



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE
CABALLERO DE LA EMPRESA INCALSID CÍA. LTDA. DE LA CIUDAD DE
AMBATO HACIA SAN JOSÉ –REPÚBLICA DE COSTA RICA**

Maritza Mercedes Vilmonte Medina

Daniel Alfredo García Paz

Riobamba, 2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema **“Proyecto de Factibilidad de exportación de calzado de caballero de la empresa Incalsid Cía. Ltda. de la ciudad de Ambato hacia San José –República de Costa Rica”** previo a la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior., ha sido desarrollado por **Maritza Mercedes Vilmonte Medina** y **Daniel Alfredo García Paz**, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Juan Arnulfo Carrasco Pérez
DIRECTOR DE LA TEIS

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Maritza Mercedes Vilmonte Medina**, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

MARITZA MERCEDES VILMONTE MEDINA

Yo, **Daniel Alfredo García Paz**, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

DANIEL ALFREDO GARCÍA PAZ

DEDICATORIA

DEDICATORIA

Dedicamos nuestro esfuerzo físico e intelectual a Dios ya que sin su voluntad nada de esto fuera posible y por medio de él a nuestros amados padres, hermanos, hermanas quienes comparten nuestro diario vivir y son testigos fieles de nuestras penas y alegrías, nuestros triunfos y fracasos, que a pesar de todo siempre han estado ahí para llenarnos de valor y guiarnos a ser mejores cada día, queremos decirles que han sido el pilar fundamental en nuestras vidas, gracias a ustedes logramos culminar una etapa muy importante en nuestras vidas demostrando así que el sacrificio es ejemplo de superación

Maritza Mercedes Vilmonte Medina

Daniel Alfredo García Paz

AGRADECIMIENTO

Por medio del presente escrito dejamos constancia de nuestro reconocimiento a Escuela Superior Politécnica De Chimborazo por habernos brindado la oportunidad de cursar nuestros estudios superiores, el reconocimiento es de aprecio y gratitud a todos los catedráticos que nos supieron orientar en las diferentes asignaturas a largo del proceso académico.

Un sustancial reconocimiento también a los Ingenieros Juan Carrasco Y Norberto Morales, tutores y amigos que hicieron posible la realización de este trabajo.

Maritza Mercedes Vilmonte Medina

Daniel Alfredo García Paz

INDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG
PORTADA	I
CERTIFICADO DEL TRIBUNAL.....	II
CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
INDICE GENERAL.....	:..VI
RESUMEN EJECUTIVO	XI
SUMMURY	XII
CAPÍTULO I.....	1
1.1. ANTECEDENTES	1
1.2. MISIÓN.....	1
1.3. VISIÓN.....	1
1.4. VALORES CORPORATIVOS	2
1.5. EL PROBLEMA	2
1.5.1. Planteamiento del problema.....	2
1.5.2. Formulación Del Problema	2
1.5.3. Delimitación Del Problema.....	3
1.6. JUSTIFICACIÓN.....	3
1.7. OBJETIVOS.....	4
1.7.1. Objetivo General	4
1.7.2. Objetivos Específicos.....	4
1.8. MARCO TEÓRICO	5
1.8.1. Introducción	5
1.9. MARCO CONCEPTUAL	11
CAPÍTULO II.....	14
2.1. ESTUDIO DE MERCADO.....	14
2.2. Objetivos del Estudio de Mercado.....	14
2.3. Proceso De Investigación De Mercado.....	14
2.4. Técnicas de Investigación o Información	16

2.5.	Segmentación De Mercado	17
2.5.1.	Determinación del cliente.....	17
2.6.	Definición del producto	20
2.7.	Análisis De La Oferta Y Demanda	22
2.7.1.	Oferta.....	22
2.7.2.	Demanda.....	24
2.8.	Demanda Insatisfecha	25
2.9.	Análisis De Precios	25
2.10.	Análisis De Comercialización	26
2.10.1.	Canales de Distribución.....	27
2.10.2.	Situación Geográfica y Demográfica de San José de Costa Rica.....	28
2.10.3.	Balanza Comercial de Costa Rica	28
2.10.4.	Características del Producto	31
2.11.	Barreras Comerciales	31
2.12.	Estructura arancelaria para el calzado en Costa Rica.....	32
2.13.	Cuotas de Exportación	32
2.14.	Ayudas gubernamentales e incentivos a la industria nacional.....	32
2.15.	Normas Técnicas.....	33
CAPÍTULO III		34
3.	PROPUESTA	34
3.1.	TÍTULO:	34
3.2.	ALCANCE.....	34
3.3.	OBJETIVOS	34
3.4.	JUSTIFICACIÓN	35
3.5.	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	35
3.6.	EVALUACIÓN FINANCIERA	48
3.6.1.	INVERSIONES DEL PROYECTO	49
3.7.	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	52
3.7.1.	VALOR ACTUAL NETO (VAN O VPN).....	52
3.7.2.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	54
3.7.3.	RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RB/C).....	55
3.7.4.	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	55
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		58

CONCLUSIONES.....	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60
ANEXO	77

INDICE DE TABLAS

N°	CONTENIDO	PÁG.
1.	SEGMENTACION DE MERCADO	20
2.	PRODUCCIÓN INCALSID	23
3.	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	23
4.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	24
5.	DEMANDA INSATISFECHA	25
6.	BALANZA COMERCIAL DE COSTA RICA.....	29
7.	IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE COSTA RICA.....	29
8.	COSTOS DE EXPORTACION	49
9.	AMORTIZACIÓN	49
10.	FLUJO NETO DEL EFECTIVO	50
11.	VAN	52
12.	PRI.....	53

INDICE DE ILUSTRACIONES

N°	CONTENIDO	PÁG.
1.	TIPOS DE CLAZADO.....	22

INDICE DE ANEXOS

N°	CONTENIDO	PÁG.
1.	ENTREVISTA	61
2.	PRINTS DAE	64
3.	ESTADOS DE RESULTADOS EMPRESA INCALSID.....	68
4.	BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA INCALSID	72

5.	PROFORMA DE COSTOS DE EXPORTACION.....	78
6	FORMULARIO OBTENCIÓN TOKEN.....	79

RESUMEN EJECUTIVO

Exportar, indiscutiblemente para todos los países del mundo es muy importante porque al hacerlo significa ampliar la oferta y demanda de sus productos más allá de las fronteras, en consecuencia lograr que las empresas incrementen sustancialmente sus actividades económicas y las mejoren continuamente, siendo competitivos y creciendo en un mundo globalizado.

El presente trabajo investigativo se encuentra estructurado bajo cuatro fases primordiales. Inicialmente, se analizó e identificó los antecedentes de la empresa, la calidad y características de sus productos finales, para determinar si cumple con los requerimientos de ser una entidad exportadora.

Se procedió a realizar una investigación de mercado para definir la aceptación de nuestro calzado de cuero en Costa Rica y los lineamientos para el ingreso al país destino, obteniendo el contacto de nuestro posible comprador directo, para el periodo 2013-2017, tomando en cuenta la demanda y oferta de los competidores.

En el desarrollo del tercer capítulo se considera cada uno de los requisitos y procedimientos para que una mediana empresa ecuatoriana trascienda en la actividad exportadora, la documentación necesaria y logística para su envío al exterior. Concluyendo con un diagnóstico financiero de la empresa que nos ayuda a determinar la factibilidad del proyecto.

Finalmente, se establecieron conclusiones y recomendaciones donde se resalta el porqué de cada contenido en la propuesta.

SUMMURY

CAPÍTULO I

1.1. ANTECEDENTES

La empresa “INCALSID” Cía. Ltda., está ubicada en la ciudad de Ambato, calle Daquilema e Isidro Ayora. La empresa está operando desde 1996 y se dedica a la producción de calzado formal y casual para caballeros; botas y clásicos de dama.

El Gerente General afirma, que en la empresa se han logrado ciertas mejorías en base a la intuición y experiencia por parte de los administradores y colaboradores, gracias a este gran equipo de trabajo se logró obtener la Certificación ISO 9001, la cual certifica la calidad de nuestro producto final

1.2. MISIÓN

Producir calzado de calidad con diseños exclusivos e innovadores, en el menor tiempo requerido, utilizando las mejores materias primas, mano de obra calificada y alta tecnología para satisfacer y superar las necesidades de nuestros clientes.

1.3. VISIÓN

Ser una empresa líder en el mercado nacional produciendo calzado de calidad, con proyección al mercado internacional con marcas reconocidas, satisfaciendo y superando las necesidades y expectativas de los clientes.

1.4. VALORES CORPORATIVOS

- Honestidad
- Puntualidad
- Respeto
- Mejora continua
- Integridad
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Responsabilidad

1.5. EL PROBLEMA

1.5.1. Planteamiento del problema

La empresa INCALSID Cía. Ltda., industria productora de calzado de calidad con gran trayectoria y aceptación en el mercado local, actualmente se encuentra con la perspectiva de ingresar a los mercados internacionales, enfocados a la República de Costa Rica, pero la falta de experiencia y conocimiento en el proceso de exportaciones, barreras arancelarias existentes, competencia en la misma localidad son factores que han limitado la salida de productos nacionales hacia el exterior, por ello la realización del proyecto permitirá encontrar solución a los mismos.

Es necesario mencionar que la empresa no cuenta con un proyecto de exportación, lo que ocasiona que la producción siga siendo comercializada en la localidad a pesar de contar con maquinarias de última tecnología que permitirían crear una oferta exportable, permitiendo así el incremento de ingresos económicos a la empresa y por ende a sus colaboradores.

1.5.2. Formulación Del Problema

¿Cuáles son los factores que determinan la factibilidad para el desarrollo del Proyecto de Exportación de Calzado de Caballero de la Empresa INCALSID CÍA. LTDA., de la Ciudad de Ambato hacia San José –República de Costa Rica?

1.5.3. Delimitación Del Problema

- ✓ **ESPACIAL:** La presente investigación se efectuará en la Empresa INCALSID CÍA. LTDA.
Ubicación: Provincia Tungurahua
Cantón: Ambato, Parroquia Huachi Loreto Calles Daquilema e Isidro Ayora
- ✓ **TEMPORAL:** La investigación se realizará de julio a diciembre del año 2013.
- ✓ **CAMPO:** Comercio Exterior
- ✓ **ÁREA:** Exportaciones
- ✓ **ASPECTO:** Exportación de Calzado de Caballero

1.6. JUSTIFICACIÓN

La propuesta parte de que hoy en día la necesidad de exportar debe ser parte de los objetivos prioritarios de las empresas nacionales, ya que les permitirá integrarse al mercado mundial y así establecer planes de negocios más estables y de largo plazo.

Con este proyecto se contribuirá para que la industria Incalsid Cía. Ltda. pueda diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y al mismo tiempo ganar competitividad frente a las pocas empresas exportadoras de calzado, teniendo en cuenta que la empresa en los últimos cinco años ha invertido en tecnología que le permite aumentar en grandes niveles su capacidad de producción y logrando obtener la certificación ISO 9001.

Es fundamental para nuestro país el impulso de las exportaciones más aún cuando se trata de productos considerados como no tradicionales; como es, el calzado, los cuales tienen un valor agregado nacional, consecuentemente, mejorando la calidad e impulsando a la industrialización que tanto necesita el país. Finalmente la enfática ayuda gubernamental para las exportaciones debe ser aprovechada, por lo cual es indispensable el estudio de este proyecto.

1.7. OBJETIVOS

1.7.1. Objetivo General

Elaborar un proyecto de factibilidad, para la exportación de calzado de caballero de la empresa INCALSID CÍA. LTDA., de la ciudad de Ambato hacia San José-República de Costa Rica

1.7.2. Objetivos Específicos

- 1) Efectuar un diagnóstico de la empresa, para determinar la capacidad de exportación.
- 2) Realizar un estudio de mercado para la exportación de calzado de caballero de la Ciudad de Ambato hacia San José –República de Costa Rica.
- 3) Investigar los lineamientos y requerimientos nacionales e internacionales para llevar a cabo la exportación del calzado de caballero.

1.8. MARCO TEÓRICO

1.8.1. Introducción

Debido al crecimiento vertiginoso de las exportaciones en un mundo tan competitivo en donde el comercio aumenta cada día más en forma eficiente y productiva aparece la necesidad de mejorar los productos con los que cuenta cada país para su venta, por ellos exportar requiere motivación, compromiso, y lineamientos de un proyecto que nos permita realizar una evaluación objetiva acerca de las fortalezas y debilidades de la empresa, definiendo cuales son sus ventajas competitivas y de donde provienen; después tenemos que hacer una evaluación más detallada del producto que pensamos exportar y, una vez más, definir cuales son sus ventajas con respecto a los productos de la competencia.

Se tienen además que estudiar con más detalle y cuidado el mercado seleccionado, para poder definir los objetivos y metas y asignar los recursos necesarios al proyecto con el fin de alcanzar las ventas, la penetración en el mercado y obtener los márgenes de utilidad esperados.

Todo lo anterior se recoge en una sola frase:

Proyecto de Exportación¹

Morales ofrece un manual para llevar el Plan de Negocios de Exportación. Este lo divide principalmente en seis pasos, los cuales se describen brevemente a continuación:

- **La empresa y el personal clave.** Contiene información detallada de la empresa tal como se encuentra actualmente, con especial énfasis en la descripción de sus antecedentes, sus capacidades y su participación en los mercados que atiende en la actualidad, así como de las experiencias y habilidades de los responsables de poner en práctica el proyecto de exportación y de definir las fortalezas y debilidades de la organización.
- **El Producto que se desea exportar.** Se describe con detalle el producto o servicio que se exportará, tanto desde los puntos de vista arancelario, industrial, técnico,

¹MORALES TRONCOSO, Carlos "EXPORTACION PARA PYMES", Editores Unidos, Ciudad de México, Febrero 2012, Pag 13.

funcional y mercadológico (valor y utilidad para el cliente), destacando las ventajas competitivas singulares que pueden ser mantenidas estructuralmente frente a la competencia.

- **Selección del Mercado Meta.** Se definen los criterios de selección y se elige el mercado meta u objetivo. Se describe y se mide el mercado actual, el potencial y el crecimiento esperados. Se detectan a los competidores y sus principales fortalezas y debilidades.
- **Aspectos Operacionales.** Se define la estrategia para alcanzar los objetivos y las metas de mercadotecnia, debe ser factible de implementarse desde el punto de vista productivo, técnico, administrativo, comercial y financiero. Se formula el programa de actividades a corto plazo.
- **Aspectos Financieros.** Con diferentes escenarios previsibles, se analiza la viabilidad y la bondad financieras del negocio.
- **Resumen de Alto Nivel.** Ofrece una visión panorámica de los antecedentes y el concepto central del proyecto de exportación propuesto; de las premisas fundamentales para el éxito del negocio; del tamaño y tendencias del mercado y de los resultados financieros previstos. Muy frecuentemente, ésta y la única parte del proyecto que los terceros, es decir, aquellos ajenos a la empresa, leen integralmente.

