



Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Tesina en Opción al Título de:

Ingeniería en Comercio Exterior

Con Mención en: Negociador Internacional

T E M A

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

A U T O R E S :

Luisana Verónica Camba Aroca

César Xavier Hidalgo Franco

Septiembre 2012

Guayaquil - Ecuador



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL
DE GUAYAQUIL**

TESINA EN OPCION AL TITULO DE:

**Ingeniería en Comercio Exterior
Con Mención en: Negociador Internacional**

TEMA:

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

AUTORES:

**Luisana Verónica Camba Aroca
César Xavier Hidalgo Franco**

SEPTIEMBRE 2012

GUAYAQUIL-ECUADOR

Agradecimiento

La presente tesina es producto del esfuerzo y dedicación durante mi carrera universitaria, siendo este un largo camino, agradezco infinitamente a mis padres que han sido mi tesón en todo momento.

A todos y cada uno de mis amigos por haberme brindado su apoyo y cariño cuando más lo necesite.

A mis Jefes por su comprensión y total predisposición para guiarme y ayudarme a crecer como profesional.

Mi gratitud infinita a Dios, por permitirme haber llegado a esta etapa final; llena de fortaleza, ahínco y tenacidad.

Luisana Verónica Camba Aroca

Agradezco a Dios por darme cada día de mi vida, las oportunidades para cumplir mis objetivos y metas propuestas durante el transcurso de mi formación académica, profesional y como ser humano.

A mi padre, madre, a cada uno de mis familiares y amigos que con un gran apoyo me incentivaron a seguir adelante y ser perseverante sobre todas las cosas.

Gracias a mis tutores académicos por su paciencia, confianza, honestidad y la humildad para brindarnos sus conocimientos cuando fueron necesarios.

César Xavier Hidalgo Franco

La Responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones pertenece exclusivamente a los **autores**.

INDICE GENERAL

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1. MACROENTORNO DEL SECTOR.....	1
1.1.1. Zonas Francas.....	1
Listado de Zonas Francas Activas.....	2
Listado de Zonas Francas Activas.....	3
1.2. Misión.....	4
1.3. Visión	4
1.4. Valores	5
1.5. Cultura Empresarial	5
1.6. Objetivos Generales	6
1.7. Objetivos Específicos	6
1.8. Análisis FODA	7
Análisis Cuantitativo	8
1.9. Factores Claves del Éxito	9
1.10. Análisis de las cinco fuerzas de PORTER	9

CAPITULO II

ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN	11
2.1. Características del Mercado	11
2.2. Estructura de Mercado	12
2.3. Mercado Objetivo	13
2.4. Análisis de la demanda	14
2.5. Análisis de la oferta: Empresa y sus Competidores	15
2.6. Plan de Marketing	16
2.7. Estrategias de Marketing	17
Lista de Precios	18
Detalle de Productos	19
Plaza y Promoción	20
2.8. Matriz BCG	21

CAPITULO III

ESTUDIO ORGANIZACIONAL	22
3.1. Constitución del Negocio	22
3.2. Organigrama y Funciones	22
Funciones Gerente General	23
Funciones Asistente, Analista de Comercio Exterior y Contador	24
3.4. Cadena de Valor y Operaciones	25
Actividades Primarias	26
Actividades de Apoyo	27
Infraestructura de la Empresa	28
Gráfico de Cadena de Valores	29
3.5. Diagrama del Servicio u Operaciones	30
Descripcion de Diagrama	31
3.6. Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente	32

CAPITULO IV	
INGENIERIA DEL PROYECTO	
4.1. Determinación de recursos	33
4.2. Localización geográfica	33
Fotografías Ubicación	34
4.3. Inversión Inicial	35
Cuadro de Inversión	36
4.3.1. Financiamiento de la Inversión	37
4.5. Presupuestos de Operación	38
4.5.1.1. Presupuesto de Gastos Administrativos	39
4.5.1.2. Presupuesto de Gastos de Importación	39
Presupuestos de Gastos de Importacion Mensual	40
4.5.1.3. Depreciación de Activos	41
4.5.2. Presupuestos de Compras	41
Presupuesto de Compras Mensual	42
4.5.3. Precio y Margen de Ganancia	43
4.5.4. Presupuesto de Ventas	44
4.6. Estados Financieros Proyectados a 5 años	45
4.6.1. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias	45
4.6.2. Proyección de Balance General Final.....	45
Balance Proyectado a 5 años	46
4.7. Razones Financieras	47
4.8. Punto de Equilibrio	47
4.9. Flujo de Efectivo, TIR y VAN	48
4.9.1. Proyección de Flujo de Caja	48
4.9.2. Análisis de la TIR y el VAN	49
CAPITULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	50
BIBLIOGRAFÍA	51
ANEXOS	52

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1. Macroentorno del Sector

1.1.1. Zonas Francas

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, se expresa en su Título IV sobre Zonas Especiales de Desarrollo económico de su Art. 34, que dichas zonas autorizadas por el Gobierno Nacional son destinos aduaneros en espacios delimitados del territorio nacional con el objeto de impulsar a las inversiones en estos destinos aduaneros que se apegan a la normativa del presente Código.

Por lo tanto se definen a las Zonas Especiales de Desarrollo como un instrumento para impulsar a corto plazo el desarrollo socio-económico de aquellas áreas, cuyas características físico naturales, geopolíticas, condiciones de habitabilidad y potencialidades dentro del ámbito de influencia de los ejes de desarrollo delimitados.

Condiciones para su Selección:

- Criterios de Territorialidad
- Potencialidad de Recursos
- Economía Deprimida
- Baja concentración poblacional

En base a lo antes expuesto y considerando los beneficios que ofrecen dichas Zonas en los ámbitos: legal, aduanero, tributario; se realizó un análisis a la actividad de las Zonas Francas que se desarrollan actualmente, en las cuales se buscaron las necesidades en cuanto a comercialización y servicios logísticos que actualmente mantienen.

Es así, que la empresa se enfocó en la única Zona Franca Industrial-Marítima como ZOFRAPORT S.A, que se encuentra ubicada estratégicamente en la Parroquia Posorja la cual fue autorizada para desarrollar actividades pesqueras en los ámbitos industrial, comercial y de servicios industriales.

ZOFRAPORT S.A., cuenta con un muelle dentro de sus instalaciones, el cual tiene una importante afluencia de barcos pesqueros y mercantes, tanto de bandera nacional como extranjera.

Siendo esta una Zona Franca con Usuarios que por sus actividades se encuentran 100% interrelacionados, tienen una carencia, esta es la falta de **aprovisionamiento oportuno** de materiales y lubricantes para barcos.

A continuación se detalla las Zonas Francas que actualmente se encuentran activas en el país:

 ZOFRAMA
Actividad: Insutrial-Comercial
Usuarios:
CORPORACIÓN MARIOLA S.A.
EQUINOX S. A.
ECOAGRO S. A.

 METROZONA
Actividad: Servicio Logístico
Usuarios:
SUEÑOS DE LOS ANDES BOUQUETANDES CIA. L.
GLOBAL TELEMATIC SOLUTIONS GTSECUADOR S.A.
SARG LATIN AMERICAN CORP.

TURISFRANCA
Actividad: Comercial
Usuarios:
PROSTATUS S.A.
MIRKPAS S.A.
UID SPORTS RESTAURANTES S.A.

 TAGSA
Actividad: Comercial
Usuarios:
EKRON CONSTRUCCIONES S. A.

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

	CORPAP-NUEVO AEROPUERTO INTERNACIONAL QUITO (NAIQ)
	CORPAQ- AEROPUERTO INTERNACIONAL MARISCAL SUCRE (AMIS)
Actividad: Insutrial	
Usuarios:	
CORPORACIÓN QUIPORT S. A.	
CANADIAN COMMERCIAL CORPORATION (CCC)	
ADC & HAS MANAGEMENT LIMITED - BVI	
FTZ DEVELOPMENT S.A	
ADC MANAGEMENT LIMITD	
ADC & HAS MANAGEMENT ECUADOR S.A	
AECON AG CONSTRUCTORES S.A.	
ADC ENGINEERING S.A.	
FRIO Y EXPORTACION S.A. FRIOEXPORT S.A.	
AEROPIAGI TECHNOLOGY S.A.	

ZONA MANTA
Actividad: Insutrial-Comercial
Usuarios:
TRAFINO S.A.
MANAFRANCA S. A.
SERVUS SHIPPING S.A.
DIDE S.A.
ULTRAESPEC ESPECIES ULTRAMARINAS S.A.
BRAVO LTD. CORP.
MARKFISH S.A.
Tensoactivos de Ecuador S.A.
GLOBAL MERCHANDISING S.A. GLOBALMERCH

	ZOFRAPORT
	Actividad: Insutrial-Comercial-Servicios Logístico
Usuarios:	
SALICA DEL ECUADOR S.A.	
ECUANAUTICA S.A.	
GUAYATUNA S.A.	
ENVASES DEL LITORAL S.A.	
ECOPACK S.A.	

ZOFRAGUA
Actividad: Insutrial-Comercial
Usuarios:
MARKFISH S.A.
AMENEGSA, AMERICANA DE NEGOCIOS S.A.

Fuente: Usuarios de Zonas Francas, Mipro, Ing. Guadalupe Candelejo
 Logos: www.zoframa.com.ec;
www.zofraport.com.ec;
www.corpaq.com.ec;
www.metrozona.com;
www.taasa.aero.com

Ubicación Geográfica de las Zonas Francas

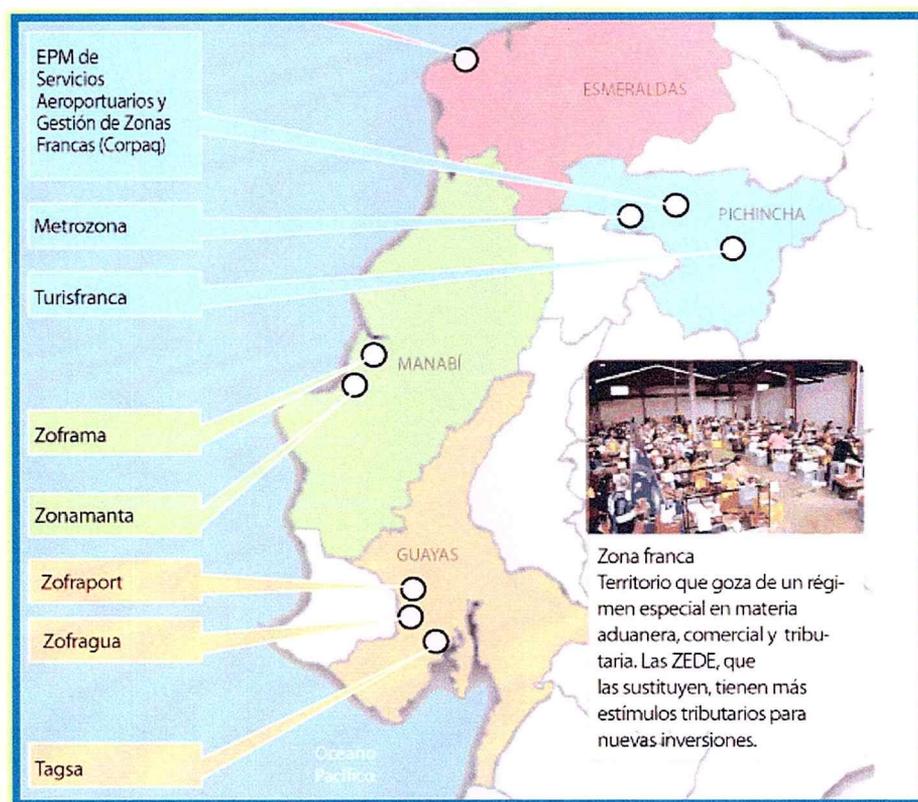


Imagen: www.gplogistics.com

1.2. Misión

Abastecer de forma oportuna y eficazmente, con los mejores lubricantes y materiales para barcos de bandera nacional que sean requeridos por los Usuarios de la Zona Franca, brindando soporte técnico y rapidez en su entrega.

1.3. Visión

Llegar a brindar un servicio al mercado de barcos extranjeros, manteniendo el abastecimiento continuo, ampliando la gama de productos y servicios, garantizando la calidad de los mismos.

1.4. Valores

Profesionalismo:

Responsabilidad, seriedad, constancia, involucramiento, entrega, dedicación y esmero de cada integrante del equipo de trabajo lo cual busca sumarse a la misión de la empresa.

Excelencia en el Logro de los Objetivos:

La “excelencia en el logro de objetivos” es un valor determinante que demanda calidad, esfuerzo y empeño para lograr resultados exitosos en el trabajo y por consiguiente, en la consecución de los objetivos.

Trabajo en Equipo:

Uno de los valores fundamentales es el trabajo en equipo ya que así se dispone de oportunidades para aportar conocimientos y experiencias. El intercambio de ideas, opiniones, permitirá adquirir una visión más amplia para reconocer los diversos ángulos y matices de cada situación que se presente.

1.5. Cultura Empresarial

La empresa estará formada con personal proactivo y con iniciativa, orientado al servicio y cuidado del medio ambiente, incentivado a la capacitación continua, trabajando en equipo y cumpliendo los valores que representa la empresa.

1.6.Objetivo General

Abastecer oportunamente con lubricantes y materiales para barcos, a fin de garantizar que la operativa de los mismos esté asegurada, mediante la oportuna provisión de tales bienes de remplazo, de esta forma las operaciones no sufren retraso, ya que en el mismo punto de descarga de pesca, se obtiene los materiales necesarios y servicio técnico, sea para la próxima faena, como para reparaciones emergentes o previamente planificadas.

