INTRODUCCIÓN

Al finalizar la década pasada se produjo un cambio importante en las políticas de comercio exterior e integración, para adecuarlas a la aplicación del modelo de apertura mundial y liberación del comercio.

Parte del problema consiste en la falta de competitividad de las empresas ecuatorianas, las cuales son el motor del desarrollo económico del país, el hacer empresa en nuestro país se ha convertido en un desafío frente al mundo globalizado en que vivimos. Por otro lado se encuentran las estrategias y políticas económicas para ubicar el producto ecuatoriano en los mercados extranjeros. Y finalmente se encuentra la necesidad de darle un valor agregado a los productos naturales ecuatorianos, que son exportados en bruto a los países extranjeros.

La empresa ecuatoriana debe tener como principal objetivo la producción de calidad total por lo que se necesitan productos con precios que puedan competir tanto en el mercado nacional como internacional, que consiste en la optimización de los procesos y la utilización racional de los recursos.

Con respecto a las estrategias comerciales, convendría que los empresarios estén bien informados de las fluctuaciones de los productos en el mercado y donde se producen nichos a los que se pueda acceder sea con expertos comercializadores o con apoyo gubernamental orientado a la apertura de dichos mercados.

Finalmente, dándole un valor agregado a los productos nacionales que son exportados en bruto y que el mercado internacional realmente valore se puede diversificar las exportaciones para promover una mejora en la balanza comercial del país.

Muchas de estas acciones no son tomadas debido a que los empresarios y agricultores no tienen la capacitación adecuada que promueva una visión a largo plazo que permita que las exportaciones deban operar con un máximo de eficacia y eficiencia, lo cual permitiría alcanzar gran productividad, rentabilidad y efectividad, así como un mayor bienestar social.

El objetivo del proyecto es motivar al sector productor y exportador dedicados a la producción de productos tradicionales (como banano, café, cacao, camarón), así como a los no tradicionales (melón, mango, piña, limón, espárragos, brócoli), para que se capaciten tanto a los empresarios como a sus respectivos empleados u obreros en las áreas correspondientes que corrija la problemática de la calidad en la producción, así como de las políticas comerciales extranjeras.

El trabajo que se presenta a continuación, pretende mostrar la justificación, la aceptación de los empresarios, el mercado potencial y su evaluación financiera.

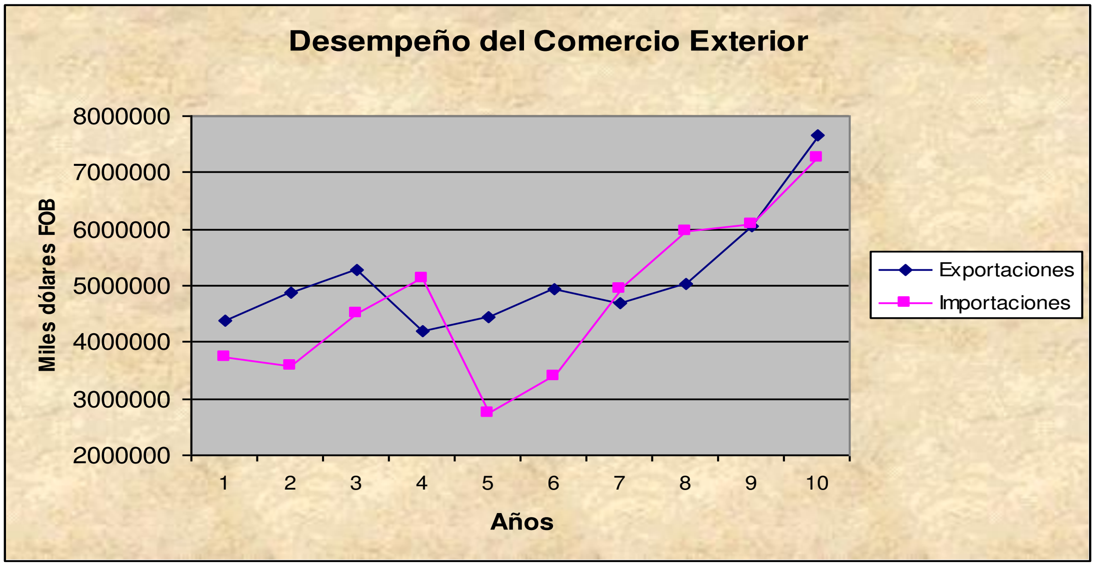
CAPÍTULO 1

1. RETROSPECTIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL ECUATORIANO

1.1. ETAPA CONTEMPORÁNEA

Al finalizar la década pasada se produjo un cambio importante en las políticas de comercio exterior e integración, para adecuarlas a la aplicación del modelo de apertura mundial y liberación del comercio.

GRÁFICO # 1



Elaborado por: Las autoras

Como se puede observar en el gráfico adjunto, a partir de Octubre del año 2001 (año 7) hasta el mes de Junio del 2003 (año 9) el volumen de exportaciones fue inferior al de importaciones lo cual muestra una balanza comercial negativa.

Parte del problema consiste en la falta de competitividad de las empresas ecuatorianas, las cuales son el motor del desarrollo económico del país, el hacer empresa en nuestro país se ha convertido en un desafío frente al mundo globalizado en que vivimos. Por otro lado se encuentran las estrategias y políticas económicas para ubicar el producto ecuatoriano en los mercados extranjeros. Y finalmente se encuentra la necesidad de darle un valor agregado a los productos naturales ecuatorianos, que son exportados en bruto a los países extranjeros.

Actualmente, varios países del mundo han suscrito Tratados de Libre Comercio. Los ejemplos más relevantes para el Ecuador son los acordados entre Chile y Estados Unidos y, recientemente, el acuerdo firmado por los países centroamericanos con la nación norteamericana.

Ecuador se sumó a esa tendencia y asumió la opción de cambiar su historia el 2 de octubre del 2003, cuando el Presidente Lucio Gutiérrez, propuso formalmente al Primer Mandatario de los Estados Unidos, el deseo de iniciar negociaciones de un TLC.

La negociación de tratados de libre comercio es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos. Las reglas básicas sobre las cuales se establecen estos tratados podemos encontrarlas en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) suscrito por varios países en 1947.

El GATT fija principios que rigen el comercio mundial, basándose en la no discriminación, previsibilidad, y un trato equivalente entre productos nacionales e importados.

En 1994, sobre la base del GATT, se crea la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual Ecuador es miembro desde 1996.
A partir de ese momento el Ecuador accede a derechos en el comercio mundial que debe profundizar mediante acuerdos o esquemas de integración económica como en la CAN, el MERCOSUR y la ALADI.

El 18 de noviembre del 2003, el representante comercial de los Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció y notificó al Congreso de ese país, la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio con Ecuador, Colombia y Perú.

En Cartagena de Indias, el pasado 18 de mayo, los tres países andinos conjuntamente con los Estados unidos, iniciaron oficialmente la Primera Ronda de Negociaciones del TLC.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y Estados Unidos, es un acuerdo mediante el cual se establecen reglas y normas con el fin de eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la atracción de inversión privada.

Objetivos:

- Ampliar mercados.
- Generar trabajo.
- Promover el crecimiento económico.
- Eliminar el pago de aranceles (impuestos) a la importación de productos, así como toda medida que impida o dificulte el intercambio comercial.
- Establecer disposiciones legales que regulen las áreas relacionadas con el comercio.
- Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.
- Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.
- Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones negociadas, estableciendo un mecanismo de solución rápida a problemas que surjan en el comercio de productos, servicios o en inversiones.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional.

Beneficios del TLC

- Permitirá crear plazas de trabajo, combatir la pobreza y evitar la migración.
- Mejorará el comercio internacional ecuatoriano promoviéndolas exportaciones.

- Garantizará el acceso de productos ecuatorianos al mercado de los Estados Unidos.
- Incrementará la producción de bienes exportables.
- Captará capitales externos para los sectores productivos.
- Promoverá la transferencia de tecnología.
- Mejorará la calidad de los productos de exportación, aprovechando ventajas competitivas.

Beneficios al Consumidor

- Recibirá variedad y mejor calidad en productos y servicios.
- El consumidor se beneficiará directamente con la reducción de precios en productos importados y nacionales.

Beneficios al Productor

- El productor se beneficiará porque al existir mayor competitividad, se obligará a producir bienes con alta calidad que tendrán mayor demanda en el mercado.
- Tiene un mercado potencial de 280 millones de personas.
- Permitirá la importación de insumos y materias primas de mejor calidad para la industria y a menores costos.

Beneficios al País

- Podremos superar las limitaciones territoriales y de mercado.
- Se abren importantes oportunidades de comercio y empleo.
- Aumenta el interés de los inversionistas en el Ecuador.
- Se crean nuevas fuentes de transferencia de tecnología.
- Estimula al ecuatoriano para que produzca más cantidad y calidad.
- Esta negociación nos hará un país más competitivo.

Pierden

- Pequeñas y medianas microempresas porque no pueden competir con compañías trasnacionales.
- Agricultores por la llegada de fertilizantes, plaguicidas, semillas patentadas que entran a precios más baratos que el nacional y además perjudican a la salud.
- Campesinos, mujeres y niños, pues serán sometidos a una explotación representada por la maquila y el trabajo temporal.

¿cómo exportar?

Trámites y procedimientos

Corporación de Promoción
de Exportaciones e Inversiones del Ecuador
CORPEI
2004

1. Adquirir el FUE

El FUE (Formulario Único de Exportación) se adquiere en la ventanilla de comercio exterior de un banco corresponsal del Banco Central. El documento se llena según las instrucciones indicadas al reverso.

* Para exportar café (crudo, verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café), cacao (en grano, polvo o derivados), banano y plátano; se debe declarar el precio mínimo referencial; fijado por Acuerdo Interministerial entre el MICIP y el MAG.

* Para exportar camarón y productos pesqueros, se debe declarar el precio

mínimo referencial fijado por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.

* Si el precio de venta al exterior es igual o superior al mínimo referencial, el exportador debe consignar el precio real de venta en el FUE; en caso de ser inferior, deberá consignar el precio mínimo referencial.

Ciertos productos requieren un registro adicional del exportador, autorizaciones previas o certificados, concedidos por diversas instituciones. Hay trámites de carácter obligatorio para el exportador y otros que pueden ser exigidos por el importador.

Plazo de validez del FUE

* 30 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal si el producto a exportarse no tiene restricción (cupos, autorizaciones o precio referencial).

* 15 días a partir de la fecha de aprobación del banco corresponsal: si el producto tiene algún tipo de restricción o debe cumplir trámites complementarios; sirviendo para exportar una sola vez. También tiene

esta duración cuando se trata de productos perecibles en estado natural, negociados a consignación o para mercaderías con destino a zonas francas; en estos casos son válidas las exportaciones parciales.

Es factible modificar el FUE antes del embarque. Si el destino o cualquier dato cambia, se debe modificar el FUE al momento de la presentación de los datos finales a la CAE. Si no se exporta, se debe devolver en un plazo máximo de 30 días a partir de la fecha de caducidad del FUE, y si ya se hubiere presentado declaración ante la aduana, se deberá realizar un trámite de anulación ante la misma.

No se requiere tramitar visto bueno en el FUE, en los siguientes casos:

* Efectos personales, equipaje no acompañado.
* Envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros.
* Féretros y ánforas con restos humanos.
* Admisión temporal con reexportación en el mismo estado.
* Menaje de casa y equipo de trabajo, pudiéndose hacer este tipo de exportaciones una vez cada tres años.
* Obsequios no comerciales, cuyo valor FOB no excedan los USD 200.
* Exportaciones al amparo de la Ley de Inmunidades.

* Privilegios y Franquicias diplomáticas.
* Exportaciones en envíos de paquetes postales o carga a través de la Empresa Nacional de Correos, empresas privadas, courier que requieren:

a) Formalidades simplificadas, cuando el valor FOB no excede los 40 salarios mínimos vitales (SMV)

b) Formalidades generales, cuando el valor FOB excede los 40 SMV.

Nota: Estos trámites no requieren de visto bueno del banco en el FUE, pero sí la presentación de la declaración ante la aduana.

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto y determinada la identidad del exportador, los bancos o sociedades financieras corresponsales del Banco Central concederán inmediatamente el visto bueno en la declaración de exportación. Este documento tendrá un plazo de validez de 30 días y podrá amparar embarques parciales, siempre que se los realice dentro del mencionado plazo. (RJM 939, RBC 7, 37). DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN Y VISTO BUENO. * 02020202

REGULACIONES DEL BANCO CENTRAL

2. Factura comercial y lista de bultos

Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y 5 copias. La factura debe contener:

* N° del Formulario Único de Exportación, FUE.

* Sub partida arancelaria del producto.

*Descripción de la mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.

*Forma de pago.

*Información del comprador (nombre y dirección).

En la práctica, para el trámite del FUE se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque.

La lista de bultos no tiene carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación. Es una lista detallada de lo que contiene cada caja, numerándolas.

Luego de elaborada la factura comercial con las 5 copias, se presenta junto con el FUE en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno.

3. Trámites aduaneros

3.1 Declaración aduanera

Es la presentación ante la aduana de los siguientes documentos:

-FUE aprobado

-Factura comercial

-Autorizaciones previas

-Lista de bultos (packing list)

-Cupón Corpei

-Otros requisitos exigibles

3.2 Aforo

LEY DE FACILITACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y DEL TRANSPORTE ACUÁTICO.