Exportación²

Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de desarrollo económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

- **Modalidades de exportación:**

El régimen de exportación se puede se pueden presentar las siguientes modalidades:

²ASSEFH, Antonio. "Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional". Edit. Balboa S.A. 2004. Ginebra

1. Exportación definitiva.
2. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
3. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.
4. Reexportación.
5. Reembarque.
6. Exportación de muestra sin valor comercial.
7. Exportación de servicios.

Ventajas Empresariales de Exportar:

Algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son:

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejorar aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.
- Créditos menos caros.

Barreras Para La Exportación:

- a) Proteccionismo: Hay países (cada vez menos, por la globalización de la economía), que utilizan una ley llamada de “Similar Nacional”, es decir, que si una empresa ubicada en un país donde rige la ley de similar nacional quiere importar un producto extranjero, y este producto se fabrica también localmente (con características más o menos similares), hay un impuesto de importación muy elevado e inclusive, en algunos casos, prohíben la importación.

Esta ley tiene la finalidad de proteger la industria naciente local, y darles tiempo de crecer (en varios casos, leyes así, más que proteger la industria local, favorecen a algunos empresarios causando como resultado que el país se quede atrás en la competitividad internacional).

- b) Falta de moneda cambiante.
- c) Excesiva burocracia e inestabilidad económica.

d) Normas técnicas.

e) Aspectos culturales y de negociaciones.(*NINERVINI. 2002*).

CLASIFICACIÓN DE LAS REGLAS INCOTERMS 2010³

REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

EXW (En Fábrica)

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte, de igual manera no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo el vendedor debe proporcionar la información pertinente de seguro o de transporte para facilitar la contratación de los mismos por parte del comprador.

FCA (Franco Porteador)

El vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador, en el caso de que lo solicite el comprador, o de ser una práctica comercial del país del exportador; de igual manera el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación. Si este no es el caso, el comprador deberá llevar a cabo la contratación del transporte desde el lugar de entrega designado

CPT (Transporte Pagado Hasta)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. Él vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado.

³.(*Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversión, 2011*).

CIP (Transporte Y Seguro Pagado Hasta)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado.

DAT (Entregada En Terminal)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor deberá contratar el transporte hasta la terminal designada en el puerto o el lugar de destino designado. Si no se llegara a acordar ningún lugar, el vendedor podrá elegir la terminal designada como el puerto u otro lugar de destino designado que mejor le convenga. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado posterior a su descarga está a disposición del comprador.

DAP (Entregada En Lugar)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado.

DDP (Entregada Derechos Pagados)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. De igual manera, éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.

REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

FAS (Franco Al Costado Del Buque)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada.

FOB (Franco A Bordo)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada.

CFR (Costo Y Flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía

entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada.

CIF (Costo, Seguro Y Flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada.

1.9. MARCO CONCEPTUAL

- AD-VALOREM

Baca U. Gabriel. (2006) afirma “Gravamen Arancelario a que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías.”

- AFORO ADUANERO

OSOCIO, C. (2006) afirma “Avalúo de las mercancías en la aduana.”

- AMENAZAS Y OPORTUNIDADES EXTERNAS

Pujol, B. (2000) afirma. “Se refiere a tendencias y hechos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, jurídicos, gubernamentales, tecnológicos y competitivos que podrían beneficiar o perjudicar significativamente a la organización en el futuro.”

- **ARANCEL**

Baca U. Gabriel. (2006) afirma. “Impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes.”

- **DIVISAS**

Cornejo Ramírez Enrique (1996) afirma. “Una Divisa es cualquier medio de pago (cheque, transferencia, etc.) cifrado en una moneda que no sea la nacional. También se engloban en el concepto de divisa los billetes de banco extranjeros”.

- **EXPORTACIÓN DEFINITIVA:**

“Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior”.

Recuperado de http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action

- **EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA REIMPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO**

“Este tipo de régimen suspensivo del pago de impuestos, permite la salida del territorio aduanero, de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero durante cierto plazo, con un fin determinado y ser reimportadas sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso. El plazo de permanencia de las mercancías en el exterior no será mayor a un (1) año.”

Recuperado de http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action

- **INCOTERMS**

FEENSTRA, Robert & TAYLOR, Alan. (2011) afirma “Son los términos internacionales de comercio y negociación aprobados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI).”

- **PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

Assefh Antonio (2004) afirma: “Consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a las necesidades que pueda tener una institución o un grupo social en un momento determinado”.

- **VENTAJAS COMPETITIVAS**

Asefh Antonio (2004) afirma: “Son ventajas que posee una empresa ante otras empresas del mismo sector o mercado, que le permite destacar o sobresalir ante ellas, y tener una posición competitiva en el sector o mercado”.

CAPÍTULO II

2.1. ESTUDIO DE MERCADO

Cuando se habla de un estudio de mercado se debe realizar un análisis completo en el cual la atención es centrada en el consumidor y la cantidad de producto que este necesitará para cumplir sus necesidades; también se debe tener en cuenta el mercado, su segmentación y el nicho en el que se va a lanzar el producto, los proveedores la competencia entre otros; para comenzar el análisis es importante que se habló del mercado en el que la empresa INCALSID piensa enviar su producción de zapatos de hombre y se ha elegido como lugar la Ciudad de San José capital de Costa Rica.

2.2. Objetivos del Estudio de Mercado

Los objetivos de mercado nos ayudan a responder que el estudio de mercado nos servirá para:

- Conocer la demanda de calzado de cuero del mercado de San José de Costa Rica.
- Establecer la cantidad y las características de calzado que se elaboraría a un precio asequible en la ciudad de Ambato por la empresa INCALSID para ser consumida en el mercado de la ciudad de San José de Costa Rica.
- Crear una línea fija de exportación del calzado hacia San José, dando a conocer los canales de distribución que utilizaremos y las ampliaciones que serán necesarias en el área de producción.
- Realizar un estudio de mercado de la exportación de calzado masculino hacia la ciudad de San José de Costa Rica, para determinar clientes potenciales.

2.3. Proceso De Investigación De Mercado

El proceso de investigación de mercados se pretendió realizarlo de la forma más simple a fin de tener datos exactos y que no turben a los productores con la complejidad en términos técnicos y financieros y les permitan tomar decisiones de manera rápida y acertada obedeciendo los 5 pasos que se presentan a continuación:

1. Definición del Problema y los Objetivos de la Investigación de Mercados. En el aspecto de definición del problema se puede determinar como “Analizar La Factibilidad De La Exportación De Calzado De Hombre A San José De Costa Rica Por Parte De La Empresa Incalsid De La Ciudad De Ambato” del que anteriormente se plantearon los objetivos que determinarán el transcurso de la investigación de mercado y se lo realizara bajo las siguientes modalidades de investigación:

Investigación Exploratoria: Basada en la investigación y recolección de datos de las necesidades del mercado de San José de Costa Rica para saber cuáles son los aspectos y atributos que buscan en un producto y que cantidad de él están dispuestos a consumir.

Investigación Descriptiva: Se obtiene por la sustentación de datos mediante descripciones, número de pobladores, gustos, preferencias, edad, género entre otras; para a través de una segmentación exhaustiva saber a qué mercado y mediante que canal se debe llegar al cliente.

Investigación Causal: La que nos ayudará a comprobar la hipótesis de que es rentable exportar calzado a la Capital del país de Costa Rica.

2. Diseño del Plan de Investigación: Para la presente investigación se planteó un diseño fácil de seguir y realizar que se muestra en los pasos mencionados a continuación:

- Planteamiento del problema
- Relación de la Realidad de Costa Rica con Ecuador
- Definición clara y precisa de qué tipo de zapatos se van a ofrecer y para qué sector del mercado
- Las áreas de medición se basaran en datos del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS de Costa Rica; la demanda de la empresa que nos comprará el producto para comercializarlo en San José y los datos proporcionados por la empresa INCALSID de la ciudad de Ambato teniendo así en cuenta que la investigación se realizará específicamente entre las ciudades de San José y Ambato.

3. Descripción de Datos: Según Peter Chisnall (2003) , los dos tipos principales de datos (a obtener) se clasifican como:

Datos Primarios: *Es la información recabada la primera vez, única para esa investigación en particular y se recopila mediante uno o varios de éstos elementos: a) observación, b) experimentación y c) cuestionarios (el más popular).*

Datos Secundarios: *También conocida como investigación documental, se refieren a la información existente, útil para la encuesta específica. Este tipo de datos está disponible: a) en forma interna (dentro de la misma empresa, como registros de transacciones, por ejemplo, de facturas) y b) en forma externa (fuera de la empresa, como informes de gobierno, estadísticas oficiales, etc...).*

4. Preparación y Análisis de Datos: Luego de obtenidos los datos se realizaron tablas y gráficos que expliquen de forma concisa lo que se averiguo y las conclusiones que se pudieron sacar al averiguar la demanda del mercado de San José.

5. Interpretación, Preparación y Presentación del Informe con los Resultados

Para la interpretación, preparación y presentación del informe se dieron los datos más relevantes que sirven para la decisión y determinación de acciones con respecto a la comercialización.

2.4. Técnicas de Investigación o Información

En el estudio de mercado se tomó el tipo de investigación cualitativa mediante el que se realizaron:

- Entrevistas con el cliente en San José.
- Proyecciones financieras.
- El tipo de fuente de información se lo va hacer con secundarias e internas, ya que se va utilizar Estados Financieros de los años anteriores.

2.5. Segmentación De Mercado

La segmentación de mercado es el proceso, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en el desempeño del mismo.

En este proyecto la segmentación de mercado es directamente la empresa importadora en San José, pero se toma en cuenta los aspectos que se muestran en la Tabla N° 3, para determinar los consumidores finales.

2.5.1. Determinación del cliente

El cliente con el que se establecen las relaciones comerciales de calzado urbano y casual de hombre es con la empresa comercializadora de zapados CIMO cuyo nombre comercial es COMERCIALIZADORA MUNDIAL ORION S.A.

con su oficina principal en la ciudad de San José en Costa Rica en la dirección Avenida 3 bis, entre calles 12 y 14, San José; los números de teléfono son (506) 223-2017 y el fax (506) 255-4797 y su sitio web internacional es el <http://www.calzado.co.cr/> ; las primeras negociaciones se realizaron vía mail a la dirección electrónica cimocostarica@gmail.com que es la dirección de contacto de la empresa para compradores y vendedores de forma internacional.

La empresa CIMO comercializadora se encuentra laborando a partir de la década de los 80 en la capital del país de Costa Rica; tomada desde su página web <http://www.calzado.co.cr/corporacion/> tenemos la siguiente información:

El origen de nuestra empresa está asociado a dos circunstancias importantes: la creatividad y la necesidad, la primera curiosamente nos hizo descubrir la segunda y de ambas surgió la visión empresarial que nos ha permitido durante más de una década, marcar el paso en un campo altamente competitivo y exigente.

A mediados de los ochenta lo que comenzó para nosotros como entretenimiento creativo, se convirtió en una novedad dentro del mercado de calzado para damas. Ello nos condujo inevitablemente al conocimiento de las crecientes necesidades que existían

en Costa Rica en materia de calzado. Convencidos de que había en esto una oportunidad para la innovación, porque el gusto de los consumidores se orientaba hacia la diversidad, nos propusimos trascender el diseño de calzado para damas, importando una pequeña pero significativa cantidad de pares que tuvieron no solo una gran aceptación, sino también una espontánea demanda.

El mercado de calzado se abría ante nosotros, como una opción de trabajo en la que había espacio para el producto nacional y para el producto importado siempre y cuando este se introdujera bajo estándares de calidad y competitividad. Fuimos entonces pioneros en un campo en que había poca inversión y limitada capacidad de distribución, y fue así como poco a poco nos introdujimos en un mercado que transformó nuestra experiencia inicial como diseñadores y pequeños importadores. A mediados de los noventa, nos habíamos convertido en una empresa importadora de calzado de carácter corporativo, con amplia experiencia y representando marcas de reconocido prestigio internacional

CIMO es una empresa que no solamente fabrica sino también importa y comercializa distintas marcas de zapatos entregando a su vez franquicias en las distintas ciudades de Costa Rica para que se vendan sus marcas en lugares comerciales; el estudio de mercado analizado por la empresa CIMO es el siguiente:

En virtud de la amplia gama de productos que CIMO trabaja , el análisis de mercado es constante para poder determinar las preferencias del consumidor, las necesidades del mercado, los nichos no explotados, las edades y tendencias, la moda y las preferencias de los consumidores de acuerdo a la época del año.

CIMO ha desarrollado un amplio programa de capacitación para el personal de los puntos de venta, el cual consiste en adiestramiento a nivel técnico y capacitación a nivel gerencial. En el nivel técnico se trabaja intensamente en aspectos puntuales como el producto, la tecnología, la especialización del producto, la atención al público, la presentación personal y sobre todo la moral, aspecto que tiene vital importancia dentro de una cadena de comercialización.

La capacitación a nivel gerencial incluye a los propietarios de los puntos de venta que tienen una relación estratégica con CIMO. Se busca con este programa que se

establezcan canales de comunicación apropiados dentro de la corporación. En tal sentido CIMO ha impulsado el acceso a la mejor tecnología informática con el objeto de potenciar la innovación y la creatividad en sus mandos medios y superiores, en materia de control de inventarios y administración general.

Aunado a este esfuerzo tecnológico, CIMO provee a sus gerencias de amplia y continua actualización sobre sus políticas y su estrategia de comercialización con miras a que se pueda coordinar adecuadamente las situaciones regulares y las emergentes en concordancia con las tendencias del mercado con la suficiente anticipación.

CIMO ha tenido la previsión de introducir de acuerdo con su conocimiento del mercado sus ideas en materia de diseño de productos, en concordancia con el poder adquisitivo del consumidor, pero sin sacrificar la calidad. También sugiere diseños de acuerdo al perfil del consumidor, ya sea por edades, por costumbres, o por el tipo de actividades. De hecho la influencia que tienen los gustos de los consumidores en el diseño de productos sea llamativos o sobrios pero ante todo actuales y elegantes constituye un elemento determinante para la expansión de las ventas.

