

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



ESCUELA DE DISEÑO Y COMUNICACIÓN VISUAL

MATERIA DE GRADUACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

SECRETARIA EJECUTIVA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TEMA:

PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA CONSULTORA DE
IMPORTACIÓN DE REPUESTOS ELECTRÓNICOS

AUTORA:

JÉSSICA SUGEY TOMALÁ TIGRERO

GUAYAQUIL - ECUADOR
AÑO 2009

AGRADECIMIENTO

A mi Dios Padre TodoPoderoso que día a día me regala la dicha de la vida junto a mi familia y seres queridos.

A mi mamá que con esfuerzo ha hecho posible que hoy este aquí y ser mi apoyo constante.

A mis hermanos por ser parte de mi familia, por sus consejos y su paciencia.

A mi adorada sobrina por ser la alegría de mis días, por su dulzura y ternura.

A mi mejor amiga, Hilda Marca, con la cual he compartido mis triunfos y mis fracasos, mis alegrías y también mis tristezas.

A mi profesor el Ing. Edgar Salas, director de Tesis, por ser nuestro guía y por impartir sus conocimientos con todos nosotros.

A todos quienes de una u otra manera hicieron posible esto, les estoy eternamente agradecida.

Jéssica Sugey Tomalá Tigrero.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado primero a Dios, a mi madre María Tigrero, por sus enseñanzas, a mis hermanos y mi mejor amiga porque todos indirectamente influyeron en darme ánimos para seguir y no desmayar en el camino. También quisiera mencionar mi gran amor a mi sobrina María Isabel que desde que llegó a mi vida a sido una alegría constante. A mi tía Isabel, que siempre ha estado junto a mí. Y en general a todos; a mis abuelos, a mis tíos, tías, primos y primas, porque me siento enormemente bendecida y agradecida con la familia que Dios me ha regalado, porque somos una familia unida gracias al infinito amor que siempre irradió mi abuela, quien aunque ya no esté físicamente con nosotros, se ve reflejada su obra en la unión familiar. Gracias a todo el apoyo siempre recibido me encuentro a puertas de una satisfacción estudiantil, circunstancia especial llena de felicidad porque: "Nadie sabe de lo que es capaz de hacer, hasta que trata de hacerlo".

Jéssica Sugey Tomalá Tigrero.

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este Trabajo Final de Graduación, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

TRIBUNAL DE GRADO

Lic. Washington Quintana
DELEGADO DE LA DIRECTORA

Ing. Edgar Salas Luzuriaga
PROFESOR DE LA MATERIA DE GRADUACIÓN

FIRMA DE LA AUTORA DEL INFORME DE MATERIA DE
GRADUACIÓN

Jéssica Sugéy Tomalá Tigro

INDICE

Capítulo I.	GENERALIDADES.....	10
1.1.	Introducción.....	10
1.2.	Definición del Problema.....	12
1.3.	Justificación.....	13
1.4.	Objetivos.....	15
1.4.1.	Objetivo General.....	15
1.4.2.	Objetivos Específicos.....	15
Capítulo II.	ESTUDIO TECNICO.....	17
2.1.	Antecedentes.....	17
2.2.	Ingeniería de la Producción.....	18
2.3.	Rasgos de la consultora.....	19
2.4.	Características de la Consultora.....	20
2.5.	Proceso de Atención de la Consultora.....	21
2.5.1.	Logística.....	22
2.5.1.1.	Aranceles Régimen Courier.....	22
2.6.	Perfil Del Especialista en Importaciones.....	25
2.7.	Organigrama.....	27
2.8.	Balance de equipos y oficinas.....	27
2.9.	Balance del Personal.....	27
Capítulo III.	INVESTIGACION DE MERCADO.....	30
3.1.	Perspectivas de la Investigación.....	30
3.2.	Planteamiento del problema.....	31
3.3.	Objetivos de la Investigación.....	32
3.3.1.	Objetivos Generales.....	32
3.3.2.	Objetivos Específicos.....	33
3.4.	Plan de Muestreo.....	33
3.4.1.	Definición de la Población.....	33
3.4.2.	Definición de la Muestra.....	33
3.5.	Diseño de la Encuesta.....	35
3.6.	Presentación De Resultados.....	36
3.7.	Conclusiones de la Investigación.....	41
Capítulo IV.	PRESUPUESTO DE GASTOS Y VENTAS.....	43
4.1.	Equipos de Oficina.....	43
4.2.	Gastos de Constitución.....	43
4.2.1.	Matrícula de Comercio.....	43
4.2.2.	Constitución de la Compañía.....	44
4.2.3.	Requerimientos para la Constitución de una Compañía.....	44
4.2.4.	Requisitos para Obtener el RUC.....	44
4.2.5.	Requisitos para Solicitud de Registro de Patente.....	45
4.2.6.	Requisitos de Permiso de Ocupación en la Vía Pública.....	47
4.2.7.	Requisitos para Permiso de Tasa de Habilitación.....	48
4.3.	Declaraciones al Fisco.....	51
4.4.	Facturación.....	51
4.5.	Servicios Básicos.....	52
4.6.	Publicidad.....	52
4.7.	Sueldos y Salarios.....	53
4.8.	Gastos.....	53

Capítulo V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
5.1.	Conclusiones.....	55
5.2.	Limitaciones del Estudio.....	56
5.3.	Recomendaciones.....	56



CAPITULO I
GENERALIDADES

1. GENERALIDADES.

1.1. Introducción.

El empleo es uno de los indicadores más importantes para medir el ritmo de una economía; mientras más robustos son los indicadores, mayores evidencias es que la economía marcha por buen camino.

En muchas ocasiones, el indicador de empleo de un país recoge muchos efectos simultáneos; es decir, puede combinar ciudades en donde la economía local marcha bien y ciudades en donde el empleo es un serio problema; por ello, cuando se trata de definir políticas, es necesario un profundo análisis que establezca las reales diferencias y potencialidades de una y otra región.

De acuerdo a las cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), que recientemente inició la medición mensual de los principales indicadores del empleo en las cinco ciudades más importantes del país. Guayaquil presenta el mayor porcentaje de desempleo, y a través de la Consultora proporcionamos el conocimiento de los pasos como importar Repuestos Electrónicos.

Con estos antecedentes, el índice de desempleo muestra que ha sido controlado en las ciudades principales del país; sin embargo, el subempleo, el indicador más frecuente para medir la calidad del empleo, sigue siendo extremadamente alto. Lo que significa que, prácticamente, la mitad de la población, a pesar de tener trabajo, está buscando permanentemente otro que le permita trabajar mayor tiempo y mejorar su ingreso.

Esta realidad evidencia que todavía las condiciones laborales en las que se desenvuelven los trabajadores no son las adecuadas. Los empleadores desconocen leyes sobre los procesos de importaciones que podría agilizar sus transacciones y a su vez amenorar los precios de venta. Por tanto, una de las principales tareas de la Asamblea será, precisamente, definir un marco regulatorio claro que ofrezca las garantías necesarias a la empresa privada y a la inversión.

Pero; éste mundo globalizado brinda la oportunidad de negociaciones como las importantes para ahorrar costos y obtener ventajas y beneficios.

La utilización de las tecnologías de la información y la comunicación así como del Internet es cada vez mayor en las empresas y hogares del mundo, las personas ya no necesitan viajar para hacer las negociaciones simplemente basta con la comunicación vía Internet y los giros a través de las diferentes entidades, se podría obtener una importación segura.

El principal medio de información y contacto será a través de Internet porque se debe comprender que en el mundo actual las personas destinan el tiempo en diversas actividades. Las comunidades, sociales virtuales, las compras por Internet, la educación en línea, los negocios y tiendas virtuales, y la tendencia actual es contratar los servicios de una Consultora , a través de la comunicación por Internet con el propósito de buscar cubrir necesidades que conlleva a la satisfacción del cliente. a realizar negocios y contratar los servicios de una Consultora, conocer las personas inmersas dentro de éste mundo y buscar satisfacer sus necesidades en cuanto al ámbito empresarial, sin necesidad de ellos mismos involucrarse en cada actividad necesaria para obtener los repuestos dentro del mercado local.

Es así, como ésta herramienta, el Internet, será vital para el desarrollo y desempeño constante de la Consulta sin descartar la capacitación personal debido a las variaciones en los artículos de las diferentes leyes a las cuales habría que regirse para que la operación sea confiable y segura.

En Guayaquil son muchas las empresas que tiene presencia en la red a través de un sitio Web y esto servirá de gran ayuda, para encontrar a las empresas que oferten mejores precios en las compras. Aún son muchos los empresarios que no han apostado por una introducción general de sus actividades en la Web ya que no están convencidos aún del beneficio de comenzar a darse a conocer por medio de la Web con el propósito de agilizar sus procesos productivos, al explotar éste mercado y por medio de una buena difusión se logrará que más comerciantes proveedores de repuestos opten por ofrecer sus productos a través del Internet, ya que como consultora de importación de repuestos electrónicos deberá conocer la mejor propuesta en cuanto a precio, variedad y servicio,

por ello luego de seleccionar el proveedor que se ajuste a las características mencionadas, él será el encargado de desaduanizar la mercadería que se importe con el propósito de reducir costos por la razón de simplificar los procesos.