1.7.Objetivos Específicos

- Mantener una adquisición de lubricantes y materiales para barcos de las mejores marcas y estándares de calidad.
- Brindar asesoría Técnica de las características de los productos a distribuir.
- Cumplir con todos los requerimientos de los Usuarios antes de que arribe el barco, previo la dotación de un inventario.
- Aumentar la gama de productos y servicios en un plazo de 3 años

1.8. Análisis FODA



Elaborado por: Autores

Análisis Cuantitativo

Factores	%	Calificación	Total	Resumen
Rivalidad	5%	4	0,2	No existen competidores directos ya que pocas empresas se especializan en Zonas Francas por su complejidad y poco conocimiento para establecerse.
Amenaza de nuevos competidores	10%	6	0,6	Actualmente las empresas establecidas en Zonas Francas son limitadas ya que se acogen a una calificación de acuerdo a la actividad, pero se debe tomar en cuenta que cada vez los profesionales se especializan y se interesan en este tipo de zonas ya que se obtiene muchos beneficios y permite el desarrollo del comercio exterior.
Amenaza de sustitutos	15%	8	1,2	Las empresas importadoras de lubricantes y materiales para barcos ya establecidas serian la opción de nuestros clientes en caso de no cumplir sus expectativas, teniendo como diferencia que pagan un precio elevado con tal de cumplir las operaciones que realizan
Proveedores	20%	7	1,4	Contamos con una variedad de proveedores que comercializan lubricantes y materiales para barcos a nivel mundial, en caso de requerir diferentes materiales y mayores cantidades se buscara diferentes opciones de acuerdo a los mejores precios.
Clientes	10%	5	0,5	Nuestro mercado es exclusivo, por lo tanto los clientes son limitados pero con la diferencia que tienen un gran poder de adquisición de los materiales y servicios que estamos dispuestos a ofrecer
Concentración	15%	8	1,2	Existen una gran variedad de empresas importadoras que ya están establecidas que se dedican a la distribución y venta de materiales para barcos, teniendo como desventaja que pagan impuestos muy elevados aumentando sus costos y por lo tanto elevan los precios al momento de vender al cliente
Madurez	10%	5	0,5	Las zonas francas cada vez se desarrollan y se busca ampliarlas para permitir el crecimiento económico del país, impulsando el comercio internacional y la inversión nacional o extranjera, poco a poco las empresas buscan especializarse en este tipo de Régimen aduanero.
Poder de fuerza laboral	5%	5	0,25	El personal necesario para realizar la actividad será reducido pero con la experiencia suficiente y capacitación necesaria ya que en estas operaciones logísticas un colaborador puede realizar diferentes actividades dentro del proceso.
Impacto de variables externas	10%	4	0,4	Dependemos de las políticas gubernamentales ya que cuando suceden cambios de mandatarios se realizan cambios y regulaciones en los procedimientos aduaneros o de comercio exterior, además de las fuerzas de la naturaleza en variaciones climáticas que pueden provocar retrasos en la llegada de los materiales importados.
Resumen	100%		6,25	

Elaborado por: Autores

1.9. Factores Claves del Éxito

✓ Recurso Humano:

Uno de los principales factores es el contar con personal capacitado, profesional y con experiencia en el comercio exterior, dispuestos a disuadir por la mejor vía cualquier situación que pueda retrasar la oportuna satisfacción al cliente.

✓ Ubicación de la empresa:

Tal como se indicó inicialmente, siendo la Zona Franca donde se instalara la empresa un destino aduanero, y teniendo la particularidad de Marítima-Industrial, al pertenecer a este Régimen, estará dentro del mismo perímetro donde se encuentran los clientes, y así cumplir con las requisiciones lo más pronto posible, ya que se acogerá a uno de sus procesos como tal para la venta de nuestros productos.

✓ Conocimiento de las necesidades de nuestros clientes:

Se mantendrá la comunicación constante con los Usuarios, para que en un periodo pre-arribo de los buques ya se este preparado con todos los materiales a necesitar para reparar o cambiar. Adicionalmente, se realizara capacitación sobre el uso de las partes y piezas que requieran para ser utilizadas.

1.10. Análisis de la Industria y las 5 fuerzas de PORTER

• Poder de negociación de los compradores:

Es bajo ya que la empresa será la única instalada en la misma área para brindar los productos que necesiten, en una zona estratégica rodeada de empresas propias a la actividad de pesca; como naviera, industrialización de materia prima.

Tomando en cuenta que sus barcos necesitan de abastecerse de materiales y se busca obtener preferencia por los Usuarios, ya que reducirá sus costos y tiempo, evitando que deban trasladarse fuera de la Zona Franca para adquirirlos.

- **Poder de negociación de los Proveedores:**

Alto debido a que se creará una alianza estratégica con Shell España, Trenzados Careza S.L. y Santlik S.L., basándose en el volumen considerable que se comprará cada mes, llegando así a los mejores precios y con expectativas de que los pedidos sean más recurrentes.

Cabe indicar que se llegara a un acuerdo de pago con el proveedor:

50% del total de la compra, contra envío de B/L

50% Saldo al arribo de mercancía a puerto.

- **Amenaza de nuevos entrantes:**

Es baja por que existen pocas empresas que se especializan en lo que son las Zonas Francas, muchas veces por falta de conocimiento y estudios sobre los requisitos para acceder a esta oportunidad y por su complejidad, no existirán amenazas directas debido a que cada Usuario que se instala en las mismas debe ser acorde a la actividad que se desarrolla dentro de estas zonas, por ende líder en la venta de lubricantes y materiales para barcos.

- **Amenaza de productos sustitutivos:**

Los clientes podrían adquirir este servicio con las otras empresas importadoras fijadas en caso que no estén de acuerdo con los precios que se promocionen, pero la diferencia es un servicio completo y personalizado por lo que no tendrán que desplazarse de un lugar a otro para recibir una asesoría, mantenimiento, reparación o venta de repuesto, así como también el trámite de ingreso a la Zona Franca.

- **Rivalidad entre los competidores:**

La empresa gozara de una gran rentabilidad debido a que no existe una competencia directa al estar establecida en una zona donde no puede ingresar a comercializar cualquier empresa sin haber cumplido antes los rigurosos requisitos para su aceptación de poder ubicarse en un espacio de estas zonas, a la vez tendrá limitaciones con una competitividad muy regular ya que por estar exenta de impuestos en las importaciones hay cantidades determinadas y limitadas para comercializar por lo tanto se brindara servicios exclusivos con cartera de clientes.

CAPITULO II

ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1. Características del Mercado

La Zona Franca de Posorja ZOFRAPORT S.A. se encuentra ubicada a orillas del canal del El Morro, situado a 65 Km de la ciudad de Guayaquil, con un área de 134.000 hectáreas, Provincia del Guayas, a través de la importante infraestructura vial existente e integrado con el puerto de la ciudad de Guayaquil.

Dentro de la Zona Franca se encuentran ubicado tres grandes Usuarios, como son: SALICA DEL ECUADOR S.A., GUAYATUNA S.A., ECUANAUTICA S.A., ECOPACK S.A. Y ENLIT S.A. (dos últimos recientemente calificados), quienes realizan diferentes tipos de actividades logísticas, almacenamiento, reparación, proceso de producción; lo cual culmina en productos terminados derivados del atún para la exportación como lo son: Conservas, Lomos, ensaladas a diferentes partes del mundo; Italia, Argentina, Alemania, Brasil, etc.

Este proceso de industrialización de la pesca, que inicia en la extracción del pescado, proceso de producción y ventas, se da a lo largo del año sin que tenga un alto bajo ningún concepto; por lo tanto es a ellos a quienes se va a llegar, mediante el aprovisionamiento en la parte de la flota.

2.2 Estructura de Mercado

El mercado está estructurado dentro de la Zona Franca mediante los Usuarios activos, los cuales se detalla a continuación.

✓ SALICA DEL ECUADOR S.A.

Actividad industrial en todas sus fases especialmente en procesamiento o transformación de productos derivados de la pesca.

✓ GUAYATUNA S.A.

Actividad pesquera industrial internacional en todas sus fases incluidas a la descarga, clasificación, almacenamiento, refrigerado, contenerización y entrega de pescado para procesamiento y exportación.

Construcción y reparación de redes, mantenimiento y reparación de pertrechos de pesca, equipos electrónicos, maquinarias, motores y granallado de casco.

✓ ECUANAUTICA S.A.

Prestación de servicios vinculados con las actividades de comercio internacional de la Zona Franca; destinado a gestionar la obtención permisos y licencias necesarias para el arribo y zarpe de los barcos así como informar a las autoridades competentes del tipo de operaciones a desarrollarse, tiempo de estadía, conformación de la tripulación y más detalles operativos; facilitando el respectivo levantamiento documental e inspecciones que las autoridades competentes realicen en ejercicio de sus atribuciones tanto a la nave como a la carga.; sin dejar de lado el avituallamiento, materiales menores para embarcaciones y tripulación.

✓ **ECOPACK S.A.**

Recientemente calificado como operador, se dedicara a industrialización y comercialización de cartón en todas sus presentaciones y fases, especialmente en la de proveer los cartones en los que se exportan las conservas.

✓ **ENLIT S.A.**

Recientemente calificado como operador, realizara industrialización de envases, tapas de latas, quienes proveerán las latas para los envases con sus respectivas tapas en las que se exportaran las conservas de atún.

✓ **NIRSA S.A.**

Dedicada a la elaboración y producción de sardinas, atún, camarones, aceite y harina de pescado para el consumo humano.

Cuenta con su propia flota pesquera, con más de 50 años de experiencia en el mercado, por lo cual a logrado posicionarse como uno de los principales exportadores de conservas a nivel mundial, se destaca en el medio por su impresionante y completa planta de producción ubicada en Posorja,

2.3 Mercado Objetivo:

Dentro de ZOFRAPORT se pudo segmentar el mercado mediante los diferentes Usuarios ya calificados, el mercado objetivo sería GUAYATUNA S.A, debido a que su proceso industrial es posible mediante la utilización de una cantidad de materiales como; Boyas, hilos, paños, pinturas, cuerdas, cableado, lubricantes y demás artículos propios de la actividad que esta genera mediante los barcos que administra.

2.4. Análisis de la demanda: Encuestas y Estadísticas

Se ha realizado un análisis de la demanda mediante el cronograma de arribo de cada barco, lo cual en términos generales se realiza mensualmente hasta el mes de noviembre de cada año, ya que en el mes de diciembre se dirigen a Perú para reparaciones a altos niveles.

Los barcos nacionales, quienes serán los principales consumidores son: Guayatuna Uno, Guayatuna Dos, Panamá Tuna, los cuales se encuentran en faena de pesca durante 3 meses máximo por las costas del Océano Pacífico.

Esta flota de barcos se aprovisiona de todo tipo de lubricantes para la parte motriz, materiales como paños, hilos, cuerdas, boyas, para armar plantados los cuales son un instrumento fundamental en la faena de pesca, así como también alimentos, avituallamiento para tripulación.

A continuación se detalla la afluencia del arribo de dichos barcos, lo cual nos indicaría la continuidad con la que tendríamos que estar previstos para prestar un aprovisionamiento oportuno:

Arribo de Barcos Nacionales				
2011				
MES	Guayatuna Uno	Guayatuna Dos	Panama Tuna	TOTAL
Enero	1	0	1	2
Febrero	0	1	0	1
Marzo	1	1	1	3
Abril	1	0	1	2
Mayo	0	1	0	1
Junio	1	0	0	1
Julio	1	1	1	3
Agosto	1	1	1	3
Septiembre	1	0	0	1
Octubre	0	0	0	0
Noviembre	0	1	0	1
Diciembre	0	0	0	0
Total	7	6	5	18

Fuente: Ing. Juan Arias, Jefe de Operaciones, Guayatuna S.A



Fuente: Ing. Juan Arias, Jefe de Operaciones
Guayatuna S.A.

2.5. Análisis de la oferta: Empresa y sus Competidores

Al momento no hay competencia directa en los productos, debido a que:

- ✓ **Shell Ecuador**, no distribuye lubricantes, grasas ni aceites para motores de barcos, debido al costo que implica la importación, adicionalmente la mayoría de los barcos en la ruta del Pacífico se abastecen en Panamá, por lo tanto nosotros realizaremos la importación directa desde España.
- ✓ **Paños, Hilos y Cuerdas (Componentes de Red)**, estos materiales que sirven para la elaboración de redes y plantados, son distribuidos en el mercado local con un alto precio debido al costo de importación, por lo tanto se realizará la compra directamente al proveedor en España que es Trenzados Careza S.L., debido a que al pertenecer al régimen de Zonas Francas se exonera en el pago de impuestos.

- ✓ El mismo caso se presenta en el caso de las Boyas, ya que estas son distribuidas en el mercado local por Linksat Solution S.A., quienes al importar encarecen sus precios, a diferencia que se importaría a régimen de Zona Franca, lo cual da un plus, ya que es el mismo producto por un costo más bajo que la competencia.

2.6. Plan de Marketing

Guayatuna S.A. sería el mercado meta, quienes son los responsables de facilitar todo el soporte para la descarga de pescado, así como avituallamiento y abasteciendo de un sin número de materiales, lubricantes y demás productos para la faena de pesca en altamar.

Se ha realizado una consulta directamente a la Lcda. Narcisa Núñez, responsable de abastecimiento de la flota de barcos de Guayatuna, quien ha realizado un inventario anual de los requerimientos de los antes mencionados barcos en cuanto a lubricantes y materiales; lo cual ha ayudado a realizar un promedio de productos mensuales que serán requeridos al momento del arribo de cada barco.



Abastecimiento Barcos de Bandera Nacional
Generado por: Lcda. Narcisa Nuñez
Tipo: Lubricantes
Periodo: Enero-Noviembre/11

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	UM
GADINIA OIL 40	75240	LTS
ARGINA T-40	39083	LTS
TELLUS S2 V32	7524	LTS
TELLUS OIL T 68	836	LTS
TELLUS OIL T 32	3344	LTS
GADUS S2 V100	576	LTS
GADINIA OIL 30	4180	LTS
TURBO OIL T-68 (NF)	836	LTS
ALVANIA RL-3	640	LTS
TELLUS S2 V 68	5852	LTS
OMALA S2 G 320	1672	LTS

Fuente: Lcda. Narcisa Nuñez, Abastecimiento Guayatuna S.A.