El calzado por su complementariedad dentro de la vestimenta, tiene que adecuarse a condiciones climáticas, medios de transporte del consumidor y otras variables, que en síntesis guardan relación con las actividades cotidianas del consumidor. Un diseño debe responder por excelencia a la necesidad de que el calzado sea utilizado no solo para una, sino para varias actividades. De hecho la versatilidad y la calidad van juntas, pues esto exige diseños confeccionados con materias que guarden relación con el poder adquisitivo de los consumidores.

CIMO es la primera empresa en importación y distribución de marcas reconocidas de calzado.

CIMO es la primera empresa en mercadeo de marcas de calzado, con más de 1.200 puntos de venta en todo el país.

CIMO es la corporación más sólida en materia de financiamiento para la distribución de calzado importado.

Tras las negociaciones realizadas la empresa CIMO se compromete a comprar a la empresa INCALSID 10.000 pares de zapatos de hombre entre modelo casual y urbano y distintas tallas durante los próximos 5 años; con el aumento del 5% anual debido a su estudio de mercado y al incremento de demanda que ellos consideran tendrán; cabe analizar que los 10.000 pares se enviaran para un año completo por lo que no es necesario el estudio de temporadas en las cuales es más vendido el producto ya que la empresa administrará la venta del producto; INCALSID se compromete a entregar 800 pares mensuales y en el mes de Diciembre que se considera como el mes de mayor venta en el año los 1200 pares restantes; las mismas cantidades con el incremento de un 5% se entregaran los años posteriores.

Tabla N°1

Características de los Consumidores Finales

	CARACTERÍSTICAS
GEOGRÁFICAS	Provincia: San José
	Ciudad: San José
	Población: 287.619 hab (CENSO INEC 2011)
DEMOGRÁFICA	Género: Masculino
	Rango de Edad: 25 a 40 años de edad

Fuente: INEC Costa Rica Censo Poblacional 2011

Elaborado por: Autores

2.6. Definición del producto

El marketing establece que un producto es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor. En este sentido, el producto trasciende su propia condición física e incluye lo que el consumidor percibe en el momento de la compra.

A continuación se detalla las características que define al producto ofertado.

Flexibilidad

Este calzado es flexible a nivel de las articulaciones, en cuanto al corte y la suela se refiere.

Sujeción

El calzado se sujeta al pie y con un contrafuerte resistente es imprescindible para aportar seguridad y estabilidad a la marcha.

Estabilidad

Este calzado está bien equilibrado de forma que al posarlo sobre una superficie plana, la suela se apoya sobre el tacón.

Tiene estabilidad lateral con un firme contrafuerte.

Suela

Tiene una suela resistente y flexible para permitir la flexión del ante pie. Esto facilitará la impulsión durante la marcha y disminuirá la fatiga.

Esta suela es para superficie en contacto con el suelo, por lo que proporcionara, en seco y en mojado estabilidad.

La plantilla

La plantilla tiene el confort térmico y mecánico, ya que determinan las presiones de la planta del pie y se encarga de mantenerla libre de sudor.

El corte y el acabado del calzado

Posee un confort térmico y como este calzado va ser exportado a un clima tropical, es muy importante la temperatura y humedad de los pies dentro del calzado.

El corte del calzado es lo más flexible y transpirable posible

En este calzado posee acabados de calidad muy importantes para evitar roces o lesiones en el pie.

Ilustración N° 1

Tipos de Calzado



Fuente: Producción Incalsid

Se considera un producto atractivo en el mercado, considerando las situaciones climáticas y preferenciales del mercado de San José de Costa Rica, se estableció que el producto puede influir perspectivas positivas de compra, y tendencias agradables en gustos y preferencias por lo que es necesario generar la necesidad de que lo adquieran y necesiten tenerlo; teniendo muy en claro la fabricación de este dentro del país.

2.7. Análisis De La Oferta Y Demanda

Para este análisis de la demanda y oferta se recurrió a la capacidad de fabricación que tiene la empresa INCALSID dentro del Ecuador y la necesidad de compra que tiene la empresa CIMO en Costa Rica.

2.7.1. Oferta

A pesar de tener una fuerte producción de calzado no se ha podido extender como una exportación a nivel mundial; la empresa INCALSID se encuentra abriendo mercado en ciertos países entre los que se encuentra Costa Rica muy en especial a la ciudad de San José.

Estableciéndose la producción destinada a ser exportada para la ciudad de San José así:

Tabla N° 2
Producción INCALSID

DETALLE	UNIDADES EN AÑOS
PRODUCCIÓN PARA VENTA NACIONAL	48.000
PRODUCCIÓN VENTA COSTA RICA	10.000
TOTAL	58.000

Fuente: Balances Empresa INCALSID

Elaborado por: Autores

Según las negociaciones realizadas con la empresa CIMO de Costa Rica que comprará 10.000 pares de zapatos al año con un aumento del 5% anual hasta el año 2016; por lo que la capacidad de producción de la empresa INCALSID tendrá que ser extendida mediante las siguientes acciones:

Extender horarios de trabajo y pagar horas extras.

Estudiar la capacidad de compra de nueva maquinaria

Extender la producción hacia la noche y horarios de fin de semana

Todos estos aspectos se reflejan en el siguiente capítulo de esta investigación en donde se tienen los costos, gastos y factibilidad económica de realización del convenio de exportación; y la extensión de la producción y horarios de trabajo se da de la siguiente forma:

Tabla N° 3
Proyección de la Oferta

	AÑO BASE	AÑOS PROYECTADOS				
AÑOS	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UNIDADES	7.000	7.350	8.103	8.509	8.934	9.380

Fuente: Producción Incalsid

Elaborado por: Autores

2.7.2. Demanda

La demanda a requerirse es la cantidad de pares de zapatos que la empresa CIMO vende en sus locales ubicados en la ciudad de San José de Costa Rica que como se mencionó anteriormente era de 17.000 pares de zapatos con un crecimiento anual del 5% para cada año hasta el 2016 teniendo en la tabla N° 8 la Proyección de la Demanda.

$$P_n = PO(1+i)^n$$

Calculo

$$P_n = 17.000(1+5\%)^1$$

$$P_n = 17.000 (1 + 0.05)^1$$

$$P_n = 17.000 (1.05)$$

$$P_n = 17.850$$

Método de proyección

P_n = Población en el Año n

P_o = Población en el Año Inicial

1 = Constante

i = Tasa de crecimiento Poblacional
(1.5%)

n = N° de años

Tabla N° 4
Proyección de la Demanda

	AÑO BASE	AÑOS PROYECTADOS				
AÑOSDD	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UNIDADES	16.150	17.000	17.850	18.743	19.680	20.664

Fuente: Comercialización CIMO Costa Rica

Elaborado por: Autores

2.8. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha está determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta, a través de un análisis comparativo.

Al realizar este análisis se puede observar que existe un porcentaje que le empresa CIMO, está dispuesta a comprar de otras empresas productoras; lo que no abastecerá y será la demanda insatisfecha presentada a continuación en la Tabla N° 6

Tabla N°5

Determinación de la Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA CLIENTE	COMPETENCIA (OFERTA)	DEMANDA INSATISFECHA
2013	17.000	7.350	10.000
2014	17.850	7.717	10.500
2015	18.743	8.104	11.026
2016	19.680	8.509	11.576
2017	20.664	8.934	12.155

Fuente: Demanda y Oferta Proyectadas

Elaborado por: Autores

2.9. Análisis De Precios

El precio es el elemento más importante de la estrategia comercial, en la determinación de la rentabilidad del proyecto, será el que define en último término el nivel de ingresos.

Margen sobre los precios, se calcula un porcentaje sobre el precio de venta, conocido de la siguiente forma:

$$Pv = Cu (1 + m)$$

Pv = precio de venta

m = margen

Cu = costo unitario

$$Pv = 18,21 (1 + 0,25) = 18,21 (1,25) = \$ 22,77$$

En el presente punto analizamos el costo de producción del calzado para determinar el precio de introducción al mercado extranjero.

Para la negociación internacional el margen sobre los precios, se calcula una vez definido el término de negociación.

El costo de cada par de zapatos de costo en fábrica es **\$14,33 cvs**, considerando los costos de exportación según tabla N° que suman **\$3,88 cvs** tendremos un Costo Unitario sin margen de utilidad de **\$18,21 cvs**.

Una vez aplicado el 25% de margen de utilidad para cada par de zapatos tendremos un Precio de Venta en términos **FOB** de **\$22,77 cvs**.

Se estableció según las investigaciones anteriormente realizadas que el precio al que están acostumbrados a comprar los hombres de 25 a 40 años que residen en el cantón San José que ganan al menos el salario mínimo y compran con una periodicidad de cada dos meses es de 23,5; pudiendo observar que el precio presentado para ellos es menor lo que da una oportunidad comercial al producto dentro del mercado al que se piensa enfocar.

2.10. Análisis De Comercialización

La comercialización es la parte esencial en el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo o servicio en su género y al mejor precio; pero si no se tienen los medios para que llegue al cliente en forma eficiente, la negociación se pierde.

Ubicación

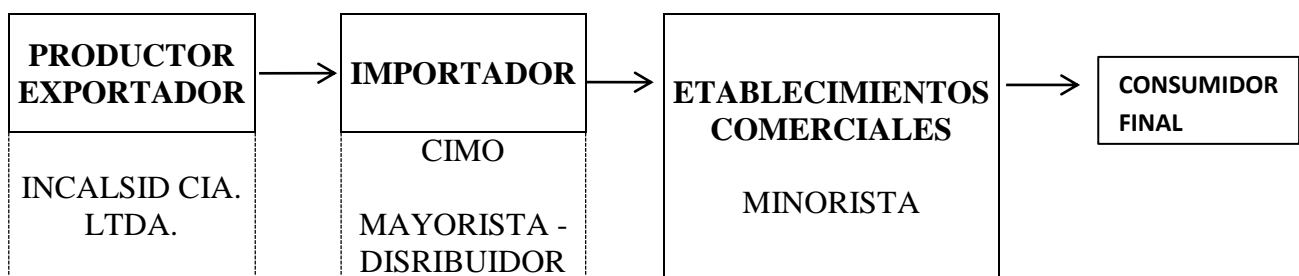
La empresa de comercializadora de calzado y prendas de vestir CIMO en Costa Rica está ubicada en los sectores más comerciales de la ciudad de San José, teniendo tres locales en centros comerciales muy visitados y 1200 franquicias alrededor del país.

2.10.1. Canales de Distribución

Una vez identificados el mercado, el segmento de interés, las características del producto, uno de los aspectos importantes a considerar en la actividad de exportación es la selección de los canales de distribución más apropiado para que el producto sea transferido al consumidor final.

Los canales más de un canal de comercialización que se utiliza en el mercado internacional, al llegar a un acuerdo entre el comprador y el vendedor se establece el término de negociación acorde a las exigencias del mercado, determinando así para el presente proyecto el INCOTERM FCA; se hará cargo del transporte de la mercadería y el pago de todo tipo de impuesto aduanero ecuatoriano que tenga que ver con la salida del país, dejando la mercancía en el aeropuerto para que de esta forma la empresa CIMO se pueda hacer cargo de los demás gastos de transporte hasta la llegada a San José.

Por lo que nuestro producto está inmerso en el siguiente canal de distribución:



Fuente: Elaborado por los Autores

Objetivos para posesionarse en el mercado

- Vender el calzado de “INCALSID”, como nuevo producto en el mercado con un precio conveniente y de calidad.
- Posicionar el producto para que pueda estar en la cadena de almacenes de nuestro cliente en la ciudad de Costa Rica.
- La presentación del calzado y de su empaque es de un diseño muy atractivo, el cual ha dado mucho resultado a nivel nacional, ganando el prestigio en la empresa, para darles el lugar de líderes en el mercado y así estimular su compra.

2.10.2. Situación Geográfica y Demográfica de San José de Costa Rica

San José es la capital de Costa Rica, se encuentra ubicada en el centro del país en la meseta del Valle Central de Centroamérica; es la ciudad más importante en lo político, económico y social del país, situada en un sitio donde el terreno es fértil con leves ondulaciones se encuentra entre los ríos Torres, Virilla, al Norte, y María Águila y el su altura es 1300 m.s.n.m, la temperatura va de 12 a 18 °C y para verano alcanzan los 31 °C y en invierno bajando hasta los 10 ; su población es completamente urbana y cuenta con 288.054 habitantes de los cuales el 54% son mujeres.

Su democracia es una de las más fuertes de América. Costa Rica es conocido como el primer país en terminar con el ejército en el año 1948; ocupando un buen índice en el ranking mundial de desarrollo humano e índice de desempeño ambiental.

Anualmente el nivel de crecimiento de la población es del 1,4% la esperanza de vida es de un promedio de 79 años, la edad media de la población es de 22,1 años, la tasa de natalidad es de 17,71 nacimientos por mil la mortalidad de 8,23 muertes por mil, la tasa neta de migración es de 0,83 habitantes por mil, y el 6% de la población vive en pobreza extrema mientras que el 15% vive en pobreza relativa; todos estos datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Costa Rica <http://www.inec.go.cr/>.

2.10.3. Balanza Comercial de Costa Rica

Entre las principales cifras se tienen las de importaciones y exportaciones expresadas en semestres desde al año 2011 hasta el año 2013 como se observan en la tabla N° 7.