Ley No. 147. RO/ 901 de 25 de Marzo de 1992.

Art. 7.- Establécese un acto único de aforo para el embarque y salida de la mercadería al exterior, durante el cual, el exportador presentará:

a) Formulario Único de Exportación;

b) Copia de la Factura Comercial; y,

c) Documento de embarque emitido por el transportista.

(O guía aérea).

La Aduana procederá a realizar el aforo de la mercadería, esto es, a verificar su peso, medida, naturaleza, código arancelario, etc. y a determinar los derechos e impuestos aplicables. Si la Aduana aprueba los documentos, se puede entregar la mercadería a las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

Las exportaciones que se realizan por puertos, pagan tasas en la Autoridad

Portuaria y de allí pasan a la compañía naviera. Las exportaciones aéreas deben tramitarse en la compañía aérea.

3.3 Regímenes Aduaneros

* **Exportación a consumo:** las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

* **Exportación temporal con reimportación en el mismo estado:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en el Banco Central y en Aduana.

* **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en el Banco Central y en Aduana.

* **Devolución de exportación a consumo:** Art.28 de la ley orgánica de aduanas y Art. 22 de su reglamento, cuando retornan al país mercaderías exportadas para consumo definitivo por haber sido rechazadas en el

país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación.

* **Exportación en consignación:** se tramita en un banco corresponsal y Aduana.

* **Reexportación bajo régimen de maquila:** es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal.

* **Ferias internacionales:** exportación y reimportación se ajustan a las normas de exportación temporal. Se tramita en la Dirección de Desarrollo y Promoción de Exportaciones (MICIP), Cámara Binacional y Administración de Aduana.

* **Trueque:** Trámite en banco corresponsal en que se registra el contrato. También se paga cuota redimible a la CORPEI. Ley Orgánica de Aduanas, julio del 2000.

* **Reexportación:** es la devolución al exterior de la mercadería importada

temporalmente por un plazo otorgado por la aduana, puede ser para perfeccionamiento o con reexportación en el mismo estado. Se tramita en la aduana.

4 Otros trámites

4.1 Documentos de transporte:

Exportaciones vía marítima: Requieren Conocimiento de Embarque Marítimo.

Exportaciones vía aérea: Requieren Conocimiento de Embarque Aéreo, Guía Aérea o Carta de Porte Aéreo, expedido por la empresa aérea que se utilizará; luego de recibir la mercadería para su transporte.

Exportaciones por carretera, países de la CAN: Una vez entregada la mercadería al transportista contratado, el exportador suscribe la Carta de Porte Internacional por Carretera, en original con dos copias; documento que es emitido por la empresa transportista. El exportador emite al transportista una Guía de Remisión (original y copia).

El transportista recibe los documentos, cumple las formalidades aduaneras exigidas durante la partida, tránsito, destino de las mercaderías y entrega al destinatario.

El transportista deberá elaborar el manifiesto de carga internacional y el Gerente del Departamento Distrital de la Aduana por donde saldrá la mercadería, emite la Declaración de Tránsito Aduanero Internacional. (Los departamentos distritales se ubican en Huaquillas y Tulcán). Habiéndose realizado el despacho de la mercadería, el exportador deberá confrontar en la aduana el documento de transporte y las cantidades embarcadas, en un plazo máximo de 45 días contados a partir de la fecha de embarque.

4.2 **Formulario de autorización de ingreso y salida de vehículos - AISV**

La AISV es un documento de control interno de la APG y no reemplaza ningún otro documento que sea solicitado por las respectivas autoridades.

Este documento será llenado a través del portal de Internet de la APG y será exigido al ingreso del puerto para la realización de cualquier tipo de operación dentro del recinto portuario.

El AISV es un medio tanto de control vehicular como de carga así es que, si un vehículo lleva dos contenedores de 20 Ton debe llevar dos AISV, si lleva un contenedor de 20 Ton y carga suelta debe llevar un AISV para el contenedor y otra para la carga Suelta. El documento AISV estará confeccionado en un papel químico de seguridad y cuenta con métodos para verificar su autenticidad.

Este documento cuenta con un original y cuatro copias las cuales están dividas así:

Original: Báscula de Salida de APG

Copia No 1: Usuario (Exportador, Importador, Agencia)

Copia No 2: Transportista

Copia No 3: Bodega, Patio o Modulo.

Copia No 4: Báscula de Entrada APG

Será obligatorio presentarlo en el ingreso a la APG cuando se vaya a realizar una de las siguientes actividades: Exportación tanto en contenedores, carga suelta o Banano, Importación de contenedores y carga suelta, transporte de contenedores vacíos dentro del puerto denominada porteo interno, entrada o salida de contenedores vacíos denominada porteo externo o vehículos graneleros que entran o salen haciendo tránsito hacia el puerto concesionado de Andipuerto

Al registrarse en el sistema, este entrega un usuario y una clave para tener acceso a la impresión de la AISV. (Solo se permite el registro una sola vez y cada usuario tendrá una clave única para acceder al documento). Los usuarios autorizados para imprimir los formularios AISV acuerdo a cada actividad serán.

Para Exportaciones: Exportadores y agencias Navieras Para Importaciones Permisionarios y concesionario.

4.3 Devolución anticipada de tributos – DRAWBACK

Finalidad: Permitir al sector exportador que se acoja a este régimen aduanero especial, obtener la devolución total o parcial de los impuestos efectivamente pagados en la importación de mercancías que se exporten, en los siguientes casos:

a) Las sometidas en el país a un proceso de transformación;

b) Las incorporadas a la mercancía; y,

c) Los envases o acondicionamientos.

Beneficiarios: Son beneficiarios de este régimen aduanero especial los contribuyentes personas naturales o jurídicas que exporten mercancías elaboradas con materias primas, insumos, acondicionamientos, o envases, sean estos importados directamente por el exportador, o adquiridos localmente a importadores directos.

Registro del Exportador: El Exportador que se acoja a este régimen aduanero especial debe registrarse electrónicamente como un Operador de Comercio Exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior - SICE, a través de la página web de la CAE www.aduana.gov.ec, una vez registrado se le proporcionará la respectiva clave de acceso que le permitirá generar la solicitud electrónica de devolución de tributos.

Procedimiento de devolución:

Solicitud Electrónica

El Exportador generará su solicitud electrónicamente y la transmitirá al Distrito Aduanero en el cual requiere que se emita la Nota de Crédito.

Las exportaciones de los bienes que dan origen a la devolución de impuestos arancelarios, se considerarán válidas siempre y cuando se encuentren dentro de un plazo no mayor a 180 días contados desde la fecha de embarque de las mercancías, y hasta la fecha en que la CAE recibe la solicitud DrawBack del Exportador.

La devolución de impuestos se sustentará en importaciones efectuadas con una antelación de hasta 12 meses, contados desde la fecha de cancelación registrada por el banco recaudador y hasta la fecha en que la CAE recibe la solicitud DrawBack del Exportador. Durante los primeros seis meses de vigencia del nuevo Decreto se amplía el tiempo de antelación establecido a 24 meses precedentes.

Base de Cálculo: La devolución de tributos se efectuará en la proporción que represente el valor de las exportaciones respecto del valor total de las ventas del Exportador, es decir aplicando un porcentaje que está dado en función de un Factor de Proporcionalidad; dicho factor lo determinará el Servicio de Rentas Internas previa solicitud del Exportador, a través de un cálculo matemático, relacionando las exportaciones y ventas totales que figuren en las declaraciones de IVA presentadas por el Exportador en los doce meses inmediato anteriores, y se lo otorgará mediante un certificado que tendrá vigencia de seis meses contados a partir de la fecha de su otorgamiento o emisión. Para el caso de Exportadores nuevos, el Factor de Proporcionalidad se calculará con las declaraciones de IVA de por lo menos tres meses precedentes a la solicitud.

Exclusiones:

El DrawBack no es admisible en los siguientes casos:

a) Cuando la importación de insumos, materias primas, envases y acondicionamientos se hubiese realizado bajo algún otro régimen aduanero especial suspensivo, liberatorio o compensatorio del pago de impuestos, en la proporción o en su totalidad.

En caso de que los mencionados bienes incorporados, transformados o utilizados en el proceso productivo de los bienes que se exportan, cambiaran de régimen especial a consumo, inmediatamente se otorga el derecho para que el Exportador pueda solicitar la respectiva devolución.

b) Impuestos que no se hubiesen pagado efectivamente en la importación.

c) En la exportación de hidrocarburos, sean del sector público o privado.

d) No son objeto de devolución las tasas por servicios aduaneros o por cualquier otro servicio en general.

Entrega de impuestos restituidos

Los impuestos que se devuelvan serán entregados mediante Notas de Crédito, dentro de los diez días hábiles contados a partir de la fecha de aceptación de la solicitud electrónica, por parte de la CAE.

En ningún caso el valor de la devolución de impuestos sobrepasará del 5% del valor FOB de las correspondientes exportaciones, pero en caso de suceder aquello la diferencia podrá ser reclamada por el exportador en sus siguientes exportaciones. La CAE implementará un sistema de estados de cuenta en el SICE para que el exportador pueda consultar en cualquier momento sus saldos por devolución de impuestos pendientes de recibir. Si transcurridos doce meses desde la solicitud inicial, el exportador no pudiera recuperar el valor excedente del 5% del valor FOB de las exportaciones, se le devolverá este saldo previa solicitud.

Fundamento Legal

El nuevo proceso de devolución condicionada de tributos se implementa de acuerdo a la normativa establecida mediante el Decreto Ejecutivo No. 653, publicado en el Registro Oficial No. 144 de 11 de agosto del 2003.

4.4 Crédito Tributario

Las personas naturales y jurídicas exportadoras que hayan pagado el IVA en la adquisición de bienes que exporten, tienen derecho a crédito tributario por dichos pagos. Igual derecho tendrán por el impuesto pagado en la adquisición de materias primas, insumos y servicios utilizados en los productos elaborados y exportados por el fabricante. Una vez realizada la exportación, el contribuyente solicitará al Servicio de Rentas Internas la devolución correspondiente acompañando copia de los respectivos documentos de exportación.

Este derecho puede trasladarse únicamente a los proveedores directos de los exportadores. También tienen derecho al crédito tributario los fabricantes, por el IVA pagado en la adquisición local de materias primas, insumos y servicios destinados a la producción de bienes para la exportación, que se agregan a las materias primas internadas en el país bajo regímenes aduaneros especiales, aunque dichos contribuyentes no exporten directamente el producto terminado, siempre que estos bienes sean adquiridos efectivamente por los exportadores y la transferencia al exportador de los bienes producidos por estos contribuyentes que no hayan sido objeto de nacionalización, están gravados con tarifa cero.

La actividad petrolera se regirá por sus leyes específicas.

5. Declaración-Cupón cuota redimible, CORPEI

De acuerdo a la Regulación 115-2003 del 18 de junio del 2003, del Banco Central del Ecuador, el Cupón de Cuota Redimible Corpei será considerado como documento que acompaña a la declaración aduanera de exportación.

Con dicha regulación se eliminó el trámite de Justificación de divisas, con el objetivo de simplificar los trámites al exportador. Este fue un compromiso conjunto entre el BCE y Corpei para mejorar la competitividad del sector.

El valor de la cuota redimible debe ser cancelado a través de los bancos autorizados para receptar la cuota Corpei y que sean corresponsales de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, como son, a julio del 2003: Banco del Austro, Banco Bolivariano, Banco Internacional, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco del Pichincha y Produbanco. Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de USD 500, el aportante tiene derecho a cambiar sus cupones por un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto. El aportante puede endosar los certificados o utilizarlos para el pago de servicios que la CORPEI realice a su favor.

Cupón de Exportación

Es de color verde y tiene un original y dos copias

- Cupón original para CORPEI, copia 1 Aduana y copia 2 Aportante

- En el caso de Exportaciones, el valor a pagar del 1.5 por 1000 del valor FOB exportador.


CUPON CORPEI DE EXPORTACION
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI
Nº 2520202
Ciudad
Fecha: / /
DIA MES AÑO
Nombre del Aportante:
Tipo/Número Identificación: R.U.C. C.C. C.I. PASAPORTE
Nº FUE / DAU
(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)
Valor FOB: USD. $
(Base imponible)
Valor Cuota: USD. $
CORPEI
Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.
Firma de Responsabilidad
FOR-FOP-09/Ver Jun 03

Datos a ser llenados- Cupón de Exportación

Los datos a ser llenados por el Exportador son los siguientes:

- Ciudad

- Fecha de Pago (dd-mm-aa)

- Nombre del Aportante

-Tipo de Identificación del Aportante (RUC,Catastro, C.I.,Pasaporte)

- Nº FUE (Actualmente) - DAU (Posteriormente)

- Valor FOB en dólares

- Valor cuota en dólares

- Firma de Responsabilidad

Transitoria

- Se estableció el plazo de 90 días a partir de la fecha de la promulgación de la regulación, para realizar toda justificación de divisas pendiente (del sistema anterior), reemplazada por la justificación del Cupón CORPEI.

- Así mismo, dentro de este plazo deberá utilizarse el formato anterior de cupones para el pago de la cuota, por aquellas exportaciones realizadas y no justificadas antes de que entre en vigencia la regulación.

-Transcurrido este plazo solo podrán utilizarse los cupones nuevos.

