



## **CARRERA**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

## **TESIS**

**Previo a la obtención del Título de Ingenieras Comerciales  
Mención Finanzas y Comercio Exterior**

## **TÍTULO**

**PLAN DE IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS ESTÉTICOS DE  
LA LÍNEA FACIAL PARA INGRID BOHÓRQUEZ SPA S.A.**

## **AUTORES**

**Ingrid Lissette Bohórquez Huayamave  
Mélida Patricia Flores Bastidas**

## **DIRECTOR**

**LSI. Karool Heredia Castro, MSC.**

**GUAYAQUIL - MARZO**

**2014**

## AGRADECIMIENTO

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultades como el desarrollo de esta tesis es inevitable que me llene de satisfacción. Por ello, es para mí un verdadero placer utilizar este espacio para ser justos y consecuentes con todos, expresarles mis agradecimientos.

Parte de este logro no habría sido posible sin la participación de los docentes, ya que gracias a sus conocimientos impartidos durante mi proceso de formación académica superior se hizo posible que este trabajo llegue a un feliz término.

Debo agradecer de manera especial y sincera a la LSI. Karool Heredia Castro, MSC. por permitirme realizar esta tesis bajo su dirección. Su apoyo y confianza en mi trabajo y su capacidad para guiar mis ideas ha sido un aporte invaluable, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en mi formación como investigadora. Le agradezco también el haberme facilitado siempre los medios suficientes para llevar a cabo todas las actividades propuestas durante el desarrollo de este trabajo. Debo destacar, por encima de todo, su disponibilidad y paciencia que hizo que nuestras conversaciones y discusiones aportaran benéficamente tanto a nivel científico como personal. No cabe duda que su participación ha enriquecido el trabajo realizado y; además, ha significado el surgimiento de una sólida amistad.

Quiero expresar también mi más sincero agradecimiento a mis padres: Agustín Flores Ortiz y Patricia Bastidas Hermida, a mi abuelita Mélida Hermida Ávila y a mi tía Ángela Flores Ortiz por su importante aporte y participación activa en el desarrollo de esta tesis.

En fin, mi agradecimiento a todos ustedes ya que sin su colaboración enriquecedora no hubiese culminado esta etapa tan importante de mi vida. A todos MUCHAS GRACIAS!!

Mélida Flores Bastidas.

## AGRADECIMIENTO

Para mí es una alegría infinita expresar mis agradecimientos a todas las personas que de una u otra forma estuvieron conmigo, porque cada uno aportó con un granito de arena para cumplir uno de mis sueños. A ti mi Dios, por ser mi verdadera fuente de amor, llenarme de paciencia, de sabiduría, de fortaleza e iluminarme por el sendero correcto para cumplir una meta más.

A mis amados padres, porque siempre han sido un pilar importante en mi vida, gracias a sus luchas, sus esfuerzos, por el amor puro que han tenido hacia mí, por el apoyo incondicional tanto al inicio como al final de mi carrera, gracias infinitas porque es la mejor herencia que he podido recibir en vida, por ustedes soy lo que hoy en día quise llegar a ser, una mujer profesional, realizada, con muchas ganas de vivir; y por haber hecho mi sueño realidad, me siento muy orgullosa de ser su hija a pesar de mis defectos; y no me cansaré de agradecerles por todo lo que han hecho por mí.

De igual manera quiero agradecer especialmente a la LSI. Karool Heredia Castro, MSC; por brindar su conocimiento para guiarnos a realizar nuestro trabajo, por haber dedicado su tiempo para organizarnos mejor; y principalmente por haber tenido paciencia para revisar cada detalle con el objetivo de que sea un trabajo perfecto.

Gracias a ti, Mélida Flores porque más que mi compañera, te has convertido en una amiga muy especial para mí, gracias por aceptarme tal y como soy, porque juntas hemos hecho realidad este anhelado sueño. Gracias a todos por haber formado parte de mí, por todo lo que me han brindado y por sus bendiciones.

Ingrid Bohórquez Huayamave.

## DEDICATORIA

A Dios porque en su infinita sabiduría ha sabido guiarme de la mano de nuestros padres.

A las personas más importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado. Con todo mi cariño esta tesis se las dedico a ustedes:

**Mis padres:** Agustín Pedro Flores Ortiz y Olga Patricia Bastidas Hermida.

**Mi abuelita:** Mérida Azucena Hermida Ávila.

Mérida Flores Bastidas.

## DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la capacidad e inteligencia para realizar mi trabajo.

A mi padre, que sin duda alguna gracias a él, sé que la responsabilidad es un compromiso de dedicación y esfuerzo; que estuvo siempre conmigo en todo momento con su amor infinito, sin él jamás hubiese podido conseguir este logro tan significativo para mi vida.

A mi madre hermosa, porque por su experiencia me ha demostrado que el camino hacia la meta necesita de fortaleza para derribar todas las barreras y miedos.

A mis hermanos que me dieron su apoyo emocionalmente, para no rendirme en mi etapa estudiantil.

A mi hijito adorado, Sebastián, porque cuando supe de tu existencia jamás me rendí para llevar a cabo mi gran sueño.

Y a mis amigos que me han brindado su valiosa amistad, por haberme acompañado hasta lo último con una simple sonrisa.

Ingrid Bohórquez Huayamave.

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los contenidos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de sus autoras y no está incluida la responsabilidad de la Universidad.

Guayaquil, Febrero de 2014

(f) \_\_\_\_\_

Ingrid Bohórquez Huayamave.

CI: 0926938291

(f) \_\_\_\_\_

Mélida Flores Bastidas

CI: 0930564463

## ÍNDICE

<b>PORTADA</b> .....	<b>i</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>v</b>
<b>DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD</b> .....	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS</b> .....	<b>xiv</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xv</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>2</b>
<b>1. Planteamiento del Problema</b> .....	<b>2</b>
1.1 Presentación .....	2
1.2 Antecedentes.....	2
1.3 Planteamiento del problema .....	4
1.4 Objetivos.....	6
1.4.1 Objetivo General.....	6
1.4.2 Objetivos Específicos .....	6
1.5 Marco Metodológico .....	6
<b>CAPITULO 2</b> .....	<b>8</b>
<b>2. Marco Teórico</b> .....	<b>8</b>
2.1 Reseña Histórica .....	8
2.1.1 De la Importación del Ecuador .....	8
2.1.2 Reseña histórica de la cosmetología .....	10
2.1.3 Reseña Histórica de Ingrid Bohórquez Spa S.A. ....	11
2.2 Teorías .....	11
2.3 Glosario .....	25
2.2 Base Legal .....	26
2.2.1 Base legal para importar.....	26

<b>CAPÍTULO 3 .....</b>	<b>28</b>
<b>3. Análisis del entorno e Ingrid Bohórquez Spa. ....</b>	<b>28</b>
3.1 Análisis del Entorno Ecuatoriano .....	28
3.1.1 Entes Reguladores .....	28
3.1.2 Objetivos de los Entes Reguladores .....	28
3.2 Análisis del Entorno Internacional .....	30
3.2.1 Empresa Proveedoras .....	30
a) Empresas Proveedoras Argentinas .....	30
b) Empresa Proveedoras Colombinas .....	31
3.3 Características del Mercado .....	31
3.3.1 Características del Mercado Argentina .....	31
3.3.2 Características del Mercado Colombiano .....	34
3.3.3 Elección del Mercado a Importar .....	35
3.4 Análisis Empresa Ingrid Bohórquez Spa S.A. ....	36
3.4.1 Características del servicio .....	36
3.4.2 Principales empresas y participación estimada del mercado actual .....	37
3.4.3 Clientes Ingrid Bohórquez Spa S.A. ....	40
3.4.4 Análisis de la demanda .....	41
3.5 Grupo objetivo primario y secundario .....	41
3.6 Restricciones .....	42
<b>CAPÍTULO 4 .....</b>	<b>43</b>
<b>4. Propuesta: Plan de Importación y Análisis Financiero. ....</b>	<b>43</b>
4.1 Selección de productos de la línea facial a importar .....	43
4.2 Cotizar los productos de la línea facial .....	43
4.3 Productores Ecuatorianos .....	44
4.3.1 Métodos de cotización .....	44
4.3.2 Trayectorias .....	45
4.4 Proveedores del exterior .....	45
4.4.1 Métodos de cotización .....	45
4.4.2 Trayectorias empresa a importar .....	45
4.3 Búsqueda del Agente Afianzado de Aduanas Idóneo .....	46

4.3.1 Identificar agencias de aduana .....	46
4.3.2 Seleccionar el agente a trabajar .....	48
4.4 Partidas arancelarias .....	48
4.5 Requisitos .....	48
4.5.1 Requisitos para ser importador en la SENAE .....	48
4.6 Declaración Aduanera de importación DAI .....	49
4.7 Autorizaciones previas .....	49
4.7.1 Certificado de Origen .....	49
4.7.2 Factura comercial .....	50
4.7.3 Documento de Transporte .....	50
4.7.4 Póliza de Seguro .....	50
4.7.5 Notificación Sanitaria .....	51
4.7.6 Documento de Reconocimiento .....	51
4.8 Regímenes de importación .....	51
4.9 Rubros Considerados para la Liquidación de importación .....	52
4.9.1 Ad - Valorem .....	52
4.9.2 Fodinfra .....	52
4.9.3 Impuesto al Valor Agregado - IVA .....	52
4.9.4 Impuesto al Consumo Especiales – ICE .....	52
4.10 Desaduanización de mercancías .....	52
4.10.1 Entrega de documentos a agente aduanero .....	52
4.10.2 Ingreso de documentos en aduana .....	53
4.10.3 Liquidación de aduanas .....	53
4.10.4 Observación de aforo .....	58
4.11 Análisis financiero .....	58
4.12 Inversión .....	59
4.12.1 Capital de trabajo .....	59
4.12.2 Inversión de Activos fijos .....	61
4.12.3 Presupuesto de ingreso .....	62
4.12.4 Presupuesto de egreso .....	62
4.12.5 Análisis de costos .....	64

4.12.6 Estado de resultado .....	65
4.12.7 Flujo de Caja .....	62
4.12.8 Métodos de evaluación de proyectos .....	62
a) Valor Anual Neto VAN .....	62
b) Tasa interna de retorno TIR .....	68
4.12.9 Razones financieras .....	69
4.12.9.1 Ratios de Rentabilidad .....	69
4.13 Solución propuesta .....	70
4.13.1 Importación de productos línea facial .....	72
4.13.2 Valores de los tributos a pagar .....	73
4.13.2 Beneficios obtenidos con la importación .....	74
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>75</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>76</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>77</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>81</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>2</b>
<b>1. Planteamiento del Problema.....</b>	<b>2</b>
<b>Tabla 1. 1 Nivel de Importación de gel y cremas (Miles en Dólares).....</b>	<b>4</b>
 <b>CAPITULO 2.....</b>	 <b>8</b>
<b>2. Marco Teórico.....</b>	<b>8</b>
<b>Tabla 2. 1 Tipo de tributos aduaneros.....</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 2. 2 Razones Financiera de Rentabilidad .....</b>	<b>24</b>
 <b>CAPÍTULO 3.....</b>	 <b>28</b>
<b>3. Análisis del entorno e Ingrid Bohórquez Spa. ....</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 3. 1 Participación Estimada del Mercado en Porcentaje .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 3. 2 Clientes de Ingrid Bohórquez Spa S.A .....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 3. 3 Demanda de tratamientos faciales y corporales por sexo.....</b>	<b>41</b>
 <b>CAPÍTULO 4.....</b>	 <b>43</b>
<b>4. Propuesta: Plan de Importación y Análisis Financiero.....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 4. 1 Lista de Precios (Miles en Dólares) .....</b>	<b>44</b>
<b>Tabla 4. 2 Clasificación Arancelaria – Subpartida Nacional .....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 4. 3 Capital de Trabajo (Miles de Dólares) .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla 4. 4 Lista de activos del spa (Miles de Dólares).....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 4. 5 Depreciación de Activos Fijos (Miles de dólares) .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabla 4. 6 Presupuesto de Ingreso (Miles de Dólares).....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 4. 7 Presupuesto de Egreso (Miles de Dólares).....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 4. 8 Clasificación de Activos Fijos (Miles de dólares) .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla 4. 9 Análisis de Costos (Miles de dólares).....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 4. 10 Estado de Pérdidas y Ganancias (Miles de dólares).....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 4. 11 Ingresos Mensuales (Miles de dólares).....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 4. 12 Flujo del proyecto (Miles de dólares) .....</b>	<b>62</b>