Tabla N° 6**IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES COSTA RICA 2011-2013**

	trimestre 1/2011	trimestre 2/2011	trimestre 3/2011	trimestre 4/2011	trimestre 1/2012	trimestre 2/2012	trimestre 3/2012	trimestre 4/2012	trimestre 1/2013
Cuenta corriente	-186,0	-497,3	-1.288,3	-2.195,3	-520,4	-866,5	-1.452,9	-2.374,4	-445,4
Bienes	-1.177,2	-2.180,0	-3.671,8	-5.159,1	-1.240,6	-2.292,8	-3.712,5	-5.363,2	-1.357,6
Exportaciones FOB	2.520,2	5.246,1	7.800,0	10.383,2	2.937,9	5.970,4	8.692,6	11.437,9	2.840,4
Importaciones FOB	-3.697,4	-7.426,1	-11.471,8	-15.542,3	-4.178,6	-8.263,3	-12.405,1	-16.801,1	-4.197,9

Fuente: Banco Central de Costa Rica (30/11/2013)

Como se puede observar dentro de la Tabla N° 7 el país en su mayoría realiza más importaciones que exportaciones lo que quiere decir que los bienes y servicios que se producen dentro del territorio nacional no alcanzan a cumplir con la cantidad demandada por parte de los habitantes del país, las principales cifras presentadas por el Banco Central para los meses recientes son:

Tabla N° 7**ÍNDICES SECTOR EXTERNO Y TASAS DE INTERÉS****Índices, Sector Externo y Tasas de Interés**

Indicadores Mensuales

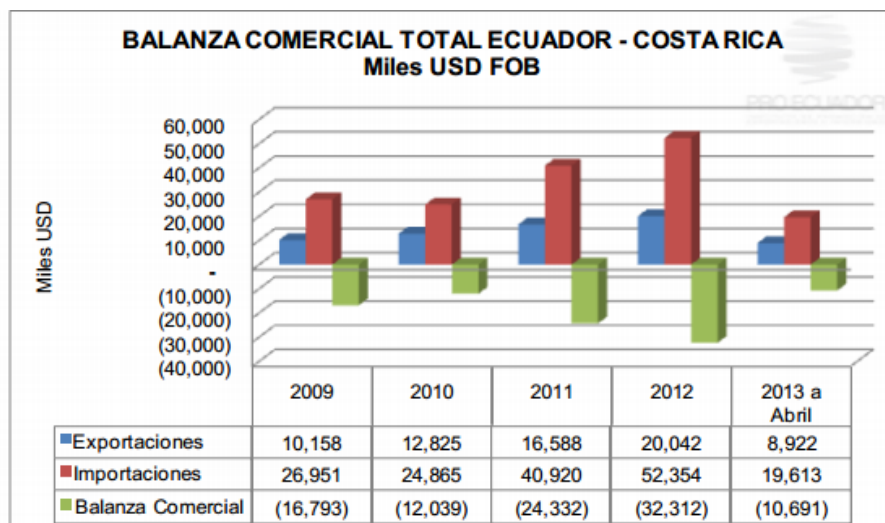
	Agosto/2013	Septiembre/2013	Octubre/2013	Noviembre/2013
Índices				
IMAE con IEAT, Tendencia Ciclo, variación interanual	4,28	4,61		
Indice de Precios al Consumidor, variación interanual	5,31	5,37	4,11	
Sector Externo				
Exportaciones FOB, millones de EUA dólares	941,24	957,88	1.021,57	
Importaciones CIF, millones de EUA dólares	1.517,90	1.496,76	1.604,96	
Balance Comercial, millones de EUA dólares	-576,66	-538,88	-583,40	
Tasas de Interés				
Tasa básica pasiva, fin de mes	6,55	6,55	6,55	6,55
Letras de Tesoro a 6 meses plazo	0,07	0,04		

Fuente: Banco Central de Costa Rica (30/11/2013)

CUANTIFICACIÓN DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y COSTA RICA

Gráfico. N°1

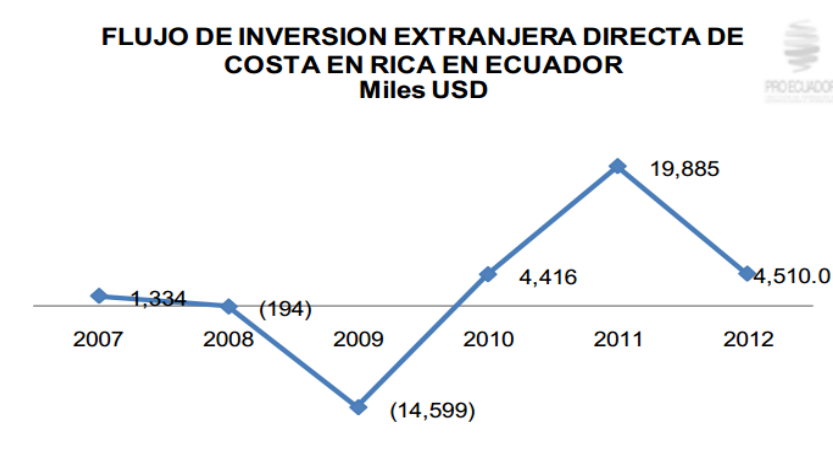
Balanza Comercial Total Ecuador- Costa Rica



Fuente: Instituto de Promocion de Exportaciones en Inversiones Ecuador (30/11/2013)

Gráfico N° 2

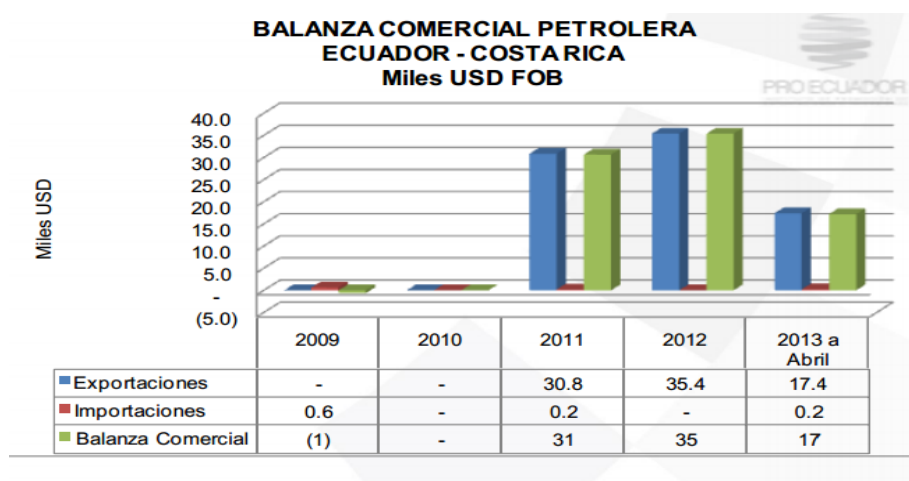
Flujo de Inversión Extranjera de Costa Rica en Ecuador



Fuente: Instituto de Promocion de Exportaciones en Inversiones Ecuador (30/11/2013)

Gráfico N° 3

Balanza Comercial No Petrolera Ecuador-Costa Rica



Fuente: Instituto de Promocion de Exportaciones en Inversiones Ecuador (30/11/2013)

2.10.4. Características del Producto

La industria del calzado tiene un gran desarrollo en materia de diseño, variedad y especialización. En el Ecuador existe producción de calzado para montaña, exclusivo de cuero e industrial. La industria se encuentra inmersa en procesos de tecnificación cada vez más avanzados. Existe un gran desarrollo de la industria principalmente en las provincias de Tungurahua, Azuay, Pichincha y Guayas.

2.11. Barreras Comerciales

Para la comercialización realizada con la empresa CIMO de Costa Rica, la empresa INCALSID no necesita asumir ningún tipo de arancel puesto que la venta se realizará del lugar de comercialización de la empresa INCALSID, sin embargo se estudiaron las barreras arancelarias y Costa Rica no impone ningún tipo de barrera para los países Latinoamericanos por lo que no se deben pagar aranceles.

2.12. Estructura arancelaria para el calzado en Costa Rica

Costa Rica aplica los acuerdos de Organización Mundial del Comercio sobre protección de propiedad intelectual, servicios e inversiones.

Costa Rica se rige por el Sistema Arancelario Centroamericano que adoptó el Sistema Armonizado internacional de Capítulos, partidas y subpartidas.

El arancel aplicable para el subsector del calzado es de 14% Ad Valorem.

Ecuador no goza de preferencias arancelarias en esta subpartida.

México, Panamá, República Dominicana y los demás países centroamericanos se benefician de preferencias en virtud a los acuerdos comerciales establecidos.

2.13. Cuotas de Exportación

No se aplican cuotas para la exportación de Calzado de suela de caucho, plástico, cuero natural, o regenerado y parte superior de cuero natural – los demás.

2.14. Ayudas gubernamentales e incentivos a la industria nacional.

Según el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, el fomento de las exportaciones es central en nuestra Agenda de Transformación Productiva, de allí que el Código trae múltiples incentivos como la reducción de diez puntos del Impuesto a la Renta si se reinvierte la utilidad en innovación y en particular para las medianas empresas los siguientes incentivos:

Deducciones Adicionales para el cálculo del Impuesto a la Renta, por gastos e inversiones en los siguientes rubros:

- Capacitación técnica, dirigida a investigación, desarrollo e innovación tecnológica. (hasta el 1% del gasto de sueldos y salarios al año).

- Gastos en mejora de la productividad de la empresa. (hasta el 1% de las ventas).
- Gastos de promoción internacional de la empresa y sus productos. (hasta el 50% de los gastos de promoción y publicidad)
- Facilitación Aduanera

2.15. Normas Técnicas

Las normas técnicas que debe cumplir el producto para ser exportado se basan en estar debidamente etiquetados, cada par de zapatos en su respectivamente caja y con toda la información necesaria en las etiquetas, exigencias que la empresa INCALSID cumple, gracias a la NORMA ISO 9001 que posee.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. TÍTULO:

“Plan de exportación de calzado de la empresa productora INCALSID de la ciudad de Ambato- Ecuador, a la empresa comercializadora CIMO de la ciudad de San José – Costa Rica”

3.2. ALCANCE

El alcance de la propuesta pretende hacer que el plan de exportación sirva para los empresarios de la empresa INCALSID, para que así puedan realizar tanto los contactos como los trámites y estudios pertinentes para saber si su producto será aceptado en el mercado internacional; haciendo así que el comercio mejore y se genere la entrada de divisas al país.

La guía de exportación contiene los términos y procedimientos básicos para enviar productos manufacturados en el país por lo que es de suma importancia se la utilice como guía y manual para pequeños y grandes productores que necesitan de la exportación para mejorar el nivel de ventas, la rentabilidad de su empresa y generar empleo para personas capacitadas en el área.

3.3. OBJETIVOS

3.3.1. General

- Proporcionar a Incalsid una guía de exportación a San José de Costa Rica, a fin de dar información de la factibilidad del proyecto

3.3.2. Específicos

- Determinar los procedimientos a cumplirse para realizar una exportación de calzado desde el Ecuador hasta Costa Rica
- Evaluar la viabilidad financiera es necesaria para saber si la exportación es rentable o no para la empresa.

3.4. JUSTIFICACIÓN

La globalización y los cambios en el entorno económico actual han hecho que las empresas busquen nuevas alternativas en las cuales puedan vender sus productos de forma exitosa y aumentando sus utilidades y rentabilidad; es de esto que nace la importancia de la propuesta mencionada; también es necesaria su realización puesto que no solamente servirá de ayuda a nuevos productores que pretendan sacar al mercado internacional lo que fabrican sino también dará empleo a miles de familias del área de la confección de calzado y hará que ingresen divisas al país mediante el comercio exterior.

3.5. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.5.1. REGISTRO PARA OBTENER RUC

La empresa posee ya un RUC; pero para el caso de empresas que necesiten sacarlo antes de iniciar sus actividades de fabricación y exportación, según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador; el procedimiento para tener Registro Único de Contribuyentes es el siguiente:

Requisitos para sacar el RUC para Sociedades

Sociedades privadas:

- Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez.
- Copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fin de lucro.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas.
- Original y copia del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fin de lucro se encuentra registrada: Ministerios o TSE
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Súper. de Compañías

Identificación del representante legal y gerente general:

- Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.
- Extranjeros residentes: copia de la cédula de identidad, si no tuvieran cédula presentan copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.
- Extranjeros no residentes: copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.

Por inscripción o actualización tardía, copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa

3.5.2. OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DIGITAL

Según el Banco Central del Ecuador⁴; los requisitos para la obtención del certificado digital son los siguientes:

Escaneados en «formato PDF», los siguientes documentos:

- Copia del RUC de la Empresa
- Copia del nombramiento del Representante Legal
- Copia a Color de la Cédula o pasaporte del Representante Legal
- Copia a Color de la papeleta de votación
- Archivo PDF de "Autorización para solicitud de Certificados, previamente impreso en hoja membretada y firmado por el Representante Legal, descargar formato en el siguiente enlace <http://bit.ly/sHqTd5> (opción modeloOficioAutorizacion.doc). Si su empresa va a solicitar el registro para varios ejecutivos, definir en esta Autorización el listado de usuarios
- Certificado laboral por cada usuario que vaya a obtener el Certificado

Ingreso al portal

- Ingrese a www.eci.bce.ec
- En el menú principal clic sobre FIRMA ELECTRONICA

Registro de Empresa

- Se debe primero registrar a su empresa (RUC), por lo cual debe seleccionar la opción

REGISTRO EMPRESA U ORGANIZACION

- Se llena todos los casilleros allí señalados
- Se sube los documentos que solicitan, se recomienda hacerlo de uno a uno
- Una vez cargado el documento aparecerá el nombre del documento cargado

⁴ En la página web <http://amchamecuador.org/index.php?id=10497> investigada al 12 de Diciembre del 2013 a las 14H00 pm

- Clic sobre el casillero que indica "Toda la información contenida en este formulario es real y autorizo a la ECIBCE que verifique la misma"
- Clic sobre Registrar
- Realizado este proceso, se recibe un e-mail con la confirmación de su registro, luego de lo cual debe proceder a generar la Solicitud.

Solicitud de Certificado

La Solicitud de Certificado se la hace por cada usuario que la organización delegue para el respectivo registro de Certificados

- Una vez confirmado vía mail, el registro exitoso, se procede a elegir la opción de SOLICITUD DE CERTIFICADO
- Dentro de la sección Persona Jurídica, se selecciona la opción de «Ingresar Solicitud»
- En la nueva pantalla que se despliega, se ingresa los datos acordes de solicitud, por ejemplo
 - Tipo de Certificado: Persona Jurídica
 - Tipo de contenedor: toquen
 - Lugar de Entrega: Seleccionar entre Quito, Guayaquil o Cuenca
 - Tipo de Identificación: Cédula (inicialmente del Representante Legal)
 - Núm. de CI:
 - Clic sobre SIGUIENTE

Datos del usuario

- En la nueva pantalla, se ingresa el RUC de la empresa, el sistema tomará los datos automáticamente del SRI y desplegará la Razón Social registrada
- Se ingresa los casilleros de la sección Datos Personales: Institución, cédula, etc.
- En la opción el uso del Certificado: sugerimos seleccionar las casillas Firma de documentos y transacciones, correo electrónico, autenticación, cifrado.
- Se culmina el ingreso del resto de información.

- Se carga los archivos allí indicados, sugerimos hacerlo uno a uno.
- Clic sobre el casillero que indica "Certifico que toda la información contenida en este formulario es real y exactamente corresponde al solicitante; y, autorizo a la ECIBCE la verificación de la misma"
- Clic sobre Siguiente

El certificado ha sido registrado, ahora se debe esperar a una notificación vía correo electrónico para confirmar su proceso de registro.