- El BCE puede cerrar el despacho del exportador por falta de pago de*l Cupón CORPEI.*

Varios

- Pago mínimo a cancelar CORPEI USD 5, por importación o exportación.

- Los cupones deben ser legibles, de preferencia llenados con letra imprenta.
- La identificación del Aportante debe ser la correcta (# RUC, C.I, PASAPORTE, CATASTRO)

6. **Trámites para exportar, autorizaciones, certificados**

CUADRO # 1

Trámites para exportar

Producto	Trámite	Tramitación
Café	Código de la Organización Internacional del Café, OIC	MICIP (Dirección de Comercio Exterior o Subsecretarías Regionales).
Café	Inscripción del exportador	COFENAC
Café (excepto industrializado)	Contribución Agrícola: 2% del valor FOB (Ley Especial del Sector Cafetalero).	Pago en Banco Corresponsal del BCE
Café	Certificado de Calidad y Variedad de Café	MAG, ANECAFE y COFENAC
Cacao en grano y derivados	Certificado de Calidad	ANECACAO
Cacao y derivados (licor, pasta, manteca, torta, polvo de cacao, otros).	Certificado de calidad	Corporación Bolsa Nacional de productos Agropecuarios
Productos del mar y acuícolas, a USA.	Certificado de Aplicación de Normas de la Reglamentación HACCP.	Instituto Nacional de Pesca
Productos del mar para empresas empacadoras	Clasificar en la Dirección General de Pesca como productor- exportador	Instituto Nacional de Pesca
Sector maderero	Permiso especial de transporte (Guía Forestal)	Distrito Forestal
Banano y plátano	Aportación para reconstrucción de carreteras: 0.7%	CORPECUADOR

Fuente: CORPEI

CUADRO # 2

Trámites obligatorios: autorizaciones previas

Organismo	Producto
MAG, a través del INEFAN	Vida silvestre en proceso de extinción o sus productos, cuando la exportación se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio.
Ministerio de Defensa Nacional	Para armas, municiones, explosivos, etc.
Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes O Psicotrópicas, CONSEP	Para plantas, sustancias estupefacientes o psicotrópicas, insumos, componentes, preparados, derivados, etc. u otros productos químicos.
Comisión de Energía Atómica	Para minerales radioactivos
Directorio del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural de la Nación	Para bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional que son exportados con carácter temporal para exhibición u otros fines
MAG Ministerio de Agricultura	Exportaciones de productos químico-biológicos y demás, de uso veterinario.
MAG/MICIP	Exportaciones de madera rolliza, productos forestales semielaborados, gomas, resinas, cortezas, frutos, bejucos, raíces, leña, carbón.
Comisión Nacional Automotriz	Exportaciones del sector automotriz
MICIP/Subsecretaría de Recursos Pesqueros y/o Dirección General de Pesca	Especies marinas en vías de extinción, aletas de tiburón.

Fuente: CORPEI

Trámites complementarios: certificados no exigibles para el trámite. Pueden ser solicitados por el importador.

CUADRO # 3

Certificado de Calidad	
Instituto Nacional de Pesca	Productos del mar y derivados
Instituto Ecuatoriano de Normalización	Conservas alimenticias
Respectivos Programas Nacionales	Café y cacao

Fuente: CORPEI

Certificado de Origen

Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.

CUADRO # 4

Certificados sanitarios

Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	Certificado fitosanitario: para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	Certificado de residualidad de plaguicidas: para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	Certificado sanitario: para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	Certificado zoosanitario: para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	Certificado de vacunación y/o salud: para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	Certificado ictosanitario: para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	Certificado sanitario: para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea.
Registro sanitario Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez. **Certificado de eligibilidad de cuotas** Para exportar azúcar a Estados Unidos Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MICIP	**Certificado de libre venta en el país** Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico. Trámite en el Ministerio de Salud Pública **Factura o visa consular** Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal, Nigeria.

Fuente: CORPEI

Lo mencionado anteriormente es solo una pequeña recopilación de lo extenso que puede significar el estudio del Comercio Internacional Ecuatoriano.

Por lo que nuestro enfoque más bien es el conocimiento de las herramientas útiles para la comercialización al mercado exterior de nuestros productos. Por lo tanto resulta necesario un Centro que pueda dar capacitación del conocimiento de las leyes y oportunidades que podrían mejorar la productividad y rentabilidad de la empresa.

1.2. INDICADORES ECONÓMICOS

ECUADOR: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

CUADRO # 5

Exportaciones por Producto Principal
Miles de dólares FOB

Año	Valor
1995	4380706
1996	4872648
1997	5264363
1998	4203049
1999	4451084
2000	4926627
2001	4678437
2002	5036121
2003	6038499
2004	7646642

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 2

Elaborado por: Las autoras

CUADRO # 6

Importaciones
Miles de dólares FOB

Año	Valor
1995	3737210
1996	3570889
1997	4520051
1998	5109930
1999	2736902
2000	3400952
2001	4936034
2002	5953426
2003	6071117
2004	7272487

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 3

Elaborado por: Las autoras

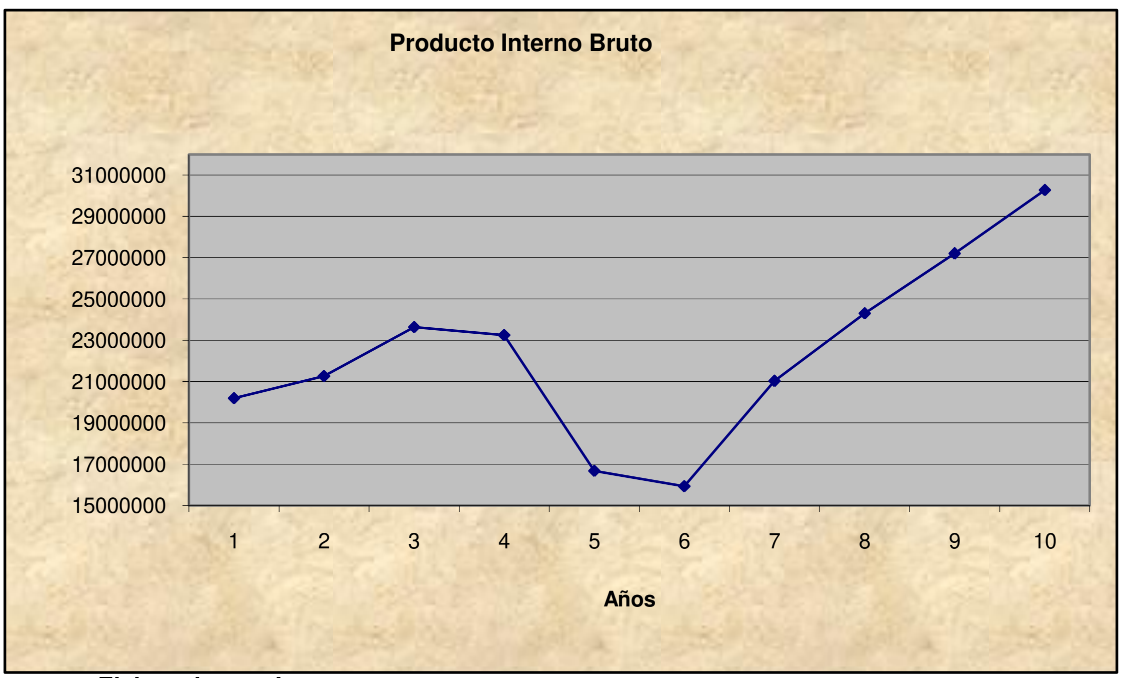
CUADRO # 7

Producto Interno Bruto
Miles de dólares

Año	Valor
1995	20195548
1996	21267868
1997	23635560
1998	23255136
1999	16674495
2000	15933666
2001	21024085
2002	24310944
2003	27200959
2004	30281504

Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 4



Elaborado por: Las autoras

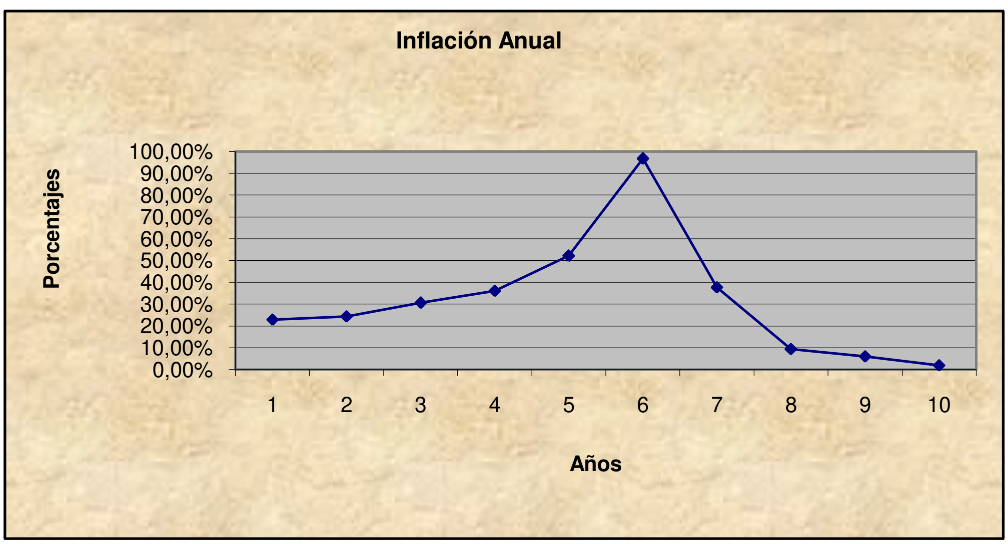
CUADRO # 8

Inflación
Miles de dólares

Año	Inflación
1995	22.90%
1996	24.40%
1997	30.60%
1998	36.10%
1999	52.20%
2000	96.80%
2001	37.70%
2002	9.40%
2003	6.07%
2004	1.95%

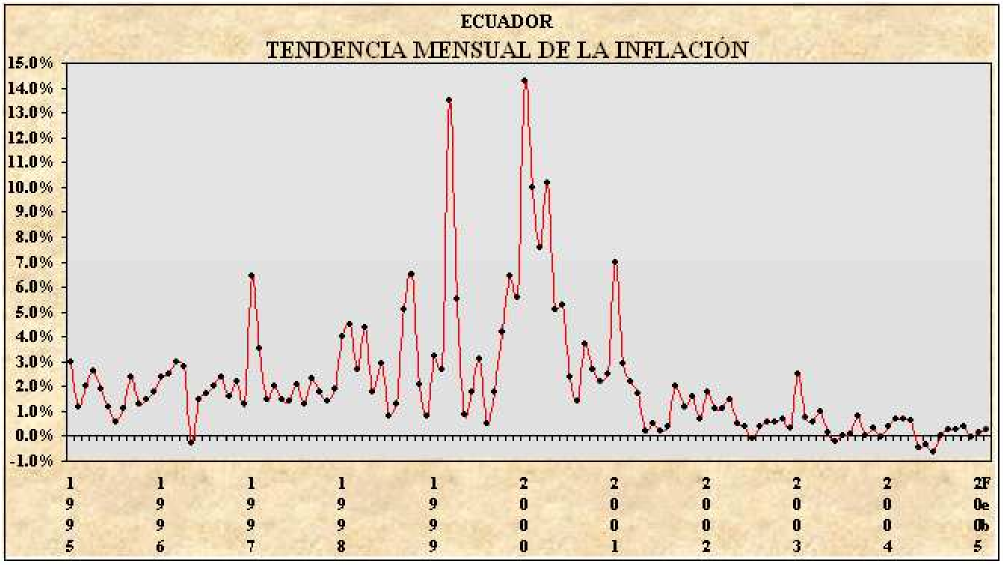
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 5



Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 6



Elaborado por: Las autoras

Mediante los cuadros presentados nos percatamos que la tendencia en la balanza comercial es positiva pues en los últimos años ha habido una recuperación en las exportaciones frente a las importaciones, mientras que el PIB a partir del año 2000 se ha disparado en un crecimiento que aumenta cada año. Y las expectativas optimistas continuan para la inflación pues cada año presenta un porcentaje menor según lo revelan los cuadros estadísticos.

CAPÍTULO 2

LA EMPRESA

El Centro Ejecutivo de Capacitación para el Sector Empresarial Exportador (CECEX) está comprometido a ofrecer programas de calidad en apoyo a individuos y organizaciones, de modo que enriquezca su adaptabilidad a los nuevos desafíos, creados por el avance tecnológico, los nuevos conceptos de administración, las iniciativas gubernamentales y los modernos patrones de negocios a nivel nacional y global.

CECEX ofrece una amplia gama de cursos en diversas áreas, orientados al desarrollo profesional de los participantes.

También son preparados a la medida para satisfacer necesidades corporativas de instituciones y empresas.

2.1. MISIÓN

“Ofrecer una excelente formación técnica en el proceso de enseñanza-aprendizaje, investigación, cultura, valores éticos y desarrollo del espíritu emprendedor, a profesionales y organizaciones del sector productivo público y privado del Ecuador, capacitándolos y actualizándolos para enfrentar el desafío del comercio mundial”.

2.2. VISIÓN

“Ser el mejor centro en la capacitación a profesionales con la finalidad de estar aptos y competitivos frente a la demanda de un mundo globalizado”.

