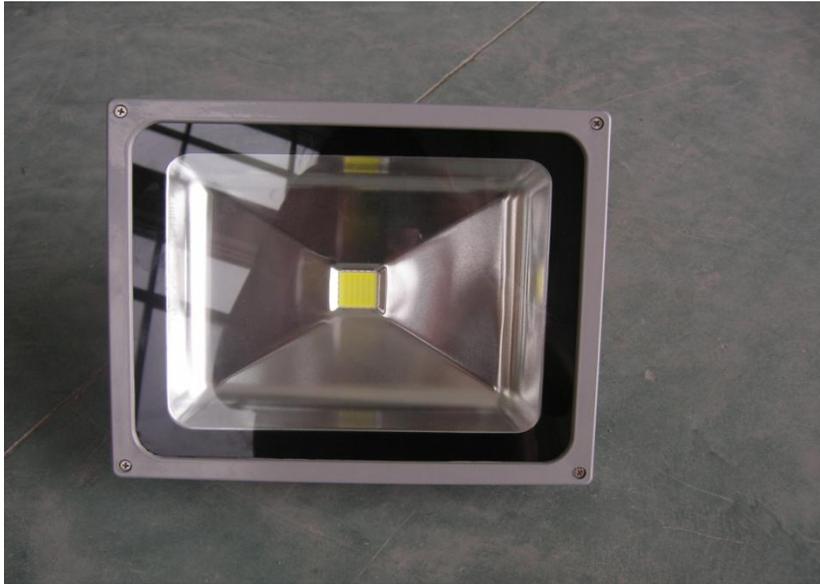
LAMPARA 3X32 SOBREPUESTA PARA TUBO FOSFORESCENTE



LAMPARA 3X17 SOBREPUESTA PARA TUBO FOSFORESCENTE



REFLECTOR LED 30 WATTS



CAMPANA 250 WATTS 19"



LAMPARA TIPO COBRA 400 WATTS



CABLE ELECTRICO #12 SOLIDO



ROLLO POR 100 METROS

TUBERIA EMT 1/2" (TUBO POR 6 METROS)



Document: [TESIS DE GRADO XAVIER BALDEON 24-08.docx](#) (D15084924)

Submitted: 2015-08-24 23:47 (-05:00)

Submitted by: XAVIER BALDEON CALDERON (xavierbaldeon@hotmail.com)

Receiver: lucia.pico.ucsg@analysis.urkund.com

Message: TESIS DE GRADO XAVIER BALDEON [Show full message](#)

0% of this approx. 31 pages long document consists of text present in 0 sources.

Rank	Path/Filename
	TESIS DE GRADO XAVIER BALDEON 21-08.docx
Alternative sources	
	TESIS DE GRADO XAVIER BALDEON.docx
	TESIS GRADO UNIVERSIDAD CATOLICA.docx

99% Active **Urkund's archive: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / TESIS ...** 99%

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS TITULO:

CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA DE MATERIALES ELECTRICOS Y EQUIPOS DE ILUMINACIÓN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

AUTOR: Juan Xavier Baldeón Calderón Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de Ingeniero Comercial TUTOR: Econ. Lucia Magdalena Pico Versoza, MBA Guayaquil, Ecuador Año 2015 UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad

Econ. Lucía Pico, MBA