<b>Tabla 4. 13</b> Cálculo del Valor Anual Neto VAN (Miles de dólares) .....	68
<b>Tabla 4. 14</b> Cálculo del Tasa Interna de Retorno TIR .....	69
<b>Tabla 4. 15</b> Razones Financieras de Rentabilidad .....	70
<b>Tabla 4. 16</b> Productos estéticos para la reventa .....	71
<b>Tabla 4. 17</b> Lista de productos a importar .....	72
<b>Tabla 4. 18</b> Tributos a pagar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Miles de dólares) .....	73

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>CAPÍTULO 1.....</b>	<b>2</b>
<b>1. Planteamiento del Problema .....</b>	<b>2</b>
<b>CAPITULO 2.....</b>	<b>8</b>
<b>2. Marco Teórico .....</b>	<b>8</b>
Gráfico 2. 1 Evolución de importación de productos estéticos (Anual FOB –Miles de dólares) .	9
Gráfico 2. 2 Incoterms FOB – Franco a Bordo .....	15
<b>CAPÍTULO 3.....</b>	<b>28</b>
<b>3. Análisis del entorno e Ingrid Bohórquez Spa. ....</b>	<b>28</b>
Gráfico 3. 1 Profesionales en Formula Dra. Norma Bustos.....	30
Gráfico 3. 2 Esquema productivo de la cadena de la industria de la cosmética.....	32
Gráfico 3. 3 Logo Ingrid Bohórquez Spa.....	36
Gráfico 3. 4 Espacio físico de Ingrid Bohórquez Spa .....	37
Gráfico 3. 5 Local FyO SPA. ....	38
Gráfico 3. 6 Rinnova Spa .....	38
Gráfico 3. 7 Porcentaje de Participación de las principales empresas competidoras en el Mercado Ecuatoriano .....	39
Gráfico 3. 8 Clientes de Ingrid Bohórquez Spa S.A. ....	40
Gráfico 3. 9 Demanda de tratamientos faciales y corporales por sexo .....	41
<b>CAPÍTULO 4.....</b>	<b>43</b>
<b>4. Propuesta: Plan de Importación y Análisis Financiero. ....</b>	<b>43</b>
Gráfico 4. 1 Diagrama de flujo de proceso elaboración e ingreso de trámite de importación a través de sistema ECUAPASS .....	54

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1</b> Ley de régimen tributario interno .....	82
<b>Anexo 2</b> Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio .....	86
<b>Anexo 3</b> Constitución de la República .....	96
<b>Anexo 4</b> Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Título III, Art.11 Del COMEXI ...	96
<b>Anexo 5</b> Empresas registradas en la Superintendencia de Compañías dedicada a la actividad de agentes de aduanas. ....	97
<b>Anexo 6</b> Entrevista a Ingrid Bohórquez Spa S.A. ....	98
<b>Anexo 7</b> Transferencia de Pago .....	105
<b>Anexo 8</b> Lista de productos a importar .....	107



## CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### Plan de Importación de Productos Estéticos de la Línea Facial para Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Autores:** Ingrid Bohorquez Huayamave [ingridbohorquez1991@hotmail.com](mailto:ingridbohorquez1991@hotmail.com)  
Mélida Flores Bastidas [margarita\\_2392@hotmail.com](mailto:margarita_2392@hotmail.com)

**Director:** Lsi. Karool Heredia, Msc. [kheredia@ups.edu.ec](mailto:kheredia@ups.edu.ec)

#### RESUMEN

El presente plan de importación presenta el proceso que se debe realizar para importar, el cual es establecido por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA E a través del proveedor “Laboratorio Dra. Norma Bustos”; que se encuentra localizado en la ciudad de Buenos Aires – Argentina para la adquisición de los productos estéticos con respecto a la línea facial para Ingrid Bohórquez Spa S.A.

Este trabajo de investigación se basa en un estudio deductivo porque se analizó los precios que ofrecen los proveedores ecuatorianos residentes en la ciudad de Guayaquil con el proveedor de Argentina “Laboratorio Dra. Norma Bustos”. Se eligió dicho proveedor debido a su extensa trayectoria en la fabricación de los productos y la experiencia que poseen los profesionales.

El método que se utilizó para el desarrollo del proyecto es analítico - sintético; porque permitió separar el objeto de investigación en dos partes: la primera parte es el plan de importación con los requisitos que se requieren y la otra fue un análisis financiero a través de flujo de caja, método de evaluación de proyectos y los ratios de rentabilidad, enlazando estas dos temáticas se demostró la factibilidad de importar directamente.

Con el estudio realizado se determinan las cantidades de los productos estéticos que se importarán de la línea facial; así como la cantidad que se usa y para la reventa. Además, se presentó un análisis financiero en el cual se muestra la inversión para importar y la totalidad en los tributos a pagar.

### **PALABRAS CLAVES**

Importación, Productos estéticos, análisis financiero, tratamientos faciales.

**ABSTRACT**

The present plan of importation represents the process to be done to import , which is established by the Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador -SENAE through the provider "Laboratorio Dr. Norma Bustos ," that is located in the city of Buenos Aires - Argentina for the acquisition of aesthetic products with respect to the facial line to Ingrid Bohórquez Spa S.A

This research is based on a deductive study because It analyzed the prices offered by Ecuadorians providers in the city of Guayaquil with the provider of Argentina "Laboratorio Dr. Norma Bustos". That provider was chosen because its extensive experience in the manufacture of products and experience possessed the professionals.

The method that used for the project is analytic - synthetic, because it allowed separate investigated in two parts: the first part is the plan of importation with requirements that are required and the other was a financial analysis through cash flow, method of project evaluation and profitability ratios, linking these two subjects that demonstrated the practically of importing directly .

With this study can determinate the quantities of the products to be imported aesthetic facial line, and how many would be used for and how many treatments for resale. In addition, it presented a financial analysis in which the investment to import and all taxes to pay.

**KEYWORDS**

Import, esthetics products, financial analysis, facials treatments.



## INTRODUCCIÓN

El incremento del negocio de los centros estéticos en Ecuador ha generado tanto interés que hoy hasta se puede hablar de competitividad en esta clase de negocio, aquí se ha generado mucho interés y cada uno le va otorgando valor al producto que ofrece, esto se debe principalmente a dos razones; la búsqueda constante por parte del cliente de nuevas experiencias y las estrategias de diferenciación que llevan las empresas con el objetivo de ofrecer un producto único en el mercado.

En la actualidad es de suma importancia supervisar los productos y servicios que se ofrecen, ya que las personas están buscando nuevas vivencias y es por esto que poco a poco las compañías se ven en la necesidad de ofrecer un producto de mejor calidad.

En el presente proyecto denominado “Plan de Importación de Productos Estéticos de la Línea Facial para Ingrid Bohórquez Spa S.A.” se desarrollan cuatro capítulos, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera: en el primer capítulo se abarca la problemática, los antecedentes, objetivos. El segundo capítulo contiene el marco teórico que fundamenta las teorías, base legal, historia de la importación y la cosmetología. La metodología que se utilizó para alcanzar el objetivo deseado es a través de un análisis basado en la información proporcionada por técnicas de investigación que indican en el capítulo tres. El último capítulo encierra la propuesta que consiste en un plan de importación y su análisis financiero.

Gracias al desarrollo de los capítulos mencionados, Ingrid Bohórquez Spa S.A. ofrecerá una estrategia que brinde servicio de calidad satisfaciendo a los clientes en todas las facetas del negocio, lo cual traerá consigo un cambio positivo en el centro estético dando la oportunidad de incrementar su desarrollo económico, financiero y organizacional.

# CAPÍTULO 1

## 1. Planteamiento del Problema

### 1.1 Presentación

Este proyecto está enfocado para Ingrid Bohórquez Spa S.A., empresa dedicada a satisfacer las necesidades de sus clientes ofreciendo una excelente atención en los diferentes tratamientos corporales y faciales.

Este centro estético se encuentra en la búsqueda de brindar un servicio de calidad a través de los productos que se utilizan en los tratamientos. Una vez realizado el respectivo análisis se propone llevar a cabo un “Plan de Importación de productos estéticos de la línea facial con el proveedor argentino” con su respectiva inversión.

### 1.2 Antecedentes

Todas las mujeres por naturaleza son vanidosas en lo que se refiere a su aspecto físico ocasionando que gasten mucho dinero, especialmente en los tratamientos faciales. Es por esta razón que este proyecto permitirá conocer la realidad de comprar directamente los productos estéticos argentinos en vez de adquirirlos a través de los proveedores mayoristas ecuatorianos.

El mercado de los productos estéticos funciona de la siguiente manera: los proveedores mayoristas adquieren los productos estéticos a través de la importación pagando los respectivos aranceles, ellos venden estos productos con un incremento en el precio con el propósito de ganar una utilidad ocasionando una disminución en la adquisición, esto a su vez provoca que los centro estéticos adquieran menos y que suban el precio a los tratamientos faciales y corporales a sus consumidores finales.

Debido al mecanismo mencionado, se optó por investigar acuerdo comercial firmado entre Ecuador y una organización internacional. Dentro de la mencionada

búsqueda se encontró que mediante la firma del Tratado de Montevideo en 1980, dio vida a la Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI<sup>1</sup> trayendo consigo beneficios como las preferencias arancelarias del 30%, 70% y 80% En esta integración regional, tiene como países miembros a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Gracias a que Ecuador y Argentina forma parata de este acuerdo regional, se importará directamente con “Fórmula Dra. Norma Bustos<sup>2</sup>”, que es una empresa argentina de estructura familiar con más de 10 años de trayectoria dedicada a la formulación y venta de cosméticos de uso profesional. Esta importación se realizará con Argentina por dos razones: los productos estéticos son fabricados con insumos de calidad y las preferencias arancelarias permitirá traerlos a un menor precio.

Estas preferencias arancelarias, tendrá como beneficiario directo a Ingrid Bohórquez Spa S.A. (una mediana pymes que ha tenido un gran crecimiento en el mercado guayaquileño de servicios estéticos), este plan de importación de productos estéticos de la línea facial permitirá el aumento de la demanda, esto a su vez traerá mayores ingresos con los cuales permitirá expandir el espacio físico y por ende se brindará nuevas fuentes de trabajo.

Los numerosos clientes que posee Ingrid Bohórquez Spa también serán sus beneficiaros indirectos debido a que tendrán mayor accesibilidad y oportunidades para realizarse los tratamientos faciales a un precio económico y sobre todo con buena

---

<sup>1</sup> ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. Su objetivo es crear un mercado común latinoamericano a través de sus mecanismos.

<sup>2</sup> Proveedor de productos estéticos de línea facial.

calidad. Otros beneficiarios indirectos serán los diferentes Spa de ciudad de Guayaquil debido a que podrán darse cuenta de la realidad en el mercado de productos estéticos.

La importación de productos estéticos como las cremas y el gel en Argentina, demuestra el nivel de importación en la siguiente tabla según el Banco Central del Ecuador: en el periodo 2010-2011 en gel en CIF dólares se importó 22.29 miles de dólares y en cremas 391.68 miles de dólares, en el año 2011-2012 en gel se importó 7.52 miles de dólares en cambio en cremas 494,82 miles de dólares, finalmente en el rango 2012-2013 se importó en gel 0,64 miles de dólares y 584.75 miles de dólares en crema.

**Tabla 1. 1 Nivel de Importación de gel y cremas (Miles en Dólares)**

<b>Años</b>	<b>Gel (CIF Dólares)</b>	<b>Cremas (CIF Dólares)</b>
<b>2010-2011</b>	22.29	391.68
<b>2011-2012</b>	7.52	494.82
<b>2012-2013</b>	0.64	584.75

**Fuente:** Banco central del Ecuador (2010-2013)

**Elaborado** por: Autoras de tesis

Basado en estos números se puede concluir que este tipo de mercado es muy prometedor, ya que los productos estéticos argentinos son de mejor calidad para brindar este tipo de servicio.