2.3. FILOSOFÍA

Trabajar con lealtad, compañerismo y ética profesional en la formación y continúa actualización de las herramientas necesarias de un mundo globalizado, dando como resultado la entera satisfacción de nuestros clientes.

2.4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Consolidarse como líder en la capacitación y formación de profesionales en el área de la exportación a nivel nacional e internacional.
- Satisfacer las necesidades de los exportadores y personas interesadas en esta área para mantener clientes competitivos y capaces dentro del mundo globalizado en que vivimos.

- Contribuir a la generación de puestos de trabajo, a la actividad comercial del país y por ende a su desarrollo económico.

2.5. ANÁLISIS FODA

2.5.1. Fortalezas

- Se mantiene como una necesidad imperiosa en la capacitación de profesionales en la exportación.
- Innovación en la formación integral de exportadores.
- Conocimientos actualizados ante la demanda de la globalización.
- Conciencia ética y profesional.
- Factibilidad de formar exportadores de alto nivel.

2.5.2. Oportunidades

- No existe monopolio en el mercado con esta clase de capacitación y formación.
- Apertura de mercados internacionales.
- Gran aceptación en el sector exportador del país.
- Posibilidad de desarrollar e intercambiar conocimientos y experiencias de exportadores de países desarrollados por medio de los instructores.

2.5.3. Debilidades

- Escasos instructores capacitados en el área, por lo que no es fácil negociar el valor.
- Frágil vinculación con exportadores nacionales e internacionales.
- Elevada cantidad de inversión inicial.

2.5.4. Amenazas

- Poca acogida de los exportadores hacia el centro de capacitación hasta que no se posicione.
- Futuros competidores que generaría la creación de nuestro Centro.
- Falta de incentivos por parte del gobierno.
- Poca disposición a capacitación.

2.6. PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIA

Para CECEX, una las directrices que orientan su actuar en el permanente apoyo a las empresas exportadoras directas e indirectas, es la capacitación, considerando para ello, aliarnos al Convenio 80 – 20 que consiste en una contribución de las empresas de hasta el 25% en el pago del impuesto a la renta, con el cual las empresas pueden recibir capacitación en nuestro Centro con un financiamiento no reembolsable hasta el 80% del valor total, haciendo uso del fondo entregado por el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCF).

Conforme a lo establecido en el Decreto 1821, el CNCF recaudará la contribución del 0.5% del Sector Privado a través del Sistema Bancario Nacional.

Hasta que podamos contar con la herramienta adecuada para operativizar ese mecanismo, el Consejo resolvió que las recaudaciones se hagan por medio del IESS en el formulario de pagos de aportes a ese Instituto a nombre del CNCF.

De conformidad con el Reglamento de Financiamiento y el Instructivo vigente se remite el medio físico mediante fotocopia debidamente certificada por la empresa que requiere capacitación para sus empleados, como medio para verificar el requisito de estar al día en el pago de las contribuciones para capacitación.

Esto se refuerza con la calidad de CECEX como parte del CNCF, responsable de una serie de actividades, que responden a las necesidades de las empresas. Convenio para acceder a la obtención del financiamiento al CNCF para los programas contratados por los empleadores a los centros de capacitación y formación profesional, se especifica en el **Anexo A.**

2.6.1. ¿Qué Empresas tienen derecho a utilizarlo?

De acuerdo al Artículo 3 del Decreto No. 1821 de creación CNCF, los beneficiarios de la capacitación y formación profesional son los trabajadores que dependen de un empleador que aporta regularmente al Consejo. Entonces, podrán solicitar financiamiento de capacitación los empleadores, es decir, las empresas que estén al día en sus aportes.

Todas las Empresas clasificadas por el Servicio de Rentas Internas como exportadoras de manera directa e indirecta, y que contribuyan a la producción del país generando mayores ingresos y fuentes de trabajo.

El ranking de empresas exportadoras en el año 2003 fue alrededor de 760; empresas que las clasificamos:

- ❖ Empresas Grandes (mayores al 0.5%), suman aproximadamente 59.66% del total de las exportaciones.
- ❖ Empresas Medianas (entre 0.12% y 0.5%), suman aproximadamente 21.53% del total de las exportaciones.
- ❖ Empresas Pequeñas (entre 0.01% y 0.12%), suman aproximadamente 18.05% del total de las exportaciones.

Ver Anexo B.

2.6.2. ¿Cómo puedo aprovechar este fondo?

Gracias al CNCF y acordando con ellos la realización de cursos de entrenamiento laboral para los trabajadores de su Empresa.

2.6.3. ¿Cómo me ayuda CECEX en el uso de este fondo?

CECEX sería un organismo autorizado por el CNCF que contaría con todos los conocimientos necesarios para asesorar y brindar a su Empresa un excelente servicio de cursos, talleres y seminarios de capacitación dirigido a todos los niveles jerárquicos de su Empresa.

2.6.4. Requisitos para acceder al Centro

La empresa que está al día en sus aportes puede solicitar el financiamiento de la capacitación de sus trabajadores enrolados, en un centro de capacitación previamente acreditado por el Consejo.

Para ello deberá:

1. Llenar una solicitud de financiamiento de capacitación de acuerdo a formato establecido por el CNCF al menos siete días calendario antes del inicio del curso o programa, y adjuntar los siguientes documentos:

a. Listado de los trabajadores participantes en el curso.

b. Última planilla de aportes al IESS en la que consten los nombres de los trabajadores que van a recibir el curso.

c. Propuesta del Centro de Capacitación acreditado en la que se detalle el curso a impartirse y su precio.

2. Para solicitar el pago al concluir el curso, el Centro podrá solicitar el respectivo valor, previo envío por parte de la empresa al CNCF de un formulario

lleno, en formato establecido por el CNCF, en el que manifiesta su conformidad por la capacitación recibida y autoriza el pago.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE MERCADO

3.1. ANÁLISIS SITUACIONAL: MICRO Y MACRO ENTORNO

3.1.1. MICROENTORNO:

3.1.1.1 Análisis de Porter

3.1.1.1.1. Los Clientes

Este centro ejecutivo de capacitación empresarial va dirigido al sector exportador y aquellos interesados en incursionar en este, con el fin de instruirlo y actualizarlo ante la diversidad de tratados comerciales, regionales e internacionales que rigen el mundo moderno.

3.1.1.1.2. La competencia

En el mercado local, no existe un centro de capacitación exclusivo para el sector exportador, de allí nuestro deseo de ofrecer una capacitación integral que cubra las necesidades de este sector ante la necesidad de ser competitivo; por lo cual, resultará manejable introducir las estrategias de posicionamiento de manera eficaz.

3.1.1.1.3. Los proveedores

Los materiales y personal idóneo experimentado en la teoría y práctica en la actividad exportadora, que son vitales en la formación y capacitación de nuevos exportadores o compañías dedicadas a la misma actividad.

Además capacitadores del extranjero que estén ampliamente involucrados en el campo de la exportación cuya experiencia podría aportar valiosamente.

3.1.2. MACROENTORNO

3.1.2.1. Ambiente social

Mediante el fortalecimiento del sector exportador interno con políticas y planes a corto y largo plazo se logrará incentivar a los inversionistas nacionales y extranjeros en la creación de fuentes de empleo y el aumento de las exportaciones para beneficio de la actividad comercial en el país.

El Ecuador está atravesando una de las peores crisis sociales en su historia por lo que la emigración y la pobreza son temas del diario local y nacional.

3.1.2.2. Ambiente legal

Se ha propuesto varios esquemas legales, de tal manera, que no entorpezcan las funciones del estado, de los legisladores y de funcionarios para alcanzar un desarrollo sostenible sirviendo a la población como por ejemplo: Creación de políticas de comercialización con bajos impuestos y tarifas arancelarias que dificultan las exportaciones, beneficiando al sector exportador y por ende al aparato productivo del país, creando fuentes de empleo, incentivando a la productividad y calidad en empresas e industrias. Así mismo, lograr la reducción de los niveles de pobreza con políticas de crecimiento económico en un ambiente legal justo y ético.

3.1.2.3. Ambiente tecnológico

Con el advenimiento de la cibernética, la computación, la automatización y más recientemente la robotización, la tecnología pasa a condicionar el funcionamiento de todo el ámbito empresarial.

Para mejorar su productividad el centro de capacitación para el sector empresarial exportador instruirá y direccionará en el uso de la tecnología de punta y hará efecto en el cliente, la estructura y la tarea, lo que va aumentando el reto de la administración. En esta fase el sector exportador dará un giro de 180°, pues de una visión interiorizada pasará a desarrollar un enfoque exteriorizado, enfrentando las demandas de un mundo globalizado.

3.1.2.4. Ambiente económico

Tradicionalmente, la base de la economía ecuatoriana ha sido la agricultura. Sin embargo, en 1965 se aprobó una ley de desarrollo industrial que facilitó el establecimiento de fábricas textiles, de artículos eléctricos, farmacéuticos y alimenticios, entre otros productos.

Los objetivos trazados en el plan económico son de bajar el nivel general de precios permitiendo la importación de bienes que no afecten la industria nacional. Así mismo, la reducción de importaciones no indispensables, induciendo cuotas de importaciones a todas las que afecten a la pequeña y mediana industria nacional. Adoptar políticas de ajuste sin ingerencias externas, planteando frontalmente las verdaderas capacidades de pago, sin dejar de lado las necesidades reales de nuestro país. Mejorar el sistema tributario ampliando la base de contribuyentes, y disminuyendo la cantidad de tributos innecesarios, además de plantear una reducción en ciertos tributos que no incentivan la inversión. De la misma manera, se pretende incentivar la capacidad competitiva que permita aprovechar la menor cantidad de factores, y poder competir con calidad y cantidad en similares condiciones ante un mercado globalizado.

Del mismo modo, lograr la renegociación de la deuda externa planteando la verdadera capacidad de pago de la economía. Igualmente, incentivar la inversión extranjera con reglas claras que brinden confianza al inversionista extranjero. Al cumplir estos objetivos económicos, se estaría formulando un escenario atractivo para el sector exportador promoviendo así la innovación de productos y estrategias de mercado para las empresas.

3.1.3. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

Para la determinación de la población objetivo se conocen varias técnicas, se utilizará el método Delphi como a continuación se presenta:

Técnicas de proyección del mercado cuantitativas y cualitativas

Cualitativas se basa en opiniones de expertos que se obtienen de la aplicación de una (o una combinación) de las técnicas conocidas como el método Delphi.

Este método se desarrolla como respuesta a las debilidades del modelo de consenso de panel que buscaba una predicción de un grupo de expertos en una discusión abierta y que, por factores psicológicos conocía al grupo al seguir la posición de quienes demostraban tener una reputación, una habilidad para el debate o una personalidad dominante, capaz de imponerse a la calidad de otros argumentos.

El método Delphi supera las dificultades del consenso de panel al constituir un grupo heterogéneo de expertos, en un proceso en que todos proporcionan información de manera interactiva, la cual es tratada sistemáticamente por un coordinador para concluir en una convergencia de la información colectiva, de la que nace la predicción. Para ello la participación de cada experto es anónima y se la proporciona al coordinador quien recopila, procesa y retroalimenta con las opiniones del resto. Mediante la reiteración del proceso en varias rondas, se tiende a una convergencia de opiniones que resulta en una predicción ampliamente consensual. Este método se fundamenta en que la suma de las especialidades particulares de los integrantes del grupo cubre todo el ámbito de conocimiento que se requiere para la predicción, para nuestro caso conocimiento sobre producción y comercialización de productos de exportación en el país.

El conocimiento combinado supera las capacidades productivas cada individuo.

Toma de Muestra: 26 expertos.

Se realizó encuestas con preguntas abiertas a los entrevistados, los cuales proporcionaron cuestiones acerca de los temas de los cursos a tratarse dentro del centro según las necesidades que presenten los empresarios.

3.1.3.1. Metodología de la Investigación

La metodología utilizada para la recopilación de información, fue la estructuración de un cuestionario de nueve preguntas de escala dicotómica, de opción múltiple y preguntas abiertas, las cuales se entrevistó a la población sujeto de análisis, para este caso, nuestra muestra fue la población de empresarios exportadores que realicen esta actividad de manera directa o indirecta.

Además, esta información fue complementada con la obtenida en la red de Internet, revistas y otras fuentes relacionadas con el sector exportador.

3.1.3.2. Formato del Cuestionario

Encuesta

La siguiente encuesta tiene por objetivo saber las necesidades de los que realizan la actividad de la exportación cuales son sus dificultades para encontrar sus posibles soluciones dentro del proyecto del Centro de Capacitación.

1.- ¿Cuáles son las principales dificultades que tiene en el proceso de exportación?

____Trámites Legales *____ Otras*

____ Falta de capacitación

Objetivo: Dictar los cursos de acuerdo a las dificultades que se presentan en el proceso de exportación.

2.- Si en la anterior pregunta menciono otras, ¿especifique cuál?

____

Objetivo: Conocer si existe otra dificultad para exportar.

3.- ¿Ha recibido alguna vez algún tipo de capacitación especializada por parte de un gremio de exportadores?

Sí ___ No ___

Objetivo: Saber si existe competencia en el mercado.

4.- ¿Existe incentivos por parte del Gobierno para dicha capacitación?

Sí ___ No ___

Objetivo: Conocer si existe algún plan de gobierno para exportadores.

5.- ¿Cuántas oportunidades de capacitación ha tenido Ud.?

Ninguna ___ Varias ___

Objetivo: Saber con que frecuencia se capacita a exportadores.