1.2. Definición del Problema

Se ha realizado un estudio de los precios de venta dentro del mercado de Repuestos Electrónicos y se ha encontrado como novedad que muchos de los productos son vendidos hasta un 400% más del valor de su costo, ésta novedad se suscita y el mayor perjudicado es el consumidor final. La problemática es que existen muchos intermediarios hasta que finalmente el producto sea adquirido por el consumidor final, esto hace que cada parte que interviene en la compra – venta aumente dentro de sus costos un margen de utilidad para que realmente sea un negocio, porque se busca que un negocio sea rentable al maximizar las utilidades, lo que se pretende es que cada comerciante sea un importador para pueda adquirir a bajos costos los Repuestos Electrónicos y evitar que en éstos trasposos el precio aumente y así el consumidor encontrará en el mercado gran variedad de repuestos electrónicos

En la actualidad existen restricciones en la mayoría de productos, en la que se incluye también vehículos, partes para ensamble, artefactos de línea blanca, y los repuestos electrónicos los cuales tendrán que reducir ostensiblemente sus cupos hasta un 35 del cupo anual de importaciones.

Ángel Jumbo Castillo, experto en temas de comercio exterior, señala que si bien el Gobierno trata de ahorrar recursos con la restricción de productos de importación, el grave problema que tendrá que enfrentar es que el nivel y grado de corrupción en los organismos de control que hará que fracasen estas medidas y consecuentemente se incremente el auge del contrabando porque se utilizarán cualquier metro en la frontera (pasos clandestinos) o cualquier otro mecanismo para evadir el sistema de control aduanero.

Con estos antecedentes visionamos que el tema de importaciones es un tanto complejo y por ello a través de la consultora proporcionaremos una ayuda necesaria para evitar complicaciones al momento de importar los Repuestos Electrónicos.

Los aranceles implantados por el Gobierno perjudicaría a quienes no tienen bastos conocimientos sobre las importaciones, porque resultarían estafados por las personas inescrupulosas que desean aprovechar los vacíos que poseen las personas en cuanto al tema.

1.3. Justificación.

La idea de crear ésta Consultora nace de una demanda latente que existe en el mercado, por parte de muchas pequeñas y grandes empresas, personas naturales que tienen el desconocimiento de los procesos inmersos en las importaciones de Repuestos Electrónicos; y al brindamos un asesoramiento sobre mencionado tema lograremos satisfacer a nuestros cliente y cubriremos la demanda proyectada.

Las empresas de consultoría son de dimensiones y organizaciones muy variadas, van desde microempresas de carácter personal, con pocos profesionales que se dedican a temas muy específicos, hasta empresas que tienen una historia de varias décadas, y que cuentan con equipos multidisciplinarios conformados por varias centenas de profesionales como sociólogos, economistas, arquitectos, médicos salubristas etc., pero no ha sido enfocado el mercado de asesoramiento sobre la importación de Repuestos Electrónicos.

En el presente proyecto se ha plasmado temas referentes a la consultoría sobre Importación de Repuestos Electrónicos; con la finalidad de promover la economía del país y contribuir en el desarrollo y capacitación de profesionales emprendedores.

Se realizado un estudio exhaustivo en lo que respecta a la factibilidad de la Consultora; el mismo que comprende análisis del mercado meta, plan financiero, viabilidad y otros factores importantes inmerso en el proyecto.

La consultoría de empresas es un servicio al cual los directores de empresas pueden recurrir si sienten necesidad de ayuda en la solución de problemas. El trabajo del consultor empieza al surgir alguna situación juzgada insatisfactoria y susceptible de mejora, y termina, idealmente, en una situación que se ha producido un cambio que constituye una mejora.

Éste servicio prestado que se brinda como persona independiente y calificada en lo que respecta a la Importación de Repuestos Electrónicos, tiene como objetivo proporcionar recomendaciones de medidas apropiadas en el mencionado proceso.

La imparcialidad del consultor, es un rasgo fundamental. La consultora actuará como promotora de cambio, sin por ello dejar de ser independiente. Por consiguiente, asegurará la máxima participación del cliente en todo lo que hace de modo que el éxito final se logre en virtud del esfuerzo de ambos.

No se contrata a los consultores para dirigir organizaciones o para tomar decisiones en nombre de directores en problemas, puesto que el papel principal es actuar como asesora, con responsabilidad por la calidad e integridad de los consejos; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo. No solo se trata de proporcionar el consejo adecuado, sino de darlo de manera adecuada y en el momento apropiado.

Se llega a ser consultor de empresas en el pleno sentido del término después de haber acumulado una masa considerable de conocimientos sobre los diversos problemas y situaciones que afectan a las empresas en cuanto a la Importación de Repuestos Electrónicos y adquirir dichos conocimientos es la capacidad necesaria para identificarlos, hallar la información pertinente, analizar y sintetizar, elegir entre posibles soluciones, comunicarse con personas, etc.

La esencia de una Consultora radica en el vasto conocimiento y dominio del tema. La consultora deberá ser considerada por las siguientes razones:

- Porque aportará con conocimientos y capacidades especiales.
- Porque prestará ayuda intensiva en forma transitoria.
- Porque tendrá un punto de vista imparcial.
- Porque contará con la capacidad de brindar argumentos que justifiquen decisiones predeterminadas.

1.4. Objetivos.

1.4.1. Objetivo General.

Asesorar a personas naturales y jurídicas en cuanto a la importación de Repuestos Electrónicos.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- Determinar el conocimiento sobre importaciones e impuestos vigentes.
- Establecer estrategias adecuadas para llegar a la mente de los comerciantes de repuestos electrónicos.
- Establecer el monto de la inversión necesaria.



CAPITULO II

ESTUDIO TECNICO

2. ESTUDIO TECNICO.

2.1. Antecedentes.

En los últimos años, el mercado de consultoría ha tenido una tendencia positiva y es que las cifras han demostrado que el incremento del outsourcing (el equivalente de consultoría en inglés) se está manejando en un ritmo acelerado.

En una época de globalización y de alta competitividad de los servicios ofrecidos por medio de consultoras, como lo es en el cambiante mundo del marketing es necesario ofrecer alternativas y estar alerta a las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de la consultora se deberá hacer uso de técnicas sobre los procesos de importación y utilizar las herramientas como el Internet, para disponer de información y conocimiento actualizados en lo que respecta al comercio de los repuestos electrónicos, en conjunto con una oferta de artículos a bajo costos de importación.

Es frecuente que los empresarios dedicados a la venta de repuestos electrónicos no tengan en claro el proceso de importación por ello la consultora se especializará en despejar dudas sobre el tema. Porque muchos empresarios pueden conocer a sus clientes pero es vital e indispensable para la subsistencia del negocio dentro del mercado conocer como comprar a bajo costo para así maximizar las utilidades.

La clave frase es conocer el mercado. Las necesidades del mercado, y se ha identificado un vacío carente en lo que información se refiere frente a los comerciantes de éste medio.

El mercado de repuestos electrónicos es un área de amplia gama y de alternativas múltiples por lo que existirá un menú variado de las marcas, modelos, vs. los precios competitivos.

2.2. Ingeniería de la Producción.

Cada consultora está pendiente de la satisfacción del cliente – comerciantes y la creación de dicho servicio ofrecerá dicha alternativa.

Existen numerosas definiciones del término "consultoría" y de su aplicación a situaciones y problemas organizacionales. Si se dejan a un lado pequeñas diferencias estilísticas y semánticas.

Por proceso de consultoría entiendo cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son. Se actúa como consultor siempre que se trata de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución. En estas y otras definiciones análogas se insiste en la idea de que los consultores proporcionan ayuda o aportan capacidad y se parte del supuesto de que esa ayuda la pueden prestar personas que realizan trabajos muy diferentes.

La consultoría como un servicio profesional especial y se destacan varias características que debe poseer ese servicio. La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones.

El Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la edificación e investigación de problemas relacionados con política, organización, procedimientos y métodos: Recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones, es la asesoría que se brindará dentro de la consultora de los procesos de importación.

La Consultora representará una forma de asistencia a los comerciantes de repuestos electrónicos en sus actividades productivas con el fin de activar el progreso del país mediante la transferencia de las experiencias de avanzada y de los resultados investigaciones sobre el campo de importación dependerán decisiones de dirección óptima.

2.3. Rasgos de la consultora.

Es un trabajo (servicio) independiente: tiene implícita la imparcialidad.

- Su carácter como su propio nombre indica es consultivo: el consultor no dirige la entidad, área o actividad, en la que realiza, su trabajo.
- Vincula la teoría con la práctica.
- No es el resultado de la inspiración, sino de una sólida preparación del consultor y del laborioso análisis de hechos concretos y la proyección de soluciones muchas veces originales, pero que deben ser siempre factibles.

La consultora puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda práctica. Es indudable que la consultoría se ha transformado en un sector específico de actividad profesional y debe tratarse como tal.

De modo paralelo, la consultoría es también un método de coadyuvar con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de las prácticas de gestión, así como del desempeño individual y colectivo.

El método lo pueden aplicar, y lo aplican, muchas personas técnicamente competentes cuya principal ocupación no es la consultoría, sino la enseñanza, la capacitación, la investigación, la elaboración de sistemas, la presentación de asistencia técnica a los países en desarrollo en misiones de breve duración, etc. Para ser eficaces, esas personas que involucradas en la Consultora tienen que dominar los instrumentos y las técnicas de consultoría y respetar las normas de conducta fundamentales de la profesión de consultor.

2.4. Características de la Consultora.

Conviene señalar algunas características particulares de la consultora:

Ayuda profesional a las personas dedicadas al comercio de repuestos electrónicos

La consultora proporciona conocimientos teóricos y técnicas profesionales que sirven para resolver problemas prácticos de gestión. Una persona se convierte en un consultor después de haber acumulado, gracias al estudio y a la experiencia práctica, un considerable acervo de conocimientos sobre diversas situaciones empresariales. Asimismo, debe haber adquirido las técnicas necesarias para resolver los problemas y compartir la experiencia con otros con respeto a la determinación de los problemas, el hallazgo, análisis y síntesis de la información pertinente, la presentación de propuestas de mejoras, la comunicación con los demás, la planificación de los cambios, la superación de la resistencia al cambio, la ayuda a los clientes (comerciantes de repuestos electrónicos) para que aprendan de la experiencia, la transferencia de técnicas de gestión entre países.