Abastecimiento Barcos de Bandera Nacional

Generado por: Lcda. Narcisca Nuñez

Tipo: Plantados

Periodo: Enero-Noviembre/11

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Tipo pto	CANTIDAD	UM
PAÑO NY. NE. Nº: 66; M: 90MM.	Paños	1427	UND
PAÑO NY. NE. Nº: 168; M: 90MM.	Paños	1477	UND
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-400; M: 20	Paños	10210	UND
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-600; M: 17	Paños	2372	UND
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-400; M: 10	Paños	693	UND
HILO NY. BL. Nº: 24	Hilos	44	UND
HILO NY. RJ. Nº: 24	Hilos	44	UND
HILO NY. NE. Nº: 84	Hilos	242	UND
HILO NY. NE Nº: 120	Hilos	246	UND
HILO NY. NE. Nº: 132	Hilos	260	UND
HILO NY. NE. Nº: 168	Hilos	257	UND
HILO NY. NE. Nº: 300	Hilos	297	UND
HILO NY. NE. Nº: 360	Hilos	276	UND
HILO PE. VJ. Nº: 4.00 MM.	Hilos	25	UND
CUERDAS NY. AT. BL. 26MM. 3C. 2	Cuerdas	930	UND
CUERDAS NY. AT. BL. 40MM. 3C. 2	Cuerdas	2111	UND
CUERDAS PE. GR. 10MM. 3C. 200MT	Cuerdas	55	UND
CUERDAS PE. GR. 14MM. 3C. 200MT	Cuerdas	115	UND
CUERDAS PE. GR. 16MM. 3C. 200MT	Cuerdas	140	UND
CUERDAS PE. GR. 18MM. 3C. 200MT	Cuerdas	194	UND
SATLINK ELB3000 DSL BOYA SOUNDE	Boyas	415	UND

Fuente: Lcda. Narcisca Nuñez. Abastecimiento Guayatuna S.A.

2.7.Estrategias de Marketing:

Precio, Producto, Promoción y Plaza

- **Precio:**El precio de los productos marca la diferencia, ya que en el mismo están incluidos los gastos de importación, adicional se ofrecerá crédito a los clientes por pago anticipado y se harán descuentos según el volumen de productos adquiridos.

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

LISTA DE PRECIOS		
PRODUCTO	TIPO	Precio de Venta
GADINIA OIL 40	Aceites y Lubricantes	1.68
ARGINA T-40	Aceites y Lubricantes	1.84
TELLUS S2 V32	Aceites y Lubricantes	2.24
TELLUS OIL T 68	Aceites y Lubricantes	2.24
TELLUS OIL T 32	Aceites y Lubricantes	2.24
GADUS S2 V100	Aceites y Lubricantes	3.05
GADINIA OIL 30	Aceites y Lubricantes	1.56
LTS. TURBO OIL T-68 (NF)	Aceites y Lubricantes	2.89
ALVANIA RL-3	Aceites y Lubricantes	6.48
TELLUS S2 V 68	Aceites y Lubricantes	2.24
OMALA S2 G 320	Aceites y Lubricantes	3.21
PAÑO NY. NE. Nº: 66; M: 90MM. 100 MA*90 MT.	Paños	7.25
PAÑO NY. NE. Nº: 168; M: 90MM. 100 MA*90MT.	Paños	8.13
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-400; M: 203MM. 99MA*220MT.	Paños	7.75
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-600; M: 170 MM. 30MA*220MT.	Paños	8.50
PAÑO NY. NE. Nº: CYR-400; M: 101MM. 199MA*220MT.	Paños	7.75
HILO NY. BL. Nº: 24	Hilos	5.50
HILO NY. RJ. Nº: 24	Hilos	5.50
HILO NY. NE. Nº: 84	Hilos	351.13
HILO NY. NE Nº: 120	Hilos	6.50
HILO NY. NE. Nº: 132	Hilos	6.65
HILO NY. NE. Nº: 168	Hilos	7.21
HILO NY. NE. Nº: 300	Hilos	9.88
HILO NY. NE. Nº: 360	Hilos	9.95
HILO PE. VJ. Nº: 4.00 MM.	Hilos	5.25
CUERDAS NY. AT. BL. 26MM. 3C. 200MTS. (S-T)	Cuerdas	5.75
CUERDAS NY. AT. BL. 40MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	6.38
CUERDAS PE. GR. 10MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	48.00
CUERDAS PE. GR. 14MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	92.00
CUERDAS PE. GR. 16MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	112.00
CUERDAS PE. GR. 18MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	152.00
SATLINK ELB3000 DSL BOYA SOUNDER	Boyas	1,031.25

Elaborado por: Autores

- **Producto:** se ha dividido en 2 Grupos:

Anexo 1: Detalle de Productos a Importar

1. Lubricantes: Como su nombre lo indica, en este grupo se ha clasificado en aceites y grasas para las partes motriz del barco como son hidráulicas o rodamientos, etc.:

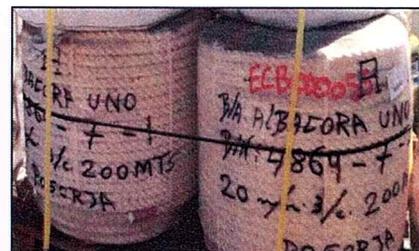


*Imagen: Descarga de Lubricantes y Aceites
Fuente Lcdo. Juan Vera, Supervisor de Operaciones, Zofraport S.A.*

2. Materiales; Dentro de esta línea se encuentran los: Paños, Hilos, Cuerdas y Boyas; los cuales son destinados para armar los denominados “objetos”; sirven para indicar al barco la cantidad de peces que se encuentran cerca de ellos:



Fotografía 1: Descarga de Hilos



Fotografía 2: Descarga de Cuerdas



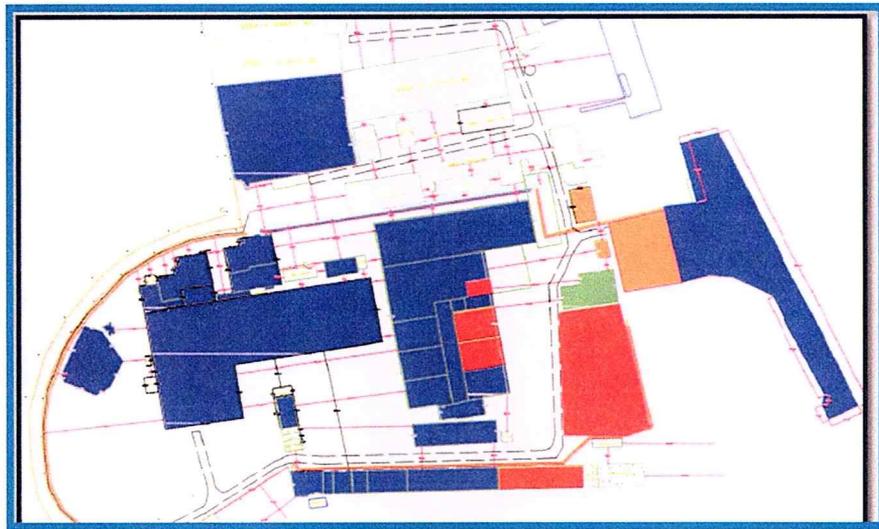
Fotografía 3: Plantados



Fotografía 4: Boyas

Fuente de Fotografías 1-4: Lcdo. Juan Vera, Supervisor de Operaciones, Zofraport S.A.

- **Plaza:** Ubicada en un espacio estratégico en la zona franca cerca de los clientes en la misma área para reducir el tiempo de entrega y las oficinas donde se realizarán las operaciones logísticas será un contenedor totalmente equipado con la tecnología necesaria brindado por ZOFRAPORT.



Salica del Ecuador	■
Guayatuna S.A.	■
Ecuanautica S.A.	■
Shipping Materials S.A.	■

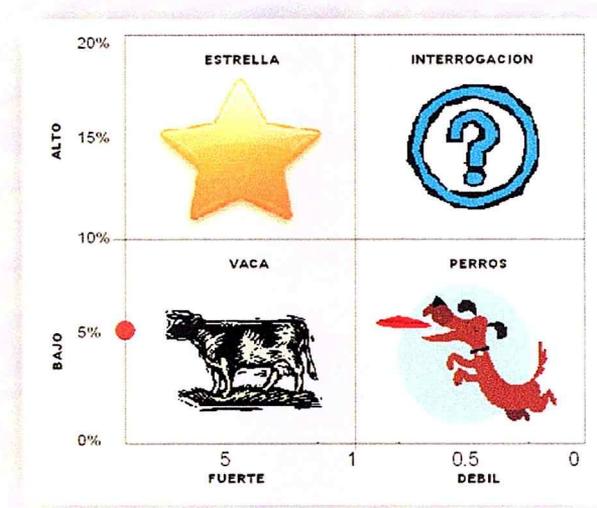
Plano Ubicación de Usuarios

Fuente: Ing. Paquita Cucalón, Gerente General, Zofraport S.A.

- **Promoción:** Debido a que se está dirigido a un mercado exclusivo, el servicio se dará a conocer mediante e-mails masivos y corporativos ya que los diferentes operadores de comercio exterior trabajan en conjunto a través de correo electrónicos.

Otra de las estrategias será ofrecer un servicio de entrega a tiempo, el mismo que será garantizado con un descuento considerable en los costos finales si este no se cumple.

2.8. Matriz BCG



Elaborado por: Autores

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{\text{Ventas año 2} - \text{Ventas año 1}}{\text{Ventas año 1}} * 100$$

$$\text{TC} = \frac{1.035.255,43 - 985.957,55}{985.957,55} * 100 = 5\%$$

De acuerdo al estado de resultados proyectado de las ventas para el año 2012 y 2013 hay una tasa de crecimiento del 5% que quiere decir que las ventas aumentan con ese porcentaje en cuanto al año anterior, lo cual ubica en un estimado de la matriz BCG categoría vaca como podemos visualizar en el grafico.

Debemos tomar en cuenta que no existen competidores directos y por eso podemos observar una participación fuerte en el mercado al cual esta dirigido siendo único en el servicio, algunas de las estrategias que se utilizara en esta matriz, será tratar de defender la participación en el mercado teniendo el liderazgo y reforzar la lealtad de los clientes, se deberá invertir para poder ofrecer regalos, descuentos en compras que realicen anticipadamente o brindando un valor añadido al servicio dado.

CAPITULO III

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. Constitución del Negocio



Logo de Compañía

Elaborado por: Autores

SHIPPING MATERIALS S.A. es una Sociedad Anónima con un capital suscrito de \$800.00, que se constituye como una empresa comercializadora de lubricantes y materiales para barcos, la cual cuenta con dos socios: Luisana Camba Aroca y Cesar Hidalgo Franco, quienes realizarán aportaciones \$15.000.00 cada uno.

La misma que cumpliría con todos y cada uno de los requisitos para ser calificada como Usuario de la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A., la cual se encuentra ubicada en la Parroquia Posorja, Cantón Guayaquil; y a su vez se adaptará a todos y cada uno de los procesos de control; administrativo, aduanero, industrial y ambiental que se desarrollan en dicha Zona.

La actividad específica que realizará de la importación y comercialización de lubricantes y paños, cuerdas, hilos, boyas, materiales requeridos por la actividad pesquera, específicamente para los barcos nacionales que arriben a la Zona Franca, previa la dotación de un inventario de requerimientos por parte del cliente.

Capital Social \$ 30.000,00		
INVERSIONISTA	Capital Social	% PARTICIPACION
Luisana Camba Aroca	\$ 15,000.00	50%
Cesar Hidalgo Franco	\$ 15,000.00	50%
	\$ 30,000.00	100%

Elaborado por: Autores

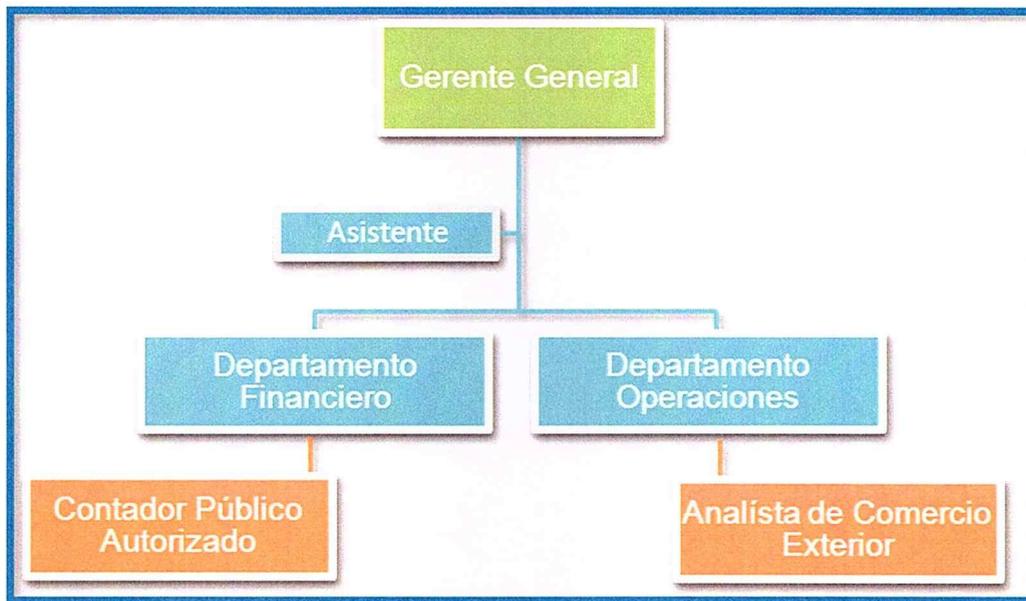
Página 22

Anexo 2: Registro Oficial 450, 17 Mayo/2011

Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo de la Inversión y de los Mecanismos e instrumentos de Fomento Productivo, Establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Capítulo II: Requisitos Generales para Calificación de Operadores de ZEDE, Art. 48

3.2. Organigrama



Elaborado por: Autores

3.3. Funciones

Gerente General

- ✓ Planificación estratégica ventas mensuales y anuales a los barcos.
- ✓ Dirección de las políticas internas de la empresa.
- ✓ Revisión Estados Financieros.
- ✓ Revisión y firma de las facturas emitidas a clientes.

- ✓ Aprobación de pago de factura a proveedores nacionales e internacionales.