6.- ¿Conoce Ud. que existe la oportunidad de recibir capacitación a través de aportaciones tributarias?

Sí ___ No ___

Objetivo: Conocer si los exportadores tienen conocimiento del Convenio 80 – 20 del Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCF).

7.- ¿Estaría dispuesto a destinar un 25% del Impuesto a la Renta al CNCF?

Sí ___ No ___

Objetivo: Conocer la aceptación de la capacitación por medio del pago al impuesto a la renta.

8.- ¿En qué horario sería más cómodo para usted recibir la capacitación?

Días	**Horario**
Lunes	
Martes	
Miércoles	
Jueves	
Viernes	
Sábado	
Domingo	

Objetivo: Saber las preferencias de la demanda con respecto a horarios.

9.- ¿En qué área le gustaría capacitarse para ser más eficiente?

Gravámenes aduaneros ____ Marketing internacional ____

Transporte internacional ____ Logística de distribución ____

Sistemas de calidad ____ Negociación colectiva ____

Objetivo: Tener una idea general de los cursos a dictarse.

3.1.3.3. Medición de demanda

Definición de la población

Se tomó una parte representativa de la población de manera estratificada. Para este estudio en particular, el universo o población lo constituye los empresarios exportadores del país; en consecuencia, y en base a los conceptos definidos anteriormente, la investigación se desarrollará con una población determinada.

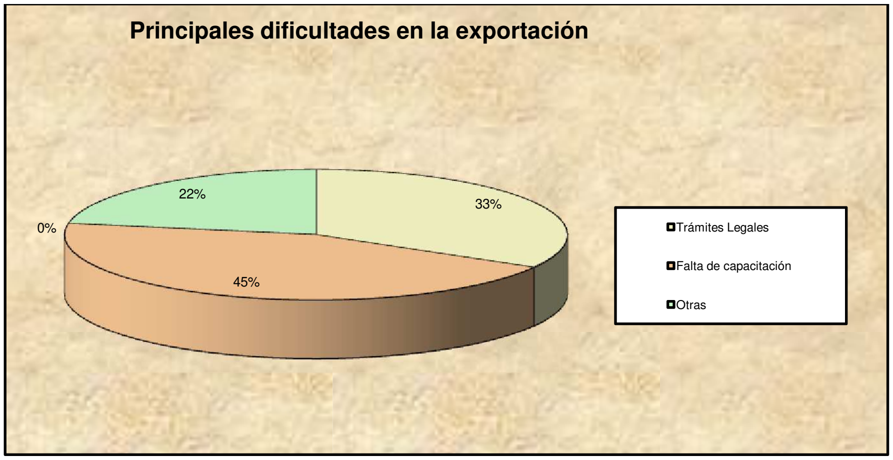
Definición del marco muestral

La muestra es una parte de la población en estudio, que tiene como objetivo evitar el sesgo en el proceso de selección, y lograr la máxima precisión, dada una cierta cantidad de recursos, es decir, debe ser representativa del universo. Se considerará las áreas geográficas del sector exportador.

3.1.3.4. Análisis e Interpretación de los datos

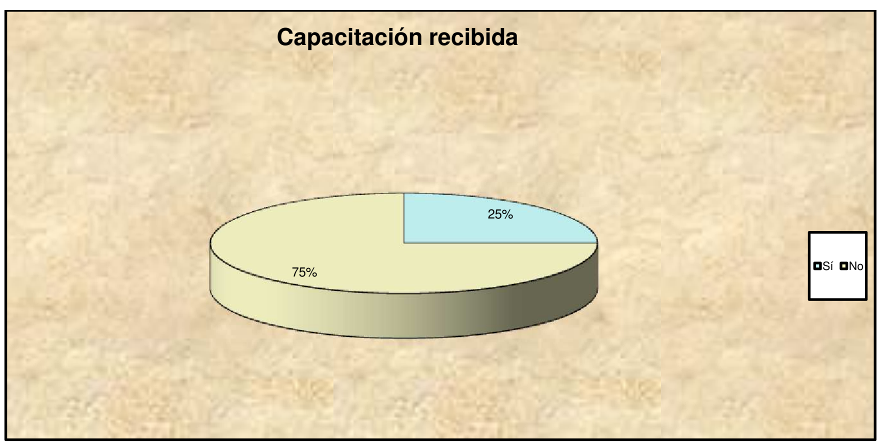
Para el análisis se usó gráficos en forma de pastel, como se detalla a continuación:

GRÁFICO # 7



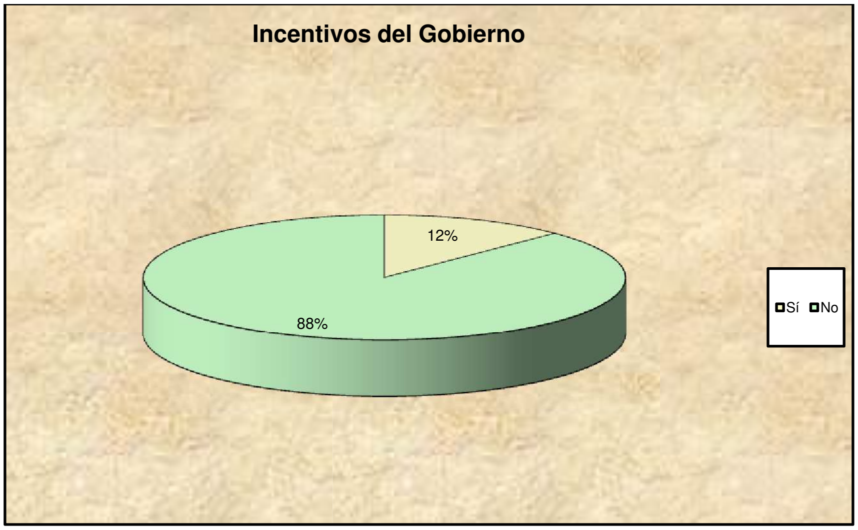
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 8



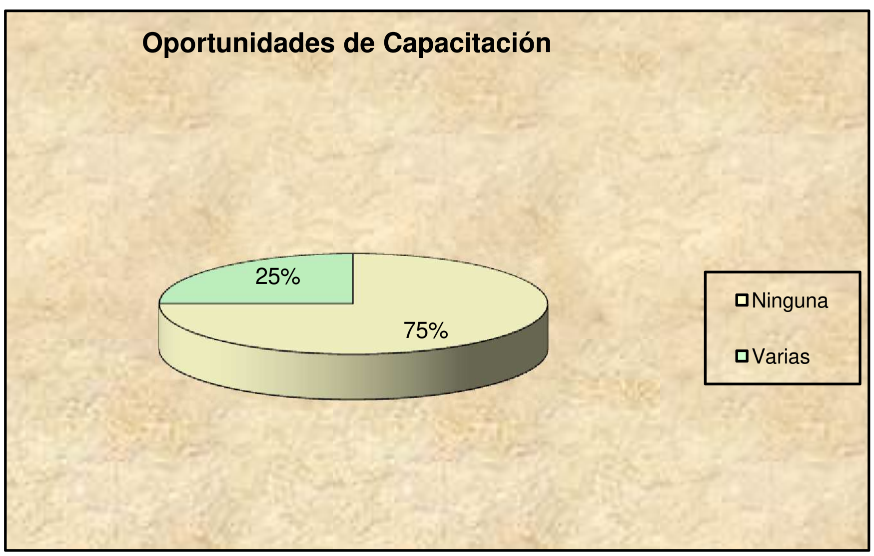
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 9



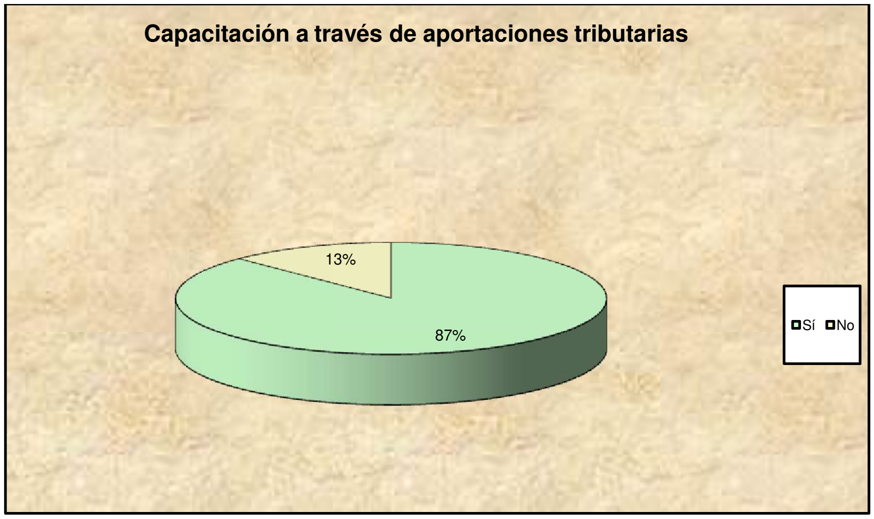
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 10



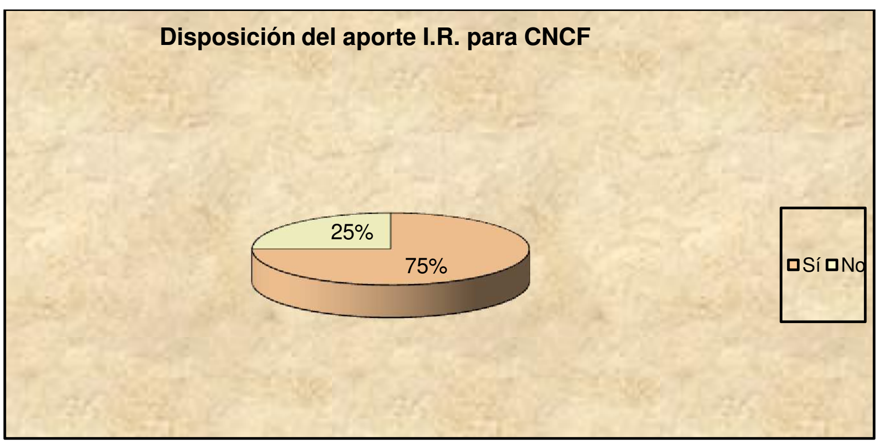
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 11



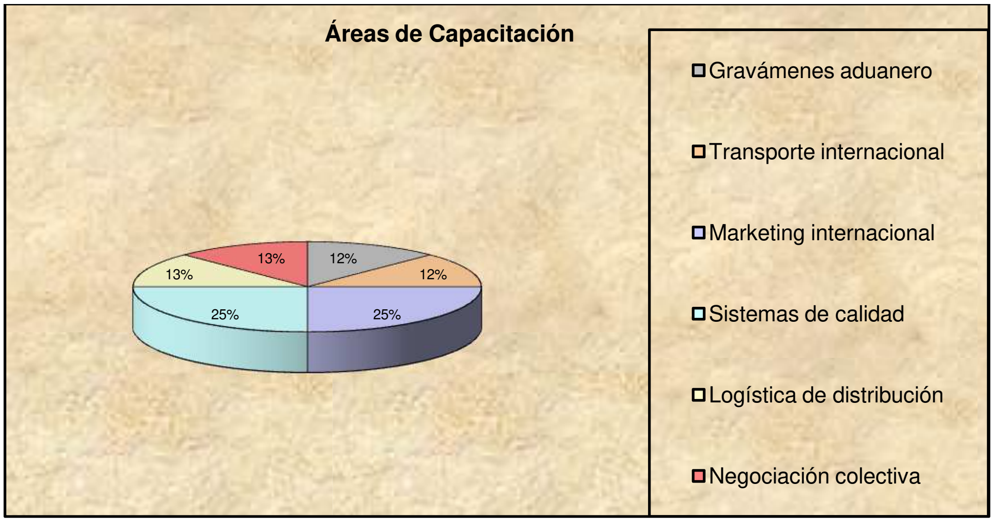
Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 12



Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 13



Elaborado por: Las autoras

Mediante los gráficos se pudo comprobar que los empresarios no poseen de las herramientas necesarias para ser exitosos en el ámbito de comercio exterior. Por tanto se pretende capacitarlos para que posean las estrategias necesarias para alcanzar sus objetivos comerciales, brindando un horario cómodo como los participantes lo propusieron en la encuesta.

CAPÍTULO 4

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

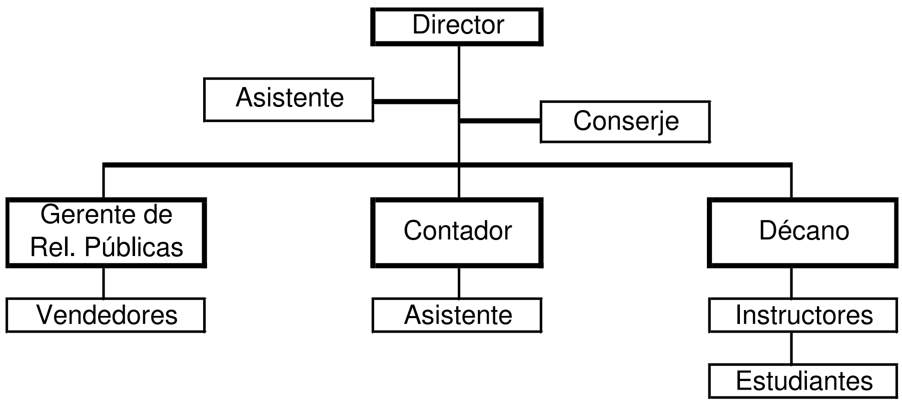
4.1. UBICACIÓN

Para mayor facilidad del sector comercial exportador, se ha optado por el alquiler de una de las oficinas de la Cámara de Comercio de Guayaquil, donde también se dictará los cursos, este estará ubicado en la Torre A del Edificio las Cámaras en la AV. Francisco de Orellana.