La consultora después de años de operación aprende a utilizar la experiencia adquirida en las tareas anteriormente desempeñadas para ayudar a sus nuevos clientes, o a sus viejos clientes, a hacer frente a nuevas situaciones. Como han de trabajar en circunstancias muy diferentes, los consultores aprenden a discernir las tendencias generales y las causas comunes de los problemas y tienen grandes posibilidades de hallar una solución apropiada; aprender a abordar nuevos problemas y a tener en cuenta nuevas oportunidades. Además, el compromiso de los consultores será mantenerse constantemente al día de todo lo que se publica sobre dirección y administración de empresas y de los cambios en los conceptos, métodos y sistemas relacionados con este campo. Funcionan, por tanto, como un vínculo entre la teoría y la práctica de la dirección de empresas. Hasta para un director excelente, un consultor puede siempre aportar algo nuevo a la organización.

2.5. Proceso de Atención de la Consultora.

La consultora una gama de soluciones integrales y personalizadas en comercio exterior, asegurando procesos eficientes, rápidos y seguros, con los cuales usted generará confianza y satisfacción con sus clientes y rentabilidad para la consultora.

- **Atención Personalizada**

El compromiso es estar en constante comunicación y las partes involucradas en los respectivos procesos a seguir, trabajando activamente en función de un óptimo resultado.

- **Asesoramiento Continuo**

Nuestro deber es informar y asesorar correctamente sobre las distintas alternativas existentes, con la finalidad de juntos tomar la decisión adecuada para un proceso exitoso, que minimice tiempos, riesgos e inversión.

- **Personal Capacitado**

Contamos con un personal altamente calificado en todas las áreas de negocios Internacionales, dueños de una amplia experiencia y conocimientos, que estarán dispuestos a responder de forma inmediata y eficaz todos sus requerimientos.

- **Logística Integral**

La consultora tiene en claro que la Logística hoy en día es un mecanismo funcional de la cual dependerá el éxito o fracaso del negocio.

- **Tarifas Competitivas**

El compromiso es velar siempre por sus intereses mediante tarifas justas y competitivas permitiéndonos obtener un beneficio mutuo.

2.5.1. Logística

Luego de un sincronizado proceso de coordinación y planificación, nos encargamos de la distribución eficiente de su mercancía, entregándola siempre a tiempo, con una excelente atención y servicio al cliente.

2.5.1.1. Aranceles Régimen Courier.

Según la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, las mercancías que importen los viajeros; envíos por correos paralelos (Rápidos - Courier) y por empresas de transporte internacional de pasajeros, debe pagar los siguientes impuestos:

Código Nandina	Descripción	Avd
9807	Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos	
9807,00,00,10	Categoría B	0%
	<p>Paquetes cuyo peso sea menor o igual a cuatro kilogramos y su valor FOB sea menor o igual a los USD\$ 400 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otra moneda, siempre que se trate de mercancías de uso para el destinatario y sin fines comerciales.</p> <p>Los paquetes de esta categoría se agruparán en sacas con distintivos que las identifiquen, una vez que los envíos hayan sido pesados individualmente e ingresados a la zona destinada para el manejo de carga Courier. Para el despacho de este tipo de paquetes se requerirá de la presentación de la Declaración de Aduanera Simplificada – Courier (DAS-C), ya sea de una guía individual o conjunta, declaración que deberá incluir el valor del Flete y del Seguro.</p>	
9807,00,00,20	Categoría C	20%
	<p>Paquetes que no se contemplen en la categoría anterior y cuyo peso sea menor o igual a 50 kilogramos y su valor FOB sea menor o igual a USD\$ 2000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otra moneda, siempre que no estén contenidos en otras categorías.</p> <p>Cuando se trate de repuestos para la industria, para equipos médicos o para medios de transporte, de</p>	

<p>carácter urgente, se admitirá en esa categoría un peso no mayor a 200 kilogramos, siempre que su valor no supere los USD\$ 2000 dólares de los Estados Unidos de América o equivalente en otra moneda. Se exceptúa de las limitaciones de valor y peso de las mercancías señaladas en el párrafo precedente cuando su número no exceda a 10 unidades, considerándose como unidad, para estos efectos, inclusive los juegos (sets o kits) conforme a las normas de clasificación arancelaria.</p>		
9807,00,00,30	Categoría D	30%
<p>Paquetes con prendas y complementos de vestir, los demás artículos textiles confeccionados y calzado; y cuyo peso sea menor o igual a 20 kilogramos y su valor FOB sea menor o igual a USD\$ 2000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otra moneda, siempre que no sean de prohibida importación.</p>		
9807,00,00,40	Categoría E	0%
<p>Paquetes que contengan los siguientes bienes: - Medicinas sin fines comerciales, siempre que arriben a nombre de una persona natural y que justifiquen su necesidad ante la administración aduanera. - Prótesis ortopédicas, auditivas, cardíacas; órtesis; órganos, tejidos y células; fluidos humanos, marcapasos, válvulas y otros elementos requeridos para procesos médicos y quirúrgicos de emergencia y equipo y aparatos para ayuda a personas con discapacidad desprovistos de toda finalidad comercial, justificando su necesidad ante la administración aduanera. Una vez realizada la revisión se procederá a la entrega inmediata de dichos envíos. En el caso de órganos, tejidos y células, el consignatario deberá remitir los justificativos médicos de la emergencia al Organismo Nacional de Transplantes de Órganos y Tejidos (ONTOT).</p>		
9807,00,00,50	Categoría F	0%
<p>Libros o similares, o equipos de computación y sus partes, siempre que la partida específica dentro del capítulo 1 al 97 del arancel nacional de importaciones tenga tarifa 0%. Están exentos de toda limitación de peso y valor.</p>		

Tabla No. 2-1

Para convertir		Multiplicar por
Pies cúbicos	Metros cuadrados	0.028317
Metros cúbicos	Pies cúbicos	35.3145
Toneladas cortas	Toneladas Métricas	0.9072
Toneladas métricas	Toneladas cortas	1.102
Libras	Kilogramos	0.4536
Kilo	Libras	2.2046
Centímetros	Pulgadas	0.3937
Pies	Metros	0.3048
Pulgadas	Centímetros	2.54
Pulgadas	Metros	0.0254
Metros	Pies	3.201
Metros	Pulgadas	39.37
Toneladas Largas	Toneladas Métricas	1.016
toneladas Métricas	Toneladas Largas	0.984

Tabla 2-2

Tipo de Equipo	Dimensiones internas		Apertura de puerta		Peso KGS (Payload)	Volumen m3
Refrigerado 20"	Largo	18"3"/5.56m	Ancho	7"7"/2.31m	21010	30
	Ancho	7"7"/2.31m	Alto	7"8"/2.34m		
	Alto	7"8"/2.34m				
Carga Seca 20"	Largo	19"4"/5.89m	Ancho	7"8"/2.34m	21763	33.29
	Ancho	7"9"/2.36m	Alto	7"6"/2.29m		
	Alto	7"10"/2.39m				
Open Top 20"	Largo	19"4"/5.89m	Ancho	7"6"/2.29m	20436	32.31
	Ancho	7"8"/2.34m	Alto	7"6"/2.29m		
	Alto	7"8"/2.34m				
Flat Rack 20"	Largo	19"5"/5.92m			29500	32
	Ancho	7"6"/2.29m				
	Alto	7"6"/2.26m				
Refrigerado 40"	Largo	39"6"/12.04m	Ancho	7"6"/2.29m	30020	70
	Ancho	7"8"/2.34m	Alto	8"2"/2.49m		
	Alto	7"10"/2.39m				
Carga Seca 40"	Largo	39"6"/12.04m	Ancho	7"8"/2.34m	28700	67.7
	Ancho	7"8"/2.34m	Alto	7"6"/2.29m		
	Alto	7"10"/2.39m				
Open Top 40"	Largo	39"6"/12.04m	Ancho	7"8"/2.34m	26430	67.3
	Ancho	7"7"/2.31m	Alto	7"5"/2.25m		
	Alto	7"6"/2.29m				
Flat Rack 40"	Largo	39"7"/12.06m			40005	56.6
	Ancho	7"6"/2.29m				
	Alto	6"2"/1.88m				
Seca High tube 40"	Largo	39"6"/12.04m	Ancho	7"8"/2.34m	26420	76.37
	Ancho	7"9"/2.36m	Alto	8"6"/2.59m		
	Alto	8"10"/2.69m				

Tabla 2-3

2.6. Perfil Del Especialista en Importaciones.

Responsabilidades:

- 1.- Atención de inquietudes de clientes respecto al proceso de importación
- 2.- Asesoramiento en técnicas de importación

Perfil requerido - Formación y Nivel Académico:

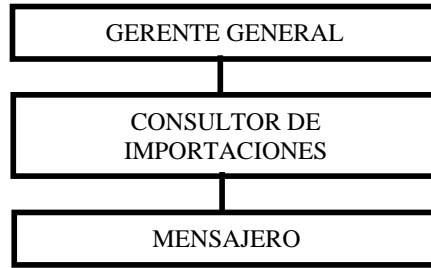
Licenciado en Comercio Exterior y/o estudios en Ingeniería Comercial

**Experiencia: 1 a 2 años de experiencia

**Dominio de herramientas: Word, Excel, Power Point, Internet

**Fortalezas: Habilidad para establecer relaciones interpersonales, trabajo en equipo, colaboración, trabajo bajo presión.