Asistente Administrativa

- ✓ Recepción de llamadas
- ✓ Elaboración de Informes y cartas
- ✓ Solicitud de Cotizaciones
- ✓ Control de Suministros de Oficina

Elaboración de solicitudes mediante el sistema ZOFRASOFT para el de ingreso de personas y suministros.

Analista de Comercio Exterior

- ✓ Contacto con proveedor internacional y envío de órdenes de compra
- ✓ Coordinación con Agente de Aduanas para desaduanización de mercancía.
- ✓ Elaboración de solicitud de ingreso de la mercancía mediante sistema ZOFRASOFT.
- ✓ Entrega de Mercancía en bodega de Usuario.
- ✓ Control de inventarios mediante sistema integrado.

Contador

- ✓ Elaboración de Estados Financieros
- ✓ Certificación de Planillas para pago de Impuestos
- ✓ Emisión de Facturas a clientes
- ✓ Certificación de cancelación de facturas a proveedores.
- ✓ Elaboración de roles empleados mediante sistema de Nomina
- ✓ Manejo de Sistema Contable

3.4 Cadena de Valor y Operaciones

Se enfoca en la identificación de procesos y operaciones que aportan a la empresa SHIPPING MATERIALS S.A., hasta realizar y finalizar la entrega de los materiales para barcos a nuestros clientes.

Se describe todas las operaciones logísticas y estrategias utilizadas para ser competitivos, disminuir costos y a la vez ser eficientes con los recursos disponibles.

ACTIVIDADES PRIMARIAS

✚ Logística interna

El proceso logístico empieza desde la solicitud que se realiza al proveedor de materiales, que se encuentra establecido en el exterior con el cual se estará aliado para reducir costos ya sea impulsando y promocionando la marca hacia los clientes, los pedidos serán realizados conforme los necesiten, mediante un inventario anticipado con 20 días de lo que requiere hasta la fecha.

Operaciones

Se realizara la Solicitud de Ingreso al administrador mediante el Sistema ZOFRASOFT, el cual una vez autorizado se podrá realizar el ingreso de la mercancía.

En cuanto la mercancía se encuentre en la Zona Franca será destinada al Cliente que se encuentra dentro del mismo perímetro, quien se encarga de la descarga de la mercancía, cumpliendo con la presencia de un Supervisor de Operaciones de ZOFRAPORT, un Delegado de la Unidad de Vigilancia Aduanera, y Personal de Bodega de GUAYATUNA S.A. y el Analista de Comercio Exterior de SHIPPING MATERIALS S.A.

La mercancía al momento del arribo a puerto o aeropuerto, se indica al Cliente con 10 días de anticipación para que esté preparado con área de Bodega y personal de estiba.

Logística externa

El Departamento de Operaciones, mantendrá una comunicación directa con el Agente de Aduanas en cuanto a la desaduanización de la carga, así como también la coordinación de la Custodia y transporte que incurre el traslado de la mercancía desde puerto a Zona Franca.

Mercadotecnia y ventas

La empresa utilizara una publicidad estratégica mediante mails empresariales en todo el sector de comercio exterior, ya que todos los operadores en esta área trabajan en conjunto como consolidadoras de carga que dan servicio de transporte a los importadores desde el exterior.

Operadores logísticos que realizan el proceso ya sea al arribo de la carga o embarque de la misma, agentes de aduana que permiten cumplir las formalidades aduaneras que se deben realizar para importar mercadería, empresas navieras y aerolíneas de carga cada uno se relaciona con el desarrollo del comercio.

Servicio

SHIPPING MATERIALS S.A. comercializa, abastece de materiales y lubricantes para barcos principalmente dirigidos a empresas que se encuentran ubicadas en la zona franca de Posorja, dando una solución en sus operaciones de logística y reducción de costos, ofreciendo un servicio personalizado al cliente manejando inventarios anticipados de los pedidos para entregarlos en el momento oportuno.

ACTIVIDADES DE APOYO

Abastecimiento

El analista de comercio exterior será el encargado de realizar y coordinar todos los procedimientos en cuanto al abastecimiento de los materiales requeridos por el cliente, desde el contacto con los proveedores en el exterior, contacto con navieras o agencias de carga en cuanto al transporte, el riguroso proceso que se debe realizar en aduana para desaduanizar la mercadería hasta la entrega física de los materiales en el almacén de nuestros clientes en la zona de desarrollo.

Desarrollo de tecnología

Las operaciones logísticas y de comercio exterior cada vez tienen nuevos avances tecnológicos, en cuanto el transporte de la carga y sistemas informáticos utilizados para dar seguimiento de las mercaderías importadas una vez que sale del exterior hasta el arribo de la misma, además del sistema que maneja la aduana para poder cumplir con formalidades al momento de desaduanizar nuestras mercaderías “ECUAPASS”, es por eso que el personal estará y tendrá una capacitación constante cuando hayan cambios o nuevos sistemas a implementar para dar el uso correcto y eficiente, a través de seminarios realizando la inversión necesaria por cada empleado.

Administración de Recursos Humanos

Se contratará directamente a personal en las áreas: Administrativas, Financieras, y Operacional, quienes serán seleccionados por su experiencia en el campo del perfil a ocupar, sin dejar de resaltar que en cualquiera de las áreas sus características principales deben ser, proactividad, predisposición, aporte con nuevas ideas, trabajo bajo presión y sentido de pertenencia con la compañía.

El recurso humano es lo más importante ya que se enfocará en su capacitación constante y mejora continua brindando seminarios de comercio exterior y normativa legal para que puedan aplicar en la práctica, todo el personal deberá conocer todas las operaciones a realizar ya que si existe la ausencia de uno, otro podrá reemplazarlo temporalmente previo a la supervisión del jefe superior.

Infraestructura de la empresa

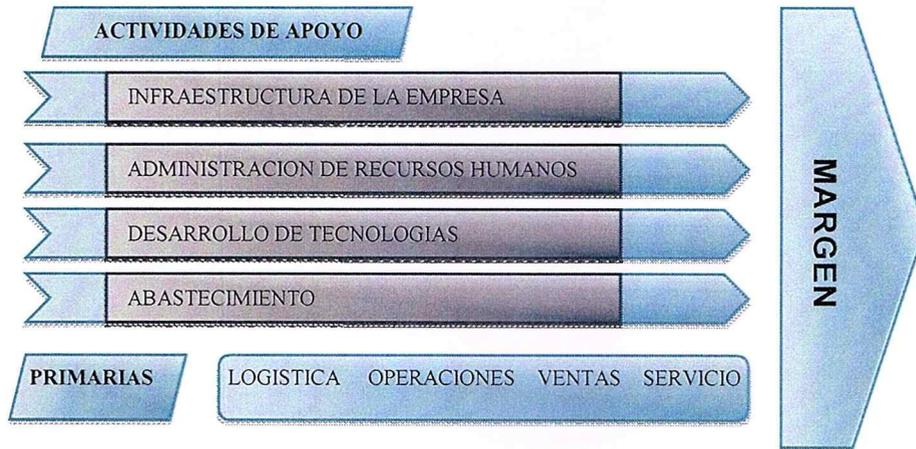
La infraestructura organizacional de SHIPPING MATERIAS S.A. está conformada de la siguiente manera:

- **Gerente General**, estará a cargo y al tanto de todas las operaciones que realiza la empresa en carácter de representante, manejando políticas y toma de decisiones a nivel macro.
- **Asistente administrativa**, colaborara en la atención que se realiza al cliente cuando tenga peticiones o inquietudes sobre el servicio, además de diferentes funciones administrativas y operativas dado los casos que se presenten.
- **Analista de Comercio Exterior**, quien es un factor clave en nuestra la empresa para que se realice la entrega de los materiales al cliente justo a tiempo y debe tener el suficiente conocimiento en la rama de comercio exterior para sea ágil en resolver problemas e inconvenientes que se puedan suscitar durante el proceso de aduana o traslado de las cargas.
- **Contador**, quien estará a cargo de todos los estados financieros y de todo el proceso de facturación a clientes y proveedores.

Estructura de la Empresa

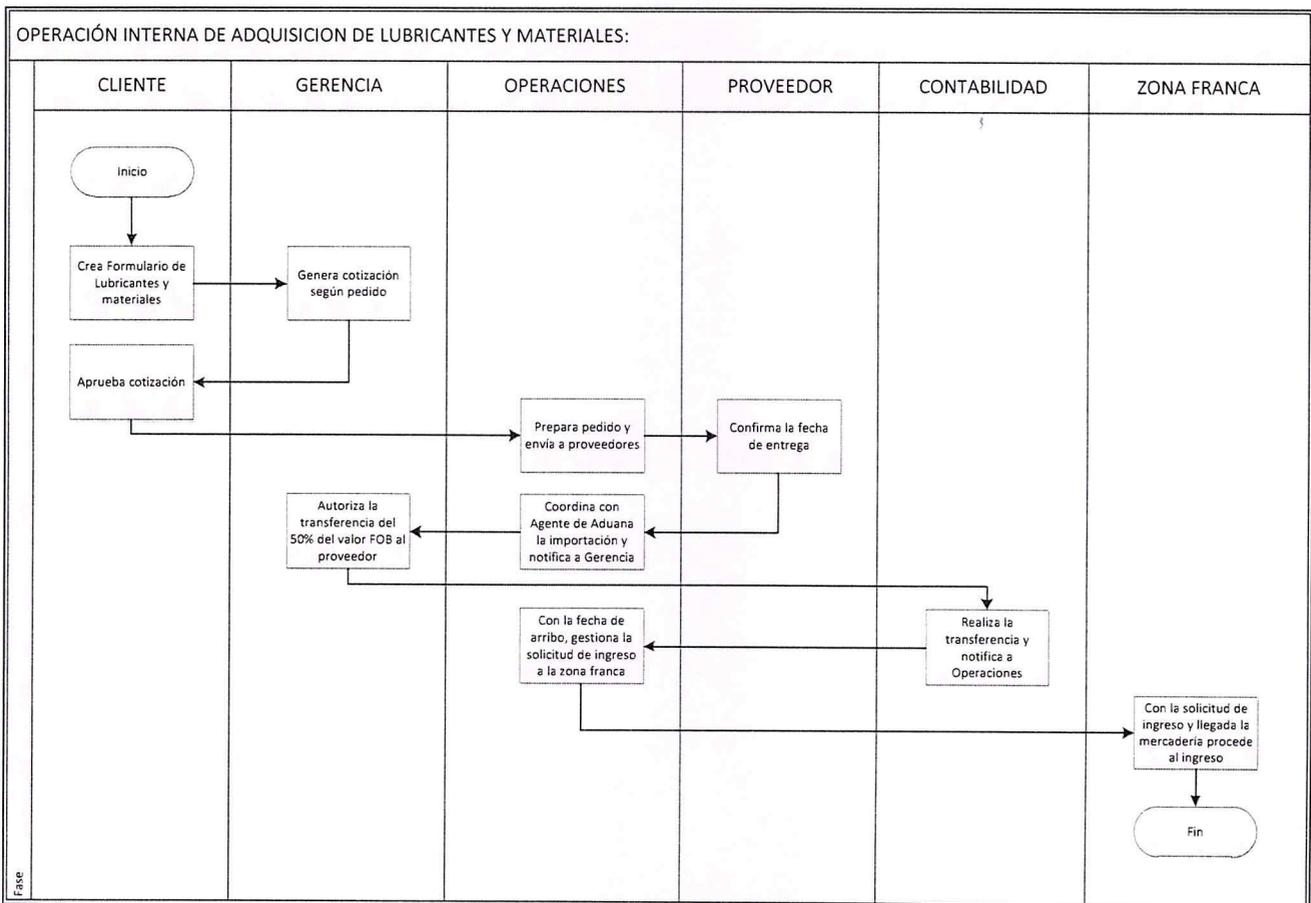
En cuanto a la estructura física de SHIPPING MATERIALS S.A. se utilizará un contenedor-oficina proporcionado por la Zona Franca como uno de sus servicios, tanto como alquiler de espacio y la cual reduce eficientemente los costos ya que la construcción de una oficina puede llevar a duplicar el gasto de muchos materiales que se emplean, personal que debe contratarse para que se pueda realizar y tiempo importante que perderíamos para iniciar las operaciones, además la utilización de este tipo de instalaciones beneficia de manera importante al medio ambiente ya que se está reciclando contenedores que fueron utilizados anteriormente para transportar cargas y ya no son útiles para este propósito.

Gráfico de Cadena de Valores y Operaciones de SHIPPING MATERIALS S.A.



Elaborado por: Autores

3.5. Diagrama del Servicio u Operación



Elaborado por: Autores

1. Se creará una plantilla llamada, FORMULARIO DE REQUISICIÓN DE LUBRICANTES Y MATERIALES, el mismo que será utilizado por el cliente cada vez que tenga un pedido y deberá enviarlo vía mail al área de Gerencia General

Anexo 3: Plantilla de Requisición de Lubricantes y Materiales formato XML

2. Gerencia General responde mediante la misma vía, con una plantilla denominada **COTIZACION**, donde se detalla: Fecha de requisición, Fecha de entrega, Solicitante, Empresa, Tipo, Descripción, Unidad, Cantidad y precio.

Anexo 4: Plantilla de Cotización

3. Una vez que Gerencia General recibe la aprobación, por la misma vía, esta es enviada al Dpto. de Operaciones.

4. Departamento de Operaciones envía el pedido a los diferentes Proveedores, mediante una Nota de Pedido a Shell España, Satlink S.L. y Trenzados Careza.

5. Proveedor confirma fecha de envío de la mercancía a Dpto. de Operaciones

6. Dpto. de Operaciones coordina servicio de Agente de Aduanas, para la consolidación y gestión de la Importación.

7. Dpto. Contable previo autorización de Gerencia General Se realiza transferencia del 50% del valor FOB de la mercancía a los proveedores, previa recepción de BL.

8. Estimada la fecha de arribo, y con la documentación de la Importación a Zona Franca, Dpto. de Operaciones gestiona la solicitud en Sistema ZOFRAPORT, Ingreso de Insumos y Pertrechos de la Mercancía previo 1 día de su llegada a Zona Franca.

9. Por parte de Zona Franca se recibe autorización de la Solicitud Ingreso de Insumos y Pertrechos de Mercancías de Origen extranjero, para su posterior ingreso.