El tamaño de la misma será 14 metros de ancho por 12 metros de largo.

4.2. ORGANIGRAMA

CUADRO # 9



Elaborado por: Las autoras

4.3. DISEÑO CURRICULAR

El Área de Capacitación ha desarrollado una serie de actividades de tal manera de responder a las necesidades tanto de las Empresas Socias como No Socias, abarcando diversos temas imprescindibles para una Empresa que desea progresar en un mercado tan competitivo.

4.3.1. Servicios Ofrecidos

La labor realizada por el equipo a cargo del área en el Centro, ha dado respuesta a las necesidades detectadas entre los empresarios, con la implementación de:

- Talleres Interactivos
- Seminarios Internacionales

- Cursos Cerrados a Empresas
- Diplomados y Seminarios en Regiones

A continuación, se presenta el formulario para registrarse en cualquiera de los cursos a dictarse en el Centro:

CUADRO # 10

Formulario de Pre Inscripción	
Evento:	
Participante: (*)	
Cargo:	
Empresa:	
Teléfono:	
Fax:	
Ruc Empresa:	
E-mail: (*)	
Socio CECEX:	
Sí:	○
No:	◉

Elaborado por: Las autoras

La inscripción en CECEX debe realizarse 24 horas antes del inicio de la actividad.

De acuerdo a un consenso realizado en las diversas universidades a nivel internacional los cursos se dictarán conforme a las necesidades y requerimientos de los temas planteados por los encuestados con determinado número de horas dependiendo de las exigencias del participante y del tema a tratarse.

A continuación, encontrará los siguientes Cursos:

- Motivación para aumentar la productividad laboral, HORAS 16
- Excelencia en la atención al cliente, HORAS 20
- Las capacidades personales que fortalecen y dan éxito al negocio, HORAS 16
- El agente de ventas eficiente, HORAS 28
- Programación neurolinguistica en acción "Expansión del potencial humano", HORAS 32
- Herramientas de gestión en el comercio internacional, HORAS 26
- Desarrollo de habilidades personales para un desempeño seguro, HORAS 24
- Gestión de ventas y atención a clientes, HORAS 24
- Atención de clientes y calidad de servicio, HORAS 24
- Técnicas de gestión y uso de indicadores, HORAS 24
- Normativa y procedimientos para operaciones de comercio exterior, HORAS 8

- Aplicación del sistema de calidad ISO 9000, HORAS 24
- Gestión y uso de indicadores de producción, HORAS 12
- Desarrollo de actitudes y motivaciones personales para un trabajo de calidad, HORAS 24
- Técnicas de gestión y mejoramiento continuo de procesos, HORAS 20
- Transporte internacional en el comercio exterior, HORAS 21
- Logística de distribución, HORAS 25
- La negociación colectiva, HORAS 8
- Gravámenes aduaneros y crédito fiscal para el sector exportador, HORAS 12
- Taller beneficios aduaneros para el sector exportador, HORAS 12
- Mecanismo aduanero para el fomento de las exportaciones, HORAS 16
- Desarrollo de habilidades de liderazgo, HORAS 16
- Aplicación de técnicas de ventas y marketing internacional, HORAS 16
- Manejo de bodega asociado a normativa vigente, HORAS 16
- Curso de seguro de cesantía, HORAS 8
- Herramienta de gestión industrial, HORAS 16
- Metodología de trabajo para jefes de capacitación, HORAS 8
- Técnicas de ventas y negociación en mercados competitivos, HORAS 16
- Aplicación practica para la declaración de la renta, HORAS 10

- Utilización de herramientas de comercio exterior para secretarias y asistentes, HORAS 15
- Preparación y evaluación de proyectos, HORAS 16
- Mejoramiento de la gestión con apoyo de programación neurolinguistica, HORAS 16

4.3.1.1. Talleres

Son actividades dirigidas a empresarios y ejecutivos, sobre temas específicos que afectan el desempeño cotidiano de las compañías nacionales. Utilizan metodología de aplicación práctica, con estudios caso a caso y ejemplos concretos.

CUADRO # 11

Talleres y Cursos Cerrados	
Tema	*Especificación*
Taller: "Técnicas de venta"	Negociación y fidelización de clientes
Taller avanzado: "Finanzas internacionales"	¿Cómo obtener beneficios de las fluctuaciones del dólar?

Elaborado por: Las autoras

Taller: "Logística y distribución", una importante herramienta de negocios

OBJETIVO DEL TALLER:

Conocer los aspectos básicos de la logística internacional: transporte de carga, costos, póliza de seguro y la operación de comercio exterior. En general se analizará la cadena de distribución internacional y sus elementos de negociación.

DIRIGIDO A:

Empresarios, socios, gerentes de exportación e importación, gerentes y ejecutivos vinculados al área de logística, operaciones y abastecimientos

PROGRAMA:

Descripción, función, procesos y evolución de la logística. Ventajas comparativas.

Interrelación de la función logística con los diferentes departamentos de la empresa.

Áreas operacionales de la logística.

Conceptualización, funcionalidad y cálculo de índices de gestión logística.

CUADRO # 12

Curso: Taller "Logística y distribución"
Una importante herramienta de negocios

Ingresos	Valor por estudiante	Totales
Estudiantes		20
Valor del curso		270
CNCF	216	
Empresa	54	
Total		5400

Gastos

Instructor		2500
Valor por Hora	100	
Total horas	25	
Gastos varios		36.25
Gastos Adm.		2219.18
Gastos Venta		340
Gastos permiso e imp.		57.52
Total		5152.95

Taller: "Técnicas de venta"

OBJETIVO DEL TALLER:

Desarrollar en los participantes su capacidad de comunicación, persuasión y efectividad, con el fin de lograr un incremento en las ventas de sus productos y servicios.

Potenciar en los asistentes habilidad necesaria para establecer relaciones confiables y duraderas con los clientes.

DIRIGIDO A:

Empresarios, ejecutivos comerciales, de ventas y post venta y a todos aquellos funcionarios de la organización que tengan relación con clientes.

PROGRAMA:

- Identificación del mercado objetivo.
- Escuchando a nuestro cliente.
- Los 5 pasos de la venta.
- Planificación estratégica de la venta.
- Metas e incentivos.
- Desarrollo del proceso de fidelización.
- Herramientas de fidelización.
- Índice de lealtad del cliente.
- Ejercicios prácticos de ventas.

Taller: "Finanzas internacionales"

DIRIGIDO A:

Empresarios, gerentes generales, gerentes de finanzas, gerentes de exportaciones, dueños de empresas exportadoras y ejecutivos de finanzas y comercio exterior. Especial para profesionales de empresas exportadoras e importadoras emergentes.

OBJETIVO DEL TALLER:

Manejar el riesgo cambiario, usando herramientas avanzadas para la toma de decisiones financieras.

PROGRAMA:

- Risk management y cobertura.
- Estrategias de cobertura.
- Instrumentos derivados.
- Riesgo cambiario.
- Simuladores de cobertura y riesgo.

4.3.1.2. Seminarios

Instructores especializados lideran estas jornadas de trabajo, que aportan conocimientos y herramientas, en temas de impacto para la Empresa, en los ámbitos Nacional e Internacional.

CUADRO # 13

Seminarios	
Tema	*Especificación*
Seminario: Management de la innovación	Cómo innovar en la empresa desde el desarrollo de productos
Seminario: "Embalajes de madera"	Las nuevas normas que usted debe saber
Seminario: "Facturas en cash", incremente la liquidez de su empresa	Incremente la liquidez de su empresa.

Elaborado por: Las autoras

Seminario: Management de la innovación

OBJETIVO: Analizar y diferenciar los mercados globales e integrar productos exitosos en estos mercados.

DIRIGIDO A:

Empresarios, gerentes generales, directores y gerentes comerciales de empresas exportadoras, manufactureras y de servicios.

TEMAS:

- El diseño como herramienta de innovación y diferenciación en los mercados globales.
- Cómo se integra el proceso de innovación en la empresa global.
- Cómo se desarrollan productos exitosos para los mercados globalizados.

- Experiencia en el desarrollo de centros de innovación y diseño de productos en Asia y Latinoamérica.

Cursos Cerrados

El personal especializado de CECEX, detecta y diagnostica las reales necesidades al interior de las Empresas y organiza Cursos Cerrados y Asesorías - de más corta duración - especializadas de diversos temas de interés, en fechas y horarios determinados por la compañía interesada.

4.3.1.3. Diplomados

CUADRO # 14

Diplomado	
Tema	*Especificación*
Diplomado en Comercio exterior	Adquiera destrezas sobre las materias y prácticas en operaciones de comercio exterior.
Diplomado en: "Comercio exterior", versión semanal	Aproveche esta oportunidad de crecer como profesional.
Diplomado en: "Preparación, dirección y evaluación de proyectos"	Programa desarrollado.
Diplomado en: "Comercio exterior", versión fin de semana	Toda una herramienta para acrecentar sus oportunidades de negocio.

Elaborado por: Las autoras

Diplomado en: "Comercio exterior"

OBJETIVOS:

Entregar información actualizada, conocimientos y destrezas sobre las materias y prácticas utilizadas en las operaciones de comercio exterior.

Desarrollar en empresarios y ejecutivos, las competencias y habilidades necesarias para enfrentar el desafío de la globalización, alcanzando así, el éxito en la apertura de nuevos mercados internacionales.

DIRIGIDO A:

Empresarios, ejecutivos y encargados responsables de las operaciones de comercio exterior y/o a todos aquellos ejecutivos que deseen iniciar programas de exportación e importación en sus empresas.

PROGRAMA:

- Visión general y proyecciones del comercio internacional.
- Introducción al comercio internacional.
- Los acuerdos comerciales y las oportunidades de negocios para Ecuador.
- Exportación de servicios y oportunidades de negocios.
- Programas de fomento a las exportaciones.

- Seminario de marketing internacional, misiones empresariales y agendas de negocios.
- Marketing internacional: un plan de negocios para posicionarse en el exterior.
- Transporte y seguros internacionales.
- Formas de pago para operaciones de comercio exterior.
- Beneficios de las franquicias para exportadores, normativa aduanera e importaciones.

Diplomado en: "Preparación, dirección y evaluación de proyectos"

OBJETIVOS:

Convertir a cada alumno en un buen gestor de proyectos, siendo capaz de desarrollar habilidades y competencias para generar, dirigir y evaluar este tipo de iniciativas.

PROGRAMA:

- Conceptos básicos.
- El ciclo de proyectos.
- Preparación y evaluación de proyectos.
- Preparación y evaluación de proyectos en empresas en funcionamiento.
- Ejercicios de preparación y evaluación de proyectos.
- Evaluación social de proyectos.

- ❖ Análisis económico.
- ❖ Financiamiento del proyecto.
- ❖ Administración de proyectos.
- ❖ Ejercicio final.

DIRIGIDO A:

Empresarios, gerentes generales, gerentes, subgerentes y jefes de áreas comerciales, operaciones, administración y desarrollo. Ejecutivos y emprendedores que deseen desarrollar e implementar proyectos de negocios.

4.4. INSTRUCTORES

4.4.1. Experiencia académica

Nuestros instructores son Docentes universitarios de destacada trayectoria como profesores de Universidades del Estado y Privadas. Además, nuestros profesionales cuentan con probada experiencia en las materias de las cuales son expertos y son evaluados en forma permanente bajo la Norma ISO 9000 en la cuál estará inserto el Departamento de Capacitación.

4.5. METODOLOGÍA

4.5.1. Facilidades

La complejidad de la capacitación requerida para el personal dependerá en gran medida de la complejidad de la tecnología. Esto es una buena razón para que la tecnología sea simple y fácil de utilizar y supervisar. Entre más simple sea la tecnología, más fácil será manejarla con una capacitación mínima, puede ser realizado mediante el uso de un manual escrito o ilustrado, un video o una exhibición directa, a través de técnicas de autoaprendizaje empleando materiales escritos, videos, paquetes de programas de cómputo o paquetes de capacitación de Internet.

De resultar apropiado, también se pueden manejar materiales estáticos o interactivos utilizando programas de cómputo o Internet.

Para mayor comodidad de los participantes de los cursos, los horarios serán flexibles de acuerdo a las necesidades de los mismos.

4.5.2. Técnicas pedagógicas

Generalmente se sostiene que se aprende y retiene más haciendo (capacitación operativa), siendo el método siguiente más efectivo el visual (ver que alguien más lo haga), seguido del auditivo (escuchar a alguien hablar sobre cómo hacerlo) y el escrito (leyendo sobre cómo hacerlo). Desde luego, la efectividad de cualquier técnica de capacitación específica diferirá de persona a persona, por lo que usualmente se utilizan distintas técnicas para asegurar que se satisfacen las necesidades de cada una de ellas.

Se recomienda, que los instructores durante los cursos, utilicen las técnicas de Taller Productivo y Estudio Dirigido, con una motivación y estimulo dirigente a los participantes, para el logro de los objetivos propuestos.