2.7. Organigrama.



2.8. Balance de equipos y oficinas.

La consultora contará con una oficina ubicada en las calles Venezuela y José de Antepará será un área de con una oficina principal y puesto adicional y recepción.

	COSTO UNIT.	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Impresora Inyección de Tinta	\$ 60,00	1	\$60,00
Computadores Intel Core 2 Duo	\$ 500,00	2	\$1.000,00
Switch	\$ 70,00	1	\$70,00
Computador Portátil HP	\$ 1.000,00	1	\$1.000,00
Escritorios	\$ 150,00	2	\$300,00
Pizarra	\$ 80,00	1	\$80,00
Aire Acondicionado	\$ 600,00	1	\$600,00
UPS	\$ 50,00	1	\$50,00
Cámaras Web	\$ 15,00	2	\$30,00
Cámara digital Sony	\$ 500,00	1	\$500,00
Teléfono / Fax	\$ 100,00	2	\$200,00
TOTAL GASTO MAQ. Y EQUIPOS			\$3.890,00

Tabla 2-4

2.9. Balance del Personal.

Una vez que se dispone de un grupo idóneo de solicitantes obtenido mediante el reclutamiento, se da inicio al proceso de selección. Esta fase implica una serie de pasos que añaden complejidad a la decisión de contratar y consumen cierto tiempo. Estos

factores pueden resultar irritantes, tanto para los candidatos, que desean iniciar de inmediato, como para los gerentes de los departamentos con vacantes.

El proceso de selección consiste en una serie de pasos específicos que se emplean para decidir qué solicitantes deben ser contratados. El proceso se inicia en el momento en que una persona solicita un empleo y termina cuando se produce la decisión de contratar a uno de los solicitantes.

En muchos departamentos de personal se integran las funciones de reclutamiento y selección en una sola función que puede recibir el nombre de contratación. En los departamentos de personal de grandes dimensiones se asigna la función de contratación a un gerente específico. En los más pequeños, el gerente del departamento desempeña esta labor.

Por lo tanto, la selección adecuada es esencial en la administración de personal e incluso para el éxito de la organización.

La consultora contará con el siguiente personal:

	SALARIO MENSUAL	OCUPANTES DEL CARGO	SALARIO ANUAL
Gerente General	\$ 600.00	1	\$ 7.200.00
Consultor de Importaciones	\$ 500.00	1	\$ 6.000,00
Mensajero	\$ 250,00	1	\$ 3.000,00
TOTAL GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS			\$ 16.200,00

Tabla 2-5



CAPITULO III
INVESTIGACION DE MERCADO

3. INVESTIGACION DE MERCADO.

3.1. Perspectivas de la Investigación.

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, como lo es en el cambiante mundo del marketing es necesario estar alerta a las exigencias del mercado, para ello es de vital importancia para asegurar el éxito de las empresas hacer uso de técnicas y herramientas, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado, en conjunto con una serie de canales de distribución.

Ya no es exclusiva la investigación estrictamente cuantitativa, ahora como es muy importante el valor de las personas, sus percepciones del mundo, la sociedad, de sus derechos y deberes la investigación cualitativa gana un terreno muy importante.

Un esfuerzo por hacer bien la cosas dará como resultado una sociedad mejor de la cual usted es el protagonista.

La tendencia del mundo actual es simplificar procesos, acortar camino, en fin, hacer la vida más fácil, es por ello que la consultora pretende dar a conocer e informar a los comerciantes dedicados a la venta de repuestos electrónicos los pasos necesarios dentro del proceso de importación de mencionados productos con el propósito de adquirir las mejores propuestas.

La ciudad escogida para el inicio de operaciones de la consultora será la ciudad de Guayaquil y dirigida específicamente a los comerciantes de repuestos electrónicos.

En inferencia estadística se llama estimación al conjunto de técnicas que permiten dar un valor aproximado de un parámetro de una población a partir de los datos proporcionados por una muestra. Por ejemplo, una estimación de la media de una determinada característica de una población de tamaño N podría ser la media de esa misma característica para una muestra de tamaño n .

La muestra de la población de los comerciantes dedicados a la venta de repuestos electrónicos se obtienen con la intención de inferir propiedades de la totalidad de la población, para lo cual deben ser representativas de la misma. Para cumplir esta característica la inclusión de los comerciantes dedicados a éste negocio, en la muestra

debe seguir una técnica de muestreo. En tales casos, puede obtenerse una información similar a la de un estudio exhaustivo con mayor rapidez y menor coste.

Por otra parte, en ocasiones, el muestreo puede ser más exacto que el estudio de toda la población porque el manejo de un menor número de datos provoca también menos errores en su manipulación. En cualquier caso, el conjunto de individuos de la muestra son los comerciantes realmente estudiados.

El número de comerciantes que componen la muestra suele ser inferior que el de la población, pero suficiente para que la estimación de los parámetros determinados tenga un nivel de confianza adecuado. Para que el tamaño de la muestra sea idóneo es preciso recurrir a su cálculo.

Una vez analizados todos los puntos influyentes dentro de la toma del universo y muestra se sacará el extracto necesario de la población a estudiar.

3.2. Planteamiento del problema.

El nicho de mercado es un término de mercadotecnia utilizado para referirse a una porción de un segmento de mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y éstas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado; por tal motivo se creará en la ciudad de Guayaquil una consultora dedicada al asesoramiento de procesos de importación.

El nicho de mercado del proyecto en mención se encuentra dentro de mercado de la ingeniería pues se refiere a la asesoría.

En general, un nicho de mercado presenta las siguientes características:

1. Es la fracción de un segmento de mercado: Es decir, cada nicho de mercado presenta algunas particularidades que los distinguen del segmento en su conjunto. Existen una gama de comerciantes en la ciudad de Guayaquil, pero el mercado será fragmentado.
2. Es un grupo pequeño: La componen personas, empresas u organizaciones en una cantidad reducida. Para éste proyecto serán las personas naturales o jurídicas que no importen mercadería por desconocimiento de procesos. Dedicado específicamente a los comerciantes dedicados a la venta de repuestos electrónicos.

3. Tienen necesidades o deseos específicos y parecidos: Por lo general, consisten en necesidades o deseos muy particulares, y que además, tienen su grado de complejidad; por lo cual, este grupo está dispuesto a pagar un “extra” para adquirir el producto o servicio que cumpla con sus expectativas. El comerciante siente el deseo y necesidad adquirir sus productos a bajos costos para maximizar las utilidades.

4. Existe la voluntad para satisfacer sus necesidades o deseos: Es decir, presentan una “buena predisposición” por adquirir un producto o servicio que satisfaga sus expectativas, y en el caso de las empresas u organizaciones, tienen la “capacidad de tomar decisiones de compra”. El consultor especializado en importaciones proporcionará la asesoría sobre el tema.

5. Existe la capacidad económica: Cada componente del “nicho de mercado” tiene la suficiente capacidad económica que le permite incurrir en los gastos necesarios para obtener la satisfacción de su necesidad o deseo. Incluso, están dispuestos a pagar un monto adicional por lograr una mejor satisfacción.

6. Requiere operaciones especializadas: Al existir necesidades o deseos con características específicas e incluso complejas, el nicho de mercado requiere de proveedores especializados y capaces de cubrir sus expectativas.

7. Existen muy pocas o ninguna empresa proveedora: En aquellos nichos de mercado donde las particularidades y la complejidad de sus necesidades o deseos requieren de una alta especialización, es normal que no existan más de una o dos empresas proveedoras, incluso puede darse que no exista ninguna.

8. Tiene tamaño suficiente como para generar utilidades: Según el Prof. Philip Kotler, un nicho de mercado ideal es aquel que tiene el tamaño necesario como para ser rentable.

3.3. Objetivos de la Investigación.

3.3.1. Objetivos Generales

- Determinar la existencia de un nicho de mercado para la consultora en la ciudad de Guayaquil.

- Identificar las oportunidades de mercado para la oferta de la consultora.
- Definición del segmento de mercado para la consultora.

3.3.2. Objetivos Específicos.

- Determinar gustos y preferencias del consumidor potencial
- Frecuencia de importaciones, hábitos de compra-venta del mercado meta
- Percepción del cliente con respecto a la consultora, posibilidades de sustitución
- Lugares o sitios donde el cliente podría adquirir conocimiento sobre el tema de importaciones.

3.4. Plan de Muestreo.

3.4.1. Definición de la Población.

Como se puede apreciar los elementos de la población sobre la cual se va a determinar el tamaño de la muestra asciende a 340 individuos comerciantes dedicados a la importación de repuestos electrónicos.

La muestra corresponde a una investigación de campo realizada en la ciudad de Guayaquil, en los sectores de presencia de comerciantes dedicados a la venta de repuestos electrónicos. Éstos sectores son: Calle Venezuela – Calle Boyacá y diversos centros comerciales, donde se procedió al conteo físico de los locales. Se optó a realizar dicha investigación porque la introducción al mercado de la consultora va a realizar visitas personalizadas a los clientes dedicadas a ésta actividad, ya que por ser una empresa que recién inicia operaciones dentro de su primer año de actividades deberá reducir costos y gastos y maximizar las utilidades con el propósito de recuperar en corto plazo la inversión inicial.

3.4.2. Definición de la Muestra.

Se ha decidido desagregar el universo en subconjuntos menores, homogéneos internamente pero heterogéneos entre sí, tal que el (los) estrato (s) se constituyan, cada uno, en un universo en particular, de tamaño más reducido, y sobre el cuál se seleccionen muestras. Es decir se utilizará un muestreo aleatorio estratificado.

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{D^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra.