### **1.3 Planteamiento del problema**

Actualmente en el mercado ecuatoriano existe un gran porcentaje de empresas que se dedican a la vida estética ofreciendo diferentes servicios como: tratamientos faciales y corporales. Dentro de los tratamientos faciales existen los tratamientos de acné y anti - age y los tratamientos corporales que abarcan masajes relajantes, tratamientos reductores, desmanches, depilaciones, entre otros. En estos mercados la competencia es

muy alta debido a muchos factores como: calidad en los productos que se utiliza, personas expertas en el tema, calidad en el servicio, el precio (factor importante).

El problema radica en que los precios que posee este servicio tienden a subir debido a los costos que se necesita incurrir al comprar los productos estéticos que se requiere para brindar un servicio de calidad. Estos productos son: leche de limpieza, crema de limpieza, scrub facial (exfoliante), crema hidratante, loción refrescante, crema nutritiva, máscara descongestiva, crema celulitis plus, máscara integral, leche corporal, control acné, crema anti-age, glicólico 20% y gel de seda, los cuales son adquiridos a través de Helen Cosmetic<sup>3</sup>, Armeso y Denova Pharmaceutical en pequeños envases.

Los proveedores Ecuatorianos Armeso y Denova Pharmaceutical ofrecen productos como: Gel espumante de limpieza a \$ 25, 00 dólares, Crema humectante bioestimulante a \$ 25,00 dólares, Crema celulitis Plus a \$40, dólares, Gel de Seda a \$30,00 dólares. En cambio el proveedor Argentino vende los mismos productos a \$ 7,85 dólares, \$ 7,85 dólares y \$ 11,90 dólares entre otros productos.

Este incremento de los precios en los servicios que ofrecen los centros estéticos, es una cadena que comienza con el aumento de los aranceles establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENA, debido a que son importados, provocando la disminución en la adquisición de los productos estéticos por parte de los proveedores mayoristas. Después estos proveedores mayoristas aumentan el precio de dichos productos ocasionando una disminución en la demanda por parte de los Spa y finalmente ellos aumentan el precio del servicio ocasionado por los demás factores, trayendo como consecuencia la disminución en la demanda de los consumidores finales.

---

<sup>3</sup> Proveedor Ecuatoriano, <https://www.facebook.com/helen.cosmetic>)

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Diseñar un plan de importación de productos estéticos de la línea facial con el fin de determinar la factibilidad de importar y comercializar directamente con los proveedores Argentinos a través del proveedor mayorista Fórmula Dra. Norma Bustos para satisfacer las necesidades de los clientes de Ingrid Bohórquez Spa S.A.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Demostrar los precios de los productos estéticos de la línea facial y diagnosticar la realidad actual de los proveedores mayoristas ecuatorianos y de los proveedores Argentinos.
  
- ✓ Identificar los procesos vigentes de la importación establecido por el Servicio Nacional Aduana del Ecuador - SENAE.
  
- ✓ Elaborar un análisis financiero que demuestre la factibilidad de importar directamente con Argentina.
  
- ✓ Determinar estrategias de negociación de los productos estéticos de la línea facial para el mercado guayaquileño.

## **1.5 Marco Metodológico**

Los métodos que se aplicarán a este trabajo de investigación son: Deductivo y analítico - sintético; ya que se analizará de lo general o a lo particular, para llegar a una conclusión final de la hipótesis dada; y con el método analítico sintético se evaluará el plan de importación con su respectivo análisis financiero.

Para alcanzar el objetivo propuesto en el presente trabajo, se apoyó en método, investigación y técnicas de recopilación de información. Los métodos que se aplicarán en el objeto de estudio son deductivo y analítico – sintético. Es deductivo porque el análisis comenzó desde que los precios que ofrecen los diferentes centros estéticos de la ciudad de Guayaquil en sus servicios de tratamientos corporales y faciales que tiende a subir debido al costo que incurre al momento de adquirir los productos estéticos.

El método analítico-sintético permitió separar el objeto de investigación en dos partes: la primera parte será el plan de importación con sus requisitos que se necesita y la otra será un análisis financiero a través de flujo de caja, método de evaluación de proyectos y los ratios de rentabilidad, que enlazando estas dos temáticas permitirá demostrar la factibilidad de importar directamente.

En este objeto de estudio se aplicó una investigación documental que permitirá analizar la información encontrada relacionada al tema, sus principales fuentes documentales son los documentos escritos (libros, periódicos, revistas, tratados, conferencias transcritas, etc.).

Se optó por realizar dicha importación de productos estéticos para la línea facial por tres variables principales: cuantas veces se adquieren los productos faciales durante el mes, la capacidad de envase que poseen, costos en los que se incurren al comprarlos a los diferentes proveedores ecuatorianos, información que se tomó en base a las entrevistas a dos Spa Ingrid Bohórquez Spa y Rinnova Spa (Augusto, 2006).

## CAPITULO 2

### 2. Marco Teórico

#### 2.1 Reseña Histórica

##### 2.1.1 De la Importación del Ecuador

Durante el inicio del periodo republicano 1821 – 2011, exportar la agricultura predominaba en la región Litoral o Costa convirtiéndola en el motor de la economía ecuatoriana; es decir que se producía el 90% de exportaciones ecuatorianas las cuales pagan las importaciones consumidas en la región Interandina o Sierra. En la ciudad de Guayaquil, el 70% era de exportaciones y más del 90% de todas las importaciones.

De acuerdo a la página Web todo comercio exterior<sup>4</sup>:

Ecuador realiza sus principales importaciones desde: USA, China, Colombia, Brasil, Corea, Perú, México, Alemania, Japón y Chile. Debido al crecimiento de las importaciones se creó el Arancel de Importaciones que es un instrumento que permite al operador de Comercio Exterior facilitar la clasificación de las mercancías que se va importar o exportar con el fin de encontrar la información de importaciones con mayor rapidez, dicha herramienta está distribuida por secciones, capítulos, partidas, subpartidas (estas subpartidas indica sus tributos como: IVA, Fodinfra y otros), unidades físicas, notas y restricciones por países que posee el producto solicitado.

Existen niveles que constan en el arancel nacional, los cuales han sido establecidos por criterios técnicos de la siguiente manera: mayor grado de elaboración

---

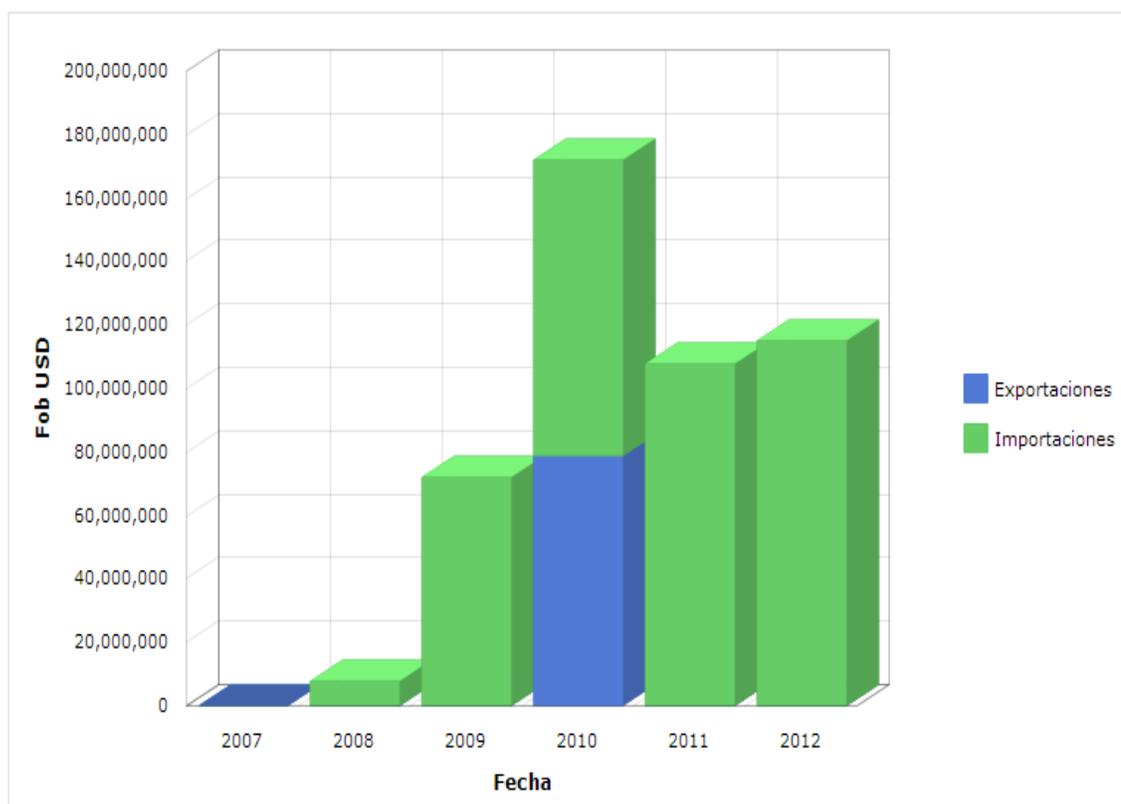
<sup>4</sup> Buscado en el link:

[http://www.todocomercioexterior.com.ec/directorio/index.php?option=com\\_mtree&task=viewlink&link\\_id=13&Itemid=110](http://www.todocomercioexterior.com.ec/directorio/index.php?option=com_mtree&task=viewlink&link_id=13&Itemid=110)

y/o productos agrícolas con el 15% y 20%, productos semielaborados, materias primas e insumo con el 10%, materias primas e insumos, bienes de capital con el 5% y 0%, automotriz-Automóviles con el 35%, camiones con el 10%, CKD (set / piezas) con el 3% (Todo Comercio Exterior, 2012).

A continuación se detalla la evolución de las importaciones de productos estéticos a través del tiempo:

**Gráfico 2. 1 Evolución de importación de productos estéticos (Anual FOB –Miles de dólares)**



**Fuente:** Servicio de búsqueda de negocios (2013). Tomado de: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/Aceites-esenciales-y-resinoides-preparaciones-de-perfumeria-de-tocador-o-de-cosmetica/EC/33>

**Elaborado por:** Trade Nosis

### **2.1.2 Reseña histórica de la cosmetología**

La palabra cosmetología proviene del griego Kosmetos que significa belleza y logos que significa tratado, por lo tanto la cosmetología es el tratado sobre la belleza.

La cosmetología empieza desde la edad antigua, implementada por los egipcios aproximadamente en el año 400 A.C; utilizaban cosméticos en forma de plomo, mercurio, cenizas y con otras sustancias para formar los delineadores de ojo que destacaban la forma del ojo, estos productos no solo lo utilizaban las mujeres, sino también los hombres que coloreaban sus cabellos, mejillas, labios, e incluso usaban perfumes para mantener una piel tersa y suave.

Para preparar los productos del cuidado personal usaban pastas hechas con polvo de alabastro, adicional este personaje muy conocido a nivel mundial a Cleopatra, empleó la leche de burra y miel para tener una piel sedosa, el aceite de oliva y el aceite de almendras eran muy utilizados por ella.

El jabón fue conocido por los egipcios para los baños o rituales además se añadían vegetales en los baños; el afeitado y depilación por razones religiosas el pelo era considerado impuro, en papiro encontraron recetas para preparados depilatorios y en quipos funerarios pinzas para la depilación.

Los egipcios también se consideran como los primeros en desarrollar métodos de extracción de los ingredientes importantes de los recursos naturales, según otros mitos se decían que las lágrimas de los dioses se convertían en incienso y en abejas que fabricaban la cera para preparar el maquillaje<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> (PRmob, Historia de la Cosmetología, 2012)

Hoy en día se dice que no hay mujeres feas, sino mujeres que no quieren arreglarse o parecer bellas, esto es una publicidad de más que estimula el consumo.