Confirmación

- Se recibirá un e-mail con una información similar a esta:
 “Bienvenido al Sistema de Certificación Electrónica del BCE. Para continuar el registro de su solicitud, haga clic en el siguiente enlace: [Clic Aquí](#) Al hacer clic sobre el enlace, está confirmando su solicitud"
- Se abrirá una nueva pantalla con el mensaje: "Su solicitud ha sido confirmada"

Consulta Estado de Solicitud

Para saber en qué estado se encuentra su solicitud, usted puede ingresar su número de CI junto con su correo electrónico y el sistema irá indicado el estado de su solicitud, por ejemplo:

- " Estimado(a) Sr(a): Ángel Sinchiguano
- Su solicitud se encuentra en estado:
- Aprobado: Su solicitud ya fue aprobada."

Certificado pre - finalizado

Con la información declarada, el BCE hará la respectiva validación de datos.

Si todo está en orden se le notificarán vía e-mail si la solicitud ha sido aprobada, luego de lo cual se debe ejecutar el pago, y con eso obtendrá su Certificado y el Toquen.

Para ello requiere de una visita directa al BCE, en el correo que le confirmen el proceso, indicarán con que persona debe coordinar la misma.

3.5.3. REGISTRO DE EXPORTADOR

Según el Ministerio de Productividad los pasos para registrarse como exportador son los siguientes:

- **Requisitos Personas Naturales**

1. Haberse registrado como exportador en el Sistema de Información Empresarial, en la página web <http://www.mipro.gov.ec> (Adjuntar impresión del Registro Electrónico).
2. Copia de la Matrícula de Comerciante.
3. Copia de cédula de identidad del declarante autorizado que realizará los trámites de importación / exportación.
4. Copia del Registro Único de contribuyentes, vigente.
5. Lista de productos a ser exportados, indicando las correspondientes su partidas arancelarias.
6. Licencia Ambiental, conforme la Ley de Gestión Ambiental, expedida por el Ministerio del Ambiente, vigente.
7. Certificado de no tener obligaciones exigibles con el Servicio de Rentas Internas.
8. Remitir el reporte de las exportaciones efectuadas, con el carácter de declaración juramentada, en forma trimestral, a fin de cada mes, durante los meses de Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre, en el formulario disponible para el efecto.

Requisitos Personas Jurídicas

1. Haberse registrado como Exportador en el Sistema de Información Empresarial, en la página web: <http://www.mipro.gov.ec> (Adjuntar impresión del Registro Electrónico);

2. Copia certificada de la Escritura Pública de Constitución de la Compañía inscrita en el Registro Mercantil, y de aumento de capital o reformas de estatuto, si los hubiere;
3. Copia del nombramiento del representante legal, debidamente inscrito; de la persona jurídica solicitante, así como, la copia de cédula de identidad;
4. Copia de cédula de identidad del declarante autorizado que realizará los trámites de importación;
5. Copia del Registro Único de Contribuyentes, vigente;
6. Lista de productos a ser exportados, indicando las correspondientes su partidas arancelarias;
7. Licencia Ambiental, conforme la Ley de Gestión Ambiental, expedida por el Ministerio del Ambiente vigente;
8. Certificado de no tener deudas exigibles con el Servicio de Rentas Internas.
9. Remitir el reporte de las exportaciones efectuadas, con el carácter de declaración juramentada, en forma trimestral, a fin de cada mes, durante los meses de Marzo, Junio, Septiembre y Diciembre, en el formulario disponible para el efecto.

Cabe mencionar que los pasos para registros como exportador en la página del MIPRO, se lo debe hacer únicamente los exportadores de desperdicios de metales ferrosos y no ferrosos y los exportadores de cuero y pieles.

3.5.4. REGISTRO EN EL PORTAL ECUAPASS

Según la Aduana del Ecuador los pasos para el registro en el Portal Ecuapass son los siguientes:

VUE: Importador – Exportador

1.- Ingrese al portal de “ECUAPASS”.- <https://pre-portal.aduana.gob.ec/>
Registrarse como importador - exportador en el ambiente indicado,

Una vez registrado:

- Ingrese su código de usuario
- Ingrese su clave personal
- Pulse el botón “Iniciar Sesión”
- Ubique el título “Tramite de Operación”; o, pulse el link “mas”, que se encuentra ubicado en la parte inferior derecha del botón “Iniciar Sesión”
- Busque en el menú el enlace 1.1 elaboración de e-doc. Operativo
- En el siguiente menú, elija la opción: 1.1.2 Formulario de Solicitud de Categoría.
- Seleccione la pestaña “Despacho Aduanero”
- Pulse el enlace. "Adam. De relación de OCE y Agente de Aduana".
- Aparecerá la información de los agentes de aduana que de acuerdo al registro histórico del SENAE del último año han presentado declaraciones aduaneras a nombre del Importador/Exportador que haya ingresado en el Portal, donde deberá actualizar la información pertinente al Agente de Aduana, que esté habilitado a realizar sus Declaraciones Aduaneras, siguiendo los siguientes pasos:
- Seleccione en los campos "Fecha de registro" y "Código de OCES", año y el tipo de OCES con el que realizará la actualización de los Operadores Autorizados a prestar servicios a su nombre.
- Pulse el botón "consultar" y en la sección resultado aparecerá la información de los Operadores (Agentes de Aduana) que han realizado declaraciones aduaneras en su nombre; pulse sobre uno de los nombres mostrados en el resultado.

Una vez seleccionado el OCES podrá realizar las actualizaciones pertinentes para:

- Registrar
- Modificar
- Eliminar

Para lo cual deberá proceder al llenado de información en los campos resaltados a continuación:

- Código de OCES (Identifica al OCE: Importador - Exportador con el que debe realizar la relación, Agente - Importador)

- Agente de Aduana (Seleccione él o los Agentes de Aduana autorizados que desee registrar para realizar sus declaraciones aduaneras)
- Fecha de Inicio (Se debe expresar la fecha que empezará a realizar declaraciones aduaneras en su nombre)
- Fecha de Finalización (Se debe indicar la fecha hasta la que podrá realizar declaraciones aduaneras en su nombre)

Pulse botón registrar, para el caso de registro de nuevos Agentes de Aduana; modificar, en el caso de actualizar datos de un Agente de Aduana autorizado a operar en su nombre; o Eliminar, si ha dejado de realizar declaraciones aduaneras en su nombre.

Siga el mismo proceso para cada Agente de Aduana adicional que esté autorizado por usted para realizar sus trámites aduaneros ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Nota 1: En caso de no realizar la actualización solicitada en el presente boletín, el nuevo sistema informático de aduana ECUAPASS iniciará su operación con los datos del registro histórico de Agentes de Aduana que realizaron las operaciones el año inmediato anterior a nombre de importadores/exportadores.

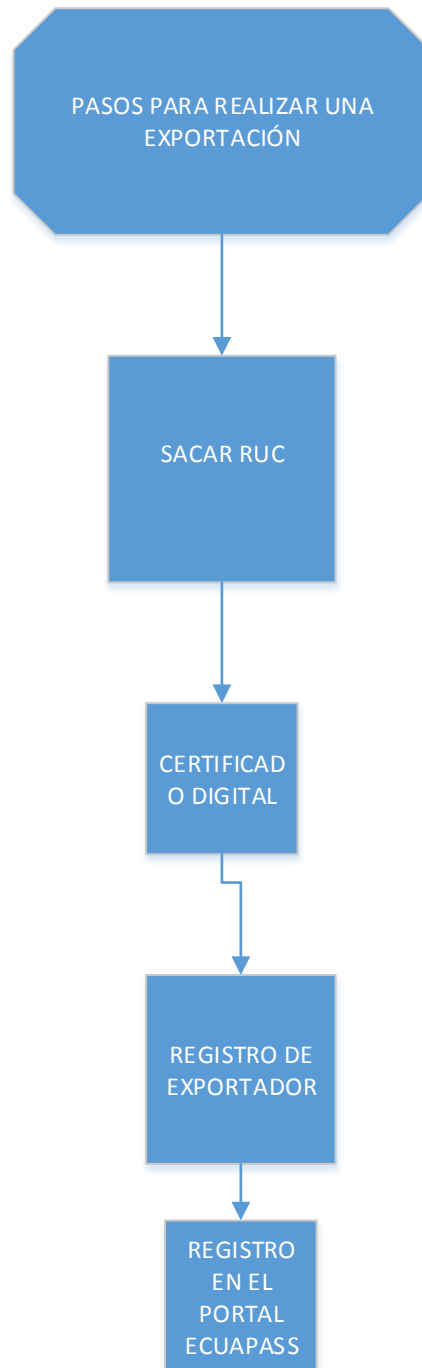
Nota 2: En caso de existir ajustes o cambios en la dirección indicada para el registro de actualización solicitado en el presente boletín, el SENA E comunicará por esta vía la nueva dirección para realizar las acciones indicadas.

Importante de Recordar.- Su toquen y clave personal de firma electrónica, son de uso exclusivo de cada OCE titular del mismo, evite problemas no deseados por el uso inadecuado de terceras personas.

Se presenta un flujograma en el que de manera general se explica el proceso para desarrollar el plan.

Figura N° 2

Diagrama de Flujo Propuesta



3.5.5. PROCESO ADUANERO

3.5.5.1. DOCUMENTOS REQUERIDOS

Según la página web http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action de la Aduana del Ecuador los documentos requeridos para realizar una exportación son:

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

Número de documento

Datos del exportador o declarante

Descripción de mercancía por ítem de factura

Datos del consignaste

Destino de la carga

Cantidades

Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- Factura comercial original
- Original del AWB o B/L
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

Canal de Aforo Automático (Art. 80 RCOPCI)

Canal de Aforo electrónico (Art. 81 RCOPCI)

Canal de Aforo documental (Art. 82 RCOPCI)

Canal de Aforo Físico Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

Canal de Aforo físico No Intrusivo (Art. 83 RCOPCI)

3.5.5.2. CERTIFICACIONES PREVIAS

Entre las certificaciones previas que se deben tener se encuentran :

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Que se lo tiene luego de presentar los siguientes requisitos:

- Registro del Apoderado (contar con el documento de apoderamiento), requiere la aprobación del MIPRO.
- Registro de Comercializador (lo realiza el exportador o apoderado).
- Registro de Declaración Juramentada de Origen (DJO) completa, en caso que no haya sido registrada, enviada y aprobada la DJO simplificada en el MIPRO.
- Solicitud de Certificados de Origen (CO) en la VUE (de los que se requerían al MIPRO (SGP y ATPDEA), excepto sector florícola). Debe contar con una DJO por lo menos la simplificada y aprobada en el MIPRO.

Para realizar las Declaraciones Juramentadas de Origen de sus productos de exportación y requerir los Certificados de Origen es necesario registrarse en la VUE bajo el perfil de: Exportador y dentro de la aplicación como Apoderado es

necesario contar antes con el Toquen que es el dispositivo que contiene la firma electrónica para no incurrir en ninguna demora del trámite.

3.5.5.3. CANALES DE AFORO

SEGÚN EL REGLAMENTO AL LIBRO V DEL COPCI LAS MODALIDADES DEL AFORO SON:

Canal de Aforo Automático.- Es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Canal de Aforo Electrónico.- Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y/o de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Canal de Aforo físico.- Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Aforo Automático Mediante El Uso De Sistemas Tecnológicos No Intrusivos

Es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo y mediante la verificación de la naturaleza de las mercancías mediante el uso exclusivo de sistemas tecnológicos no intrusivos, sin la necesidad de abrir la unidad de carga o el medio de transporte que las contiene.

Inspección Física Mediante El Uso De Sistemas Tecnológicos De No Intrusivos

Es el reconocimiento físico de de las mercancías, mediante el uso exclusivo de sistemas tecnológicos no intrusivos, para comprobar su naturaleza, origen, condición cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declarada

3.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación puede considerarse como aquel entrenamiento teórico mediante el cual se intentan identificar, valorar y comparar entre sí los costos y beneficios asociados a determinadas alternativas de proyecto con la finalidad de coadyuvar a decidir lo más conveniente.

La identificación de costos y beneficios resulta de contrastar los efectos generados por un proyecto con los objetivos que se pretenden alcanzar con su ejecución y puesta en marcha.

La información de la evaluación financiera debe cumplir tres funciones:

1. Determinar hasta donde todos los costos pueden ser cubiertos oportunamente, de tal manera que contribuya a diseñar el plan de financiamiento.
2. Mide la rentabilidad de la Inversión.
3. Genera la información necesaria para hacer una comparación del proyecto con otras alternativas o con otras oportunidades de inversión.

3.6.1. INVERSIONES DEL PROYECTO

Tabla N° 8

COSTOS DE EXPORTACIÓN			
EXPORTACIÓN DE CALZADO			
DESTINO: COSTA RICA	CANTIDAD: 800 PARES		
DETALLE	VALOR (\$)	PESO (KG)	TOTAL
REGISTRO EXPORTADOR	20,00		20,00
FLETE INTERNO AMBATO - QUITO	300,00		300,00
INSPECCIÓN ANTINARCOTICOS	175,00		175,00
BODEGAJE	50,00		50,00
FLETE AÉREO	1,80	680	1.224,00
FUEL	1,10	680	748,00
DOCUMENTACIÓN	55,00		55,00
HANDLING	80,00		80,00
ADMINISTRACIÓN	45,00		45,00
TRANSMISIÓN DE LA DAE	150,00		150,00
SENAE	45,00		45,00
TOTAL USD			2.892,00
TOTAL USD + IVA			3.239,04
TOTAL DE COSTOS EXPORTACIÓN ANUAL			38.868,48

Fuente: Proforma empresa Columtrad Cia. Ltda.
Elaborado por: Los Autores

Tabla de Amortización

Tabla N° 9

MONTO SOLICITADO:	\$ 60,000.00
TOTAL A PAGAR:	\$ 79,139.24
TASA EFECTIVA ANUAL:	10.00 %

PERIODOS	CAPITAL PAGADO (\$)	PAGO DE INTERESES (\$)	CUOTA MENSUAL (\$)	SALDO DEL MONTO (\$)
1	9,827.85	6,000.00	15,827.85	50,172.15
2	10,810.63	5,017.22	15,827.85	39,361.52
3	11,891.70	3,936.15	15,827.85	27,469.82
4	13,080.87	2,746.98	15,827.85	14,388.95
5	14,388.95	1,438.90	15,827.85	0.00
TOTALES =>	\$60,000.00	\$19,139.25	\$79,139.25	

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: Los Autores

Tabla N° 10

FLUJO NETO DEL EFECTIVO

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-)	INVERSIÓN	60.000,00				
(+)	VENTAS	227.700,00	239.085,00	251.039,25	263.591,21	276.770,77
(-)	COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS	98.835,44	103.777,21	108.966,07	114.414,38	120.135,10
(=)	UTILIDAD BRUTA	128.864,56	135.307,79	142.073,18	149.176,84	156.635,68
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	21.979,70	23.078,69	24.232,62	25.444,25	26.716,46
(-)	GASTOS DE VENTAS	18.507,50	19.432,88	20.404,52	21.424,74	22.495,98
(-)	GASTOS EXPORTACION	38.868,48	40.811,90	42.852,50	44.995,12	47.244,88
(=)	UTILIDAD DE OPERACIÓN	49.508,88	51.984,32	54.583,54	57.312,72	60.178,35
(-)	GASTOS FINANCIEROS	15.827,85	15.827,85	15.827,85	15.827,85	15.827,85
(=)	UTILIDAD IMPONIBLE	33.681,03	35.365,08	37.133,34	38.990,00	40.939,50
(-)	15% PARTICIPACIÓN UTILIDADES	5.052,15	5.304,76	5.570,00	5.848,50	6.140,93
(=)	FLUJOS NETOS DE EFECTIVO	28.628,88	30.060,32	31.563,34	33.141,50	34.798,58

Fuente: Propuesta y Anexo 4.