Z: Porcentaje de datos que se alcanza dado un porcentaje de confianza del 90%.

p: Probabilidad de éxito, en este caso “p” representa la probabilidad que los comerciantes contraten los servicios de la consultora.

q: Probabilidad de fracaso.

D: Máximo error permisible.

De acuerdo a la tabla normal, el valor “Z” asociado a un nivel de confianza del 90% es de 1,65. Al no contar con información previa, es prudente suponer que la probabilidad que los *clientes potenciales de la Consultora en el Ecuador* sea del 50%, y por tanto la probabilidad de fracaso “q” se ubique en el 50%.

Mientras que el margen de error máximo permisible es del 5%.

Resumiendo:

$$\begin{array}{l}
 Z = 1.65 \\
 D = 0.05 \\
 p = 0.50 \\
 q = 0.50
 \end{array}
 \quad
 \begin{array}{l}
 n = \frac{(1,65)^2 (0,50)(0,50)}{(0,05)^2} \\
 n = 67,24 \\
 n = 100
 \end{array}$$

La cantidad de individuos a encuestar en la ciudad de Guayaquil será una muestra 100.

3.5. Diseño de la Encuesta.

ENCUESTA

1. Datos del Encuestado

Hombre	18 años – 25 años	26 o más
Mujer	18 años – 25 años	26 o más

2. ¿Qué tiempo tiene en la actividad comercial de venta de repuestos electrónicos?

0-1 años	1-5 años	5 años o más
----------	----------	--------------

3. ¿Ha realizado alguna compra en el exterior?

SI	NO
----	----

4. ¿Conoce usted sobre los procesos para realizar dicha compra?

SI	NO
----	----

5. Si ha realizado compras en el exterior. ¿Ha sido por su propia cuenta o a través de terceras personas?

PERSONALMENTE	TERCERAS PERSONAS
---------------	-------------------

6. Si ha realizado la compra a través de terceros, favor indique el nombre de la Compañía bajo la cual realiza la gestión.

SIATE EXPRESS	COPA AIRLINES
SOULCOURIER	DHL
OTROS	

7. Si ha mencionado una empresa. ¿Cuál es su nivel de satisfacción?

REGULAR	BUENO	EXCELENTE
---------	-------	-----------

8. ¿Le gustaría conocer una nueva empresa que ofrecerá un mejor servicio, rápido y confiable?

SI	NO
----	----

9. ¿En qué horario estaría disponible para conocer sobre éste tema?

9h00 – 12h00

15h00 – 17h00

10. ¿Estaría dispuesto a cambiar los servicios brindados por su actual proveedor?

SI

NO

3.6. Presentación De Resultados.

1. Datos del Encuestado

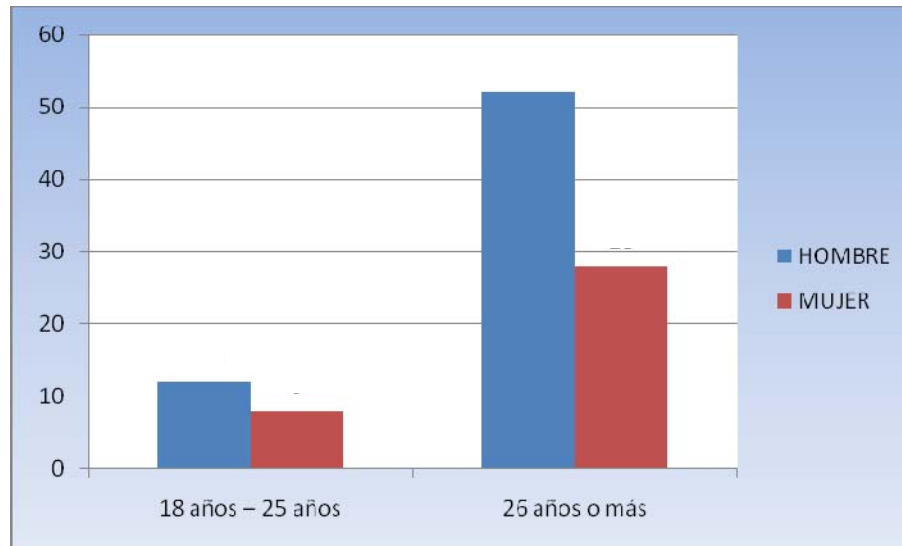


Figura No. 1

2. ¿Qué tiempo tiene en la actividad comercial de venta de repuestos electrónicos?

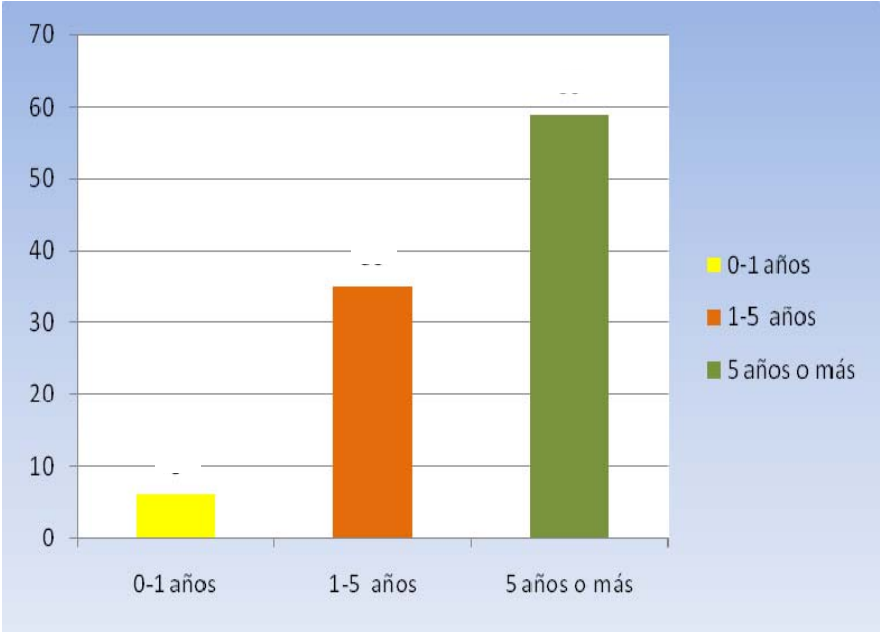


Figura No. 2

3. ¿Ha realizado alguna compra en el exterior?

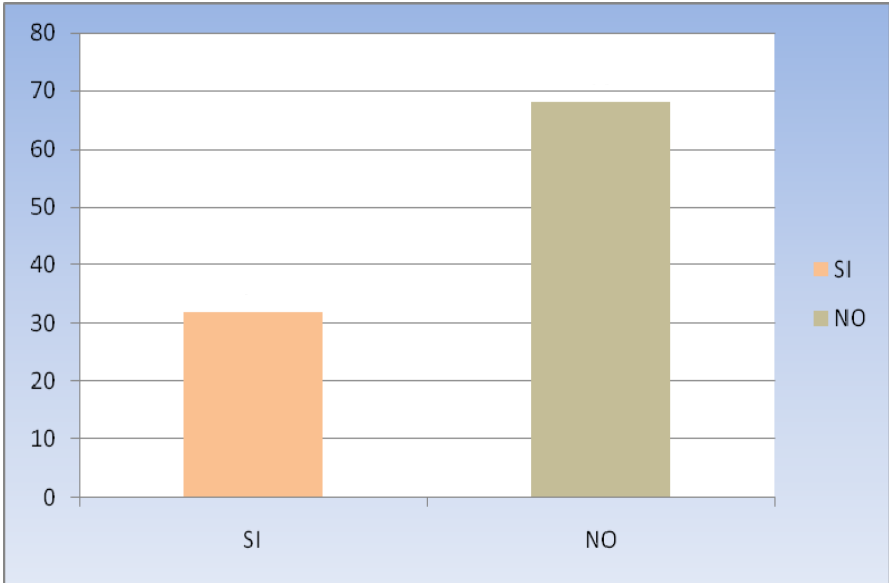


Figura No. 3

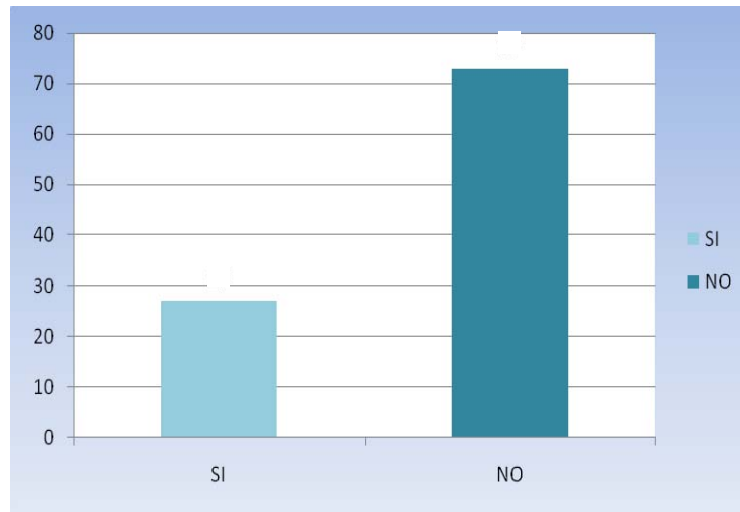
4. ¿Conoce usted sobre los procesos para realizar dicha compra?