❖ Técnica de Taller Productivo

Es una técnica grupal de trabajo que permite dividir a un curso en grupos de 6 a 8 participantes, cada grupo trabajará produciendo conocimientos sobre la base de documentos de apoyo, experiencias y papers.

❖ Técnica de Estudio Dirigido

Proceso:

1. Determinar el tema o problema.
2. Elaborar la línea de trabajo.
3. Organizar grupos de 6 a 8 personas.
4. Asignar sub - temas a cada grupo.
5. Desarrollar el trabajo.
6. Asesoramiento del instructor a los grupos.
7. Registrar los datos, para orientar estudios complementarios.
8. Exposición de los participantes.
9. Intervención de facilitador para reforzar las exposiciones
10. Establecer conclusiones.

4.6 Inversiones

Las inversiones fijas y diferidas son las que se necesitan para empezar el proyecto como se detalla a continuación:

CUADRO # 15

Financiamiento de la Inversión fija y diferida			
	US$	**Porcentaje**	**% sobre Inversión Total**
I. Inversión Fija			
Administración	6,574.00	97.84%	
Suministros de Oficina	25.00	0.37%	
Materiales para capacitación	100.00	1.49%	
Limpieza	20.00	0.30%	
Total de Inversión fija	**6719.00**	100.00%	26.03%
II. Inversión Diferida			
Gastos de puesta en marcha	875.00	4.64%	
Gastos de constitución	455.61	2.42%	
Gastos preoperacionales	17,469.00	92.73%	
Gastos de permisos	37.96	0.20%	
Total de inversión diferida	**18837.57**	100.00%	72.98%
1% de imprevistos	255.57		0.99%
INVERSIÓN TOTAL	**25812.14**		100.00%
IV Financiamiento			
Capital Propio	**25812.14**		

Elaborado por: Las autoras

Mayor detalle de Inversiones se detalla en el **Anexo C**.

CAPITULO 5

EVALUACIÓN FINANCIERA

El objetivo de este capítulo es mostrar los valores expuestos en los capítulos anteriores mediante una visión económica y financiera: costos y gastos, los ingresos y utilidades.

Durante este capítulo se proyectará tablas de costos, flujos de caja, balances generales, estados de resultados con la finalidad de determinar los beneficios que obtendrá el proyecto durante su ejercicio.

5.1. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

Los costos de la empresa están compuestos por los costos fijos que va a tener el Centro.

5.1.1. PRESUPUESTO DE GASTOS

Dentro de estos rubros se encuentran los gastos fijos en donde se incluyen los gastos administrativos, gastos varios y los imprevistos.

5.1.1.1. Gastos fijos

La siguiente tabla muestra los gastos para el primer año de funcionamiento del Centro tanto para el departamento de Administración, gastos varios y los de permisos de funcionamiento. Las tablas para el resto de los años se encuentran en el **Anexo D**.

CUADRO # 16

Gastos fijos primer año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Províodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas	**1260.00**	**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	2 Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	2 Vendedores	aproximadamente + % de comisiones	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.	16209.00	**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Primer año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

5.1.1.2. Gasto de promoción radial

La promoción radial dentro de la publicidad y mercadeo de CECEX de los gastos fijos del primer mes se encuentra detallada en la siguiente tabla con:

CUADRO # 17

Publicidad mensual de CECEX					
	Costo por 7 seg.	**Costo por 30 seg.**	**Veces por día**	**Diario**	**Mensual**
Cuñas rotativas Radio City	**-**	15	1	15	225
Menciones Radio Sucre (voz principal)	15	-	1	33	495
Anuncio períodico EL UNIVERSO					40
			Total de publicidad		**760**

Elaborado por: Las autoras

5.1.2. Depreciaciones y amortizaciones

5.1.2.1. Depreciaciones

Las depreciaciones en este proyecto se desglosan por departamento: Administración. En una tabla posterior se detalla por destino o uso con su vida útil y valor.

<u>5.1.2.1.1. Equipos de Administración</u>

Los valores de los equipos de administración en el primer año se encuentran detallados en la siguiente tabla:

CUADRO # 18

Gastos de Depreciación de Administración para el primer año

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para primer año			1748.57

Elaborado por: Las autoras

Los valores de las depreciaciones de Administración en el resto de los años del proyecto se encuentran detallados en el **Anexo E**.

5.1.2.2. Amortizaciones

Los valores que se amortizan son los activos diferidos de la inversión total del proyecto en la cual, incluyen los gastos de permisos de funcionamiento y constitución, los gastos puesta en marcha y los gastos pre-operacionales. Estos valores son expuestos en la siguiente tabla:

CUADRO # 19

Amortizaciones de Inversión Diferida												
Descripción	**Valor**	**%**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Gastos de puesta en marcha	875	10	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5	87.5
Gastos de constitución	455.61	10	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56	45.56
Gastos preoperacionales	17469.00	10	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9	1746.9
Gastos de permisos	37.96	10	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80	3.80
1% de imprevistos	255.57	10	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56	25.56
Total	**19093.14**		1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31

Inicial	0	1909.31	3818.63	5727.94	7637.25	9546.57	11455.88	13365.19	15274.51	17183.82
Acumulada	1909.31	3818.63	5727.94	7637.25	9546.57	11455.88	13365.19	15274.51	17183.82	19093.14

Elaborado por: Las autoras

5.2. VENTAS

Las ventas de los cursos son de 270 dólares por curso / persona y una capacidad de 20 personas en el salón.

CUADRO # 20

año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200	259200

Elaborado por: Las autoras

CUADRO # 21

Desglose de ventas

Parcial	
Estudiantes	20
Valor del curso	270
# Cursos mens.	4

Elaborado por: Las autoras

5.3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.3.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

A continuación se presenta la proyección del Estado de Pérdidas y ganancias basado en los cuadros anteriores de Ventas estimadas, gastos de Administración, Ventas, Varios, de imprevistos y Permisos de funcionamientos.

CUADRO # 22

Estado de Pérdidas y Ganancias										
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
Ventas netas	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00
Utilidad Bruta	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**	**259200.00**
Gastos operacionales										
Gastos de administración	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00
Gasto de ventas	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00
Gastos varios	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00
Gastos de Permisos	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00
Gastos de Imprevistos	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93
Amortización	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31
Depreciación	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57
Utilidad antes de participación de trabajadores	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**
15% participación de trabajadores	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38
Utilidad antes de impuestos	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**	**8456.81**
25% Impuesto a la renta	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20
Utilidad neta	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**	**6342.61**
Utilidad Acumulada	0.00	6342.61	12685.22	19027.83	25370.44	31713.06	38055.67	44398.28	50740.89	57083.50

Elaborado por: Las autoras

Se puede observar de la tabla anterior, que desde el primer año las utilidades son positivas dado los convenios que se realizan desde el primer año con las empresas participantes.

5.3.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

La siguiente tabla muestra los ingresos y los gastos que representas las entradas y salidas de dinero para el proyecto. El resultado final del flujo es el efectivo que generará el proyecto y el cual, se reflejará en el balance general.

A continuación se detalla el flujo de caja proyectado para los diez años de vida útil del proyecto:

CUADRO # 23
FLUJO DE EFECTIVO DE CECEX

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS		259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00	259200.00
EGRESOS											
Gastos Administrativos (sin depre.)		224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00	224772.00
Gastos de Venta (sin depre.)		16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00	16320.00
Gastos varios		1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00
Gastos de Permisos		312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00	312.00
Gastos de Imprevistos		2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93	2448.93
Gastos de Constitución	455.61										
Amortización		1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31
Depreciación		1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57
= Utilidad antes rep. Util e imp.		**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**	**9949.19**
(-) 15% Util. a trabajadores		1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38	1492.38
= Util. antes de impuestos		8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81	8456.81
(-) 25% Impuesto a la renta		2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20	2114.20
UTILIDAD		6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61
INVERSION DE CAPITAL											
ACTIVO CORRIENTE											
ACTIVO FIJO	6719.00			3200.00	2000.00	300.00	3200.00		2000.00	3200.00	
GASTOS PREOPERACIONALES	18837.57										
IMPREVISTOS	255.57										
TOTAL FLUJO DE INVERSIONES	**25812.14**			3200.00	2000.00	300.00	3200.00		2000.00	3200.00	
FLUJO DE CAJA	-25812.14	6342.61	6342.61	3142.61	4342.61	6042.61	3142.61	6342.61	4342.61	3142.61	6342.61
(+) Depreciaciones		1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57
(+) Amortizacion de constitución de sociedad		1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31	1909.31
Valor de salvamento											
Saldo Inicial de Caja	0.00	10000.49	10000.49	6800.49	8000.49	9700.49	6800.49	10000.49	8000.49	6800.49	10000.49
Saldo Final de Caja	0.00	10000.49	20000.98	26801.47	34801.97	44502.46	51302.95	61303.44	69303.93	76104.42	86104.91

Elaborado por: Las autoras

5.3.3. BALANCE GENERAL PROYECTADO

En el Balance General proyectado de CECEX aparecen los activos corrientes, fijos y diferidos, y el patrimonio. Los activos corrientes son los saldos finales en efectivo de cada ejercicio y las cuentas por cobrar que aumentan en proporción de las ventas estimadas por cada año.

Los activos fijos son los valores de la inversión fija con sus respectivas depreciaciones acumuladas. Los activos diferidos son los rubros de capital de operación, gastos pre-operacionales, gastos de lanzamiento, permisos de funcionamiento y constitución e imprevistos con su amortización acumulada.

Por último, se encuentra el patrimonio conformado por el capita social, las utilidades o pérdidas de los ejercicios anteriores y actuales. El capital social está financiado en un 100% por capital propio.

A continuación se detalla el Balance General para CECEX:

CUADRO # 24

CECEX
Balance General
En dólares

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ACTIVOS											
Activos corrientes											
Caja		10,000.49	20,000.98	26,801.47	34,801.97	44,502.46	51,302.95	61,303.44	69,303.93	76,104.42	86,104.91
Total de Activos Corrientes		**10,000.49**	**20,000.98**	**26,801.47**	**34,801.97**	**44,502.46**	**51,302.95**	**61,303.44**	**69,303.93**	**76,104.42**	**86,104.91**
Activos Fijos											
Equipos de Computación	3,200.00	3,200.00	3,200.00	6,400.00	3,200.00	3,200.00	6,400.00	3,200.00	3,200.00	6,400.00	3,200.00
Muebles y equipos de oficina	3,519.00	3,519.00	3,519.00	3,519.00	5,519.00	3,819.00	3,519.00	3,519.00	5,519.00	3,519.00	3,519.00
(-)Deprec. Acum.	-	- 1,748.57	- 3,497.13	- 5,245.70	- 3,794.27	- 3,542.83	- 4,991.40	- 3,539.97	- 5,288.53	- 5,037.10	- 3,585.67
Total de Activos Fijos	**6719**	**4,970.43**	**3,221.87**	**4,673.30**	**4,924.73**	**3,476.17**	**4,927.60**	**3,179.03**	**3,430.47**	**4,881.90**	**3,133.33**
Activos diferidos											
Gastos de puesta en marcha	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00
Gastos de constitución	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61	455.61
Gastos preoperacionales	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00	17,469.00
Gastos de permisos	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96	37.96
1% de imprevistos	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57	255.57
(-)Amortiz acum de intangibles	-	- 1,909.31	- 3,818.63	- 5,727.94	- 7,637.25	- 9,546.57	- 11,455.88	- 13,365.19	- 15,274.51	- 17,183.82	- 19,093.14
Total de activos intangibles	**19,093.14**	**17,183.82**	**15,274.51**	**13,365.19**	**11,455.88**	**9,546.57**	**7,637.25**	**5,727.94**	**3,818.63**	**1,909.31**	**-**
TOTAL DE ACTIVOS	**25812.14**	**32,154.75**	**38,497.36**	**44,839.97**	**51,182.58**	**57,525.19**	**63,867.80**	**70,210.41**	**76,553.03**	**82,895.64**	**89,238.25**
PATRIMONIO											
Capital social	25812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14	25,812.14
Utilidad del ejercicio actual		6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61	6,342.61
Utilidad Neta Acumulada		-	6,342.61	12,685.22	19,027.83	25,370.44	31,713.06	38,055.67	44,398.28	50,740.89	57,083.50
TOTAL DE PATRIMONIO	**25812.136**	**32,154.75**	**38,497.36**	**44,839.97**	**51,182.58**	**57,525.19**	**63,867.80**	**70,210.41**	**76,553.03**	**82,895.64**	**89,238.25**
Diferencia de Act.y Patrimonio	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

Elaborado por: Las autoras

5.4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.4.1. TASA INTERNA DE RETORNO Y VALOR ACTUAL NETO

La Tasa interna de retorno es el tipo de descuento (tasa de actualización) que hace cero el valor actual neto del proyecto. De los flujos netos de efectivo del proyecto se determina la tasa interna de retorno con una inversión inicial de $25,812.14:

CUADRO # 25
Flujo Neto de CECEX

	UTILIDADES NETAS									
Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
-25,812.14	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61	6342.61

Elaborado por: Las autoras

Mediante cálculos financieros se determina la tasa interna de retorno (TIR) de CECEX, la cual es del 20.88%. Para la evaluación del proyecto se estableció una tasa de descuento del 13%.