### **2.1.3 Reseña Histórica de Ingrid Bohórquez Spa S.A.**

La idea de colocar un centro estético se dio con el fin de ejercer todo lo aprendido de la escuela de cosmetología donde se graduó Ingrid Bohórquez, la cual obtuvo su título hace 3 años y también ofrecer facilidades al cliente a la hora de relajarse y así disfrutar de este tipo de servicio con relativa frecuencia. Este negocio empezó gracias a la ayuda de sus padres que aportaron con un capital para adquirir las maquinarias y productos que se requieren, cabe recalcar que fue una fuerte inversión aproximadamente \$ 6000,00 dólares.

Como todo comienzo de un negocio, la tarea de seguir adelante es ardua por ejemplo la propietaria era la única persona que realizaba los tratamientos faciales y corporales pero poco a poco fue incrementado su nivel de venta ocasionando contratar más personal, consultar con proveedores de los productos para realizar los tratamientos tanto faciales como corporales donde se tenía que observar calidad, precios.

Actualmente, posee su propia infraestructura en donde recibe a sus clientes en una sala de espera, lugar en donde ellos esperan su turno. Además, pueden reservar su cita a través de una llamada telefónica indicando el horario respectivo y el tipo de tratamiento que se desean realizar.

## **2.2 Teorías**

Las teorías que se aplicarán en el presente trabajo de investigación con la finalidad de alcanzar la meta son las siguientes:

A continuación se presentarán los análisis de los diferentes conceptos que se implementarán como primer paso se debe definir que es una importación:

*Según (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2012): “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN al que se haya sido declarado.”*

*Conforme (Comercio y Aduanas, 2012): “Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.”*

De acuerdo a las citas anteriores se concluye que importar consiste en la adquisición de bienes extranjeros al territorio con el fin de satisfacer una necesidad requerida, cumpliendo con todos los requerimientos establecido por la Aduana del Ecuador. Las personas naturales o jurídicas tanto ecuatorianas como extranjeras tienen el derecho de importar siempre y cuando se registren con importador y este aprobado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador - SENAE.

Existen diferentes regímenes aduaneros que permitirán exportar e importar ya sea para su consumo y uso inmediato, después de cumplir con las respectivas formalidades. De acuerdo al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones - COPCI establece dos tipos de regímenes comunes que son:

- ✓ Régimen de importación de consumo (Régimen 10).
- ✓ Régimen exportación a consumo - (Régimen 40).

El primer régimen a mencionar es el de importación de consumo que afirma:

*Según (Todo Comercio Exterior, 2010) “Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada. Se clasifican en regímenes comunes, particulares o de excepción y especiales.”*

*Acorde (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010): “Importación para el consumo es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.”*

De acuerdo a las teorías anteriores se concluyen que el régimen de importación a consumo (Régimen 10) dice todas las mercancías importadas que han sido nacionalizadas después de haber realizado los pagos correspondientes, que son libres para el uso o el consumo público en el territorio ecuatoriano.

El segundo régimen que se utiliza para realizar exportaciones según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENA E indica que el régimen a exportación a consumo (Régimen 40), el cual indica:

*Según (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2013): “Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se*

*presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a Zona Primaria. (Art. 43 LOA).”*

*Conforme (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010):”Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables”.*

La vía que se utilizará en este proyecto para importar los productos estéticos es importación a consumo (Régimen 10) que todas las mercancías importadas que han sido nacionalizadas después de haber realizado los pagos correspondientes, que son libres para el uso o el consumo público en el territorio ecuatoriano.

Además, se implementarán todos los requisitos establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENAEC que se necesiten para convertirse en importador. Ver anexo N° 2.

Los incoterms son normas de comercio internacional y son definidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI)<sup>6</sup>, organismo que actúa a favor de un sistema de comercio e inversión abierta y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una

---

<sup>6</sup> Organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa.

prosperidad general y a la paz entre los países. Se actualizan cada 10 años, en función de los cambios en el comercio internacional. Los incoterms 2010 se encuentran en vigencia en el Ecuador desde el 1 de Enero 2011.

De toda la lista que existe de los incoterms se utilizará el método Free on board (FOB), que significa franco a bordo que indica:

*Según (Comercio Exterior, 2009): Free on board significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. A partir de este punto todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía son de absoluta responsabilidad del comprador.*

**Gráfico 2. 2 Incoterms FOB – Franco a Bordo**

COSTO Y RIESGOS			
El vendedor entrega la mercadería a bordo del buque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercadería se transmite cuando la mercadería está a bordo del buque, y el comprador corre con todos los costes de ese momento en adelante		VENDEDOR	PAIS DE ORIGEN
		MERCANCIA A BORDO DEL BUQUE	
		TRANSPORTE MARITIMO	
		COMPRADOR	

**Fuente:** Scribd. Tomado de:

<http://es.scribd.com/doc/45066197/INCOTERMS-2010>

**Elaborado por:** Aduana del Ecuador

*Acorde (Business.Col.com, 2013): Free on board indica que la responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. Exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación, se utiliza sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.*

De acuerdo a las teorías mencionadas se puede concluir que Free on Board - FOB consiste cuando el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque; es decir, en el puerto de origen y el comprador se encarga de los demás gastos que incurren hasta la instalación del importador. Tanto el vendedor como el comprador poseen obligaciones.

El importar o exportar cualquier tipo de producto, se debe cumplir con el pago o cobro de las tarifas arancelarias. Dichas tarifas arancelarias se pueden expresar en porcentaje (ad-valórem), términos monetarios por unidad de medida (específicos) o una combinación de ambas.

A continuación, se nombrarán las medidas arancelarias vigentes en el Ecuador que se encuentran establecidas en la ley:

*Según (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010):  
“Aranceles fijos, cuando se establezca una tarifa única para una subpartida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior.”*

*De acuerdo (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010):  
“Contingentes arancelarios, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta*

*cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.”*

Antes de calcular los tributos que se incurre al importar los productos estéticos, se debe calcular la base imponible (CIF)<sup>7</sup> que consiste en:

*Según (Todo Comercio Exterior, 2010): “Los costos indirecto de fabricación es la sumando el valor de la mercancía soportada en la factura, adicionando el valor del flete (\$1,50 por cada kilo) más el costo del seguro.”*

De acuerdo a la ley establecida en nuestro país Ecuador, existe algunos atributos: Ad-Valorem (Tributo Cobrado a las Mercancías), Fodinfra (Fondo de Desarrollo para la Infancia), ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) e IVA (Impuesto al Valor Agregado).

*Acorde (El Arancel Sidweb Espol, 2012): “Ad-Valorem es un porcentaje fijo sobre el valor del bien. Puede o no incluir los costos de transporte. Se adaptan a las variaciones de los precios internacionales. No son tan fáciles de controlar”.*

*Conforme (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2014) “Ad-Valorem es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía.”*

---

<sup>7</sup> CIF: Consiste en el cálculo del costo, seguro y flete; es decir, la imponible para los tributos

Se puede concluir que el Ad-Valorem es un porcentaje que se aplica sobre el valor de la mercancía y se calcula después de los costos indirectos de fabricación.

*Según (El Arancel Sidweb Espol, 2012): “Específico es una cantidad fija de dinero por unidad física o atributo físico del producto. No considera el precio del producto.”*

*De acuerdo (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2014) “Específico es un arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada.”*

*Conforme (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010) “Medidas no arancelarias es cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto”.*

Basado en las teorías expuestas en los párrafos anteriores se deduce que las medidas no arancelarias o también llamado específico es un valor monetario que se aplica dependiendo de la mercancía. Este tipo de arancel se aplica a ciertas mercaderías como garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República, cumplir a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano, proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional, garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal; entre otros. Las demás mercaderías que se aplica el mismo tipo de arancel se encuentra en el Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones - COPCI en el título II denominado de las medidas arancelarias y no

arancelarias para regular el comercio exterior dentro del Capítulo I de las medidas no arancelarias del comercio exterior, artículo 78.

De acuerdo a las teorías se puede decir que arancel específico se basa en otro crítico como: peso, libra, kilos entre otros. Es un pago que se realiza por cada unidad del bien importado.

*Según (Ley de Régimen Tributario Interno, 2012): “Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.”*

El impuesto al valor agregado, lo establece el Servicio de Rentas Internas - SRI<sup>8</sup>, valor que se grava en el momento de realizar una transferencia de bienes. Dicho valor grava se paga en un determinado periodo y condiciones establecida por la Ley.

*Acorde (Ley de Régimen Tributario Interno, 2012): “Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) se aplicará de los bienes y servicios de procedencia nacional o importada, detallados en el artículo 82 de esta Ley.” Véase Anexo 1.*

El costo indirecto de fabricación es la suma que cuesta la mercadería (valor que se encuentra en la factura), el flete que equivale a \$1,50 por cada kilo y seguro

---

<sup>8</sup> Servicio de Rentas Internas - SRI: entidad que tiene la responsabilidad de recaudar todos los tributos establecido por la Ley vigente.

(representa el 2% de la suma del valor de la mercancía y flete). Después se procede a calcular los respectivos tributos.

**Tabla 2. 1 Tipo de tributos aduaneros**

Costo Indirecto de Fabricación	
<b>PRECIO FOB:</b> Costo de la mercadería en la factura.	
<b>FLETE:</b> \$1,50 por cada kilo de los bienes tributables.	
<b>SEGURO:</b> 2% de la suma del Precio FOB + Flete.	
Tipo de tributos	Descripción
<b>Ad- Valorem</b>	Impuesto administrado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENAE que equivale al 20% del CIF.
<b>Fodinfra</b>	Impuesto que administra el INFA que equivale al 0.5% del CIF.
<b>Impuestos a los Consumos Especiales (ICE)</b>	Administrado por el Servicios de Rentas Internas - SRI que se multiplica de acuerdo al porcentaje establecido por la LORTI si es que aplica.
<b>Salvaguardia</b>	Impuestos administrado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENAE que equivalente al 35% del CIF
<b>I.V.A</b>	Del subtotal se calcula el 12% del I.V.A.

**Fuente:** Todo Comercio Exterior (2010), tomado de <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2010/01/como-calcula-impuestos-tributos.html>

**Elaborado por:** Autoras de tesis

Una vez de haber realizado todo el proceso para de inscribirse como importador se procederá a la desaduanización que es un proceso realizado por la aduana que consiste en la entrega de la mercadería siempre y cuando se haya realizado el aforo y haber cancelado los tributos en los bancos autorizados.

Como en todo proyecto es de suma importancia analizar la parte financiera con el fin de demostrar la rentabilidad que tendrá el mismo al momento de implementarlo, el cual se demostrará con los conocimientos adquiridos durante la formación académica.

Lo primero que se realizó para dicha evaluación es un flujo de efectivo, el cual permitió conocer la diferencia entre los ingresos y egresos en un período determinado.

*(Mendéz, Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprededores , 2012): Determinar el estado de liquidez de la empresa o del proyecto en determinado momento. Por lo tanto, se registran los ingresos y egresos de efectivo en el momento en que se reciben o se pagan. Es decir, presenta la realización de los derechos y obligaciones que se registran en el estado de resultados. “El flujo de efectivo muestra el estado de liquidez de una organización o de un proyecto; este flujo recoge todos los ingresos y egresos que se pagan en el periodo contable. Con base en este flujo se determinan los requerimientos de afectivo para garantizar las operaciones de la empresa o las colocaciones de los excesos para que el efectivo no pierda poder de compra”.*

*Según (Elliott H. &, 2000): “Contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos de una empresa, durante un periodo determinado. También, explica los cambios en el efectivo, suministrando información sobre las actividades operativas, de financiamiento y de inversión.”*

Se puede concluir que en el flujo de efectivo se registran los ingresos y egresos que posee un proyecto para conocer la liquidez de la misma. Una vez elaborado el flujo de efectivo se procederá a utilizar los criterios de evaluación financiera que permite

medir la rentabilidad que el proyecto genera al inversionista con el fin de determinar si es conveniente o no invertir.