Figura No. 4

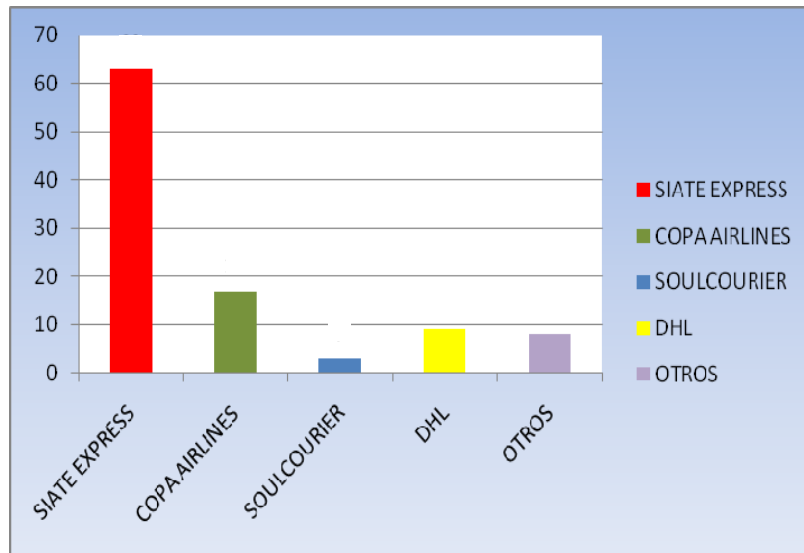
5. Si ha realizado compras en el exterior. ¿Ha sido por su propia cuenta o a través de terceras personas?

Figura No. 5

6. Si ha realizado la compra a través de terceros, favor indique el nombre de la Compañía bajo la cual realiza la gestión.

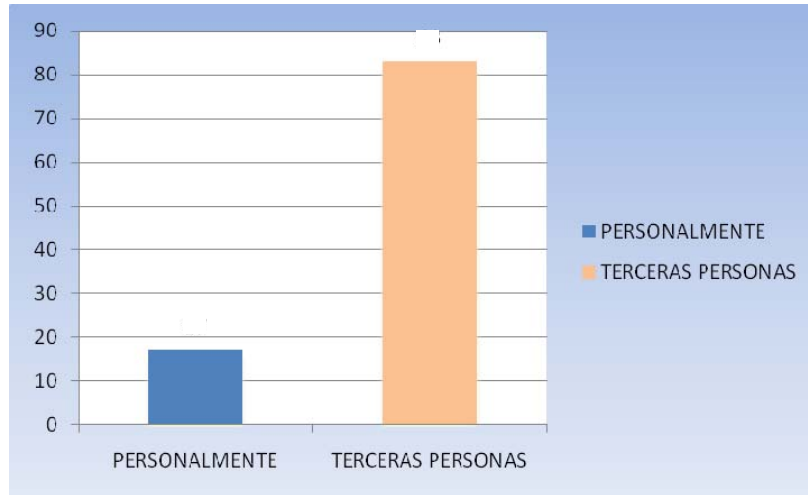


Figura No. 6

7. Si ha mencionado una empresa. ¿Cuál es su nivel de satisfacción?

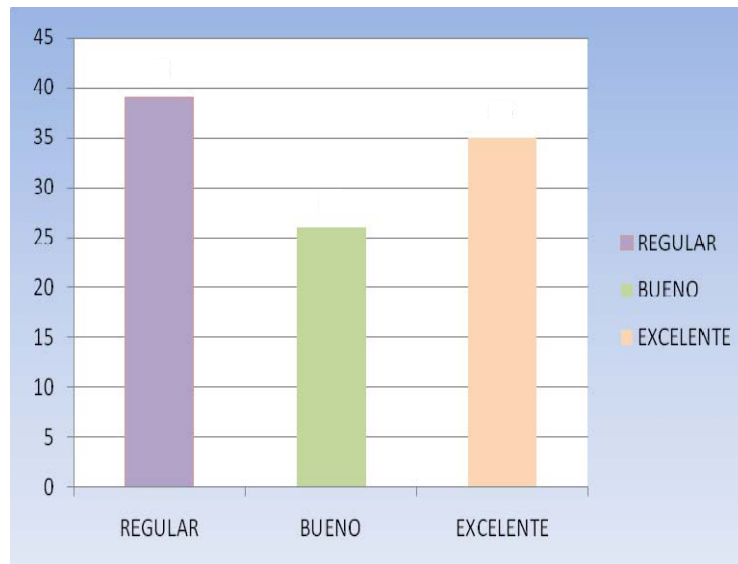


Figura No. 7

8. ¿Le gustaría conocer una nueva empresa que ofrecerá un mejor servicio, rápido y confiable?

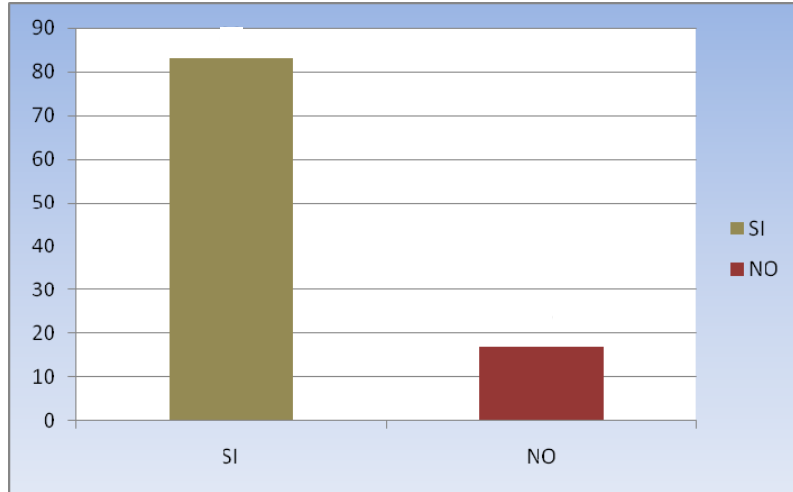


Figura No. 8

9. ¿En qué horario estaría disponible para conocer sobre éste tema?

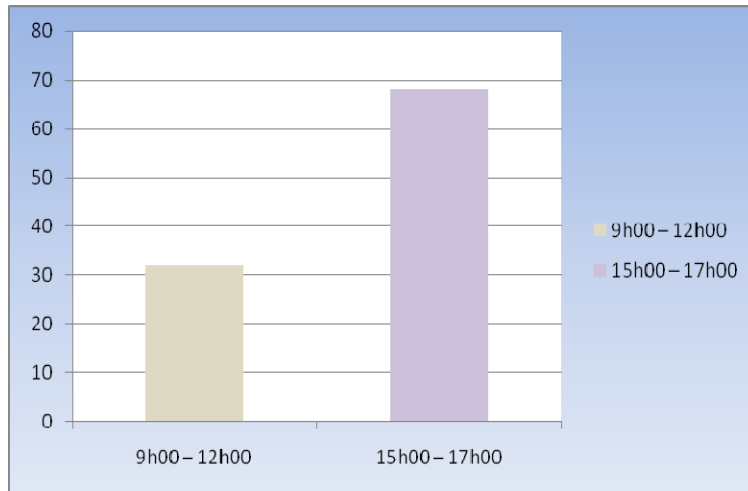


Figura No. 9

10. ¿Estaría dispuesto a cambiar los servicios brindados por su actual proveedor?

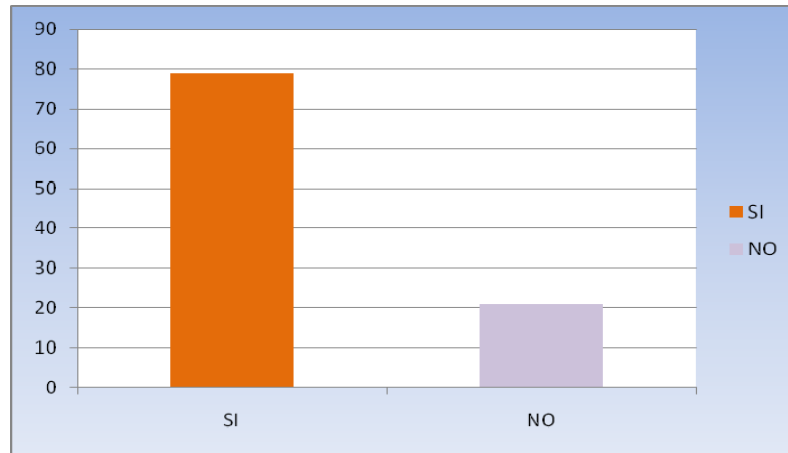


Figura No. 10

3.7. Conclusiones de la Investigación.

La investigación de campo fue desarrollada en los sectores de venta de repuestos electrónicos de la ciudad de Guayaquil, se encuestó a diferentes propietarios de locales que proporcionaron la información que sirvió para la respectiva tabulación de datos.

Cada pregunta fue enfocada para determinar los parámetros que medirán la factibilidad del proyecto.

Luego de finalizada la encuesta se analiza que la mayoría de los comerciantes dedicados a la venta de repuestos electrónicos no realizan sus compras por medio de importaciones, por tal motivo se augura éxito en la operación de la Consultora.



CAPITULO IV
PRESUPUESTO DE GASTOS Y
VENTAS

4. PRESUPUESTO DE GASTOS Y VENTAS.

4.1. Equipos de Oficina.

Para la instauración de este proyecto se deben incorporar en el primer año lo siguientes equipos de oficina:

	COSTE UNIT.	CANTIDAD	COSTE TOTAL
Impresora Inyección de Tinta	\$ 60,00	1	\$60,00
Computadores Intel Core 2 Duo	\$ 500,00	2	\$1.000,00
Switch	\$ 70,00	1	\$70,00
Computador Portátil HP	\$ 1.000,00	1	\$1.000,00
Escritorios	\$ 150,00	2	\$300,00
Pizarra	\$ 80,00	1	\$80,00
Aire Acondicionado	\$ 600,00	1	\$600,00
UPS	\$ 50,00	1	\$50,00
Cámaras Web	\$ 15,00	2	\$30,00
Cámara digital Sony	\$ 500,00	1	\$500,00
Teléfono / Fax	\$ 100,00	2	\$200,00
TOTAL GASTO MAQ. Y EQUIPOS			\$3.890,00

Tabla 4-1: Equipos de Oficina

4.2. Gastos de Constitución.

La consultora debe acoplarse a las disposiciones gubernamentales que se exigen para poder desarrollar actividades productivas y empresariales en el País.