Elaborado por: Los Autores

3.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

3.7.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN O VPN)

Tabla N° 11

Cálculo Del VAN

VALOR	SIGNIFICADO	DECISIÓN A TOMAR
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	La inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto debería rechazarse
$VAN = 0$	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

$$VAN = \sum \left[\frac{FN}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

En forma detallada tenemos:

$$VAN = \left[\frac{FN_1}{(1+i)^1} + \frac{FN_2}{(1+i)^2} + \frac{FN_3}{(1+i)^3} + \frac{FN_4}{(1+i)^4} + \frac{FN_5}{(1+i)^5} + \dots \right] - I_0$$

VAN = Valor Presente Neto

I₀ = Inversión

1 = Constante

i = Taza de interés

n = N° de años

FN = Fondos Netos

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA

$$VAN = -I_0 + \frac{FN}{(1+i)^n}$$

VAN 1

$$VAN = -60.000,00 + \frac{(28.628,88)}{(1.10)^1} + \frac{(30.060,32)}{(1.10)^2} + \frac{(31.563,34)}{(1.10)^3} + \frac{(33.141,50)}{(1.10)^4} + \frac{(34.798,58)}{(1.10)^5}$$

$$VAN = -60.000 + \frac{28.628,88}{1.10} + \frac{30.060,32}{1.20} + \frac{31.563,34}{1.33} + \frac{33.141,50}{1.40} + \frac{34.798,58}{1.50}$$

$$VAN = -60.000,00 + 26.026,25 + 25.050,26 + 23.731,83 + 23.199,05 + 23.199,05$$

$$VAN = 35.653,64$$

VAN 2

$$VAN = -60.000,00 + \frac{(28.628,88)}{(1.32)^1} + \frac{(30.060,32)}{(1.32)^2} + \frac{(31.563,34)}{(1.32)^3} + \frac{(33.141,50)}{(1.32)^4} + \frac{(34.798,58)}{(1.32)^5}$$

$$VAN = -60.000 + \frac{28.628,88}{1,32} + \frac{30.060,32}{1,74} + \frac{31.563,34}{2,30} + \frac{33.141,50}{3,04} + \frac{34.798,58}{4,01}$$

$$VAN = - 60.000,00 + 21.688,54 + 17.252,25 + 11.450,42 + 8.591,39 + 8.683,44$$

$$VAN2 = - 925,35$$

INTERPRETACIÓN

El rendimiento que va a tener el proyecto en 5 años restando la inversión inicial será de \$ **35.653,64**.

3.7.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

TIR

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right)$$

$$TIR = 0,10 + (0,32 - 0,10) \left(\frac{35.653,64}{35.653,64 - (-925,35)} \right)$$

$$TIR = 0,10 + (0,22) \left(\frac{35.653,64}{36.578,99} \right)$$

$$TIR = 0,10 + 0,21$$

$$TIR = 0,31 * 100$$

$$TIR = 31\%$$

TIR = Tasa interna de retorno

i1 = Tasa de interés (0.10) %

i2 = Tasa de interés (0.32) %

VPN1 = Valor presente neto 1

VPN2 = Valor presente neto 2

INTERPRETACIÓN

Identificamos que el inversionista inyecta la inversión para el proyecto y la tasa que va a ganar en 5 años es del 31 %.

3.7.3. RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RB/C)

$$RB/C = \frac{VN + VAN}{C}$$

$$RB/C = \frac{227.700 + 35.653,64}{60.000} =$$

$$RB/C = \frac{263.653,64}{60.000} = 4,41$$

RB/C = Relación Beneficio Costo

VN = Ventas netas

VAN = Valor Actual Neto

C = Inversión

INTERPRETACIÓN

Esto nos indica que por cada cuatro dólares que le cueste el proyecto se tiene un beneficio de 0,41 cvs.

3.7.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tabla N° 12

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJOS DE FONDOS
0	60.000,00	
1		28.628,88
2		30.060,32
3		31.563,34
4		33.141,50
5		34.798,58

INTERPRETACIÓN

Por medio de este cálculo podemos determinar que el periodo de recuperación para el inversionista es en 2 años de \$58.689,20, teniendo una diferencia por recuperar de \$1.310,80 para el tercer año, para esto aplico una regla de tres simple:

$$\begin{array}{r} 31.563,34 \qquad 12 \\ 1.310,80 \qquad \quad x \end{array}$$

$$X = \frac{1.310,80 * 12}{31.563,34} = \frac{15.729,60}{31.563,34} =$$

$$X = 0,50 * 30 \text{ días}$$

$$= 15 \text{ días aproximadamente.}$$

Los \$60.000 de inversión tendrá un periodo de recuperación de 2 años 15 días aproximadamente.

3.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

Se evalúa al proyecto para conocer cuánto es lo mínimo que se debe producir y vender, a fin de evitar pérdidas.

$$YE = \frac{CF}{(1 - (Cvu/p))}$$

$$QE = \frac{CF}{P - Cvu}$$

Donde:

Yt= Venta Total

YE= Equilibrio de Ingresos

QE= Equilibrio de Producción

Q= Unidades de Producción

CF=Costo Fijo

CV=Costo Variable

CT= Costo Total

Cvu=Costo variable unitario

p=Precio unitario

$$\mathbf{YE} = \frac{\mathbf{CF} \quad 37.807,55}{\mathbf{(1-(Cvu/p))} \quad 0,21} \quad \mathbf{\$180.035,95}$$

$$\mathbf{QE} = \frac{\mathbf{CF} \quad 37.807,55}{\mathbf{P-Cvu} \quad 4,56} \quad \mathbf{8.291,50}$$

El punto de equilibrio en el presente proyecto indica que la empresa Incalsid, debe tener un nivel de producción en unidades de 8.291,50 y un total de ventas de \$180.035,95, para estar estable en el mercado y en su rentabilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Incalsid Cia. Ltda, cuenta con la capacidad de producción instalada y normas ISO 9001, que garantizan cumplir con los estándares internacionales de calidad.
- El estudio de mercado arroja una perspectiva de compra en el mercado costarricense, dándonos como resultado una visión a futuro con un margen de éxito en las operaciones comerciales
- Gracias al cambio de la matriz productiva que se vive actualmente en nuestro país, los productores reciben apoyo gubernamental, en cuanto al mejoramiento de procesos productivos y financiamiento para los mismos.
- La evaluación financiera determinó el grado de rentabilidad que tiene el presente proyecto, con lo cual nos damos cuenta que su implementación es factible desde el punto de vista financiero.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que Incalsid cumplan con las actualizaciones ISO 9001 para mantener los beneficios en su productividad y fidelidad en sus clientes.
- El mercado costarricense de calzado es muy dado a los cambios de colección, por lo que al momento de adquirir calzado, priman las tendencias internacionales, en vista de este aspecto se recomienda a la empresa estar siempre pendientes a la tendencia de la moda.
- Se sugiere que las pequeñas y medianas empresas generen valores agregados a sus productos, con el objetivo de llegar a ser competitivos a nivel internacional.
- Por la factibilidad que muestra el proyecto de inversión es recomendable con el tiempo ampliar el volumen de producción para satisfacer a los demandantes existentes, y seguir en la búsqueda de nuevos mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- Castro De Mendoza, René. (2005). Manual de Términos de Comercio Internacional. Lima.
- Centro De Comercio Internacional Unctad/Gatt. (1994). Manual de Capacitación sobre la Documentación de Exportación. Ginebra.
- ASSEFH, Antonio. (2004). Proyectos de Exportación y Estrategias de Marketing Internacional. Ginebra.
- Cornejo Ramírez, Enrique. (1996). Introducción a los Negocios de Exportación. Lima.
- Empresa nacional de puertos S.A. (2001). Glosario de Términos Portuarios en Comercio Internacional. Callao.
- Escuela Nacional De Aduanas. (2001). Operativa de Comercio Exterior Texto Básico. Lima.
- Hernández Richard. (2002). Comercialización Latinoamericana. Medellín - Colombia
- Morales.(2006). Modelo Plan de Negocios Internacional.
- García-Lomas Llamazares, Olegario & Wilson, John. (2006). Diccionario De Comercio Internacional En La Pequeña Y Mediana Empresa. - México
- Morales Troncoso. exportacion para pymes, editores unidos, ciudad de méxico
- Ing. Norberto Morales (2013). Diseño evaluación de proyectos productivos. Ecuador
- PROECUADOR, Guía Comercial De Costa Rica, 2013.
- Hernández, R. Fernández, C. Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación, Editorial Mc Graw Hill. 5ta. Edición. México. D.F

ANEXOS

Anexo N° 1

TRANSCRIPCIÓN DE LA ENTREVISTA CON EL GERENTE GENERAL DE INCALSID SR. ÁNGEL SINCHIGUANO.

A la entrevista se le ha codificado de la siguiente manera:

Entrevistado: Sr. Angel Sinchiguano (A)

Entrevistadores: Daniel García (D), Mercedes Vilmonte (M).

Entrevista N° 1

Realizada el 07 DE Junio del 2013-12-18 Duración: 25 minutos.

Mercedes (M): Buenas Tardes Ingeniero, quería preguntarle si alguna vez exporto sus productos hacia otros países.

Ángel Sinchiguano (A): Hemos venido creciendo año tras año en la producción de calzado formal y casual, cada vez mejorando los procesos e innovando tecnología, pero lamentablemente no tenemos la experiencia necesaria como para exportar nuestros productos, recuerdo que hace un par de años vendimos 100 pares de calzado a un señor de Costa Rica, quien menciono que los iba a llevar hacia su país para probar vender en su local, lamentablemente perdimos la tarjeta de contacto, no pudimos averiguar cómo le fue, si llego o no el calzado, nada por el estilo.

(M): Cree usted que cuentan con los estándares necesarios como para poder entrar en el mercado internacional.

(A): Claro que si el anterior año obtuvimos la Norma ISO 9001 que certifica la calidad de nuestro producto terminado.

(D): Ingeniero actualmente la producción mensual abastece el mercado local?

(A): Si, como mencione anteriormente hemos venido creciendo año tras año, llegando a más lugares dentro del Ecuador y haciendo conocer la calidad de nuestro calzado.

(D): Cuantas unidades están produciendo mensualmente?

(A): Alrededor de 4000 pares entre casual, urbano y formal

(M): Cree usted que podría aumentar la producción?

(A): Nos haría falta una máquina para agilizar el proceso y podríamos incrementar las jornadas laborales.

(M): Estaría dispuesto usted a brindarnos la información necesaria como para poder realizar un estudio de mercado y analizar las posibilidades de que su producto sea exportado?

(A): Claro que si, seria magnifico que nuestro producto sea vendido y conocido a nivel internacional.

(M): Estaría dispuesto a invertir si fuera necesario para abastecer la demanda internacional.

(A): Si el proyecto es viable claro que si podríamos pensar en invertir, ustedes podrían hacer un estudio de mercado con cifras reales para poder observar si lo que vamos a invertir podemos recuperar y en cuánto tiempo?

(D): Eso es lo que buscamos con este dialogo Ingeniero nosotros le proponemos realizar un proyecto de factibilidad de exportación siempre y cuando usted nos brinde el soporte necesario para poder contar con datos verídicos de su empresa.

(A): Les comento que la empresa maneja ciertos parámetros de confidencialidad y una de ellas es la contabilidad, estados financieros, balances, etc. Creo que estaríamos un poco complicados por ese lado.

(M): Ingeniero sin esta información sería imposible realizar un proyecto palpable a la realidad, cuál cree usted que sería la mejor opción?

(A): Si ustedes estarían dispuestos a firmar un acta de compromiso de confidencialidad notariada yo les podría brindar toda la información necesaria.

(D): Creo que no habría problema ningún problema, ingeniero nos comprometemos a manejar con sumo cuidado toda la información que de esta empresa salga.

(A): Entonces muchachos que esperamos!! Empecemos a trabajar en ese tema, esperemos podamos lograr un buen resultado, voy a confiar en ustedes y en sus conocimientos adquiridos en su universidad.

(M): Con muchísimo gusto Ingeniero, tendremos un buen resultado para usted aparte de una guía completa explicando paso a paso como exportar.

(A): Con gusto chicos entonces estamos en contacto para cualquier información que necesiten:

(D): Gracias Ingeniero muy amable creo que es todo por hoy, ya lo volveremos a molestar.

(A): Cuídense Chicos hasta pronto.

(M): Hasta otro día Ing.

Anexo N° 2

PRINTS DEL PROCESO PARA EXPORTAR- DIGITACIÓN ECUAPASS

The screenshot shows the ECUAPASS web portal in Mozilla Firefox. The browser address bar displays <https://portal.aduana.gob.ec>. The page header includes navigation tabs: Trámites Operativos, Servicios Informativos, and Soporte al Cliente. The main content area is titled 'Solicitud del uso (Representante)' and contains two main sections: 'Información de empresa' and 'Información de representante'.