Anexo 5: Formato de Solicitud de Ingreso de Insumos y Pertrechos provenientes del Exterior.

*Fuente: Lcdo. Juan Vera, Supervisor de Operaciones
Zofraport S.A.*

10. Al momento que la mercancía ha pasado la garita de ingreso en Zona Franca se realiza inmediatamente el trámite “*Venta o Traspaso de mercancías y Equipos O Servicios entre Usuarios de una Zona Franca*”, ante lo cual el Personal Operativo Zona Franca nos dará una Capacitación integra para la correcta aplicación del mismo, así como también los documentos que deben adjuntarse.

Anexo 6: Formato de Solicitud Venta o Traspaso de mercancías y Equipos O Servicios entre Usuarios de una Zona Franca.

Anexo 7: Manual de Procedimiento “Venta o Traspaso de mercancías y Equipos O Servicios entre Usuarios de una Zona Franca”, Expedido por ZOFRAPORT S.A., Septiembre 2011.

3.6. Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente.

Se realizara y financiara campañas de concientización de pesca artesanal sobre el cuidado que se debe tener al realizar este tipo de actividades, en conjunto con el Ministerio de Ambiente, las mismas que se llevarán a cabo en escuelas, colegios y Junta Parroquial de Posorja, con el fin de preservar la vida marina y las consecuencias que podrían pasar al momento de ejercerla de una manera inadecuada.

Además, se constataráa través del personal que los materiales y lubricantes que serán entregados en las bodegas del cliente esténdebidamente acondicionadas, para que al momento de su almacenamiento no causen algún tipo de contaminación.

En caso de que se ocasione algún derrame de los mismos, dar a conocer que procedimientos se debe realizar para controlarlo, así como los Procedimientos de Seguridad, Higiene y manejo ambiental ya previstos dentro del Plan de Manejo Ambiental de ZOFRAPORT S.A.

CAPITULO IV

INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1. Determinación do recursos

SHIPPING MATERIALS S.A., al momento de Calificarse como Operador de Zona Franca, contará con una Compañía legalmente constituida, estructurada por el recurso humano suficiente y eficaz, así como también con el dinero necesario para realizar la primera importación de los productos a distribuir.

4.2. Localización geográfica

SHIPPING MATERIALS S.A., se encontrará Ubicada dentro de la Zona Franca, ZOFRAPORT S.A., que se encuentra a orillas del canal del Morro, situado a 65 Km de la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas.

Según Registro Oficial No. 210, del Jueves 13 de Noviembre del 2003, “Decreta: Art. 1 Otorgar a la Empresa Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A. domiciliada en la parroquia Posorja, Cantón Guayaquil, provincia del Guayas, la concesión y operación del establecimiento de una zona franca en la cual se establecerán empresas vinculadas con la actividad pesquera: Industriales, comerciales y de servicios internacionales”.

Toma aérea ZOFRAPORT S.A.



Ingreso a ZOFRAPORT .S.A



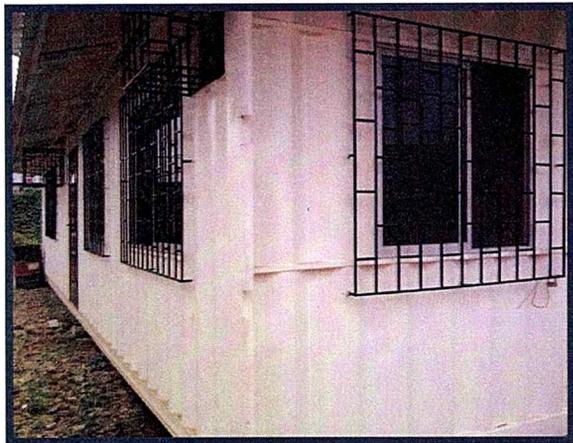
Fuente: Luisana Camba Aroca, Coordinadora
Gestión y Control de Operaciones Aduaneras, Zofraport S.A.

Las operaciones se realizarán en un denominado contenedor-oficina, proporcionado por la Zona Franca como uno de sus servicios de alquiler de espacios y oficinas, la misma que tiene las siguientes características:

- Puerta metálica decorativa con solera:
- Baños internos con puerta de aluminio y extractor (Hombre/Mujer)
- Revestimiento con Gypsum y foamantitérmico
- Piso de cerámica
- 5 ventanas aluminio, vidrio, rejas y soleras
- 8 tomas eléctricas 110v
- 1 aire acondicionado nuevo Samsung 12000btu
- Tumbado aluminio y paneles de yeso
- Pintura lavable interior
- Pintura antioxidante exterior
- Panel breaker 4-8

Oficina-Contenedor

Exterior



Interior



Fuente: Ing. Paquita Cucalón, Gerente General Zofraport S.A.

4.3. Inversión Inicial

SHIPPING MATERIALS S.A. contará con una inversión inicial de \$37,93.74, que consiste en la compra de muebles y equipos de oficina y computación para 4 puestos administrativos, cabe indicar que entre los equipos de computación, así como también contará con un Software que cuenta con módulos; contable, Inventario y Nomina; los cuales serán sustentados por el aporte de los socios, así como también realizará un préstamo bancario, lo cual se detallará en el siguiente punto:

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

INVERSIÓN INICIAL			
CAPITAL SOCIAL			
Inversionistas		Capital Social	% Participación
Luisana Camba Aroca		\$ 15,000.00	\$ 0.50
Cesar Hidalgo Franco		\$ 15,000.00	\$ 0.50
Total		\$30,000.00	100%
MUEBLES Y ENSERES			
Cantidad	Muebles y Enseres	Precio Unitario	Total
4	Sillas Secretaria con brazos Pilot	\$ 60.00	\$ 240.00
4	Credenzas metalicas	\$ 200.00	\$ 800.00
4	Escritorios	\$ 250.00	\$ 1,000.00
4	Arturitos	\$ 100.00	\$ 400.00
4	Sillas de espera grafiti	\$ 51.45	\$ 205.80
6	Divisiones cubiculos	\$ 109.00	\$ 654.00
Total		\$	3,299.80
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Cantidad	Equipos de Computacion	Precio Unitario	Total
2	Laptop IBM L420 7856-3XS	\$ 1,163.83	\$ 2,327.66
2	ThinkCenter M712 Desktop	\$ 400.00	\$ 800.00
4	Licencias Office 2010	\$ 62.50	\$ 250.00
2	Licencias Windows 7	\$ 180.00	\$ 360.00
1	Scanner Multifunción CANON C125	\$ 711.48	\$ 711.48
2	HP LaserJet M1536	\$ 167.50	\$ 335.00
1	Software Agenesis	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Total		\$	6,284.14
ÚTILES DE OFICINA			
Cantidad	Útiles	Precio Unitario	Total
4	Resmas de Papel	\$ 3.50	\$ 14.00
2	Toner Impresoras	\$ 55.00	\$ 110.00
4	Cajas de clips	\$ 0.25	\$ 1.00
20	Carpetas Manila	\$ 0.15	\$ 3.00
4	Scanner Multifunción Canon C125	\$ 0.15	\$ 0.60
4	Boligrados	\$ 0.25	\$ 1.00
Total		\$	129.60
CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA			
Detalle	Total		
Notarios	\$ 200.00		
Abogados	\$ 800.00		
Registro Mercantil	\$ 80.00		
Total	\$ 1,080.00		
INVERSIÓN TOTAL		\$37,493.74	

Elaboración: Autores

4.3.1. Financiamiento de la Inversión

Se realizará un préstamo de \$80.000 a la Corporación Financiera Nacional, institución que apoya este tipo de proyectos, con los siguientes parámetros:

Tasa de Interés Anual Fija:	10.50%
Plazo Mínimo:	2 años
Cuotas mensuales:	\$3.710,08

Dicho préstamo servirá para solventar el 85% de la primera importación, y de esta manera poder aperturar el crédito con los proveedores en el extranjero.

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Mes	Saldo Capital	Interés	Capital	Dividendo
1	\$ 80,000.00	\$ 700.00	\$ 3,010.08	\$ 3,710.08
2	\$ 76,989.92	\$ 673.66	\$ 3,036.42	\$ 3,710.08
3	\$ 73,953.50	\$ 647.09	\$ 3,062.99	\$ 3,710.08
4	\$ 70,890.50	\$ 620.29	\$ 3,089.79	\$ 3,710.08
5	\$ 67,800.71	\$ 593.26	\$ 3,116.83	\$ 3,710.08
6	\$ 64,683.89	\$ 565.98	\$ 3,144.10	\$ 3,710.08
7	\$ 61,539.79	\$ 538.47	\$ 3,171.61	\$ 3,710.08
8	\$ 58,368.18	\$ 510.72	\$ 3,199.36	\$ 3,710.08
9	\$ 55,168.82	\$ 482.73	\$ 3,227.36	\$ 3,710.08
10	\$ 51,941.46	\$ 454.49	\$ 3,255.60	\$ 3,710.08
11	\$ 48,685.86	\$ 426.00	\$ 3,284.08	\$ 3,710.08
12	\$ 45,401.78	\$ 397.27	\$ 3,312.82	\$ 3,710.08
13	\$ 42,088.96	\$ 368.28	\$ 3,341.80	\$ 3,710.08
14	\$ 38,747.16	\$ 339.04	\$ 3,371.05	\$ 3,710.08
15	\$ 35,376.11	\$ 309.54	\$ 3,400.54	\$ 3,710.08
16	\$ 31,975.57	\$ 279.79	\$ 3,430.30	\$ 3,710.08
17	\$ 28,545.27	\$ 249.77	\$ 3,460.31	\$ 3,710.08
18	\$ 25,084.96	\$ 219.49	\$ 3,490.59	\$ 3,710.08
19	\$ 21,594.37	\$ 188.95	\$ 3,521.13	\$ 3,710.08
20	\$ 18,073.24	\$ 158.14	\$ 3,551.94	\$ 3,710.08
21	\$ 14,521.30	\$ 127.06	\$ 3,583.02	\$ 3,710.08
22	\$ 10,938.27	\$ 95.71	\$ 3,614.37	\$ 3,710.08
23	\$ 7,323.90	\$ 64.08	\$ 3,646.00	\$ 3,710.08
24	\$ 3,677.90	\$ 32.18	\$ 3,677.90	\$ 3,710.08
		\$ 9,042.00	\$ 80,000.00	\$ 89,042.00

Elaboración: Autores

4.4. Estado Financiero Anual

Se detalla estructura del Balance Inicial:

Activos	\$ 30,000.00
Pasivos:	\$ -
Patrimonio:	\$ 30,000.00

Shipping Materials S.A.	
BALANCE INICIAL	
ACTIVOS	PASIVOS
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORTO PLAZO
Bancos	\$ 19,336.06
Inventarios	\$ -
	\$ 19,336.06
ACTIVO FIJOS	TOTAL PASIVO
Equipos de Computación	\$ -
Equipos de Oficina	\$ 6,284.14
	\$ 3,299.80
	\$ 9,583.94
ACTIVO DIFERIDO	PATRIMONIO
Gastos de Constitución	Aportacion Accionistas
	\$ 30,000.00
\$ 1,080.00	TOTAL PATRIMONIO
	\$ 30,000.00
TOTAL ACTIVOS	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO
\$ 30,000.00	\$ 30,000.00

Elaborado por: Autores

4.5. Presupuestos de Operación

4.5.1. Presupuestos de Gastos

A continuación el detalle de todos y cada uno de los gastos que se incurrirán para la operatividad de la compañía:

4.5.1.1. Presupuesto de Gastos Administrativos

Gastos Administrativos						
Detalle	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler de espacios	\$ 190.00	\$ 2,280.00	\$ 2,394.00	\$ 2,513.70	\$ 2,639.39	\$ 2,771.35
Emisión y alquiler de credenciales	\$ 2.92	\$ 35.00	\$ 36.75	\$ 38.59	\$ 40.52	\$ 42.54
Alicuotas por seguridad (0.703)	\$ 70.00	\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Operaciones de Básculas	\$ 6.00	\$ 72.00	\$ 75.60	\$ 79.38	\$ 83.35	\$ 87.52
Transmisión y Actualización de Solicitudes	\$ 22.50	\$ 270.00	\$ 283.50	\$ 297.68	\$ 312.56	\$ 328.19
Alquiler de ambulancias	\$ 60.00	\$ 720.00	\$ 756.00	\$ 793.80	\$ 833.49	\$ 875.16
Combustible	\$ 70.00	\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Internet	\$ 70.00	\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Teléfono fijo	\$ 20.00	\$ 240.00	\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72
Alicuota alquiler de Oficina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler de los m2	\$ 125.00	\$ 1,500.00	\$ 1,575.00	\$ 1,653.75	\$ 1,736.44	\$ 1,823.26
Energía			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agua			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos y tasas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Papelería y útiles de oficina	\$ 129.60	\$ 1,555.20	\$ 1,632.96	\$ 1,714.61	\$ 1,800.34	\$ 1,890.36
Teléfonos	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 416.75	\$ 437.58
Courrier	\$ 10.00	\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86
Celular Moviltalk	\$ 117.60	\$ 1,411.20	\$ 1,481.76	\$ 1,555.85	\$ 1,633.64	\$ 1,715.32
Total	\$ 923.62	\$ 11,083.40	\$ 11,637.57	\$ 12,219.45	\$ 12,830.42	\$ 13,471.94

Elaborado por: Autores

Cargo	Sueldo Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	\$ 1,876.50	\$ 22,518.00	\$ 23,643.90	\$ 24,826.10	\$ 24,885.20	\$ 26,129.46
Asistente Administrativa	\$ 701.98	\$ 8,423.80	\$ 8,844.99	\$ 9,287.24	\$ 9,309.35	\$ 9,774.82
Analista de Comercio Exterior	\$ 949.25	\$ 11,391.00	\$ 11,960.55	\$ 12,558.58	\$ 12,588.48	\$ 13,217.90
Contador	\$ 763.80	\$ 9,165.60	\$ 9,623.88	\$ 10,105.07	\$ 10,129.13	\$ 10,635.59
TOTAL SUELDOS		\$51,498.40	\$54,073.32	\$56,776.99	\$56,912.17	\$59,757.78