4.2.1. Matrícula de Comercio.

Para que la Consultora pueda ejercer comercio, debe hacerse inscribir en la matrícula de comercio del cantón. Esta matrícula se lleva en la Oficina de Inscripciones (Registro Mercantil), en un libro forrado y foliado y cuyas hojas se rubricarán por el Jefe Político del Cantón. Los asientos serán numerados según la fecha en que ocurran, y suscritos por el Registrador Mercantil.

El juez competente es el juez de lo civil del cantón, ante quien se dirige el interesado por escrito, haciéndole conocer el giro que va a emprender, el nombre o razón con la que va a emprender, el lugar donde va a establecerse, el modelo de la firma que usará, y

si intenta ejercer mayor o menor la profesión mercantil, el capital que destina a ese comercio.

4.2.2. Constitución de la Compañía.

Se debe acudir al Registro Mercantil e inscribirse en la Superintendencia de Compañías; esta organización se encargará del control del funcionamiento correcto de la empresa.

Deberá presentar los siguientes documentos:

- Identificación Pertinente del Representante Legal
- Porcentaje de los Accionistas

4.2.3. Requerimientos para la Constitución de una Compañía.

	COSTE
REGISTRO DE MARCAS	\$200,00
PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO	\$130,00
HONORARIOS PROFESIONALES/EVALUADOR	\$600,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	\$930,00

Tabla 4-2: Constitución de una Compañía

La constitución de sociedades anónimas requiere la designación de administradores en Junta General de Accionistas y su inscripción en el Registro Mercantil.

4.2.4. Requisitos para Obtener el RUC.

- 1.- Presentar los Formularios RUC-01-A suscritos por el representante legal.
- 2.- Original y una copia de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- 3.- Original y una copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.

4.- Identificación del representante legal.

Ecuatorianos: Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación último proceso electoral.

Extranjeros inmigrantes: Copia de la cédula de identidad; si no tiene cédula, debe presentar una copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.

Extranjero no inmigrante: Copia de pasaporte con identificación y tipo de visa 12 vigente.

5.- Original de la hoja de datos generales del Registro de Sociedades, otorgado por la Superintendencia de Compañías.

6.- Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolla la actividad de la sociedad. Este documento puede ser una planilla de servicio eléctrico, teléfono o agua potable, o el contrato de arrendamiento.

4.2.5. Requisitos para Solicitud de Registro de Patente.

Toda persona natural o jurídica que ejerza habitualmente actividades comerciales, industriales y/o financieras dentro del cantón, está obligada a obtener su Registro de Patente Municipal. Igual obligación tendrán incluso aquellas personas exentas por ley, del pago del impuesto de patentes.

No están obligadas a obtener Registro de Patente Municipal, las personas que se hallen en el libre ejercicio profesional.

REQUISITOS GENERALES PARA LA SOLICITUD PARA REGISTRO DE PATENTE (PERSONAS NATURALES):

1. Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales”
2. Original y copia legible de la cédula de ciudadanía del contribuyente.
3. Original y copia legible del R.U.C. actualizado.
4. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos).

5. Copia legible de las Declaraciones del Impuesto a la Renta o las declaraciones del impuesto al Valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar.

REQUISITOS PARA CASOS ESPECIALES:

- Copia legible del Certificado de la calificación artesanal (otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano).
- Original y copia legible del comprobante de pago de la Tasa Anual de Turismo, para los establecimientos que desarrollan actividad turística.

Pasos del trámite:

1. Solicitar el formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Naturales” en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja). El valor de la tasa de trámite para el pago de patente, se incluirá en el Comprobante de Pago de la liquidación de dicho impuesto.
2. Llenar la solicitud con letra imprenta o máquina.
3. Adjuntar los requisitos indicados a la solicitud y entregar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Patente de la Dirección Financiera de la Municipalidad (Bloque Noroeste 2, Palacio Municipal, Planta Baja), donde se le indicará el monto de la liquidación correspondiente. (No se aceptará documentación incompleta, incorrecta o ilegible).
4. Cancelar en la Ventanilla Única Municipal (Cámara de Comercio) o en las Ventanillas de Recaudaciones el valor de la liquidación.

Nota: La cancelación del tributo se efectuará en forma inmediata a la presentación de los requisitos.

4.2.6. Requisitos de Permiso de Ocupación en la Vía Pública.

PARA RÓTULOS, LETREROS Y VALLAS PUBLICITARIAS.

Requisitos:

1. Copia de la cédula de ciudadanía.
2. Oficio dirigido al Director de Urbanismo, Avalúos y Registro
3. Tasa de Trámite para Planeamiento Urbano
4. Foto del letrero

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (Palacio Municipal, planta baja, lado de Clemente Ballén)
 2. Entregar la documentación completa, en la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro (Palacio Municipal, segundo piso, lado de 10 de Agosto)
- * Procedimiento interno: Verificación de Factibilidad.

TRÁMITE PARA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE VÍA PÚBLICA (POSTERIOR A LA DETERMINACIÓN DE LA FACTIBILIDAD):

Requisitos:

1. Tasa única de trámite.
2. Formulario “Solicitud para la instalación de rótulos publicitarios”.
3. Copia de cédula, o del nombramiento del representante legal si se trata de una empresa.
4. Copia del Certificado de Factibilidad otorgado por la DUAR
5. Foto del rótulo publicitario.
6. Copia de la Tasa de Habilitación y Patente Municipal de la empresa propietaria de la estructura donde se pretenda ubicar la publicidad.
7. Copia del comprobante de pago del impuesto predial al día.
8. Plano de ubicación y diseño del rótulo, firmado por el interesado y el responsable técnico.

Para la obtención del permiso de ocupación, los interesados deberán presentar un Informe del Colegio de Ingenieros Civiles del Guayas, el cual comprenderá dos instancias: la primera respecto del diseño y planos de la estructura metal mecánica; y, la segunda respecto de la instalación. Una vez instalado el rótulo publicitario, el propietario o responsable de la instalación tendrá un plazo de 30 días para presentar la Certificación de instalación de la estructura publicitaria que emitirá el Colegio de Ingenieros Civiles del Guayas, de no contarse con dicho documento, se sancionará al propietario con el retiro de la estructura, y la revocatoria del permiso.

Para la renovación del permiso de ocupación, se deberá presentar un Informe del Colegio de Ingenieros Civiles del Guayas, que acredite el buen estado de las estructuras publicitarias, considerando los elementos visibles de lo instalado.

*** Requisitos adicionales para el caso de instalación de vallas**

- Copia de la póliza de responsabilidad civil a terceros.
- Para rótulos publicitarios del tipo C2, D y E se adjuntará adicionalmente lo siguiente:

- * Plano de emplazamiento a escala conveniente del sitio y del letrero, en el que conste las dimensiones, cálculos estructurales, y memorias técnicas del rótulo publicitario a instalarse en formato INEN que tengan las firmas de responsabilidad técnica de los profesionales especializados en la materia.

- * En el caso de instalación de vallas en áreas privadas, autorización escrita del dueño del inmueble, así como copia certificada del contrato de arrendamiento, en caso de existir arrendamiento.

Pasos del trámite:

1. Pagar la tasa de trámite en las ventanillas de recaudaciones (Palacio Municipal, planta baja, lado de Clemente Ballén) donde se le entregará la solicitud respectiva.
2. Llenar la solicitud de manera clara y precisa.
3. Entregar la documentación completa en una carpeta, en la ventanilla No. 41 (Palacio Municipal, planta baja, lado de Pichincha)
 - * Procedimiento interno: Constatación de requisitos completos - Clasificación del pedido - Verificación en el sitio de ser necesario.

Nota: El solicitante deberá regresar en 5 días laborables a la Ventanilla No. 41 (Palacio Municipal, planta baja, lado de Pichincha), para dar continuidad a su trámite.

4.2.7. Requisitos para Permiso de Tasa de Habilitación.

Se registrará al solicitante el tipo de establecimiento a colocar, para su respectivo cobro.

1a) OBTENCIÓN DE TASA DE HABILITACIÓN: Primera vez
Requisito previo al trámite:

- Obtención del Certificado de Uso del Suelo, otorgado por la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros.

Requisitos del trámite:

1. Tasa única de trámite.
2. Formulario “Solicitud para habilitación de locales comerciales, industriales y de servicios”.
3. Copia de la cédula de ciudadanía.
4. Copia del RUC.
5. Copia de la cédula y del nombramiento del representante legal (personas jurídicas).
6. Carta de autorización para la persona que realice el trámite.
7. Copia de la patente del año a tramitar.
8. Copia de predios urbanos (si no tuviere copia de los predios, procederá a entregar la tasa de trámite de legalización de terrenos o la hoja original del censo).
9. Certificado de seguridad otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos.
10. Croquis bien detallado del lugar donde está ubicado el negocio.

REQUISITOS ADICIONALES QUE DEBE PRESENTAR DE ACUERDO AL ESTABLECIMIENTO:

A. Discotecas, salones, barra bar, pensiones, moteles, billares, sala de juegos, peñas, night-club, cantinas, almacén de productos químicos, vulcanizadora.

B. Talleres: mecánicos, eléctricos, de soldadura, de enderezada y pintada, de llaves, de aluminio y vidrios, ebanistería y carpintería, fibra de vidrio, bicicletas, mueblería.