Información de empresa

* RUC empresa	<input type="text"/>	Consultar
Razon Social	<input type="text"/>	
Dirección de empresa	<input type="text"/>	
Telefono empresa	<input type="text"/>	

Información de representante

* ID.usuario	<input type="text"/>	Comprobar disponibilidad
* Doc. Identificación	CEDULA DE IDENTIDAD	Comprobar disponibilidad
* Nombre Usuario	<input type="text"/>	
* Contraseña	<input type="password"/>	* Confirmación de Contraseña
* Preguntas de Clave1	¿MES QUE TE CASASTE?	* Respuesta de Clave1
* Preguntas de Clave2	¿IGLESIA DONDE SE CASO?	* Respuesta de Clave2
* Preguntas de Clave3	¿NOMBRE DE SU CIUDAD PREFERIDA?	* Respuesta de Clave3
* Provincia	--Selección--	* Ciudad
* Dirección	<input type="text"/>	
* Telefono1	<input type="text"/>	Telefono2
Celular	CLARO	Fax
* Correo Electronico	<input type="text"/>	
* Confirmación de correo electronico	<input type="text"/>	Comprobar disponibilidad
Posicion	REPRESENTANTES	SENAE Correo Electronico

Anexo N° 2.1

ECUAPASS
Codigo de OCEs: 16000824
ID. USUARIO: ROSALIASAAVEDRA
NOMBRE: ROSALIASAAVEDRA
CERRAR SESION

Trámites Operativos

- 1.3 Integración de estados del trámite
- 1.6 e-Documentos

Servicios de uso frecuente

Servicios informativos

- 2.1.1 Consulta de arancel
- 2.1.2 Consulta de tributos fijos
- 2.4.1 Puntos de vista de RUC
- 2.6 Catálogos
- 2.7 Consulta de Verificación de Cert. Origen

Ventanilla Única

- Documentos de Acompañamiento
- Documentos de Soporte
- Certificados de Origen y DJO
- Estado de procesamiento
- Pago-e
- Consultar validez de Certificado Impreso
- Consultar información de Certificado Digital

Soporte al Cliente

- 3.3 Preguntas y respuestas
- 3.8 Sugerencias
- 3.11.2 Configurar mi página

Quick
Buzon Electronico
SENAE
VUE

1800-ADUANA

Anexo N° 2.2

OCE 16000824 | Buzon Electronico | SENAE | VUE | Guia del uso
ROSALIASAAVEDRA | Cerrar sesión

Trámites Operativos | **Servicios Informativos** | **Soporte al Cliente**

- 1.1 Elaboración de e-Doc. Op...
- 1.3 Integración de estados d...
- 1.5 Envío y recepción de e-Doc
- 1.6 e-Documentos
- 1.7 Directorio de Funcionario...
- 1.8 Integración de estados d...
- 1.9 Función conveniente par...

Servicios Informativos

- 1.1.1 Documentos Electrónicos
- 1.1.2 Formulario de solicitud categoría

Código de clasificación de operación: --Todo--
Nombre de tipo de documento electrónico: IGUAL

Resultado : 0

No	Nombre de clasificación de operación	Codigo de tipo de documento electrónico	Nombre de tipo de documento electrónico	Version de formato

Registro de formatos | Version de formato

Clasificación de recepción y envío: envío Recibir

Anexo N° 2.3

ECUAPASS - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

ECUAPASS

https://portal.aduana.gob.ec

OCE 16000824 | Buzon Electronico | SENAE | VUE | Guía del uso

ROSALIASAAVEDRA Cerrar sesión

Consultar

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Menu izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos Mi menu 1 2 3 4 5 6

Elaboración de e-Doc. Operativo

Despacho Aduanero Cargas Devolucion Condicionada Control Posterior

Importacion

Exportacion

Declaración de Exportación	Seleccionar
Corrección, de Sustitutiva y Rechazo de Declaración de Exportación	Seleccionar
Declaracion de Simplificada (Exportacion)	Seleccionar
Notificación	Seleccionar

Registro de inventario

Registro de inventario	Seleccionar
------------------------	-------------

Anexo N° 2.4

ECUAPASS - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

ECUAPASS

https://portal.aduana.gob.ec

OCE 16000824 | Buzon Electronico | SENAE | VUE | Guía del uso

ROSALIASAAVEDRA Cerrar sesión

Consultar

Trámites Operativos Servicios Informativos Soporte al Cliente

Menu izquierdo Trámites Operativos > 1.1.1 Documentos Electrónicos > Declaración de Exportación Mi menu 1 2 3 4 5 6

Declaración de Exportación

INFORMACION DE GENERAL

* A05.Código del declarante	16000824	* A01.Código del distrito	--Selección--
* A03.Código de Régimen	--Selección--	* A04.Tipo de despacho	--Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Direccion del exportador		B03.Telefono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIIU	--Selección--

INFORMACION DE AGENTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Direccion del declarante			

COMUN Item DOCUMENTOS

B19.Nombre del consignatario		B20.Direccion del consignatario	
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB	\$ 0	* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--

Anexo N° 2.5

ECUAPASS - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

ECUAPASS

https://portal.aduana.gob.ec

StartWeb

INFORMACION DE GENERAL

* A05.Código del declarante: 16000824 * A01.Código del distrito: --Selección--

* A03.Código de Régimen: --Selección-- * A04.Tipo de despacho: --Selección--

INFORMACION DE EXPORTADOR

* B04.Código de tipo de identificación del exportador: --Selección--

B01.Nombre del exportador: _____

B02.Dirección del exportador: _____

B03.Telefono del exportador: _____

* B06.Ciudad de residencia del exportador: _____

* B07.CIIU: --Selección--

INFORMACION DE AGENTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante: --Selección--

B10.Nombre del declarante: _____

B11.Dirección del declarante: _____

COMUN **Item** DOCUMENTOS

INFORMACION DE ITEM

Resultado : 0

Muestra Exportar Excel Importar Excel

D01.Numero de secuencia	D02.Tipo de tratamiento	D03.Codigo de producto	D04.Descripcion de la mercancia	D05.Codigo del estado de la mer

Anexo N° 2.6

ECUAPASS - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

ECUAPASS

https://portal.aduana.gob.ec

StartWeb

* B06.Ciudad de residencia del exportador: _____

* B07.CIIU: --Selección--

INFORMACION DE AGENTE

* B08.Código de tipo de identificación del declarante: --Selección--

B10.Nombre del declarante: _____

B11.Dirección del declarante: _____

COMUN **Item** **DOCUMENTOS**

Documento de Acompañamiento

Resultado : 0

Muestra Exportar Excel Importar Excel

No	F02.Numero de item	F03.Tipo de documento de acompañamiento	F04.Número de documento de acompañamiento	F05.Fe

* F04.Número de documento de acompañamiento: _____

* F07.Nombre de entidad emisora del documento de acompañamiento: _____

* F05.Fecha de emisión de documento de acompañamiento: 22/11/2013

* F03.Tipo de documento de acompañamiento: --Selección--

F08.País emisor de documento de acompañamiento: --Selección--

* F06.Fecha de fin de vigencia de documento de acompañamiento: 22/11/2013

F02.Numero de item: --Selección--

F09.Descripción adicional: _____

F10.Cantidad de carga: 0

F11.Unidad de medida mercancía: --Selección--

F12.Posición: _____

Documento adjunto: _____

Subir archivo Borrar Archivo

Agregar Modificar Eliminar

Guardar temporal Traer **Enviar certificado**

ANEXO 3

ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA INCALSID CIA LTDA.

INCALSID CIA. LTDA.	Página	1
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		
2013/08/21		
Al 31 de Diciembre de 2012		
<hr/>		
INGRESOS TOT - COSTO DE VENTAS		
INGRESOS TOTALES		
INGRESOS OPERACIONALES		
INGRESOS POR VENTAS		
Ventas Calzado	-918,963.50	113.61
Devolucion Ventas calzado	81,891.10	-10.12
Descuento Ventas Calzado	17,049.84	-2.10
TOTAL INGRESOS POR VENTAS	-819,856.49	101.36
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	-819,856.49	101.36
INGRESOS NO OPERACIONALES		
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES		
Intereses Bancarios	2,652.06	-0.32
Intereses de Clientes	-66.40	0.00
Otros Ingresos Varios Conceptos	-747.83	0.09
Otros Ingresos	-0.14	0.00
Otros Ingresos	-4,472.01	0.55
TOTAL TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	-2,634.32	0.32
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	-2,634.32	0.32
TOTAL INGRESOS TOTALES	-822,490.81	101.69
COSTO DE VENTAS TOTALES		
COSTO DE VENTAS OPERACIONALES		
COSTO DE VENTAS CALZADO Y OTRO		
Costo Ventas de calzado	13,850.00	-1.71
TOTAL COSTO DE VENTAS CALZADO Y OTRO	13,850.00	-1.71
TOTAL COSTO DE VENTAS OPERACIONALES	13,850.00	-1.71
TOTAL COSTO DE VENTAS TOTALES	13,850.00	-1.71
TOTAL INGRESOS TOT - COSTO DE VENTAS	-808,640.81	99.97
COSTOS PRODUCCION		
DIRECTOS DE PRODUCCION		
MATERIAS PRIMAS		
MATERIAS PRIMAS		
Materiales	327,217.09	-40.45
TOTAL MATERIAS PRIMAS	327,217.09	-40.45
MANO DE OBRA DIRECTA		
Salario Basico Unificado	97,936.04	-12.10
Aportes al IESS	11,856.43	-1.46
Fondos de Reserva	633.81	-0.07
Uniformes	417.86	-0.05
Otros Gastos del Personal	60.74	-0.00
Decimo Tercero	8,746.92	-1.08
Decimo Cuarto	8,131.90	-1.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	127,783.70	-15.79
ENERGIA ELECTRICA		
Consumo de Energia	1,640.01	-0.20
TOTAL ENERGIA ELECTRICA	1,640.01	-0.20
OTROS COSTOS DIRECTOS PRODUCCION		
Seguros	968.54	-0.11
Servicio de Aparado	112,272.90	-13.88
Incentivos por Produccion	327.20	-0.04
TOTAL OTROS COSTOS DIRECTOS PRODUCCION	113,568.64	-14.04
TOTAL MATERIAS PRIMAS Y MANO DE OBRA DIRECTA	570,209.44	-70.50
COSTOS INDIRECTOS		
MANO DE OBRA INDIRECTA		
Salario Basico Unificado	355.00	-0.04
Fondos de Reserva	4,583.53	-0.56
Alimentacion	2,334.85	-0.28
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA	7,273.38	-0.89

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
2013/08/21
Al 31 de Diciembre de 2012

TOTAL COSTOS INDIRECTOS		7,273.38		-0.89
VARIOS COSTOS DISTRIBUIBLES				
VARIOS COSTOS				
Telefono	99.00			-0.01
Mantenimiento Extintores	49.11			-0.00
Arriendos	14,400.00			-1.78
Hormas - troqueles	7,422.16			-0.91
Suministros Diseño	122.25			-0.01
TOTAL VARIOS COSTOS		22,092.52		-2.73
TOTAL VARIOS COSTOS DISTRIBUIBLES			22,092.52	-2.73
TOTAL DIRECTOS DE PRODUCCION			599,575.34	-74.13
TOTAL COSTOS PRODUCCION			599,575.34	-74.13
G A S T O S				
GASTOS OPERACIONALES				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
GASTOS DEL PERSONAL				
Salario Basico unificado Adm	16,873.74			-2.08
Aportes Iess Adm	2,050.15			-0.25
Fondo de Reserva	804.77			-0.09
Decimo Tercer Sueldo	1,050.78			-0.12
Decimo Cuarto sueldo	1,405.48			-0.17
Uniformes	173.21			-0.02
TOTAL GASTOS DEL PERSONAL		22,358.13		-2.76
GASTOS MANTENI.Y REPARACION				
Mantenimiento Equipo de Oficin	31.25			-0.00
Mantenimiento Equipo de Cçmp.	25.00			-0.00
Mantenimiento	187.00			-0.02
Repuestos	455.66			-0.05
Matricula de Vehiculos	2,366.00			-0.29
TOTAL GASTOS MANTENI.Y REPARACION		3,064.91		-0.37
GASTOS TRANSPORTE				
Fletes en Compras	16.54			-0.00
TOTAL GASTOS TRANSPORTE		16.54		-0.00
GASTOS CON TERCEROS				
Impuestos y Multas Fiscales	422.00			-0.05
Impuestos Multas IESS	27.07			-0.00
Suscripciçn CREDI REPORT	340.00			-0.04
Contribucion Super Cias	606.62			-0.07
Honorarios Profesionales	2,277.78			-0.28
Normas ISO	2,400.00			-0.29
Aportes CALTU	600.00			-0.07
Contribuciones Municipales	618.61			-0.07
TOTAL GASTOS CON TERCEROS		7,292.08		-0.90
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Dep. Equipo de Cçmputo	20,734.43			-2.56
Dep. Vehiculos	13,373.89			-1.65
Dep. Maquinaria y Equipo	9,525.60			-1.17
Dep. Edificios	1,642.43			-0.20
Utiles de Oficina	442.72			-0.05
Materiales de Computaciçn	45.53			-0.00
Fotocopiados y Formularios	3.39			-0.00
Publicaciones	328.25			-0.04
Gasto Telefçnico	162.34			-0.02
Gasto Luz	2,166.45			-0.26
Gasto Agua	4.50			-0.00
Comunicaciones	489.00			-0.06
Retenciones Asumidas	139.98			-0.01

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
2013/08/21
Al 31 de Diciembre de 2012

Útiles Aseo y Limpieza	268.56		-0.03
Arreglos Florales	28.39		-0.00
Varios	166.65		-0.02
Otros Gastos	46.80		-0.00
TOTAL OTROS GASTOS		62,690.90	-7.75
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			-11.79
GASTOS VENTAS			
GASTOS DEL PERSONAL			
Salario Basico unificado Ventas	12,190.89		-1.50
Horas Extras	99.00		-0.01
Aportes Iess	1,481.17		-0.18
Fondo de Reserva	459.45		-0.05
Decimo Tercer Sueldo	1,169.34		-0.14
Decimo Cuarto Sueldo	1,015.91		-0.12
Uniformes	5,794.69		-0.71
Capacitación	307.50		-0.03
TOTAL GASTOS DEL PERSONAL		22,517.95	-2.78
GASTO MANTENIMIENTO			
Mantenim.Equipo de Oficina	26.79		-0.00
Mantenimiento Equipos de Cmp.	142.32		-0.01
Mantenimiento Maquinaria			-0.02
Mantenimiento	1,877.96		-0.23
Repuestos	2,941.06		-0.36
Combustibles y Lubricantes	27.00		-0.00
TOTAL GASTO MANTENIMIENTO		7,769.13	-0.96
GASTOS TRANSPORTES FLETES COMP			
Flete en Compras	677.00		-0.08
Flete - transporte en Ventas	15,922.43		-1.96
Alimentación	3.80		-0.00
Combustibles	3,081.89		-0.38
TOTAL GASTOS TRANSPORTES FLETES		19,685.12	-2.43
GASTOS CON TERCEROS			
Gastos Judiciales	164.70		-0.02
Honorarios Profesionales	4,699.77		-0.58
Movilización	2,463.36		-0.30
Alimentación	0.93		-0.00
Movilización	37.62		-0.00
Alimentación	968.40		-0.11
Hospedaje	605.69		-0.07
Combustible y Lubricantes	109.80		-0.01
TOTAL GASTOS CON TERCEROS		9,057.27	-1.11
MOVILIZ. VIATICOS Y ALIMEN. DEL PE			
Atencion a Clientes	1,416.02		-0.17
TOTAL MOVILIZ. VIATICOS Y ALIMEN.		1,416.02	-0.17
OTROS GASTOS DE VENTAS			
Servicios Imprenta	1,249.62		-0.15
Útiles de Oficina	750.52		-0.09
Materiales de Computación	28.45		-0.00
Fotocopias y Formularios	41.92		-0.00
Suministros y materiales	8.93		-0.00
Publicidad	14,691.73		-1.81
Muestras	4.91		-0.00
Ferías-Showroom	3,976.47		-0.49
Moldes	47.32		-0.00
Gastos Telefono	1,445.00		-0.17
Gasto Agua	116.18		-0.01
Servicio de Vigilancia	1,150.00		-0.14