Cargo	Sueldo Mes	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Patronal	Aporte IESS	NETO A PAGAR
Gerente General	\$ 1,500.00	\$ 125.00	\$ 22.00	\$ 125.00	\$ 62.50	\$ 182.25	\$ 140.25	\$ 1,876.50
Asistente Administrativa	\$ 550.00	\$ 45.83	\$ 22.00	\$ 45.83	\$ 22.92	\$ 66.83	\$ 51.43	\$ 701.98
Analista de Comercio Exterior	\$ 750.00	\$ 62.50	\$ 22.00	\$ 62.50	\$ 31.25	\$ 91.13	\$ 70.13	\$ 949.25
Contador	\$ 600.00	\$ 50.00	\$ 22.00	\$ 50.00	\$ 25.00	\$ 72.90	\$ 56.10	\$ 763.80
Total								\$ 4,291.53

Elaborado por Autores

4.5.1.2. Presupuesto de Gastos de Importación

Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flete	\$ 40,200.00	\$ 42,210.00	\$ 44,220.00	\$ 46,431.00	\$ 48,752.55
Seguro	\$ 970.00	\$ 1,018.50	\$ 1,067.00	\$ 1,120.35	\$ 1,176.37
Custodia de Contenedores	\$ 1,820.00	\$ 1,911.00	\$ 2,002.00	\$ 2,102.10	\$ 2,207.21
Gastos en Aduana	\$ 1,105.00	\$ 1,160.25	\$ 1,215.50	\$ 1,276.28	\$ 1,340.09
Agente de Aduanas	\$ 5,950.00	\$ 6,247.50	\$ 6,545.00	\$ 6,872.25	\$ 7,215.86
Transporte Contenedores	\$ 4,260.00	\$ 4,473.00	\$ 4,686.00	\$ 4,920.30	\$ 5,166.32
Total	\$ 54,305.00	\$ 57,020.25	\$ 59,735.50	\$ 62,722.28	\$ 65,858.39

Elaborado por: Autores

Presupuesto de Gastos de Importación Mensual

Se realizarán importaciones mensuales, bajo el Régimen de Zona Franca (DAU 90). Los lubricantes y aceites serán traídos en Contenedores de 40 y los Paños, Hilos, Cuerdas y Boyas vía aérea; este mecanismo se debe al volumen y peso de los productos.

Tal como se detalla a continuación:

Gastos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
	Mar 1x4+Aereo	Aereo	ar 1x4+Aeri	Aereo									
Flete	5,700.00	1,200.00	5,700.00	5,700.00	1,200.00	5,700.00	1,200.00	5,700.00	1,200.00	5,700.00	1,200.00	-	\$ 40,200.00
Seguro	120.00	50.00	120.00	120.00	50.00	120.00	50.00	120.00	50.00	120.00	50.00		\$ 970.00
Custodia de Contenedores	220.00	100.00	220.00	220.00	100.00	220.00	100.00	220.00	100.00	220.00	100.00		\$ 1,820.00
Gastos en Aduana	130.00	65.00	130.00	130.00	65.00	130.00	65.00	130.00	65.00	130.00	65.00		\$ 1,105.00
Agente de Aduanas	700.00	350.00	700.00	700.00	350.00	700.00	350.00	700.00	350.00	700.00	350.00		\$ 5,950.00
Transporte Contenedores	560.00	180.00	560.00	560.00	180.00	560.00	180.00	560.00	180.00	560.00	180.00		\$ 4,260.00
Total	7,430.00	1,945.00	7,430.00	7,430.00	1,945.00	7,430.00	1,945.00	7,430.00	1,945.00	7,430.00	1,945.00	-	\$ 54,305.00

4.5.1.3. Depreciación de Activos

Tabla Resumen de Activos a Depreciación				
ACTIVOS FIJOS	Costo Inicial	Años de Vida Útil	Depreciación	Depreciación Mensual
Muebles y Enseres	\$ 3,299.80	10	\$ 329.98	\$ 27.50
Equipos de Computacion	\$ 6,284.14	3	\$ 2,094.71	\$ 174.56
	\$ 9,583.94		\$ 2,424.69	\$ 202.06

Anual					
Depreciaciones	2012	2013	2014	2015	2016
Muebles y Enseres	\$329.98	\$329.98	\$329.98	\$329.98	\$329.98
Equipos de Computación	2,094.50	1,594.55	1,595.02	-	
Total	2,424.48	1,924.53	1,925.00	329.98	329.98

Elaborado por: Autores

4.5.2. Presupuestos de Compras

Se ha realizado un presupuesto de compras previa la dotación de un inventario anual que facilitó el cliente, de este listado se ha calculado en base al arribo de los barcos que se da mensualmente.

Los Lubricantes y Aceites serán comprados cada dos meses, ya que el Cliente estila mantener en sus bodegas este tipo de producto, por lo tanto da espacio a importar el mismo vía marítima; en cuanto a los Paños, Hilos, Cuerdas, Boyas, estos serán importados vía aérea mensualmente tal como lo requiere el cliente.

Productos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Aceites y Lubricantes	227,752.75	239,140.39	251,097.41	263,652.28	276,834.89
Paños	115,845.01	121,637.26	127,719.12	134,105.08	140,810.33
Hilos	87,971.96	92,370.56	96,989.09	101,838.54	106,930.47
Cuerdas	70,404.11	73,924.32	77,620.53	81,501.56	85,576.64
Boyas	390,395.40	409,915.17	430,410.93	451,931.47	474,528.05
Total	\$892,369.23	936,987.69	983,837.08	1,033,028.93	1,084,680.38

Elaboración: Autores

4.5.3. Precio y Margen de Ganancia

El Margen de Ganancia para este tipo de productos es el 22%, por lo tanto para estar dentro de la competencia se ha decidido que el margen que maneja SHIPPING MATERIALS S.A. es del 18%.

Al momento de importar por estar dentro del régimen de Zona Franca no hay pago de tributos; por lo tanto se convierte en una ventaja competitiva ante los vendedores locales que importan los productos similares pero con precios sumamente altos.

Precio y Margen de Ganancia

PRODUCTO	TIPO	Precio de Costo	Precio de Venta	Margen
GADINIA OIL 40	Aceites y Lubricantes	1.42	1.68	18%
ARGINA T-40	Aceites y Lubricantes	1.56	1.84	18%
TELLUS S2 V32	Aceites y Lubricantes	1.90	2.24	18%
TELLUS OIL T 68	Aceites y Lubricantes	1.90	2.24	18%
TELLUS OIL T 32	Aceites y Lubricantes	1.90	2.24	18%
GADUS S2 V100	Aceites y Lubricantes	2.59	3.05	18%
GADINIA OIL 30	Aceites y Lubricantes	1.33	1.56	18%
LTS. TURBO OIL T-68 (NF)	Aceites y Lubricantes	2.45	2.89	18%
ALVANIA RL-3	Aceites y Lubricantes	5.50	6.48	18%
TELLUS S2 V 68	Aceites y Lubricantes	1.90	2.24	18%
OMALA S2 G 320	Aceites y Lubricantes	2.73	3.21	18%
PAÑO NY. NE. N°: 66; M: 90MM. 100 MA*90 M	Paños	6.16	7.25	18%
PAÑO NY. NE. N°: 168; M: 90MM. 100 MA*90M	Paños	6.91	8.13	18%
PAÑO NY. NE. N°: CYR-400; M: 203MM. 99MA*	Paños	6.59	7.75	18%
PAÑO NY. NE. N°: CYR-600; M: 170 MM. 30MA*	Paños	7.23	8.50	18%
PAÑO NY. NE. N°: CYR-400; M: 101MM. 199MA	Paños	6.59	7.75	18%
HILO NY. BL. N°: 24	Hilos	4.68	5.50	18%
HILO NY. RJ. N°: 24	Hilos	4.68	5.50	18%
HILO NY. NE. N°: 84	Hilos	298.46	351.13	18%
HILO NY. NE N°: 120	Hilos	5.53	6.50	18%
HILO NY. NE. N°: 132	Hilos	5.65	6.65	18%
HILO NY. NE. N°: 168	Hilos	6.13	7.21	18%
HILO NY. NE. N°: 300	Hilos	8.39	9.88	18%
HILO NY. NE. N°: 360	Hilos	8.46	9.95	18%
HILO PE. VJ. N°: 4.00 MM.	Hilos	4.46	5.25	18%
CUERDAS NY. AT. BL. 26MM. 3C. 200MTS. (S-T)	Cuerdas	4.89	5.75	18%
CUERDAS NY. AT. BL. 40MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	5.42	6.38	18%
CUERDAS PE. GR. 10MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	40.80	48.00	18%
CUERDAS PE. GR. 14MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	78.20	92.00	18%
CUERDAS PE. GR. 16MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	95.20	112.00	18%
CUERDAS PE. GR. 18MM. 3C. 200MTS. (T)	Cuerdas	129.20	152.00	18%
SATLINK ELB3000 DSL BOYA SOUNDER	Boyas	876.56	1,031.25	18%

Elaboración: Autores

4.6. Estados Financieros Proyectados a 5 años

4.6.1. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias, refleja al primer año de Operación Comercial una Utilidad Neta de \$18,492.93 que posteriormente se incrementaría según las proyecciones a 5 años, en el cual se ha considerado un nivel de inflación del 5%, según el análisis realizado.

El proyecto tendría una Utilidad Neta al año 2016 de \$31,571.57.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS										
(expresado en US\$ dólares)										
	2012		2013		2014		2015		2016	
	US \$	%								
INGRESOS POR VENTAS	\$ 985,957.55	100.0%	\$ 1,035,255.43	100.0%	\$ 1,087,018.20	100.0%	\$ 1,141,369.11	100.0%	\$ 1,198,437.56	100.0%
COSTOS DE VENTAS										
COSTOS DE VENTAS	\$ 892,368.92	90.5%	\$ 936,987.36	90.5%	\$ 983,836.73	90.5%	\$ 1,033,028.57	90.5%	\$ 1,084,680.00	90.5%
Total	\$ 892,368.92	90.5%	\$ 936,987.36	91%	\$ 983,836.73	95%	\$ 1,033,028.57	90.5%	\$ 1,084,680.00	95.0%
UTILIDAD BRUTA	\$ 93,588.63	9.5%	\$ 98,268.06	9%	\$ 103,181.47	10%	\$ 108,340.54	9.5%	\$ 113,757.57	9.5%
GASTOS DE ADMINISTRACION:										
Costo del Personal	\$ 51,498.40	5.2%	\$ 54,073.32	5.2%	\$ 56,776.99	5.2%	\$ 59,615.84	5.2%	\$ 62,596.63	5.2%
Depreciaciones	\$ 2,424.48	0.2%	\$ 1,924.53	0.2%	\$ 1,925.00	0.2%	\$ 329.98	0.0%	\$ 329.98	0.0%
Administrativos	\$ 11,083.40	1.1%	\$ 11,637.57	1.1%	\$ 12,219.45	1.1%	\$ 12,830.42	1.1%	\$ 13,471.94	1.1%
Total Costos Fijos	\$ 65,006.28	7%	\$ 67,635.42	7%	\$ 70,921.44	7%	\$ 72,776.24	6%	\$ 76,398.55	7%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 28,582.35	3%	\$ 30,632.64	3%	\$ 32,260.03	3%	\$ 35,564.30	3%	\$ 37,359.02	3%
Gastos financieros (intereses)	\$ 6,609.96	0.7%	\$ 2,432.04	0.2%		0.0%		0.0%		0.0%
Gastos Constitución de la Compañía	\$ 216.00	0.0%	\$ 216.00	0.0%	\$ 216.00	0.0%	\$ 216.00	0.0%	\$ 216.00	0.0%
(Utilidad) Perdida en Cambio		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
UTILIDAD/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPTO. RENTA	\$ 21,756.39	2%	\$ 27,984.60	3%	\$ 32,044.03	3%	\$ 35,348.30	3.6%	\$ 37,143.02	4%
PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 3,263.46	0.3%	\$ 4,197.69	0.4%	\$ 4,806.60	0.4%	\$ 5,302.25	0.5%	\$ 5,571.45	0.5%
UTILIDAD NETA	\$ 18,492.93	1.9%	\$ 23,786.91	2.2%	\$ 27,237.42	2.5%	\$ 30,046.06	2.6%	\$ 31,571.57	2.8%

Elaborado por: Autores

4.6.2. Proyección de Balance General Final

A continuación se detallan los movimientos de los activos, pasivos y patrimonio, en el cual podremos notar que no existen valores en cuentas por Cobrar-Clientes, debido a que una vez realizada la operación de Venta, el Cliente cancela dentro de 7 días recibida la mercancía en sus bodegas.

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

Un punto muy importante que no se refleja en el Balance es que no existe la cuenta Impuesto a la Renta, ya que según la Ley de Zonas Francas, “Art. 41.- Las empresas administradoras y los usuarios de las zonas francas, para todos sus actos y contratos que se cumplan dentro de las zonas francas, gozarán de una exoneración del ciento por ciento del impuesto a la renta o de cualquier otro que lo sustituya, así como del impuesto al valor agregado, del pago de impuestos provinciales, municipales y cualquier otro que se creare, así requiera de exoneración expresa.”

Si bien es cierto dicha Ley ha sido derogada por el COPCI, por ser Zonas Francas se mantiene la exoneración del pago de impuestos mediante la “DISPOCISIÓN TERCERA: “Las zonas francas cuyas concesiones han sido otorgadas al amparo de la Ley de Zonas Francas, continuarán en operación bajo las condiciones vigentes al tiempo de su autorización, por el plazo que dure su concesión. No obstante, las empresas administradoras y usuarias de las actuales zonas francas deberán sujetarse administrativa y operativamente a las disposiciones del presente Código.