Dentro de los criterios de evaluación financiera se tienen algunos métodos pero para este proyecto se utilizó el método que considera el valor del dinero a través del tiempo, el cual consiste en dos criterios básicos:

- ✓ Valor Presente Neto (VPN)
- ✓ Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Dentro de los métodos que toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, el primer criterio de evaluación financiero a considerar es el Valor Presente Neto (VPN):

*Conforme (Mendéz, Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprendedores, 2012): “El valor presente de una suma de dinero es aquella cantidad que se debe invertir hoy ora asegurar una suma de dinero en el futuro que se espera recibir en el futuro. El valor presente neto es la diferencia entre el valor de los ingresos menos el valor presente de los egresos.”*

*Según (Mendéz, Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprendedores, 2012): “Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivalente a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento a tiempo cero.”*

De acuerdo a los conceptos mencionados, se puede concluir que para calcular el valor presente neto primero se debe determinar los flujos netos para traerlo a valor presente utilizando la tasa de interés restando el valor de inversión en el año 0 para realizar el respectivo análisis.

Otros de los métodos más utilizados en el criterio de evaluación financiera es la tasa interna de retorno (TIR):

*Según (Mendéz, Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprendedores, 2012): “Es la tasa por la cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”*

Ese puede decidir que el TIR es la tasa de descuento intertemporal a la cual los ingresos netos del proyecto apenas cubren los costos de inversión, de operación y de rentabilidad sacrificadas. Para su respectivo cálculo, se determina flujo neto por descontar para traerlo a valor presente con una determinada tasa de interés. Si el VPN es mayor es cero, proceda a calcular nuevamente el VPN con una tasa mayor, continúe hasta obtener un VPN igual a cero. Con un VPN positivo y otro negativo lo más cercano a cero, interpole grafica o matemáticamente, a fin de obtener la tasa de interés para un VPN igual a cero.

Una vez elaborado los estados proforma (Estado de resultado) es posible efectuar análisis mediante la aplicación de razones financieras. Las categorías más conocidas son:

- ✓ Razones de liquidez.

- ✓ Razones de actividad.
- ✓ Razones de apalancamiento.
- ✓ Razones de costos.
- ✓ Razones de rentabilidad.

En este proyecto se utilizarán las razones de rentabilidad que mide la capacidad de la empresa para generar utilidades, a partir de los recursos disponibles. Por esta definición, la mayoría de ejemplos tienen que ver con la relación de la utilidad neta con ciertos elementos de los estados financieros. Dentro de estas razones tenemos:

**Tabla 2. 2 Razones Financiera de Rentabilidad**

<b>Razones de Rentabilidad</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad</b>
<b>Margen Bruto de Utilidad</b>	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje
<b>Margen de Utilidad Operacional</b>	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje
<b>Margen de Utilidad Neta</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje
<b>Rendimiento de los Activos</b>	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}}$	Porcentaje

**Fuente:** Formulación y evaluación de Proyectos, Enfoque para Emprendedoras (2012).  
**Elaborado por:** Rafael Méndez.

### 2.3 Glosario

**Presoterapia:** técnica de masaje, que se caracteriza por la aplicación de presión positiva en sentido ascendente sobre las extremidades (piernas y brazos) de forma continua cuyo fin es provocar un estímulo circulatorio. De esta manera, se logra aumentar la eliminación de líquidos, sales, grasas y toxinas que son causas frecuente de celulitis, edemas y estancamiento veno-linfático en general provocando una recuperación de la elasticidad cutánea.

**Fangoterapia:** consiste en aplicar cierta cantidad de barro sobre la piel y dejarlo reposar durante el tiempo que se estime conveniente hasta que quede absolutamente seco. En el campo de la estética esta técnica se suele utilizar para tratamientos contra el acné, la celulitis y la flacidez.

**Hidroterapia:** técnica que consiste en la utilización del agua como agente terapéutico, en cualquier forma, estado o temperatura ya que es la consecuencia del uso de agentes físicos como la temperatura y la presión. En sus múltiples y variadas posibilidades (piscinas, chorros, baños) la hidroterapia es una herramienta útil para el tratamiento de muchos cuadros patológicos, como traumatismos, reumatismos, digestivos, respiratorios o neurológicos.

**Papiro:** planta acuática de tallo hueco, liso, rizoma aromático, leñoso, reptante, hojas largas y estrechas, flores pequeñas y verdosas, agrupadas en un penacho de espigas; puede alcanzar hasta 3 metros de altura. Crece en Egipto, Etiopía, el valle del río Jordán y Sicilia.

**CIF:** Consiste en el cálculo del costo, seguro y flete; es decir, la base imponible para los tributos

## **2.2 Base Legal**

### **2.2.1 Base legal para importar**

En el presente trabajo se aplicarán los siguientes reglamentos, los cuales se encuentran en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI:

De acuerdo al artículo N° 63 indica que se debe presentar una declaración aduanera de importación - DAI de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento establecido por Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA. Cabe indicar que dicha declaración va acompañada de una serie de documentos llamados documentos de acompañamiento, establecidos en los artículos N° 72, 73.

Documentos de acompañamiento son de control previo, los cuales se elaboran antes de que se embarque la mercancía (Art. 72). Dentro de este tipo de documentos existen los documentos de acompañamiento (debe transmitirse y aprobarse ante del embarque de la mercancía), documentos de soporte (deberán poseerlos el declarante o su Agente de Aduana), documentos de transporte (acredita la propiedad de la mercancía), factura original (acredita valor de la transacción de la mercancía importada) y certificado de origen (permite la liberación de la mercancía al comercio exterior), tal como dice en el artículo N° 73.

Todos estos documentos deberán ser presentado físicamente o digital. Los productos a importar vendrán en la diferente carga como suelta a través de la vía marítima, según artículo N° 2, literal p.

Una vez realizado el proceso establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA, se procede con el despacho de la mercadería de cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático (verificación de la declaración Aduanera,

electrónico con los perfiles establecido por la SAN9 (verificación de la declaración Aduanera con la información registrada en el sistemas de la institución.) documental o físico (confirmación de la mercadería con el fin de conocer la procedencia.) como se menciona en los artículos N° 78, 80, 81, 82 y 83.

Además, el régimen a utilizar es importación para el consumo. Toda obligación tributaria aduanera generada se utilizará los medios de pago (dinero, transferencias bancarias, tarjetas de créditos, entre otros) establecido en el capítulo N° 1, sección 2 artículo N°3 del COPCI. Ver Anexo N° 2 en el cual se encuentra el Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio.

## CAPÍTULO 3

### 3. Análisis del entorno e Ingrid Bohórquez Spa.

#### 3.1 Análisis del Entorno Ecuatoriano

##### 3.1.1 Entes Reguladores

**Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENAÉ**<sup>9</sup>: El servicio de aduana es una potestad pública que ejerce el Estado, a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, sin perjuicio del ejercicio de atribuciones por parte de sus delegatarios debidamente autorizados y de la coordinación o cooperación de otras entidades u órganos del sector público, con sujeción al presente cuerpo legal, sus reglamentos, manuales de operación y procedimientos, y demás normas aplicables.

**Servicio de Rentas Internas – SRI**<sup>10</sup>: es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.

##### 3.1.2 Objetivos de los Entes Reguladores

**Servicio Nacional de Aduana del Ecuador:** tiene los siguientes objetivos:

- ✓ Ejercer el control de la entrada y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la

---

<sup>9</sup> Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Título IV, Capítulo I, Art. 205 Naturaleza Jurídica.

<sup>10</sup> <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

República, así como quienes efectúen actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías.

- ✓ Determinar y recaudar las obligaciones tributarias causadas por efecto de la importación y exportación de mercancías, conforme los sistemas previstos en el código tributario.
- ✓ Facilitar el comercio exterior.
- ✓ Prevenir, perseguir y sancionar las infracciones aduaneras; y, en general, las atribuciones que le son propias a las Administraciones Aduaneras en la normativa adoptada por el Ecuador en los convenios internacionales.
- ✓ Resolver los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados (Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones, 2010).

### **Servicio de Rentas Internas:**

Posee como objetivo: Contribuir a la construcción de ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios y valores, así como de la Constitución y la Ley; de manera que se asegure una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social (Servicios de Rentas Internas, 2010).

Además, su aspiración son: ser una institución que goza de confianza y reconocimiento social por hacerle bien al país. Hacer bien al país por nuestra transparencia, modernidad, cercanía y respeto a los derechos de los ciudadanos y contribuyentes. Hacer bien al país porque contamos con funcionarios competentes, honestos, comprometidos y motivados. Hacer bien al país por cumplir a cabalidad la

gestión tributaria, disminuyendo significativamente la evasión, elusión y fraude fiscal (Servicios de Rentas Internas, 2010).

### 3.2 Análisis del Entorno Internacional

#### 3.2.1 Empresa Proveedoras

##### a) Empresas Proveedoras Argentinas

**Formula Dra. Norma Bustos:** empresa familiar situada en Argentina, con una gran trayectoria en la formulación y venta de cosméticos profesionales para tratamientos faciales y corporales, los cuales son fabricados con las normas internacionales de calidad y seguridad. Poseen algunas distribuidoras en los diferentes estados argentinos. La mencionada empresa consta con profesionales capacitados con experiencia en el campo de estético como:

**Gráfico 3. 1 Profesionales en Formula Dra. Norma Bustos**



**Fuente:** Formula Dra. Norma Bustos (2014), tomado de <http://www.vivianabustos.com.ar/escuela>

**Elaborado por:** Viviana Bustos.

**Laboratorio de Cosmética Avanzada L.A.C.A.:** Empresa argentina dedicada al servicio integral de la belleza profesional. Está a la vanguardia en el desarrollo de productos cosméticos de última generación, bajo las principales normas de calidad y con principios activos innovadores.

Todos los productos son sometidos a un riguroso control bacteriológico, avalados por las normas GMP e ISO 9001. Asimismo, ofrece actualización y capacitación permanente en cosmetología, cosmiatría, estética corporal, maquillaje, asesoría de imagen, reflexología, manicura y pedicura. (LACA Cosmético Profesional , 2011)

#### **b) Empresa Proveedoras Colombinas**

**Denova Pharmaceutical:** Cree que la excelencia científica es esencial para el crecimiento empresarial y la credibilidad sustentada en la calidad. En conocimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes, como profesionales nos comprometemos cada día al desarrollo de nuevos productos para la salud y para la medicina estética. (Denova Pharmaceutical, 2014)

### **3.3 Características del Mercado**

#### **3.3.1 Características del Mercado Argentina**

De acuerdo Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) el *grupo O* denominado Servicios Comunitarios, Sociales y Personales No Contemplados Previamente (N.C.P.) en su División 93 – Servicios N.C.P. incluye las siguientes actividades relacionadas con la estética profesional: peluquería, coloración de cabello, permanentación, posticería, manicura, belleza de pies, depilación, cosmetología, maquillaje, bronceado sin sol, spa de belleza, tratamientos de bellezas en general, faciales y corporales ,tratamientos contra celulitis, flaccidez y adiposidad con fines estéticos, masajes corporales en general, que persigan fines estéticos y/o relajantes, drenaje linfático, resoterapia; fangoterapia;

hidroterapia, masajes y recuperación capilar manual, servicio de prótesis capilares y extensiones, tintura y permanente de pestañas.

Este mercado se caracteriza por diversidad en canales de distribución como supermercados; farmacias y/o perfumerías; mayoristas; venta directa; locales propios y la venta a profesionales (peluquerías, centros de estética y belleza, etc.), que tiene su propia modalidad de comercialización.

**Gráfico 3. 2 Esquema productivo de la cadena de la industria de la cosmética**

Proveedores de Insumos y Materias Primas a la Industria	Industria de Cosméticos y Perfumería	Canales de Distribución
<b>Materias Primas</b>	<b>Núcleo de la actividad</b>	<b>Supermercados</b>
Alcoholes, sebo, soda, cáustica, vaselina aceites esenciales, aceites minerales, parafina, ceras colorantes, vitaminas, resinas, etc.	Desarrollo de productos	Farmacias
	Desarrollo de marcas	Perfumerías
	Marketing	Mayoristas
	Gestión de calidad	Venta directa
		Locales propios
		Peluquerías
		Centros de Estética y Belleza
		Etc.
<b>Materiales de empaque</b>		
Envases y tapas de plásticos; frascos y ampollas de vidrio; estuches; etiquetas; etc.		
<b>Producción</b>		
Tercerizada en firmas que sólo elaboran los productos y/o realizada por la propia empresa.		

