"PROYECTO DE CREACIÓN DE UN CENTRO EJECUTIVO DE CAPACITACION PARA EL SECTOR EMPRESARIAL EXPORTADOR"

María Ortega Flores[1], Gabriela von Buchwald Arellano[2], Marco Mejía Coronel[3]

[1]Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas 2005; email: mfortega@espol.edu.ec

[2]Economista con mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas 2005; email: gvon@espol.edu.ec

[3] Director de Proyecto. Ingeniero Mecánico, Escuela Superior Politécnica del Litoral,1990, Master en Ciencias Agrícolas, CLEMSON University Carolina del Sur, EEUU 1992, Master en Ciencias Pedagógicas, ESPOL, 2004. Profesor de ESPOL desde 1992., email: mmejia@goliat.espol.edu.ec

RESUMEN

El Centro Ejecutivo de Capacitación para el Sector Empresarial Exportador (CECEX) está comprometido a ofrecer programas de calidad en apoyo a individuos y organizaciones, como: talleres interactivos, seminarios internacionales, cursos cerrados, diplomados y seminarios en regiones, 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.

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 públicas 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).

SUMMARY

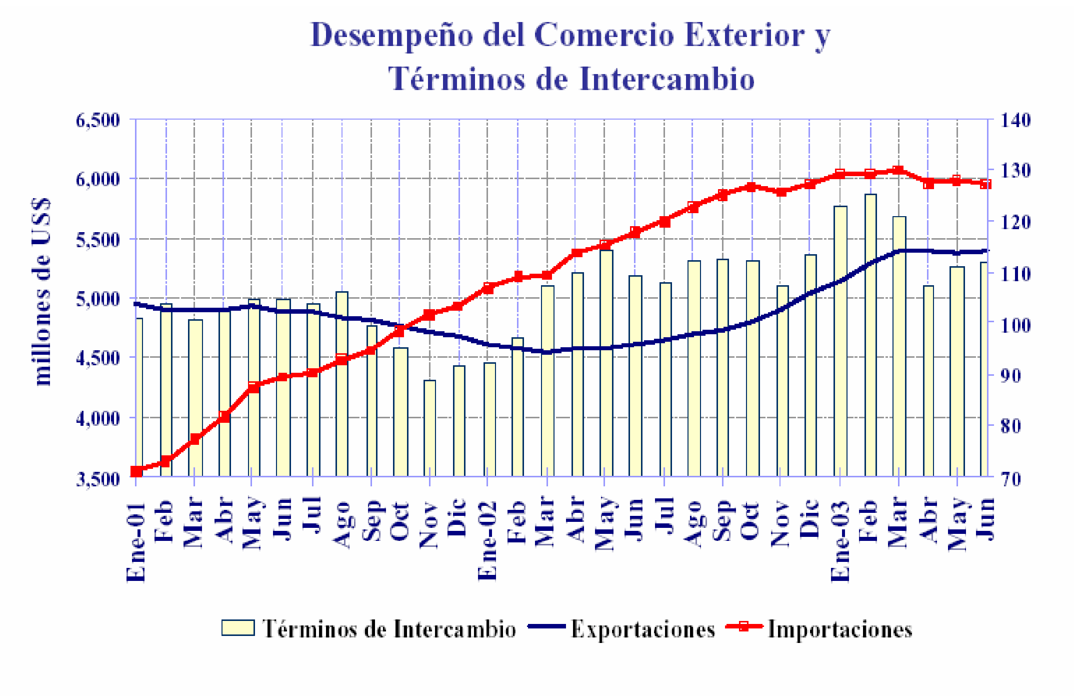
The Executive Center of Training for the Sector Managerial Exporter (CECEX) it is committed to offer programs of quality in support to individuals and organizations, as: interactive shops, international seminars, closed courses, graduates and seminars in regions, so it enriches their adaptability to the new challenges, created by the technological advance, the new administration concepts, the government initiatives and the modern patterns of business at national and global level.

For CECEX, a the guidelines that guide their to act in the permanent support to the companies direct and indirect exporters, are the training, considering for it, to ally to the Agreement 80 - 20 that it consists on a contribution of the public companies of until 25% in the payment of the tax to the rent, with which the companies can

receive training in our Center with a non reimbursable financing until 80% of the total value, making use of the bottom surrendered by the National Council of Training and Professional Formation (CNCF).

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.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar en el gráfico adjunto, a partir de Octubre del año 2001 hasta el mes de Junio del 2003 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.

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

CONTENIDO

ANÁLISIS DE PORTER

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.

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. 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.

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

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.

La metodología utilizada para la recopilación de información, fue la estructuración de un cuestionario de diez 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.

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

TABLA No. I
Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

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	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00	144000.00
Utilidad Bruta	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**	**144000.00**
Gastos operacionales										
Gastos de administración	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00	79968.00
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	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89	1000.89
Amortización	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84	901.84
Depreciación	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57	1748.57
Utilidad antes de particip de trabaj	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**	**42008.71**
15% participación de trabajadores	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31	6301.31
Utilidad antes de impuestos	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**	**35707.40**
25% Impuesto a la renta	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85	8926.85
Utilidad neta	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**	**26780.55**
Utilidad Acumulada	0.00	26780.55	53561.10	80341.66	107122.21	133902.76	160683.31	187463.86	214244.42	241024.97

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.

TASA INTERNA DE RETORNO

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 $15,737.39:

TABLA No. II

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
-15,737.39	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55	26780.55

Elaborado por: Las autoras

Mediante cálculos financieros se determina la tasa interna de retorno (TIR) de CECEX, la cual es del 170.16%. Para la evaluación del proyecto se estableció una tasa de descuento del 13%.

TABLA No. III

Evaluación TIR – VAN

TIR ANUAL	170.16%
VAN (13%	$ 129,580.41

Elaborado por: El autor

CONCLUSIONES

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.

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.

REFERENCIAS

a) Libro

1. Emery Douglas, Administración Financiera Corporativa, (New York, Mc Graw-Hill, 2000), pp. 65-67

2. Van Horne James, Administración Financiera, 1997, pp. 53-60

3. Kottler Philip, Direccionamiento Estratégico del Marketing, (New York, Mc Graw-Hill, 2000), pp. 105-115

b) Libro con Edición

4. Sapag Nassir, Formulación y Evaluación de Proyectos, (Cuarta Edición, 2000), pp. 78-89

5. Kottler Philip, Mercadotecnia, (Sexta Edición, New York, Mc Graw-Hill, 1994), pp. 226-230

6. De Garmo Paul, Ingeniería Financiera, (Décima Edición, 1997), pp. 86-90

c) Revistas

7. Banco Central del Ecuador, Información Estadística, Mayo 2005, pp. 71-85

d) Referencias de Internet

8. www.sica.gov.ec/soya.htm

8. www.infoaserca.gob.mx

9. www.bce.fin.ec

10. www.cfn.fin.ec/home.htm

11. www.lascamaras.org

12. www.guayaquil.gov.ec

13. www.supervalores.gov.co

14. http://www.oas.org/usde/publications/Unit/oea60s/ch19.htm

15. http://www.sica.gov.ec/agro/precios/consumidorSemanal/auxiliar.htm

16. http://www.mundobvg.com/esp/brokers/default.htm

17. http://www.publicdebt.treas.gov/of/ofcbes.htm

18. www.elfinanciero.com