CUADRO # 26
Evaluación TIR – VAN

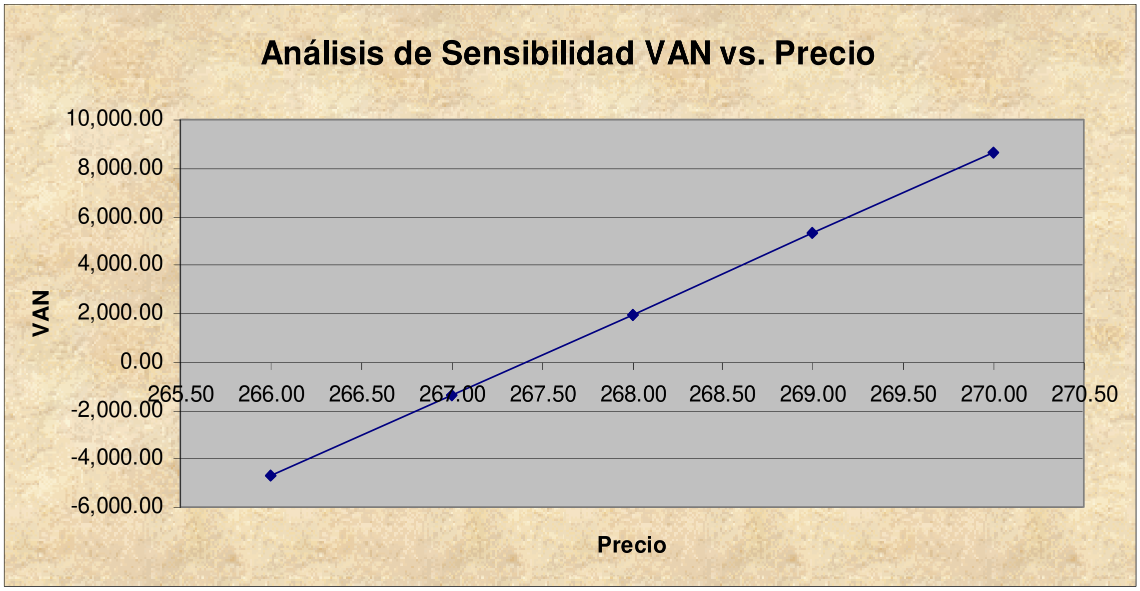
TIR ANUAL	20.88%
VAN (13%)	$ 8,604.42

Elaborado por: Las autoras

5.4.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

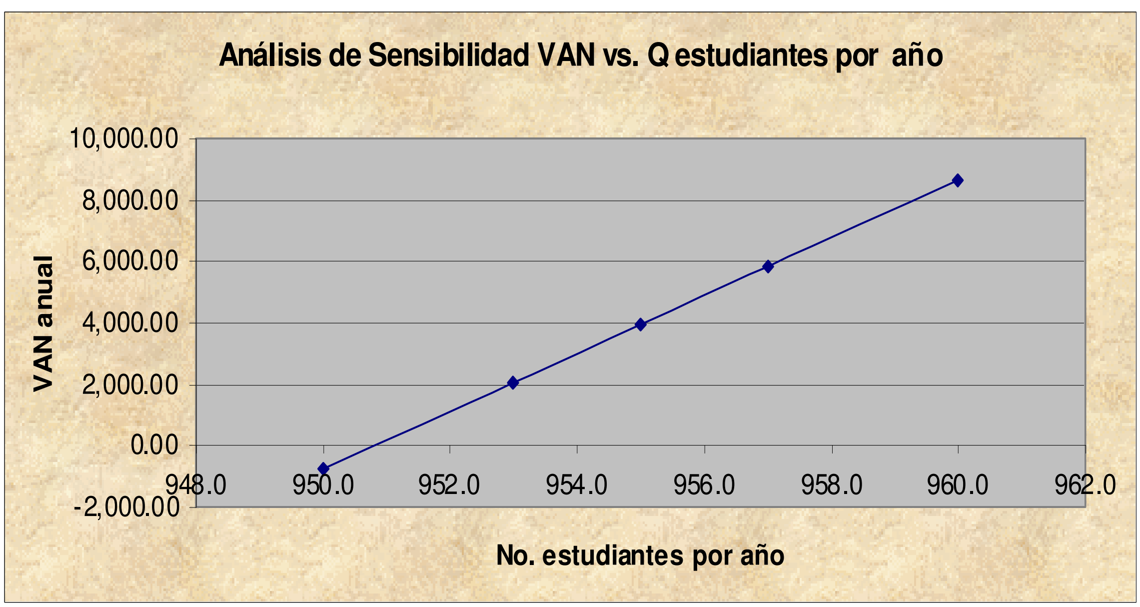
Mediante el análisis de sensibilidad nos dimos cuenta que el proyecto resulta más rentable al número de estudiantes que al precio de los cursos, como a continuación se muestra en los gráficos:

GRÁFICO # 14



Elaborado por: Las autoras

GRÁFICO # 15



Elaborado por: Las autoras

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se puede concluir que el proyecto resultó rentable, como lo muestran los indicadores financieros con un VAN de 8,604.42 y una TIR de 20.88%, según el análisis de sensibilidad el proyecto es más sensible frente al número de estudiantes que al precio de los cursos.

Por otra parte señalan las encuestas que las áreas de capacitación de mayor aceptación son: Sistemas de Calidad y Marketing Internacional.

El juego de las naciones en la actualidad es el comercio, y es un juego para el que hay que estar preparado; vivimos en un mundo globalizado, las comunicaciones nos acercan cada vez más a las naciones y las fronteras comerciales desaparecen gradualmente.

La incipiente economía del Ecuador como país exportador, requiere de una revolucionaria estrategia que permita al país, a través de una política de desarrollo integral, crear el cambio favorable para incrementar la oferta de nuestros productos y servicios en el mercado internacional; con el objetivo de que influyan decisivamente en el desarrollo de la economía nacional.

Una de las alternativas podría ser el enfocar nuestras exportaciones hacia uno de los bloques económicos más poderosos y poblados a nivel mundial, como es el caso de la Región de la Cuenca del Pacífico, cuyo objetivo es establecer un área de libre de comercio para el año 2010 para los países desarrollados y 2020 para los países en desarrollo.

El Ecuador es un escenario que no ha preparado a sus jugadores y por eso muchas veces perdemos el juego de la comercialización; debido a esto se ha analizado la necesidad de crear un centro de capacitación para exportadores con la finalidad de brindarles las herramientas necesarias para un correcto desenvolvimiento en el campo de la exportación.

Además de estas posibilidades para el cambio, el Ecuador debe de encararse ante la realidad negativa de su economía, su situación política y social que hacen que este país sea poco atractivo tanto como para los inversionistas extranjeros como para la oferta de sus productos y servicios. Para ello se debe reestructurar muchas de las áreas como lo son las exportaciones, el marco legal, planificación, medidas macroeconómicas de cambio y modernización de los sectores públicos y privados.

ANEXO A

ANEXO B

ANEXO C

Inversión Fija			
	Cantidad	Valor unitario	Total
Computadora	4	800	3200.00
Escritorio	5	65	325.00
Silla	5	18	90.00
Teléfono	3	8	24.00
Fax	1	300	300.00
Retroproyector	2	250	500.00
Archivero	2	20	40.00
Data show	1	1500	1500.00
Librero	2	20	40.00
Pupitres amoblados	20	35	700.00
Artículos de limpieza	-	-	
Suministros de Oficina	-	-	
Materiales para capacitac	-	-	
Total Inversion fija			6719.00

Elaborado por: Las autoras

Inversiones Diferidas

Gastos de puesta en marcha	
Descripción	**US$**
Gastos de publicidad (lanzamiento)	0
Decoración	300
Página de Internet	375
Divisores de área (4 paredes) $50 c/u	200
Total gastos de puesta en marcha	**875**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO C (continuación)
Inversiones Diferidas

Permisos para funcionamiento	
Descripción	**Costo US**
Inscripción al SRI	0
Tasa de habilitación	2
Certificado de funcionamiento Cuerpo de Bomberos	25
Certificado de funcionamiento Sanidad	8.96
Certificado de Actualización	0
Patente de comerciante	2
Total	**37.96**

Elaborado por: Las autoras

Permisos de Constitución de la empresa	
Descripción	**Costo**
Honorarios de abogado	200
Apertura de cuenta corriente Bco. Guayaquil	250
Inscripción de nombramiento (Registro mercantil)	10
Valoración de bienes	3
Inscripción de escritura de constitución (Registro Mercantil)	10
Afiliación a Las Cámaras (Cámara de Comercio de Guayaquil)	52.61
Publicación de Extracto en EL UNIVERSO	180
Total	**705.61**
Devolución por integración de Capital	250
Gasto de constitución	**455.61**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D

Gastos Fijos
(2do al 10mo año)

Gastos fijos segundo año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Segundo año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos tercer año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Tercer año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos cuarto año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Cuarto año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Quinto año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Quinto año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Sexto año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Sexto año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Séptimo año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Séptimo año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Octavo año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Octavo año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Noveno año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Noveno año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO D
(Continuación)

Gastos fijos Décimo año				
Gastos fijos	**Descripción**	**Detalle**	**Costo mensual**	**Costo anual**
Gastos de ventas				
	Gerente Relac.Publ.	1 persona	500.00	6000.00
	Beneficios (20%)			1200.00
	Publicidad y mercadeo			
	Anuncio	Períodico EL UNIVERSO, quincenal	40.00	480.00
	Promoción radial	1 vez en City / 1 en Sucre por día	720.00	8640.00
		Total de gastos de ventas		**16320.00**
Gastos de Administración				
	Sueldos			
	Director		1500.00	18000.00
	Decano		1000.00	12000.00
	Secretaria		500.00	6000.00
	Contador		450.00	5400.00
	Vendedores	2 personas	300.00	3600.00
	Asistente		220.00	2640.00
	Instructores	4 personas continuamente	10000.00	120000.00
	Conserje		140.00	1680.00
	Beneficios(20%)			30264.00
	Servicios básicos			
	Luz		189.00	2268.00
	Agua		50.00	600.00
	Teléfono		60.00	720.00
	Alquiler	14 x 12 mts2	1300.00	15600.00
	Gastos de Depreciación			1748.57
	Viáticos		500.00	6000.00
		Total de gtos de administ.		**226520.57**
Gastos Varios				
	Artículos de limpieza	Cloro, detergente, accesorios, etc.	20.00	240.00
	Suministros de Oficina	Papel, pluma, lápiz, grapadoras, etc	25.00	300.00
	Materiales para capacitac	Folletos, documentos, boletines, etc	100.00	1200.00
		Total de gastos varios		**1740.00**
Gastos por permisos				
	Pago permisos y funcionamiento	Monto de capital de aprox. $20,000	26.00	312.00
		Total de gtos Funcionam.		**312.00**
		1% de imprevistos		**2448.93**
		TOTAL DE GASTOS FIJOS Décimo año		**247341.49**

Elaborado por: Las autoras

ANEXO E

Depreciaciones de Administración

(del 2do al 10mo año)

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para segundo año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para tercer año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para cuarto año			1748.57

Elaborado por: Las autoras

ANEXO E

(Continuación)

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para quinto año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para sexto año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para séptimo año			1748.57

Elaborado por: Las autoras

ANEXO E

(Continuación)

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para octavo año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para noveno año			1748.57

Gastos de Depreciación de Administración					
Activo	**Vida útil**	**Cantidad**	**Valor**	**Valor Total**	**Depreciación Anual**
Computadora	3	4	800	3200.00	1066.67
Escritorio	10	5	65	325.00	32.50
Silla	10	5	18	90.00	9.00
Fax	5	1	300	300.00	60.00
Teléfono	10	3	8	24.00	2.40
Retroproyector	4	2	250	500.00	125.00
Archivero	10	2	20	40.00	4.00
Data show	4	1	1500	1500.00	375.00
Librero	10	2	20	40.00	4.00
Pupitres amoblados	10	20	35	700.00	70.00
		Total de depreciación para décimo año			1748.57

Elaborado por: Las autoras

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS

1. EMERY DOUGLAS, Administración Financiera Corporativa, 2000
2. VAN HORNE JAMES, Administración Financiera, 1997
3. SAPAG NASSIR, Formulación y Evaluación de Proyectos, cuarta edición, 2000
4. KOTTLER PHILIP, Direccionamiento Estratégico del Marketing, 2000
5. KOTTLER PHILIP, Mercadotecnia, sexta edición, 1994
6. DE GARMO PAUL, Ingeniería Financiera, décima edición, 1997

REVISTAS

1. Banco Central del Ecuador, Información Estadística, 2003
2. Banco Central del Ecuador, Apuntes de Economía No 40, noviembre del 2003

PAGINAS VISITADAS

1. www.sica.gov.ec/soya.htm
2. www.infoaserca.gob.mx
3. www.bce.fin.ec
4. www.cfn.fin.ec/home.htm
5. www.lascamaras.org
6. www.guayaquil.gov.ec
7. www.supervalores.gov.co
8. http://www.oas.org/usde/publications/Unit/oea60s/ch19.htm
9. http://www.sica.gov.ec/agro/precios/consumidorSemanal/auxiliar.htm
10. http://www.mundobvg.com/esp/brokers/default.htm
11. http://www.publicdebt.treas.gov/of/ofcbes.htm
12. www.elfinanciero.com