**Fuente:** Centro de Estudios para la Producción (2010).

**Elaborado por:** Instituto Nacional de Educación Tecnológica.

La industria de la cosmetología inicia a finales del siglo diecinueve (XIX). De acuerdo al censo realizado el 1887 realizado en Buenos Aires indica que existían 5

empresas de cosméticos en donde la mayor parte de los artículos eran importados desde Francia, Estados Unidos, Reino Unido y España.

A fines de los años 20, las empresas cosméticas argentinas comenzaron a producir en su mismo país debido a las dificultades que existía para importar, ocasionando el incremento de establecimientos y empleados.

Años más tarde surgió un avance en el proceso tecnológico provocando el origen de la industria cosmética compitiendo con empresas internacionales gracias al producto de calidad que ofrece.

La demanda estética se caracteriza por tener una elevada elasticidad precio e ingreso, es decir; que la actividad productiva está fuertemente correlacionada con el ciclo de la economía y resulta altamente vulnerable a los cambios en el poder adquisitivo de la población.

Por otro lado, los insumos utilizados para el desarrollo de la actividad, son principalmente de producción nacional, elaborados a partir de materias primas importadas debido a que Argentina cuenta con una escasa oferta local. Esto implica que una parte importante de los costos del sector están atados a la evolución del tipo de cambio, lo cual representa una desventaja adicional dado que los ingresos provienen exclusivamente de las ventas a clientes locales.

La estructura empresarial del sector de estética profesional, se caracteriza por estar constituida por un gran número de micro y pequeñas empresas, gozando de muy poca representatividad las firmas medianas y grandes. Siendo una de las cinco

actividades más importantes dentro de esta variable, ubicándose detrás de los centros de salud, los servicios empresariales, los restaurantes y los servicios para la práctica deportiva y de entretenimiento. (Tecnológica, 2010)

A partir del 6 de septiembre del 2012, se procedió con la creación del colegio de cosmetólogos, idea que surgió por parte de los integrantes de la Asociación de Profesionales Cosmetólogos de Santa Fe y del Círculo de Cosmetólogos de Rosario, con el fin de acreditar que los cosmetólogos se encuentran aptos para ejercer su carrera. Además, los profesionales podrán ser protagonistas activos en todos los debates que tengan vinculación con la creación o reforma de normas jurídicas que, de modo directo o indirecto, puedan afectar el ejercicio de la profesión, su dignidad e independencia. (Cosmética Dermatológica, 2012).

### **3.3.2 Características del Mercado Colombiano**

A nivel legislativo, en el año 2001 se reconoció la actividad de la estética como tal, con el establecimiento de la Ley 711, la cual con sus decretos reglamentarios determinó parámetros en aspectos como la formación requerida, bioseguridad, prohibiciones y campo de ejercicio.

En la actualidad, dos décadas después del inicio de la actividad de la estética Facial y Corporal en Colombia, encontramos un desarrollo destacable en los aspectos que la componen:

**Centros de Formación:** la oferta en números de Institutos es mayor, los programas son cada vez más completos, siendo los centros de Educación para el Trabajo y Desarrollo humano, con sus programas técnicos en Estética y/o Cosmetología, idóneos según criterios de experiencia, cubrimiento del sector, preferencia del sector productivo,

docentes y convenios. Es necesario, antes de inscribirse en un programa de estética, tener presente la trayectoria y acreditación del escoger el centro de formación y evitar tomar cursos informales o con particulares no acreditados por la Secretaria de Educación.

**Cosméticos y equipos:** Hay un mayor número de casas cosméticas internacionales y una creciente industria cosmética nacional, los profesionales de la estética siempre exigen el registro sanitario de los cosméticos y de los equipos.

**Centros de estética:** Colombia actualmente es un referente en turismo salud en atención a la calidad técnica de esteticistas, médicos y demás profesionales de la salud; cuenta con destacados centros de estética, Spas urbanos y de destino entre otros, algunos son Thendal Holistic Spa, Chairama Spa, LeSpa del Hotel Santa Clara, Fedco y La Riviera. (Huertas, 2013)

Uno de los problemas es el acceso o incorporación de nuevas tecnologías, información sistematizada e indicadores de calidad y productividad, falta de capacitación en los métodos de gestión, bajo nivel de educación, falta de laboratorios y centros de investigación. (León & Coronado, 2007)

### **3.3.3 Elección del Mercado a Importar**

Se realizó la importación de los productos estéticos para la línea facial con el país de Argentina debido a que ellos pueden elaborar sus propios productos con alta de calidad a pesar de que algunas materias primas son traídas de otros países, avance en el proceso tecnológico provocando el origen de la industria cosmética compitiendo con empresas internacionales y la creación del colegio de cosmetólogos para que los profesionales sean protagonista de los cambios presente y futuros.

### 3.4 Análisis Empresa Ingrid Bohórquez Spa S.A.

#### 3.4.1 Características del servicio

Ingrid Bohórquez Spa S.A., mediana pymes con un gran crecimiento en el mercado guayaquileño de servicios estéticos, localizado en la ciudadela la Fragata Mz. 5 A, Villa 8, sur de la ciudad Guayaquil, cuenta con una pequeña sala de espera y un departamento donde los clientes puedan sentirse con libertad, comodidad y privacidad e incluso cuenta con algunos servicios de nutrición, relajación, terapias, y en especial tratamientos de spa; adicional se ofrecen paquetes con descuentos y promociones por temporada como: La Playa, día del amor y la amistad, día de la mujer, día de la madre, día del padre, fiestas guayaquileñas, paquetes para novias y novios, bonos de regalos para toda ocasión, navidad y fin de año. (Ver Anexo N° 6)

El servicio plus que Ingrid Bohórquez S.A ofrece, es el servicio a domicilio se puede considerar que es una ventaja competitiva, la diferencia y plus es que éste es un servicio personalizado, dedicado y dirigido a quien lo requiere.

**Gráfico 3. 3 Logo Ingrid Bohórquez Spa.**



**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa.

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

Los clientes se encontrarán con una combinación perfecta de ambientes y espacios pensados para obtener una experiencia única e inigualable. Es un lugar ideal para disfrutar y dejarse mimar, pensando en la salud y relajación de las personas.

**Gráfico 3. 4 Espacio físico de Ingrid Bohórquez Spa.**



**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

Ellos son exigentes porque poseen buen conocimiento con respecto a las ofertas según la temporada ya que se encuentran en constante uso de las redes sociales como Facebook y Twitter, pero cabe resaltar que el servicio es muy importante pues los consumidores requieren de atención personalizada y de servicios ajustados de acuerdo a sus necesidades. Adicional, buscan calidad en todo tanto en servicio como en productos.

### **3.4.2 Principales empresas y participación estimada del mercado actual**

Actualmente existen centros estéticos considerados como competencia directa, ubicados en las cercanías de las instalaciones de Ingrid Bohórquez Spa S.A; localizado al sur de la ciudad de Guayaquil, en la Ciudadela La Fragata Mz.5ª Villa 8; y estos son:

**FyO SPA.-** Se encuentra localizado en la Avenida Pancho Segura y Arguelles. Ofrecen un 20% de descuento en los tratamientos estéticos, relajación, novias, quinceañeras, spa manos y pies, y relajación para parejas.

**Gráfico 3. 5 Local FyO SPA.**



**Fuente:** Local FyO SPA.

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

**RINNOVA SPA.-** Se encuentra localizado en la Ciudadela Los Esteros Mz. 20A Villa 7. Ofrece coctel de bienvenida y decoración especial, reducción facial, depilación cera de frutas.

**Gráfico 3. 6 Rinnova Spa.**



**Fuente:** Rinnova Spa.

**Elaborado por:** Autoras de tesis

**Tabla 3. 1 Participación Estimada del Mercado en Porcentaje**

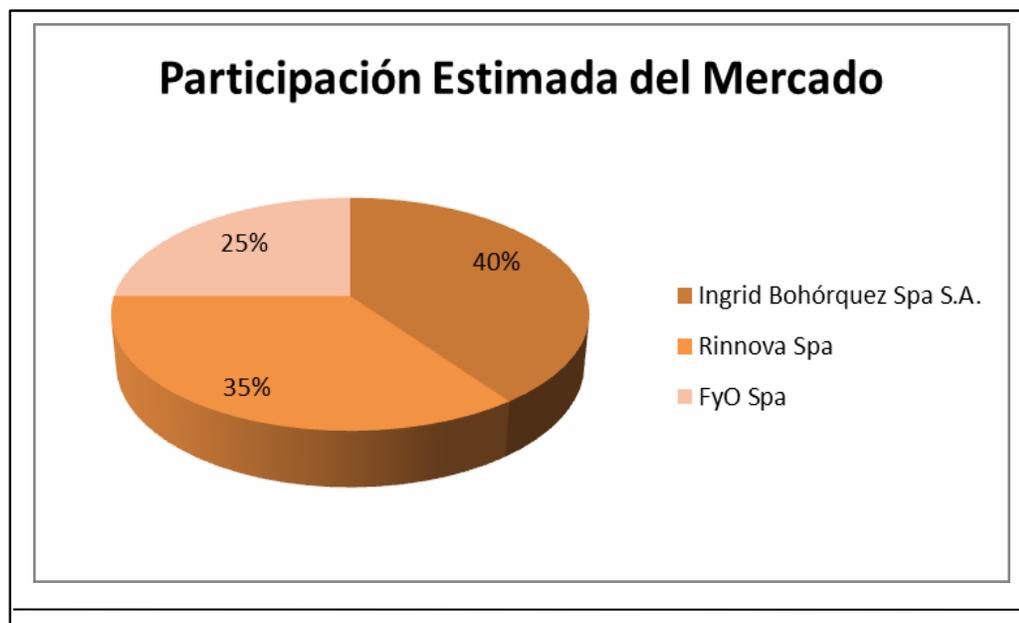
<b>Empresas</b>	<b>Participación del Mercado</b>
Ingrid Bohórquez Spa S.A.	40%
Rinnova Spa	35%
FyO Spa	25%

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

Basado en las entrevistas efectuadas a Ingrid Bohórquez, María José Cruz y Mariela Lucín (Propietarias de Spa's); demuestran que la participación del mercado que poseen las empresas que se dedican al cuidado de la piel son: Ingrid Bohórquez Spa S.A. con un 40%, Rinnova Spa con un 35% y FyO Spa con un 25%. (Ver Anexo N° 6)

**Gráfico 3. 7 Porcentaje de Participación de las principales empresas competidoras en el Mercado Ecuatoriano**



**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

### 3.4.3 Clientes Ingrid Bohórquez Spa S.A.

Ingrid Bohórquez Spa S.A. posee una considerable cartera de clientes compuesta por 150 clientes tanto hombres como mujeres, cabe indicar que la mayoría de los clientes son mujeres como se muestra en la tabla 1.2.