Gastos Varios	4,918.56				-0.60
TOTAL OTROS GASTOS DE VENTAS		32,402.57			-4.00
TOTAL GASTOS VENTAS			90,861.58		-11.23
TOTAL GASTOS OPERACIONALES				186,284.14	-23.03
GASTOS FINANCIEROS					
GASTOS BANCARIOS					
GASTOS BANCARIOS					
Intereses en Prestamos	3,527.76				-0.43
Intereses por Mora	503.15				-0.06
Servicios Bancarios	892.87				-0.11
TOTAL GASTOS BANCARIOS		4,923.78			-0.60
TOTAL GASTOS BANCARIOS			4,923.78		-0.60
GASTOS INSTITUCIONES FINANCIER					
GASTOS INSTITUCIONES FINANCIER					
Intereses en Prestamos	6,619.54				-0.81
Intereses por Mora	132.57				-0.01
Servicios Varios	3,458.11				-0.42
TOTAL GASTOS INSTITUCIONES		10,210.22			-1.26
TOTAL GASTOS INSTITUCIONES			10,210.22		-1.26
OTROS GASTOS FINANCIEROS					
OTROS GASTOS FINANCIEROS					
Otros Intereses Financieros	488.57				-0.06
Gasto Registro de la Propiedad	50.00				-0.00
Otros Gastos Financieros	484.35				-0.05
Impuesto a la salida de divisas	2,673.25				-0.33
Gasto proyecto estrowell	1,135.82				-0.14
TOTAL OTROS GASTOS FINANCIEROS		4,831.99			-0.59
TOTAL OTROS GASTOS FINANCIEROS			4,831.99		-0.59
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				19,965.99	-2.46
TOTAL G A S T O S				206,250.13	-25.50

ANEXO 4

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA INCALSID CIA. LTDA.

INCALSID CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2012

Página 1
2013/08/21

1 ACTIVOS		
11 CORRIENTES		
1111 CAJAS	300.00	
111102 Fondo Caja Chica Ambato	200.00	
111103 Fondo Caja Chica - Varios	100.00	
1112 BANCOS	-15,418.01	
111202 Banco del Pichincha 3461965004	-22,574.68	
111203 Banco Internacional 5000621477	1,702.71	
111204 Banco Austro # 051801518-4	5,453.96	
1113 INVERSIONES	20,000.00	
111301 Inversion Bco Austro	20,000.00	
TOTAL DISPONIBLE		4,881.99
1121 CUENTAS POR COBRAR	396,171.80	
11211 CLIENTES	388,747.24	
112111 Clientes Nacionales	345,295.20	
112112 Provision Cuentas Incobrables	-5,791.68	
112113 Cheques Posfechados por Cobrar	49,243.72	
11212 CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	100.00	
112129 Darwin Salazar	100.00	
11213 OTRAS CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	4,000.00	
112134 Anita Sinchiguano	4,000.00	
11216 ANTICIPOS A PROVEEDORES	3,324.56	
112161 Anticipo Proveedores	3,324.56	
1122 IMPUESTOS Y RETENCIONES	11,570.50	
11221 IMPUESTOS ANTICIPADOS	7,011.44	
112211 Anticipo Impuesto a la Renta	2,127.42	
112213 Credito tributario de IVA	2,094.22	
112214 Credito tributario Renta 2011	2,789.80	
11222 RETENCIONES FISCALES	4,559.06	
112222 Retencion en la Fuente	4,559.06	
TOTAL ACTIVO EXIGIBLE		407,742.30
1131 MATERIAS PRIMAS	98,596.37	
113101 Adornos	5,647.59	
113102 Cuero/Tafilete	21,943.59	
113103 Fibras/Forros	18,892.42	
113104 Materiales de Empaque	8,766.04	
113105 Pasadores	29,008.86	
113106 Hilos	2,662.43	
113107 Plantas	9,000.47	
113108 Pegas, activadores y quimicos	2,067.88	
113109 Varios	607.09	
1133 PRODUCTOS TERMINADOS	20,486.16	
113301 Productos Terminados	20,486.16	
TOTAL REALIZABLE:		119,082.53
1151 GASTOS ANTICIPADOS	43,735.86	
115192 Compra San Jose	9,451.59	
115193 Compra C.Tungurahua	15,832.24	
115194 Compra Imcalvi	344.14	

INCALSID CIA. LTDA.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2012

Página 2
2013/08/21

115196	Compra Piel Cueros	906.25		
115197	Compra Alessandro Bertotti	3,808.80		
115198	Compra Teneria Diaz	13,392.84		
	TOTAL OTROS ACTIVOS CORRIENTES		43,735.86	
	TOTAL CORRIENTES			575,442.68
12	NO CORRIENTES			
1211	TANGIBLES	191,505.43		
12111	MAQUINARIA Y EQUIPO	85,154.16		
121111	Maquinaria y Equipo	95,255.99		
121112	Depreciación Acumulada	-10,101.83		
12113	VEHICULOS	66,202.97		
121131	Vehiculos	66,869.47		
121132	Depreciación Acumulada	-666.50		
12114	EQUIPO DE COMPUTACION	7,436.65		
121141	Equipo de Computacion	9,708.12		
121142	Depreciación Acumulada	-2,271.47		
12117	EDIFICIOS	32,711.65		
121173	Bodega Huachi	32,848.52		
121174	Deprec. Acum. Bodega Huachi	-136.87		
	TOTAL ACTIVOS FIJOS		191,505.43	
	TOTAL NO CORRIENTES			191,505.43
	TOTAL A C T I V O S			766,948.11

2	PASIVOS			
21	CORRIENTES			
2111	PRESTAMOS BANCARIOS	-31,619.20		
21115	OP 500304871 B. INTERNACIONAL	-31,619.20		
	TOTAL OBLIG.INST.BANCARIAS		-31,619.20	
	TOTAL CORRIENTES			-31,619.20
24	CUENTAS POR PAGAR			
2411	MATERIA PRIMA	-377,798.38		
24111	Proveedores Nacionales	-377,798.38		
	TOTAL PROVEEDORES		-377,798.38	
2451	ANTICIPOS DE CLIENTES	-7,524.70		
245102	Anticipo de Clientes	-7,524.70		
	TOTAL OTRAS CUENTAS POR PAGAR		-7,524.70	
246101	Iva en Ventas	-27,483.34		
246104	Liquidacion Iva	-292.93		
246105	Liquidacion Retencion Renta	-381.18		
2469	OTRAS RETENCIONES	-42.57		
246901	Prestamos al IESS	-42.57		
	TOTAL RETENCIONES POR PAGAR		-28,200.02	
2473	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	-2,098.56		
247312	less por pagar	-2,098.56		
	TOTAL CUENTAS POR PAGAR EMPLEADOS		-2,098.56	
2481	PROVISION NOMINA	-8,466.12		
248101	Decimo Tercer Sueldo	-2,671.48		
248102	Decimo Cuarto Sueldo	-5,794.64		
	TOTAL GASTOS ANTICIPADOS		-8,466.12	
	TOTAL CUENTAS POR PAGAR			-424,087.78
25	NO CORRIENTES			
2511	OBLIG.INST.BANCARIAS	-60,833.08		
25111	MONEDA NACIONAL	-60,833.08		
251111	OP# 127683900 B. PICHINCHA	-45,568.29		
251112	OP 128356500 B. PICHINCHA	-8,842.54		
251113	OP 1 B. INTERNACIONAL	-6,422.25		
	TOTAL OBLIG.BANC-FINANCIERAS Y TER.P		-60,833.08	
	TOTAL NO CORRIENTES			-60,833.08
	TOTAL PASIVOS			-516,540.06
3	PATRIMONIO			
31	CAPITAL SOCIAL			
3101	Capital	-2,000.00		
31011	Capital	-2,000.00		
	TOTAL N3		-516,540.06	
	TOTAL CAPITAL SOCIAL			-2,000.00
32	FUTURAS CAPITALIZACIONES			
3211	Aportes para Futuras Capitalizacion	-201,915.52		
	TOTAL FUTURAS CAPITALIZACIONES		-201,915.52	
	TOTAL FUTURAS CAPITALIZACIONES			-201,915.52
33	RESULTADO DEL EJERCICIO			
3311	RESULTADO DEL EJERCICIO	2,707.58		

TOTAL RESULTADO DEL EJERCICIO		2,707.58	
TOTAL RESULTADO DEL EJERCICIO			2,707.58
38	RESERVAS		
3811	RESERVA LEGAL	-544.69	
TOTAL N3		2,707.58	
TOTAL RESERVAS			-544.69
39	RESULTADOS		
39101	Resultados 2010	-41,381.37	
39102	Resultados 2011	-7,274.05	
TOTAL RESULTADOS DE LOS EJERC.ANTER.		-48,655.42	
TOTAL RESULTADOS			-48,655.42
TOTAL PATRIMONIO			-250,408.05
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			-766,948.11

 Lic. Patricio Portero
 Contador

 Sr. Angel Sinchiguano
 INCALSID
 Gerente

ANEXO N° 5



COTIZACIÓN AÉREA

FECHA 08/11/2013

Para:	INCALSID			
De:	Isabelle Nanin			COLUMTRAD
Email:	comercial@columtrad.com.ec			
SERVICIO:	LCL aéreo			
INCOTERMS:	FOB			

INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Producto:	DRY CARGO			NO IMO
Origen:	QUITO			
Destino:	SAN JOSE COSTA RICA			
Peso:	680 KG			
Metros Cubicos	15,2 M3			

Gastos en origen

	COLUMTRAD	680 KG	Currency	
Air freight All in	1,80 kg /vol	1224	USD	
Fuel	1,10 kg/vol	748	USD	
FLETE INTERNO	600	600	USD	
CUSTOMS	150	150	USD	
FOB CHARGES	275	275	USD	
Inspección Antinarcocticos	175	175	USD	
TOTAL Gastos en Origen		3.172,00	USD	
TOTAL Gastos en Origen + IVA		3.552,64	USD	

Validez	Aerolinea	Frecuencia	T/T
30/01/2014	AA	SEMANAL	4 DIAS



Quito: Av. Diego de Almagro N32-27 y Whimper. Edif. Torres Whimper. Of. 602, 6to piso
Telf.: 2 23 85 67 / 2 56 72 86 / 2 90 82 16
marpi@columtrad.com.ec

Guayaquil: García Avilés 408 y Luque, Edif. FINEC, Of. 513, 5to piso
Telf.: 2 32 79 73 / 2 32 79 37 Telefax: 2 32 97 97
opscolum@gye.satnet.net

ANEEXO N° 6

FORMULARIO PARA ALA OBTENCIÓN DEL TOKEN



Un grupo del grupo

FORMULARIO DE SOLICITUD

Fecha: _____

A. Datos del Suscriptor del Certificado

Nombre y Apellidos*: _____
No. Cédula / No. Pasaporte*: _____ Nacionalidad*: _____
Email*: _____

¿Ya tiene un certificado a su nombre con Security data? si no

B. Tipo de Certificado* (ver Base de datos 4.1.1. a 4.1.2.)

A.1. PERSONA NATURAL Ingresar los datos de la persona a la que se emite el RUC:

Persona Natural

Dirección*: _____ Código Postal*: _____
País*: _____ Provincia*: _____ Ciudad*: _____
Teléfono*: _____ FAX: _____ Celular: _____
RUC: _____ ¿TIENE RUPP*: si no

A.2. REPRESENTANTE LEGAL, MIEMBRO DE EMPRESA o FUNCIONARIO PÚBLICO Ingresar los datos de la Empresa/Entidad:

Representante Legal Miembro de Empresa Funcionario público

Razón Social (tal como consta en el ruc)*: _____
Dirección*: _____ Código Postal*: _____
Provincia*: _____ Ciudad*: _____
Nombre del Representante Legal*: _____
Teléfono*: _____ Cargo que Desempeña el Suscriptor*: _____
RUC*: _____ ¿TIENE RUPP*: si no

C. Tiempo de validez del certificado (por defecto 2 años)*

a. Por defecto 2 años b. (OTR) (especificar) _____

D. Uso del Certificado*

a. REGIMEN (AFIPIA) b. PETICIONARIO
 c. CAE d. SUPLEN. DE COMPAÑIAS
 e. FACTURACIÓN ELECTRÓNICA e. (OTR) (especificar) _____

E. Token*

a. Token Security Data (si es la primera vez que va a solicitar un token)
 b. Token Propio (si ya tiene un token anterior - no emitido)
 c. Sin Token (para firma masiva de facturas, notas o documentos)

BORRAR EL FORMULARIO

El solicitante declara que voluntaria y libremente acepta todos los términos y condiciones expresados en este documento, en la DPI y en la Política de Confidencialidad del certificado solicitado, los cuales los recibirá electrónicamente y se otorga desde ahora. Se garantiza la confidencialidad de los datos suministrados con la información solicitada y almacenada en Security Data en sus sistemas de procesamiento de datos, de conformidad con la Ley de Protección de Datos Personales de Security Data, así como los respectivos derechos sobre la información suministrada.

Inicio

FIRMA DEL SUSCRIPTOR

Powered by



La Concepción - Río Páez 062-37 Av. Amazonas - Tel: (503-2) 2438911 Fax: (503-2) 2250 371
www.securitydata.net.ec - 1800-FIBRAS
Quito-Ecuador

V10