C. Gimnasios, salones de belleza, bancos, agencias, cines, cyber, estaciones de servicios, despensas, bazares.

D. Mecánicas, Lubricadoras, Soda-Bar, picanterías, restaurantes, cafeterías.

E. Lavadoras. Tienen que presentar:

- La autorización de todos los vecinos que vivan 50 m. a la redonda del local, con su respectivo número de cédula de ciudadanía y dirección exacta, excepto para establecimientos que no estén situados en ciudadelas.
- Certificado de la ECAPAG (trampas de grasa), sólo para los negocios que se indican en la letra D y certificado de la ECAPAG (trampas de lodo) para los negocios que se indican en la letra E.
- Certificado de medio ambiente, otorgado por la Dirección Municipal de Medio Ambiente.
- Certificación de correcta disposición de desechos, otorgado por la DACMSE.

F. Jardín de infantes, guarderías, escuelas, colegios, universidades, academias, institutos

Tienen que presentar:

- La autorización de todos los vecinos que vivan 50 m. A la redonda del establecimiento, con su respectivo número de cédula de ciudadanía y dirección exacta, excepto para establecimientos que no estén situados en ciudadelas.
- Permiso de funcionamiento de la Dirección Provincial de Educación.

G. Gasolineras. Tienen que presentar:

- Permiso de construcción e inspección final certificado por la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registro.
- Certificado de medio ambiente, otorgado por la Dirección Municipal de Medio Ambiente.
- Certificación de correcta disposición de desechos, otorgado por la DACMSE.

Pasos del trámite:

1. En caso de no existir ningún cambio en relación a la tasa anterior, presentar original o copia del último pago de la tasa de habilitación o registro de patente,

en las ventanillas de recaudaciones (bloque noreste 1, Palacio Municipal, planta baja).

2. Cancelar la tasa de habilitación.
3. Visita de los funcionarios de la Dirección de Vía Pública.

* Procedimiento interno: Verificación de documentación y análisis

El solicitante deberá regresar en un plazo de 5 a 30 días laborables, dependiendo de la actividad comercial o tipo de negocio, en las ventanillas 41-42 (Palacio Municipal, planta baja)

Nota: Si el dueño del establecimiento cambiare el tipo de actividad comercial, tendrá que acercarse a la Dirección de Uso del Espacio y Vía pública (Palacio Municipal, Pasaje Arosemena) para su respectiva rectificación.

4.3. Declaraciones al Fisco.

Todos los contribuyentes, con excepción de los Contribuyentes Especiales, deben presentar sus respectivas declaraciones, para término de un período fiscal (según la naturaleza del tributo).

El pago de impuestos nos permite estar en términos legales favorables, ya que la evasión de impuestos puede constituir un obstáculo en el desenvolvimiento normal de la Consultora quien deberá declarar el IVA, la Retención en la Fuente e Impuesto a la Renta.

Los Documentos autorizados en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención; que son los auxiliares básicos para optimizar las declaraciones, son:

4.4. Facturación.

La consultora emitirá facturas; para que de esta manera la declaración del respectivo crédito tributario del IVA y del Impuesto a la Renta, sigan su curso normal de operación.

Otro Documento muy necesario en nuestra empresa serán las Guías de Remisión, ya que sustentan el traslado físico de los bienes dentro del territorio nacional, actividad que constantemente realizaremos al transportar las importaciones dentro de la ciudad.

4.5. Servicios Básicos.

Los costos aproximados de servicios básicos que se consumirían son los siguientes:

	TARIFAS MENSUALES	MESES	TARIFAS ANUALES
LUZ	\$ 90,00	12	\$ 1.080,00
TELEFONO	\$ 25,00	12	\$ 300,00
AGUA	\$ 15,00	12	\$ 180,00
TOTAL ANUAL GASTOS SERVICIOS BASICOS			\$ 1.560,00

Tabla 4-3: Servicios Básicos

4.6. Publicidad.

El objetivo de la campaña publicitaria es dar a conocer nuestras actividades dentro del mercado de manera que los comerciantes lo conozcan y requieran de nuestros servicios.

Además es de vital importancia aplicar el Marketing de impulso, porque se trata de una nueva consultora en el mercado; y esto se lo logra únicamente con una publicidad masiva.

También conocemos que por medio de una Campaña de Publicidad bien estructurada, mejoraremos las relaciones comerciales con los comerciantes.

A través de la Publicidad se puede ampliar el uso de nuestros servicios, contrarrestar a nuestra competencia indirecta y posicionarnos en el mercado, es decir, se convierte en una herramienta para incrementar nuestras ventas y lograr una fidelidad a la Consultora entre los comerciantes.

El gasto de publicidad, se limita a las salidas de efectivo en anuncios publicitarios en revistas de circulación a nivel nacional, campañas de email marketing y banners publicitarios en diferentes medios electrónicos como google, facebook, etc.

	FRECUENCIA/CANTIDAD ANUAL	COSTE UNIT.	COSTE ANUAL	TOTAL
FACEBOOK	1	\$100,00	\$100,00	
VOLANTE	550	\$75,00	\$900,00	
			\$1.000,00	

Tabla 4-4: Publicidad

4.7. Sueldos y Salarios.

A continuación se detallan los sueldos y salarios del personal que integrará la empresa:

	SALARIO MENSUAL	OCUPANTES DEL CARGO	SALARIO ANUAL
Gerente General	\$ 600.00	1	\$ 7.200.00
Consultor de Importaciones	\$ 500.00	1	\$ 6.000,00
Mensajero	\$ 250,00	1	\$ 3.000,00
TOTAL GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS			\$ 16.200,00

Tabla 4-5: Sueldos y Salarios

4.8. Gastos.

En base a los cuadros antes detallados se presenta el siguiente cuadro resumen:

GASTOS DE EQUIPOS DE OFICINA	\$ 3.890,00
GASTOS OBRA FISICA	0
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 930,00
TOTAL GASTOS INV. INICIALES	\$ 4.820,00
GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS	\$16.200,00
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS	\$1.560,00
GASTOS DE ALQUILER	\$ 4.800,00
GASTOS DE PUBLICIDAD	\$1.000,00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$25.420,00

Tabla 4-6: Gastos



CAPITULO V
CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Este proyecto representó el estudio preliminar para la implementación de un consultora de importación de repuestos electrónicos cumpliendo los esquemas que el CONESUP propone desde su nacimiento hasta su ejecución.

Se abarcó cuatro campos importantes de investigación, los cuales fueron revisados en los capítulos anteriores.

En primer lugar se ejecutó la revisión literaria con el propósito de generar los conocimientos de Importación; como segunda instancia se realizó una investigación de mercado donde se concluyó que casi el 70% de los encuestados le gustaría realizar sus actividades de comercio por medio de importación para disminuir costos de adquisición y aumentar utilidades. Como tercer paso se realizó el estudio financiero donde se analizó la factibilidad de la creación de la consultora de importación de repuestos electrónicos; dejando como cuarto campo el desarrollo un proceso heurístico para la elaboración de un pensum para un programa de A.T. utilizando los requerimientos del CONESUP.

En este capítulo se presentará:

1. Conclusiones
2. Limitaciones del estudio
3. Recomendaciones

5.1. Conclusiones.

Es importante resaltar que de la muestra utilizada para el estudio, y tomando en cuenta nuestro nicho potencial, casi el 79% de los encuestados estarían dispuesto a cambiar los servicios ofrecidos por su actual proveedor, esto representa un significativo índice que bien administrado se convierte en una herramienta primordial y esencial para el desenvolvimiento de la Consultora.

5.2. Limitaciones del Estudio.

En el estudio realizado no se tomo una muestra de todos los comerciantes existentes a nivel país, ni los comerciantes en general de Guayaquil dedicados a éste tipo de comercio específico sino que la muestra fue muy pequeña para conocer con la mayor exactitud posible nuestro mercado meta.

5.3. Recomendaciones.

La recomendación en general sería que a posterior de haberse instalado en el mercado con los clientes puntuales anterior específico, se desempeñará una estrategia comercial de marketing sobre los comerciantes de venta de repuestos electrónicos a nivel general Guayaquil.

Por ser el mercado un sector muy amplio el mercado de Guayaquil, no se considera toda la ciudad de Guayaquil sino se promocionará sólo a los comerciantes ubicados en zonas estratégicas.

Le publicidad será personalizada, es decir se visitará y a cada cliente se le ofertará este servicio que posee mejoras en comparación con las existentes en el mercado.

Anexos

Tabla 2-1	22
Tabla 2-2	24
Tabla 2-3	25
Tabla 2-4	27
Tabla 2-5	28
Tabla 4-1	43
Tabla 4-2	44
Tabla 4-3	52
Tabla 4-4	53
Tabla 4-5	53
Tabla 4-6	53
Figura 1	36
Figura 2	37
Figura 3	37
Figura 4	38
Figura 5	38
Figura 6	39
Figura 7	39
Figura 8	40
Figura 9	40
Figura 10	41

Bibliografía

- www.sica.gov.ec/.../todo_importaciones.htm
- <http://www.expreso.ec/ediciones/2009/06/09/economia/el-gobierno-aplica-restriccion-a-importacion-de-refrigeradoras/Default.asp>
- www.tpa.ec/publicaciones/publi24_DECRETO_1058_R.O_336.doc
- www.ortegaabogados-ec.com/aldia/leyes/b2304.doc
- www.derechoecuador.com
- www.aebe.com.ec/data/files
- www.arqueo-ecuatoriana.ec
- www.ecuadorlibre.com
- www.radiocentro.com.ec
- www.wwto.com.ec
- www.olade.org
- www.eluniverso.com
- www.municipiodeguayaquil.com
- www.sri.gov.ec