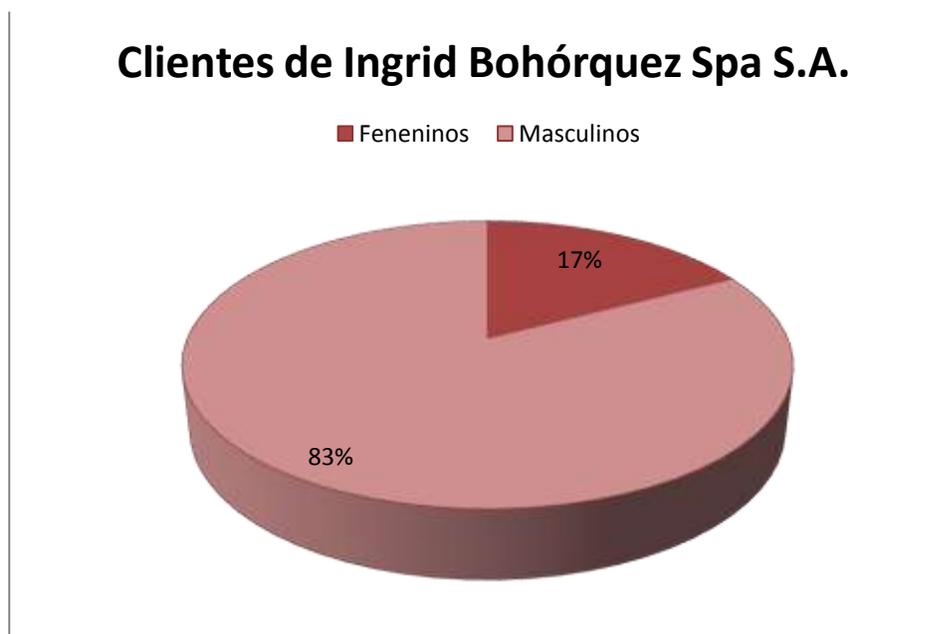
**Tabla 3. 2 Clientes de Ingrid Bohórquez Spa S.A**

	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Femeninos	26	17%
Masculinos	124	83%
Total	150	100%

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

**Gráfico 3. 8 Clientes de Ingrid Bohórquez Spa S.A.**



**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa.

**Elaborado por:** Autoras de tesis.

### 3.4.4 Análisis de la demanda

De acuerdo a la entrevista realizada a Ingrid Bohórquez Spa S.A. posee una cartera de 150 clientes entre hombres y mujeres de diferentes edades. Gracias a los años de experiencia que ha tenido en el mercado, se puede obtener la siguiente información:

Los servicios que ofrece a sus clientes son: tratamientos faciales y tratamientos corporales (Ver tabla 2.1). Se concluye que los tratamientos faciales son los preferidos con un 75 % en el sexo femenino y un 60% en el sexo masculino. (Ver Anexo N° 6)

**Tabla 3. 3 Demanda de tratamientos faciales y corporales por sexo**

Sexo	Tratamientos faciales	Tratamientos corporales
Femenino	75%	25%
Masculino	60%	40%

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Elaborado por:** Autoras de la tesis.

**Gráfico 3. 9 Demanda de tratamientos faciales y corporales por sexo**



**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Elaborado por:** Autoras de la tesis.

### 3.5 Grupo objetivo primario y secundario

Ingrid Bohórquez Spa S.A. tiene segmentado su mercado en dos target: primario y secundario.

Su target primario son las mujeres entre 18 a 55 años, que poseen una calidad de vida media alta permitiéndole pagar los diferentes servicios (masajes, terapias, electroterapias como ultrasonidos) que ofrece el Spa, en el sur de la ciudad de Guayaquil con el propósito de poseer una imagen agradable antes los ojos de los demás.

Y su target secundario son los hombres entre 18 a 30 años, al sur de la ciudad de Guayaquil, por lo regular sólo se realizan masajes corporales, los tratamientos faciales lo hacen muy a menudo en especial cuando sufren de acné, es un segmento del mercado totalmente diferente al de las mujeres. (Ver Anexo N° 6)

### **3.6 Restricciones**

Una de las principales barreras que ha tenido Ingrid Bohórquez Spa hasta la actualidad ha sido:

- ✓ El tiempo que transcurrió al sacar los permisos para el establecimiento como el SRI, cuerpo de bomberos, la muy ilustre municipalidad.
- ✓ La adquisición de los equipos, debido a que no son económicos y esto se considera como una barrera de capital.
- ✓ En la actualidad, los productos estéticos son revendidos en el mercado ecuatoriano con presentaciones de envases pequeños, por lo tanto se tiende a elevar los precios de los servicios que se ofrecen.
- ✓ La competencia, especialmente RINNOVA SPA, porque ofrecen tratamientos a domicilio y eso afecta a la demanda; es decir, un menor porcentaje en el sector cercano de Ingrid Bohórquez Spa S.A.

## CAPÍTULO 4

### **4. Propuesta: Plan de Importación y Análisis Financiero.**

#### **4.1 Selección de productos de la línea facial a importar**

De acuerdo a la entrevista realizada a Ingrid Bohórquez Spa S.A., los productos que son utilizados con mayor frecuencia son: leche de limpieza, crema de limpieza, scrub facial, crema hidratante, loción refrescante, crema nutritiva, macara descongestiva, crema celulitis plus, máscara integral, leche corporal, control acné, crema anti-age, glicólico 20% y gel de sed, debido a que sus clientes se realizan más los tratamientos faciales.

La selección de estos productos se basó en tres aspectos: costos que incurren al comprarlos a los diferentes proveedores en el Ecuador, a la rotación que poseen en el inventario, es decir las veces que se adquieren los productos faciales (una vez al mes); y la capacidad de envase (envases pequeños) de los productos. (Ver Anexo N° 6).

#### **4.2 Cotizar los productos de la línea facial**

Los productos estéticos de la línea facial se cotizó en dos diferentes empresas que son: Armesso y Denova Pharmaceutical, las cuales son empresas localizadas en la ciudad de Guayaquil. También, se cotizó con una empresa argentina cuya razón social es Fórmula Dra. Norma Bustos.

Como se puede observar (Ver tabla 4.1) la diferencia de los precios entre Ecuador y Argentina es amplia. Cabe indicar que una de las razones que se eligió argentina es la capacidad de envase que ofrece; es decir, el envase es más grande a un mayor precio.

**Tabla 4. 1 Lista de Precios (Miles en Dólares)**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>PRECIOS ECUADOR</b>	<b>PRECIOS ARGENTINA</b>
<b>Leche de limpieza</b>	\$25,25	\$ 6,42
<b>Gel espumante de limpieza</b>	\$25,00	\$ 7,85
<b>Máscara exfoliativa</b>	\$23,00	\$ 10,23
<b>Crema humectante bioestimulante</b>	\$25,00	\$ 7,85
<b>Loción Facial refrescante</b>	\$20,00	\$ 5,48
<b>Macara secativa</b>	\$35,00	\$ 6,90
<b>Crema celulitis Plus</b>	\$40,00	\$ 9,04
<b>Máscara con colágeno</b>	\$25,00	\$ 7,85
<b>Leche corporal</b>	\$28,50	\$ 5,24
<b>Serum Hialurónico</b>	\$28,00	\$ 9,04
<b>Anti Age Complex</b>	\$24,00	\$ 6,19
<b>Glicolico 20%</b>	\$25,00	\$ 14,04
<b>Gel de Seda</b>	\$30,00	\$ 11,90

**Fuente:** Proveedores Armesso, Denova Pharmaceutical y Laboratorio Dra. Norma Bustos.

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

### **4.3 Productores Ecuatorianos**

#### **4.3.1 Métodos de cotización**

Como productores ecuatorianos se tiene a ARMESSE y DENOVA PHARMACEUTICAL, por la cual se ha asistido a sus instalaciones donde ofrecen una diversidad de productos faciales y corporales que ellos importan directamente con Colombia, por ende sus productos son a costos muy elevados.

### 4.3.2 Trayectorias

**Denova Pharmaceutical.-** Es una compañía farmacéutica y cosmética, donde diseñan, producen y comercializan los productos con altos estándares de calidad. Cuentan con laboratorios certificados en BPM (Business Process Management – Gestión por Procesos); adicional cuenta con profesionales para el desarrollo de productos cosméticos y asesoría legal. (Denova Pharmaceutical, 2013).

**Arnesso.-** Compañía que se dedica a la producción de productos estéticos faciales y corporales, por la cual las materias primas llegan de proveedores de todo el mundo y cumplen con las exigencias de los entes reguladores mundiales. El proceso para el desarrollo es de última tecnología incluye sofisticados equipos de lavado de envases, llenado aséptico, esterilización terminal y control óptico computarizado. Personal idóneo y entrenado en ISO 9001 se encarga de alistar los despachos que siempre llegan a sus lugares de entrega en el tiempo indicado. (Arnesso, 2008)

## 4.4 Proveedores del exterior

### 4.4.1 Métodos de cotización

Como proveedor del exterior se cita a Fórmula Dra. Norma Bustos, localizada en Argentina, por ende se contactó a través de su página Web<sup>11</sup>, a través de la cual se envió un correo solicitando cotizaciones de sus productos, respuesta que llego después de varios días.

### 4.4.2 Trayectorias empresa a importar

**Formula Dra. Norma Bustos:** empresa familiar situada en Argentina, posee más de 10 de trayectoria en la formulación y venta de cosméticos profesionales para tratamientos faciales y corporales, los cuales son fabricados con las normas internacionales de

---

<sup>11</sup> Página de cotización: <http://www.formulanormabustos.com.ar/>

calidad y seguridad. Poseen algunas distribuidoras en los diferentes estados argentinos. (Formula Dra. Norma Bustos Productos Profesionales, 2011)

### **4.3 Búsqueda del Agente Afianzado de Aduanas Idóneo**

#### **4.3.1 Identificar agencias de aduana**

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías existen 126 compañías que se dedican a la actividad de agentes aduaneros ya sea de tipo anónima, asociación o consorcio y responsabilidad limitada. En la parte final se visualiza un detalle de dichas empresas localizada en la ciudad de Guayaquil (Ver Anexo N° 5) con su RUC<sup>12</sup>, razón social, tipo de compañía, dirección, teléfono y email. A continuación se dará una breve reseña de las compañías más conocida en el mercado:

**Consultores Aduaneros Aduaconsult S.A.:** empresa que se dedica a toda actividad relacionada con comercio exterior como por ejemplo representaciones, asesoramiento, adiestramiento, capacitación de personas entre otras. Fue constituida por escritura pública el 25 de Abril de 2013 y después aprobada por la Superintendencia de Compañías el 13 de Mayo de 2013. (Consultores Aduanero Aduaconsult S.A., 2013)

**Cornejo & Iglesias Asociados S.A.:** Empresa que su actividad económica es ofrecer asesoría y asistencia técnica en operaciones de Comercio Exterior con el propósito de las empresas legalmente creadas en el país puedan contribuir al crecimiento de nuestro país a través de un servicio de calidad, personalizado, integral, eficiente y tecnológico. Un atributo que lo identifica es entregar información veraz y confiable a sus clientes ofrece sus servicios. (Cornejo & Iglesias Asociados S.A. , 2006).

---

<sup>12</sup> RUC: Registro Único de Contribuyentes es un documento que toda persona natural o jurídica lo adquiere cuando posee actividad económica.

**Grupo Calderón\_ ROCALVI S.A.:** Es un grupo empresarial que consta con capital humano con experiencia, altamente capacitados, infraestructura idónea, entre otros. Para ellos su mejor carta de presentación son sus clientes gracias a la vasta experiencia en operaciones aduaneras, soluciones ágiles, confidencialidad en información y calidad en sus servicios. Durante su trayectoria ha realizado algunos proyectos como Mundo Bioalimentar, Cervecería Nacional y Puerto Seco Dole. (Grupo Calderon, 2012)

**Organización Comercial y Aduanera Mario Coka B. Macobsa S.A.:** Empresa con más de 50 años como agente aduanero gracias a que brindan una atención personalizada y acertada. Con el propósito de satisfacer las necesidades de clientes ofreció un nuevo servicio llamado Asesoría Jurídica en Comercio Exterior y Tributación para responder a sus requerimientos. (Macobsa S.A. Agente de Aduanas, 2013)

**Torres & Torres Agentes de Aduanas C.A.:** Empresa con más de 20 años en el agenciamiento aduanero esforzando en el desarrollo de su talento humano con el propósito de mantener líder en el mercado del Comercio Exterior a Nivel Nacional. Cabe recalcar que a partir del 20 de Enero del 2003 obtuvieron la Certificación ISO 9001-2000 concedida por (Societe Generale de Surveillance de México (SGS), y la Re-Certificación ISO 9001-2008 convirtiéndose así en la primera institución en adquirirla. (Grupo Torres&Torres, 2011)

**Valero & Valero Servicios Logísticos S.A.:** Empresa dedicada a proveer servicio aduanero de excelente calidad gracias a un grupo selecto con experiencia en comercio exterior complementadas con un servicio integrado de logística de transporte marítimo, aéreo y terrestre. Su principal reto es convertirse en la primera opción en ofrecer este tipo de servicio a través de sus oficinas propias en Guayaquil (matriz principal), Quito, Tulcán, Esmeraldas, Huaquillas. (Valero&VALero, 2009)

### 4.3.2 Seleccionar el agente a trabajar

Se elige a Grupo Torres y Torres, debido a que es una compañía especializada en el agenciamiento aduanero con cobertura a nivel nacional por varios años asesorando a varias empresas de diferentes sectores en todas las importaciones y exportaciones que éstas realicen dentro de las normas legales a cumplir. Adicional brinda un servicio total justo a tiempo.