BALANCE GENERAL (Expresado en Dólares)						
	INICIAL	2012	2013	2014	2015	2016
ACTIVOS CORRIENTES						
Bancos	\$ 19,336.06	\$ 85,821.90	\$ 70,594.61	\$ 100,581.95	\$ 131,669.63	\$ 164,056.38
Cuentas por Cobrar-Clientes						
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 19,336.06	\$ 85,821.90	\$ 70,594.61	\$ 100,581.95	\$ 131,669.63	\$ 164,056.38
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Propiedades Planta y Equipo	\$ 9,583.94	\$ 7,159.46	\$ 5,234.92	\$ 3,309.92	\$ 2,979.94	\$ 2,649.96
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo						
Otros Activos	\$ 1,080.00	\$ 864.00	\$ 648.00	\$ 432.00	\$ 216.00	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 10,663.94	\$ 8,023.46	\$ 5,882.92	\$ 3,741.92	\$ 3,195.94	\$ 2,649.96
TOTAL ACTIVO	\$ 30,000.00	\$ 93,845.35	\$ 76,477.53	\$ 104,323.87	\$ 134,865.57	\$ 166,706.34
PASIVOS CORRIENTES						
Préstamos con Entidades Financieras		\$ 42,088.96	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por Pagar Proveedores		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Cuentas por Pagar		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos-Beneficios Sociales		\$ 3,263.46	\$ 4,197.69	\$ 4,806.60	\$ 5,302.25	\$ 5,571.45
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 45,352.42	\$ 4,197.69	\$ 4,806.60	\$ 5,302.25	\$ 5,571.45
PRESTAMOS CON ENTIDADES FINANCIERAS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO		\$ 45,352.42	\$ 4,197.69	\$ 4,806.60	\$ 5,302.25	\$ 5,571.45
PATRIMONIO						
Capital	\$ 30,000.00	\$ 48,492.93	\$ 72,279.84	\$ 99,517.27	\$ 129,563.32	\$ 61,571.57
Reserva	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Resultados acumulados			\$ 18,492.93	\$ 42,279.84	\$ 69,517.27	
Utilidad del Ejercicio		\$ 18,492.93	\$ 23,786.91	\$ 27,237.42	\$ 30,046.06	\$ 31,571.57
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 30,000.00	\$ 93,845.35	\$ 76,477.53	\$ 104,323.87	\$ 134,865.57	\$ 67,143.02

Elaborado por: Autores

4.7. Razones Financieras

INDICES FINANCIEROS		AÑO 1	Análisis	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
RENTABILIDAD	Margen Bruto	$\frac{UTILIDAD NETA}{TOTAL DE ACTIVOS}$	20%	El Superávit Neto representa el 21% del Total de Activos invertidos	31%	26%	22%	19%
	Margen Neto	$\frac{UTILIDAD NETA}{VENTAS NETAS}$	2%	Del total de las Ventas efectuadas por la Compañía, la empresa generó el 2% de excedente.	2%	3%	3%	3%
	Rendimiento sobre Capital de Accionistas	$\frac{UTILIDAD DISPONIBLE ACCIONISTA COMUN}{CAPITAL DE ACCIONISTA COMUN}$	0.62	Por cada dólar que se invirtió en Capital, se produjo un excedente por participación de \$0.67	0.79	0.91	1.00	1.05
LIQUIDEZ	Razón Circulante	$\frac{ACTIVOS CORRIENTES}{PASIVOS CORRIENTES}$	1.89	Por cada dólar de Pasivo Circulante, existe \$1.9 de Activo Circulante por lo que la continuidad de la empresa esta asegurada.	16.82	20.93	24.83	29.45
ROTAÇÃO DE ACTIVO	Eficiencia en el Uso de los Activos	$\frac{VENTAS}{ACTIVOS NO CORRIENTES}$	122.86	La inversión en activos fijos de la empresa es mínima y tampoco la renovación de activos fijos es necesaria por la actividad de la empresa	175.98	290.50	357.13	452.25
		$\frac{VENTAS}{TOTAL DE ACTIVOS}$	10.51	Por cada dólar que se invierte en el total de Activos, se produjo \$ 10.51 en ventas, lo cual nos indica que la Compañía está utilizando sus activos.	13.54	10.42	8.46	7.19
APALANCAMIENTO	Riesgo y solvencia, capacidad para cubrir deuda a LP	$\frac{DEUDA TOTAL}{TOTAL DE ACTIVOS}$	-	La empresa es solvente y de bajo riesgo porque sus deudas a largo plazo son cubiertas por su Utilidad Anual.	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

Elaborado por: Autores

4.8. Punto de Equilibrio

$$\text{Punto de Equilibrio} = 1 - \frac{\text{Costos Fijos}}{\frac{\text{Costo Venta}}{\text{Ventas Netas}}} \Rightarrow 1 - \frac{65,006.28}{\frac{892,368.92}{985,957.55}} \Rightarrow \frac{65,006.28}{0.094921564} = 684,842.11$$

El punto de equilibrio se ha realizado en base a las ventas en dólares, lo cual nos indica que SHIPPING MATERIALSS.A. debe mantener una venta anual de \$684,842.11 para mantenerse. Según la proyección revisada en el Estado de Pérdidas y Ganancias, la empresa una venta anual de \$1'198,437.96 para el quinto año.



Elaborado por: Autores

4.9. Flujo de Efectivo, TIR y VAN

4.9.1. Proyección de Flujo de Caja

La Proyección nos muestra que sus flujos serán positivos, desde el primer año primer con \$ 85,821.59 y llegando al Quinto Periodo \$ 164,036.58, denotando sostenibilidad a lo largo de la operación.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Inicio	2012	2013	2014	2015	2016
ENTRADAS						
Saldo Inicial			\$ 85,821.89	\$ 70,594.60	\$ 100,581.95	\$ 131,669.63
Ventas		\$ 985,957.55	\$ 1,035,255.43	\$ 1,087,018.20	\$ 1,141,369.11	\$ 1,198,437.56
Aporte de socios	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00				
Prestamos	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00				
Total Entradas	\$ 110,000.00	\$ 1,095,957.55	\$ 1,121,077.32	\$ 1,157,612.80	\$ 1,241,951.06	\$ 1,330,107.19
SALIDAS						
Activos						
Situación inicial	\$ 10,663.94	\$ 10,663.94				
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos y Gastos						
Compras		\$ 838,063.92	\$ 879,967.11	\$ 923,965.47	\$ 970,163.74	\$ 1,018,671.93
Sueldos		\$ 51,498.40	\$ 54,073.32	\$ 56,776.99	\$ 59,615.84	\$ 62,596.63
Alquiler de espacios		\$ 2,280.00	\$ 2,394.00	\$ 2,513.70	\$ 2,639.39	\$ 2,771.35
Emisión y alquiler de credenciales		\$ 35.00	\$ 36.75	\$ 38.59	\$ 40.52	\$ 42.54
Alicuotas por seguridad		\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Operaciones de basculas		\$ 72.00	\$ 75.60	\$ 79.38	\$ 83.35	\$ 87.52
Transmisión y actualización de solicitudes		\$ 270.00	\$ 283.50	\$ 297.68	\$ 312.56	\$ 328.19
Alquiler de ambulancias		\$ 720.00	\$ 756.00	\$ 793.80	\$ 833.49	\$ 875.16
Combustible		\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Internet		\$ 840.00	\$ 882.00	\$ 926.10	\$ 972.41	\$ 1,021.03
Telefono fijo		\$ 240.00	\$ 252.00	\$ 264.60	\$ 277.83	\$ 291.72
Alquiler de Oficina		\$ 1,500.00	\$ 1,575.00	\$ 1,653.75	\$ 1,736.44	\$ 1,823.26
Papelería y útiles de oficina		\$ 1,555.20	\$ 1,632.96	\$ 1,714.61	\$ 1,800.34	\$ 1,890.36
Telefonos		\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 416.75	\$ 437.58
Courrier		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92	\$ 145.86
Celular Movitalk		\$ 1,411.20	\$ 1,481.76	\$ 1,555.85	\$ 1,633.64	\$ 1,715.32
Flete		\$ 40,200.00	\$ 42,210.00	\$ 44,320.50	\$ 46,536.53	\$ 48,863.35
Seguro		\$ 970.00	\$ 1,018.50	\$ 1,069.43	\$ 1,122.90	\$ 1,179.04
Custodia de Contenedores		\$ 1,820.00	\$ 1,911.00	\$ 2,006.55	\$ 2,106.88	\$ 2,212.22
Gastos en Aduana		\$ 1,105.00	\$ 1,160.25	\$ 1,218.26	\$ 1,279.18	\$ 1,343.13
Agente de Aduanas		\$ 5,950.00	\$ 6,247.50	\$ 6,559.88	\$ 6,887.87	\$ 7,232.26
Transporte Contenedores		\$ 4,260.00	\$ 4,473.00	\$ 4,696.65	\$ 4,931.48	\$ 5,178.06
Banco		\$ 44,521.00	\$ 44,521.00			
Participación trabajadores			\$ 3,263.46	\$ 4,197.69	\$ 4,806.60	\$ 5,302.25
Total salidas	\$ 10,663.94	\$ 1,010,135.66	\$ 1,050,482.72	\$ 1,057,030.86	\$ 1,110,281.43	\$ 1,166,050.81
Neto	\$ 99,336.06	\$ 85,821.89	\$ 70,594.60	\$ 100,581.95	\$ 131,669.63	\$ 164,056.38

4.9.2. Análisis de la TIR y el VAN

Con los flujos obtenidos se ha podido calcular la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto, los cuales se analizan y confirman si el negocio es rentable y a su vez viable:

TMAR	10.50%
TIR	78%
VAN	\$ 260,568.20

Elaborado por: Autores

El Proyecto es viable al ser el VAN positivo, ya que la inversión producirá ganancias superiores a la rentabilidad exigida (10.5%), comparada con la tasa activa que es entre 4 a 5%. Esto quiere decir que es más atractivo invertir en el negocio que depositar el dinero en el banco.

El periodo de recuperación de la Inversión sería de 2 años 7 meses, según tabla de cálculo del Playback Period:

CÁLCULO PAYBACK			
Año de Recuperación de la Inversión	Año	2	
Diferencia con Inversión Inicial	\$ 99,336.06	\$ 156,416.50	\$ 57,080.44
Flujo Mensual Promedio Año Siguiente	\$ 100,581.95	12	\$ 8,381.83
Número de Meses	\$ 57,080.44	\$ 8,381.83	7
PayBack	2 Años		7 Meses

Fuente Payback: CPA. Annabell Bustamante

CAPITULO V

Recomendaciones y Conclusiones

Conclusiones

El proyecto es rentable, de acuerdo a los estudios financieros y económicos realizados, ya que la inversión se recuperaría a los 2 años, 7 meses; de haber iniciado las operaciones; considerando que por efectos de inflación se obtendrá una tasa de crecimiento del 5%.

De acuerdo a los análisis efectuados, debemos tomar en cuenta que no existe competidores directos y por eso habrá una participación fuerte en el mercado al cual se esta dirigiendo, siendo únicos en el servicio contando con profesionales en la rama de comercio exterior

La necesidad principal de lasempresas pesqueras ubicadas dentro de ZOFRAPORT S.A., es el abastecimiento continuo, las cuales deben desaduanizar este tipo de carga como importadores pagando impuestos elevados, realizando tediosos trámites de aduana y adicional requieren buscar diferentes distribuidores en sectores fuera del área aumentando sus costos de logística.

Recomendaciones

SHIPPING MATERIALS S.A., enfocada a comercializar lubricantes y materiales para barcos, debería tener como proyecto a largo plazo expandir su listado de productos para barcos de bandera extranjera que atraquen en el Muelle de Sállica del Ecuador, y una vez que cuenten con estos, visualizar la venta a los Usuarios de otras Zonas Francas, acaparando nuevos clientes sacando la mayor ventaja de estar dentro de una Zona Franca.

Bibliografía:

- ✚ Zonas Francas y/o Zonas Especiales de Desarrollo ZEDE Interpretaciones y Artículos del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (Registro Oficial N° 351 -- miércoles 29 de diciembre del 2010).

Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera, para el Comercio del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- ✚ Zonas Francas Actualmente Activas en el Ecuador, Ministerio de la Productividad, Ing. Guadalupe Candelejo. (Enero 2012)
- ✚ Logos y Actividades de las Zonas Francas, www.zoframa.com.ec, www.zofraport.com.ec, www.corpaq.com.ec, www.metrozona.com, www.tagsa.aero.com
- ✚ Información Actividad de Usuarios de Zofraport S.A., Ing., Paquita Cucalón Gerente General (Mayo 2012)
- ✚ Estadísticas de Arribos de Barcos, Ing. Fernando Velastegui, Gerente General Guayatuna S.A. (Mayo 2012)
- ✚ Dotación de Inventario Anual de Lubricantes y Materiales, Lcda. Narcisa Núñez, Abastecimiento, Guayatuna S.A. (Mayo 2011)
- ✚ Formato de Solicitud Venta o Traspaso de mercancías y Equipos O Servicios entre Usuarios de una Zona Franca/ Formato de Solicitud de Ingreso de Insumos y Pertrechos provenientes del Exterior. Lcdo. Juan Vera Falconí, Supervisor de Operaciones Zofraport S.A. (Junio 2012).
- ✚ Proceso de Recepción de Mercancía dentro de Zona Franca (Septiembre 2008) Lcdo. Juan Vera, Supervisor de Operaciones Zofraport S.A
- ✚ Archivo fotográfico toma aérea, entrada de Zofraport S.A. y Plano con ubicación Shipping Materials, Oficina-Contenedor Ing. Paquita Cucalón, Gerente General. Zofraport S.A. (Mayo 2012).

ANEXOS

ANEXO 1

Shipping Materials S.A.								
TIPO	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	USO	UNIDAD DE MEDIDA	MARCA	PROVEEDOR	PAIS	
Aceites y Lubricantes	ALVANIA RL-3	Es una grasa de jabón de litio para uso en rodamientos, en toda aplicación donde no se requiera un producto con aditivos de extrema presión.	Parte motriz del barco, rodamientos.	LTS	Shell	Shell	España	
	ARGINA T-40	Lubricante que puede ser utilizado tanto en cilindros, como en cárteres de motores diesel de velocidad media, altamente exigidos de marina o industrial y que utilizan combustibles residuales.	Parte motriz del barco	LTS	Shell	Shell	España	
	GADINIA OIL 30	Son lubricantes de calidad premium para motores diesel, basados en aceites minerales altamente refinados y aditivos cuidadosamente seleccionados. Han sido especialmente elaborados para motores de propulsión, y auxiliares de émbolo abierto que emplean combustibles destilados.	Parte motriz del barco	LTS	Shell	Shell	España	
	GADINIA OIL 40			LTS	Shell	Shell	España	
	GADUS S2 V100	Es una grasa multipropósito en la que puede confiar para obtener una buena protección contra el desgaste y larga duración para rodamientos que funcionan a velocidades elevadas, temperaturas moderadas y con cargas bajas. Ofrece una buena protección contra la corrosión al acero y metal amarillo; está ampliamente econocida y citada por los principales fabricantes de equipos.	Parte motriz del barco, rodamientos	LTS	Shell	Shell	España	
	TURBO OIL T-68 (NF)	Aceite estándar para turbinas. Basado en esta reputación, ha sido desarrollado para ofrecer un mejorado rendimiento capaz de cumplir con las demandas de las turbinas de gas de servicio ligero y de vapor no engranadas modernas. Formulados a partir de aceites altamente hidrotreatados y una combinación de aditivos libres de zinc, confieren a los aceites una excelente estabilidad oxidativa, protección contra la herrumbre y la corrosión, baja formación de espuma y excelente demulsibilidad.	Parte motriz del barco, turbinas.	LTS	Shell	Shell	España	
	OMALA S2 G 320	Lubricante sintético de alto desempeño para rodamientos y sistemas de circulación. Ofrecen un desempeño lubricante sobresaliente bajo condiciones severas de operación, incluyendo eficiencia de energía mejorada y larga vida de servicio.	Parte motriz del barco, rodamientos	LTS	Shell	Shell	España	
	TELLUS OIL T 32	Aceites de calidad premium elaborados con básicos altamente refinados y de alto índice de viscosidad, reconocidos como 'standard-setters' en el campo de lubricación de sistemas hidráulicos industriales y de transmisión de potencia.			LTS	Shell	Shell	España
	TELLUS OIL T 68				LTS	Shell	Shell	España
	TELLUS S2 V 68				LTS	Shell	Shell	España
	TELLUS S2 V32				LTS	Shell	Shell	España

“Proyecto de Factibilidad para la Calificación como Usuario de una Zona Franca, mediante la Creación de una Empresa Comercializadora de Lubricantes y Materiales para Barcos en la Zona Franca de Posorja, ZOFRAPORT S.A.”

Shipping Materials S.A.							
TIPO	PRODUCTO	DESCRIPCION	USO	UNIDAD DE MEDIDA	MARCA	PROMOTOR	PAIS
Boyas	SATLINK ELB3000 BOYA SOUNDER	Boya satelital de pequeño tamaño y bajo consumo basado en la cobertura mundial de Inmarsat. La boya incorpora un Sónar que transmite vía satélite la cantidad de bontlo que está debajo de cada Objeto hasta un alcance de 115 metros de profundidad.	Objetos	UND	Satlink	Satlink	España
	CUERDAS PE. GR. 13MM 3C. 200MTS	Cuerdas de material sintético para el mantenimiento y/o elaboración de red, materiales sintéticos en las siguientes medidas: PE. GR. 16MM. 3C. 200MTS y PE. GR. 18MM. 3C. 200MTS	Mantenimiento de Paños de Planzados/Red	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
Cuerdas	CUERDAS PE. GR. 18MM 3C. 200MTS	Cuerdas para la elaboración de red materiales sintéticos en las siguientes medidas: PE. GR. 16MM. 3C. 200MTS y PE. GR. 18MM. 3C. 200MTS	Mantenimiento de Paños de Planzados/Red	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. EL. N°: 24 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
Hilos	HILO NY. NE. N°: 120 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. NE. N°: 132 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. NE. N°: 168 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. NE. N°: 300 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. NE. N°: 360 MM	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. NE. N°: 84	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO NY. R. J. N°: 24	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	HILO PE. V. J. N°: 4.00 MM.	Rollos de Hilos de Nylon, en medidas: 24, 120, 132, 168, 300 360 84.4 milímetros.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	PAÑO NY. NE. N°: 168. V: 90MM. 100 VA*90MT.	Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	PAÑO NY. NE. N°: 66. M: 90MM. 100 VA*90MT.	Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
Paños	PAÑO NY. NE. N°: CYR-400 M: 101MM. 199VA*220MT.	Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	PAÑO NY. NE. N°: CYR-400 M: 203MM. 99VA*220MT.	Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
	PAÑO NY. NE. N°: CYR-600 M: 170 MM. 30VA*220MT.	Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España
		Trozos de Redes elaborados de material sintético.	Planzados	UND	Trenzados Careza	Trenzados Careza	España

ANEXO 2

FUENTE: Suplemento del Registro Oficial 450, 17-V-2011.

FECHA: 17 de mayo de 2011.

ASUNTO: Expídase el Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo, Establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

REQUISITOS GENERALES PARA CALIFICACIÓN DE OPERADORES DE ZEDE

Artículo 48.- Requisitos.- La calificación de operadores de las zonas especiales de desarrollo económico será efectuado por el Consejo Sectorial de la Producción, de conformidad con el procedimiento que dicte para el efecto. Podrán calificarse tantos operadores como sea posible, con arreglo al proyecto presentado por el administrador al tiempo de su autorización. Se calificará operadores siempre que sus actividades se ajusten a la tipología o tipologías que tiene autorizadas el administrador de la ZEDE.

Para evaluar la procedencia del otorgamiento de la calificación de un operador, atendiendo al interés nacional y de conformidad con las políticas públicas, el Consejo Sectorial de la Producción analizará los siguientes requisitos generales:

- a) Solicitud dirigida al Consejo Sectorial de la Producción, con indicación de la ZEDE en la que desea operar;
- b) Registro Único de Contribuyente. El operador que se califique a partir de la vigencia de este Reglamento, podrá realizar actividades económicas únicamente dentro de la ZEDE, por lo que esta circunstancia debe estar precisada en la autorización de su RUC;
- c) Cédula de ciudadanía, en el caso de que el solicitante sea una persona natural ecuatoriana; cédula de identidad o pasaporte en tratándose de una persona natural extranjera;
- d) Acreditación legal del representante legal en caso de que el solicitante sea una persona jurídica;
- e) Escritura de constitución, si el solicitante es una persona jurídica, en cuyo objeto social se consigne la actividad para cuya calificación se solicita, de conformidad con la tipología a desarrollar;

O Declaración juramentada de que el solicitante no ha sido anteriormente concesionario del régimen de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o usuario de una zona franca cuyo registro de calificación haya sido

cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio. De igual manera, la declaración juramentada, si el solicitante es una persona jurídica, debe indicar que los accionistas de la persona jurídica solicitante no han sido anteriormente accionistas de empresas administradoras o usuarias de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o su registro de calificación haya sido cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio, respectivamente;

g) Compromiso de arrendamiento, o escritura de promesa de compra venta de un espacio proporcionado por parte del administrador de la ZEDE en la que desea instalarse, mismo que debe guardar relación con el área requerida para el desarrollo de sus operaciones. Para los casos de compra venta de terrenos, en las escrituras deberá incluirse el compromiso del comprador de sujetarse estrictamente a las condiciones de la ZEDE, así como el control que realicen las autoridades competentes de esta materia;

h) Documentos que acrediten su capacidad financiera para la implementación de su plan de negocio dentro de la ZEDE;

i) Determinación de las actividades a desarrollar en la ZEDE, con arreglo a la tipología o tipologías que el Consejo Sectorial de la Producción facultó al administrador de la ZEDE al tiempo del otorgamiento de su autorización, todo lo cual deberá estar sustentado en su plan de negocio y en la descripción detallada del proyecto, con indicación precisa de las actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación, operaciones de diversificación industrial o desarrollo de servicios logísticos a realizar, describiendo todo el proceso productivo a cumplirse, incluyendo un detalle de las materias primas, envases, embalajes o similares, maquinarias y equipos a utilizar, mercancías a ser producidas, servicios que serán prestados, acompañados de los Respectivos flujos explicativos de las operaciones;

j) Descripción de la inversión para la instalación del operador: composición, origen y monto, que deberá sujetarse a lo que dispongan las regulaciones del Consejo Sectorial de la Producción para el efecto;

k) Certificación de la Superintendencia de Compañías del monto de capital suscrito y capital pagado de la compañía, si el solicitante es una persona jurídica;

l) Plazo de calificación solicitado, que no podrá exceder del tiempo de autorización que tenga vigente el administrador de la ZEDE;

m) Cronograma de inversión, que se ajustará al plazo de calificación requerido;

n) Descripción de las instalaciones requeridas para el desarrollo de sus actividades y si estas serán provistas por el administrador o con cargo a la inversión a realizar;

o) Detalle del número de plazas de trabajo a ser generadas por parte del

solicitante con indicación del plazo en que se cumpliría en función del proyecto planteado, para lo que emitirá un compromiso por escrito;

p) Estudio de impacto ambiental y determinación de los procesos a aplicar para lograr actividades eco-eficientes, mismo que se ajustará a la tipología o tipologías autorizadas en la ZEDE; y,

q) Los demás que establezca el Consejo Sectorial de la Producción en las regulaciones que dicte para el efecto.



SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE TRAMITES

USO EXCLUSIVO DE ZOFRAPORT

Autorización # 49250
 Fecha de vigencia Desde: 25/06/2012
 Hasta: 28/06/2012
 Código Zofraport 2060

Numero de Solicitud **EC00003517**
 Usuario Solicitante **ECUANAUTICA**
 Código Delegado del Usuario **DGONZALEZ_EC**
 Agente Afianzado

Fecha de Solicitud **25/06/2012**
 Código de Usuario **2075**
 Nombre del Delegado **GONZALEZ DARLIN (ECU)**

Tramite **VT/TRAS USUARIOS MISMA ZF EGR**

Empresa Destino

Periodo de Permanencia

Entrada	Salida
25/06/2012 12:51:26	28/06/2012 12:51:26

PRODUCTOS

Item	Descripcion	Referendo	Cantidad	UM	Moneda	Valor	Origen	Pais	Arancel	No. Factura
2075ECB000070	CUERDAS PE GR 14 MM. 3C 200 MTS.	028-2012-90-000056-3	5.00	UND	USD		EXTRANJERO	ESPAÑA		

Total **500,06**

DOCUMENTOS ADJUNTOS

Tipo de Documento	Numero	Proveedor	Tot. FOB Factura	Fecha Factura
FACTURA COMERCIAL	002-001-000003373			
REFRENDO PRECEDENTE	028-2012-90-000056-3			

PARA USO EXCLUSIVO DE ZOFRAPORT

INGRESO

Verificado Por
 Novedades SI NO
 Describir Novedades

EGRESO

Verificado Por
 Novedades SI NO
 Describir Novedades

FIRMA

FIRMA

MANUAL GENERAL

VENTA O TRASPASO DE MERCANCÍAS Y EQUIPOS O SERVICIOS ENTRE USUARIOS DE UNA ZONA FRANCA



ZOFRAPORT
ZONA ESPECIAL DE DESARROLLO

SEPTIEMBRE DE 2011

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código:
	_ANEXO	Página 3 de 6

I. OBJETIVO.

Tramitología para la venta o traspaso de mercancías, equipos o servicios que será realizado entre usuarios de Zofraport.

II. ALCANCE.

El presente manual de procedimiento está dirigido al personal de Zofraport de nivel operativo, Administrador de la zona franca, Usuarios de Zofraport, Funcionarios de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, Agente Afianzados de Aduana y demás instituciones o personas que intervienen en el presente procedimiento.

III. RESPONSABILIDAD.

La aplicación, cumplimiento y seguimiento de lo establecido en el presente Manual de Procedimiento es responsabilidad de la Gerencia General, Administrador de la zona franca, Usuarios de Zofraport.

IV. BASE LEGAL.

- a. Ley de Zona Franca.
- b. Reglamento de la Ley de Zonas Francas.
- c. Ley Orgánica de Aduanas.
- d. Reglamento General de la Ley Orgánica de Aduanas.

V. PARTICIPANTES DEL PROCEDIMIENTO.

- a. Usuario de la Zona Franca
- b. Administrador de la zona franca
- c. Funcionario de Zofraport

VI. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

1. Dependiendo de la operación que el usuario de la Zona Franca vaya a realizar deberá presentar los siguientes documentos:
 - 1.1. Venta o traspaso: Factura
 - 1.2. Traspaso por devolución: Autorización previa y Nota de Crédito
 - 1.3. Alquiler: Contrato
2. Además de los documentos anteriormente descritos el usuario deberá de proporcionar la siguiente información:
 - Inventario de producto:
 - Lote de ingreso
 - Cantidad

	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	Código:
	_ANEXO	Página 4 de 6

- Producto
 - Peso
 - Bultos
 - Marca
 - Serie
 - Fecha de solicitud
 - Usuario de destino
3. Para la aprobación de la solicitud referirse al procedimiento de Gestión de Solicitud. Si no es aprobada y desea una actualización, referirse al procedimiento Gestión de Solicitud – Actualización. Si requiere de una anulación, referirse al procedimiento de Gestión de Solicitud – Anulación.
 4. Se verificará si se desea alquilar algún equipo entre usuarios de la Zona Franca.
 - 4.1. Si es un alquiler de equipos, tan solo con la solicitud aprobada por el Administrador de la zona franca será suficiente para efectuar dicha operación y finalizará el proceso.
 5. De tratarse de una venta o traspaso de mercancía, el usuario de la Zona Franca notificará al Administrador de la zona franca sobre el retiro de su mercancía desde su bodega, vía servicio web de Zofraport.
 6. El Administrador de la zona franca recibirá la información del inventario y la validará contra lo declarado.
 7. El usuario que recibirá la mercancía la ingresa a su bodega y notificará al Administrador de la zona franca, vía servicio web de Zofraport.
 8. El Administrador de la zona franca recibirá la información del inventario y la validará contra lo declarado.
 9. Terminado el proceso de venta o traspaso entre los usuarios de la Zona Franca, el Administrador de la zona franca transmitirá la información a la Aduana para la actualización de los inventarios.
 10. Este reporte también será enviado al CONAZOFRA, de manera manual.

VII. FLUJOGRAMA.