### 4.4 Partidas arancelarias

**Tabla 4. 2 Clasificación Arancelaria – Subpartida Nacional**

Partida	Descripción	Producto Comercial
3304.99.00.00	Las demás	Leche descongostiva, cremas, mascarillas, ácido glicólico.
3401.30.00.00	Las demás	Gel de limpieza

**Fuente:** <http://www.e-comex.net/arancel/> (2013)

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

En la presente tabla se indica las subpartidas arancelarias con su respectiva descripción, las cuales se utilizarán para la importación de los productos estéticos de la línea facial que se implementará en Ingrid Bohórquez Spa S.A.

### 4.5 Requisitos

#### 4.5.1 Requisitos para ser importador en la SENAE

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador - SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2012) :

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

- ✓ Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
- ✓ Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)
- Aquí se podrá:
- Actualizar base de datos.
  - Crear usuario y contraseña.
  - Aceptar las políticas de uso.
  - Registrar firma electrónica.

#### **4.6 Declaración Aduanera de importación DAI**

El importador o el agente aduanero toman toda la información necesaria del documento de transporte para realizar las declaraciones a través del sistema del ECUAPASS, así esta declaración se la efectúa de manera electrónica o física si lo requiera la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Lo esencial que debe contener una declaración aduanera de importación es: Información General, información del importador, información del declarante, adicional sus ítems, el valor en el caso de la factura que se encuentre en el tipo de moneda valor de la factura nombre de la factura y sus documentos respectivos como: el de certificado de origen, de seguro, y demás documentos necesarios (Todo Comercio Exterior, 2013).

#### **4.7 Autorizaciones previas**

##### **4.7.1 Certificado de Origen**

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

#### **4.7.2 Factura comercial**

Documento expedido por el vendedor, en el cual se relacionan las mercancías a exportar e importar con el precio unitario, totales y demás anotaciones requeridas por el comercio exterior.

Documento que ampara las mercancías que se importen, con los datos y declaraciones necesarias para su reconocimiento. En el país de destino todo embarque se debe acompañar con una factura original, misma que se debe incluir: Nombre y dirección del vendedor o embarcador, nombre y dirección del comprador o consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, precios que especifiquen el tipo de moneda, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición.

#### **4.7.3 Documento de Transporte**

Un B/L (Bill of Lading) marítimo es un documento de transporte puerto a puerto cuyo objetivo es acreditar que las mercancías se han recibido a bordo del buque; es prueba de la existencia del Contrato de Transporte y de la titularidad de la propiedad de la carga, a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente, se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía, en el estado y cantidad que fue embarcada.

#### **4.7.4 Póliza de Seguro**

El seguro de transporte internacional permite la cobertura de los posibles riesgos acaecidos a las mercancías durante su transporte.

No es obligatoria la cobertura del seguro de transporte internacional de mercancías. Sin embargo, el exportador tendrá obligación de contratar el seguro de transporte internacional en los casos en que en el contrato de compraventa internacional las partes hayan pactado condiciones como CIF (Costo, seguro y flete) en lugar de destino.

Cuando se utilizan otros Incoterms, la contratación del seguro de transporte internacional es facultativa para quien tiene el riesgo.

#### **4.7.5 Notificación Sanitaria**

Estos documentos son emitidos para los productos cosméticos, son considerados como documentos de control previo.

La Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) es la comunicación mediante la cual el fabricante o comercializador, a título de declaración jurada, informa a la Autoridad Nacional Competente de su intención de comercializar un producto regulado por las Decisiones correspondientes, en el territorio nacional de cualquiera de los Países Miembros de la Comunidad Andina (art. 6, Decisión 516; y art. 2, Decisión 706).

#### **4.7.6 Documento de Reconocimiento**

Es un documento emitido en el país de origen de la importación que avala el cumplimiento de las normas de calidad del Instituto Ecuatoriano de Normalización – INEN, requisito obligatorio previo a la desaduanización de 293 subpartidas de productos, una de esas partidas es 3401.30.00.00, la cual va hacer importada por Ingrid Bohórquez Spa S.A. Cabe indicar que este documento se debe obtener si se cumple las condiciones de una importación mayor de \$ 2000,00 dólares de valor FOB y si los productos que se traje se comercializan en el país. En este caso se cumple una de las condiciones, la cual es comercialarla; por ende se debe obtenerlo en conjunto de los demás documentos mencionados.

#### **4.8 Regímenes de importación**

En esta tesis se eligió el régimen aduanero 10 “Importación a consumo”, por la cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas para el libre consumo o uso definitivo, después de haber cancelado los tributos respectivos.

Pueden importar a consumo:

- ✓ Cualquier persona natural o jurídica.

- ✓ Obtener el RUC y constituirse en comerciante formal.

Se aplica este régimen debido a que es el uno de los más utilizados para poder importar productos a nuestro país, posee mayor facilidad de encontrar información sobre los pasos que se requiere.

## **4.9 Rubros Considerados para la Liquidación de importación**

### **4.9.1 Ad - Valorem**

Son aquellos cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre la base de imposición de los tributos a las importaciones y exportaciones (sobre el valor en aduana de la mercadería importada y valor imponible en la mercadería exportada).

### **4.9.2 Fodinfra**

Fondo de desarrollo para la infancia, éste es un tributo que lo administra el INNFA (Instituto de la Niñez y Familia); cuyo porcentaje es el 0.5% del valor del CIF.

### **4.9.3 Impuesto al Valor Agregado - IVA**

Impuesto de valor agregado, administrado por el SRI (Servicio de Rentas Internas); es el 12% de la suma de: CIF + Ad –Valorem+ Fodinfra +ICE + Salvaguarda.

### **4.9.4 Impuesto al Consumo Especiales – ICE**

De acuerdo al Anexo N° 1 de la Ley de Régimen Tributario Interno, en el cual establece los productos que aplica a este tributos. Dentro del mencionado anexo los productos de la línea facial no se paga ICE, por donde en el desarrollo financiero no se visualizará.

## **4.10 Desaduanización de mercancías**

### **4.10.1 Entrega de documentos a agente aduanero**

Para efectuar el flujo de procesos que el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA E actualmente realiza, tiene que apoyarse en el sistema informático ECUAPASS que es la herramienta a través de la cual la SENA E, da gestión a los trámites ingresados por los Importadores / Exportadores; dicho sistema informático está desarrollado en ambiente web, por lo que todo Agente de Aduanas certificado debe tenerlo instalado en

sus equipos y acceder a este software mediante el internet con código y clave proporcionados por la SENA E.

#### **4.10.2 Ingreso de documentos en aduana**

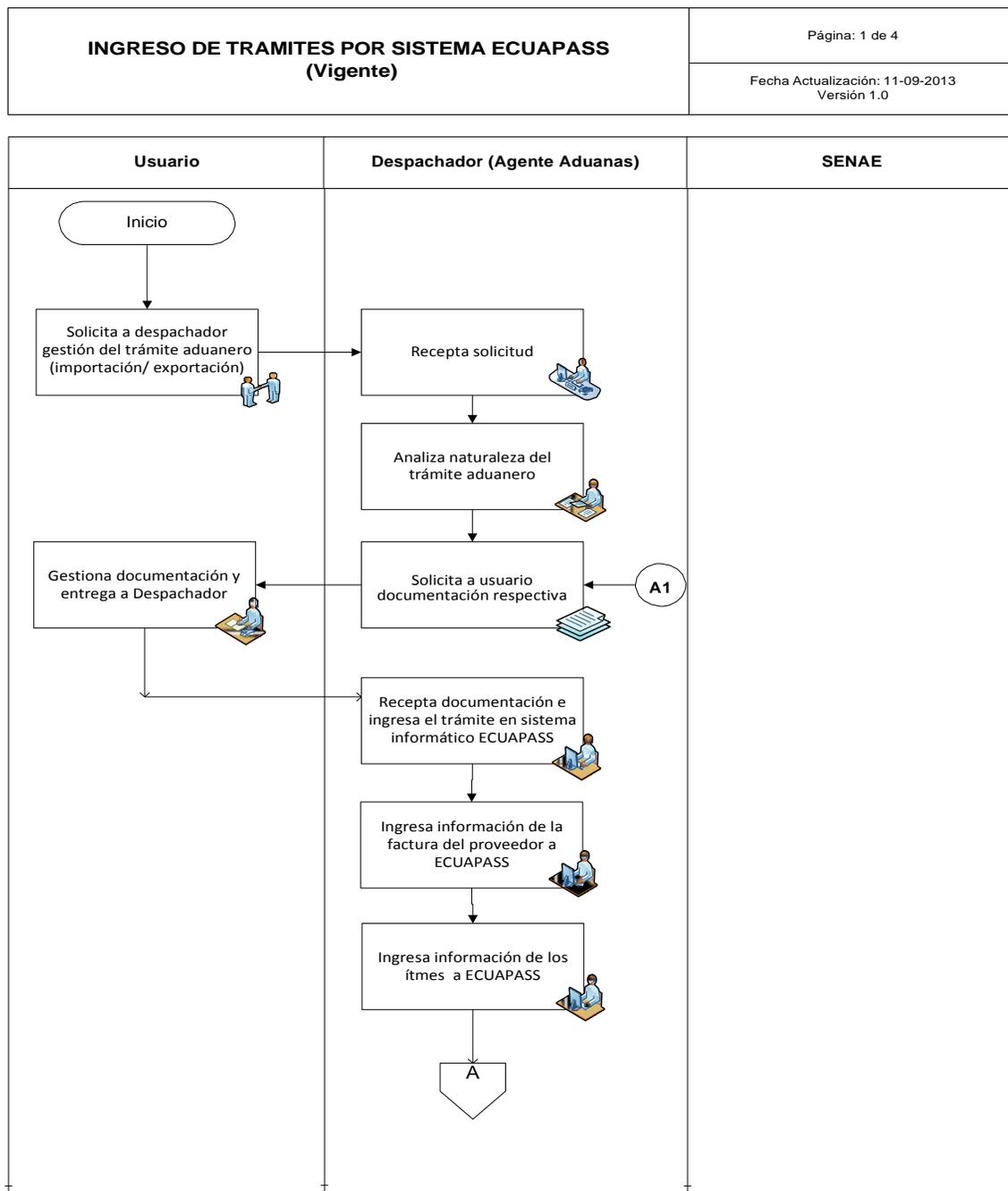
El proceso de ingreso de trámites aduaneros (importación, exportación, regímenes aduaneros, etc.) empieza cuando el usuario (importador / exportador) solicita a su agente de aduanas la gestión de importación o exportación de mercancías bajo el régimen aduanero respectivo, según la naturaleza del caso, dicho proceso debe ser canalizado a través del portal web ECUAPASS, teniendo que ingresar el detalle de las mercancías y sus documentos de acompañamiento, ésta labor es larga y demorada, porque a pesar de que la herramienta informática permite el ingreso de forma masiva de los productos, no lo valida de forma correcta y es más, el ingreso masivo no está actualmente disponible para toda la información que el mismo portal requiere, lo que obliga a los despachadores o agentes de aduanas, a utilizar más recursos operativos para soporte de la operación (Aduana del Ecuador, 2012).

#### **4.10.3 Liquidación de aduanas**

El tiempo de respuesta en la validación de los trámites ingresados (muchas veces no es proporcionada a tiempo o el personal de la SENA E no es apto para brindar dicho soporte), demora en el tiempo de respuesta de la aceptación del trámite una vez que haya sido validado correctamente (actualmente ha demorado hasta tres horas en llegar la confirmación satisfactoria). En tiempo de espera total de la nacionalización de las mercancías bajo el régimen de importación a consumo a nivel nacional se evaluó hasta 8 días (Aduana del Ecuador, 2002).

A continuación se detalla mediante un gráfico el proceso de liquidación de mercancías en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA E:

**Gráfico 4. 1 Diagrama de flujo de proceso elaboración e ingreso de trámite de importación a través de sistema ECUAPASS**

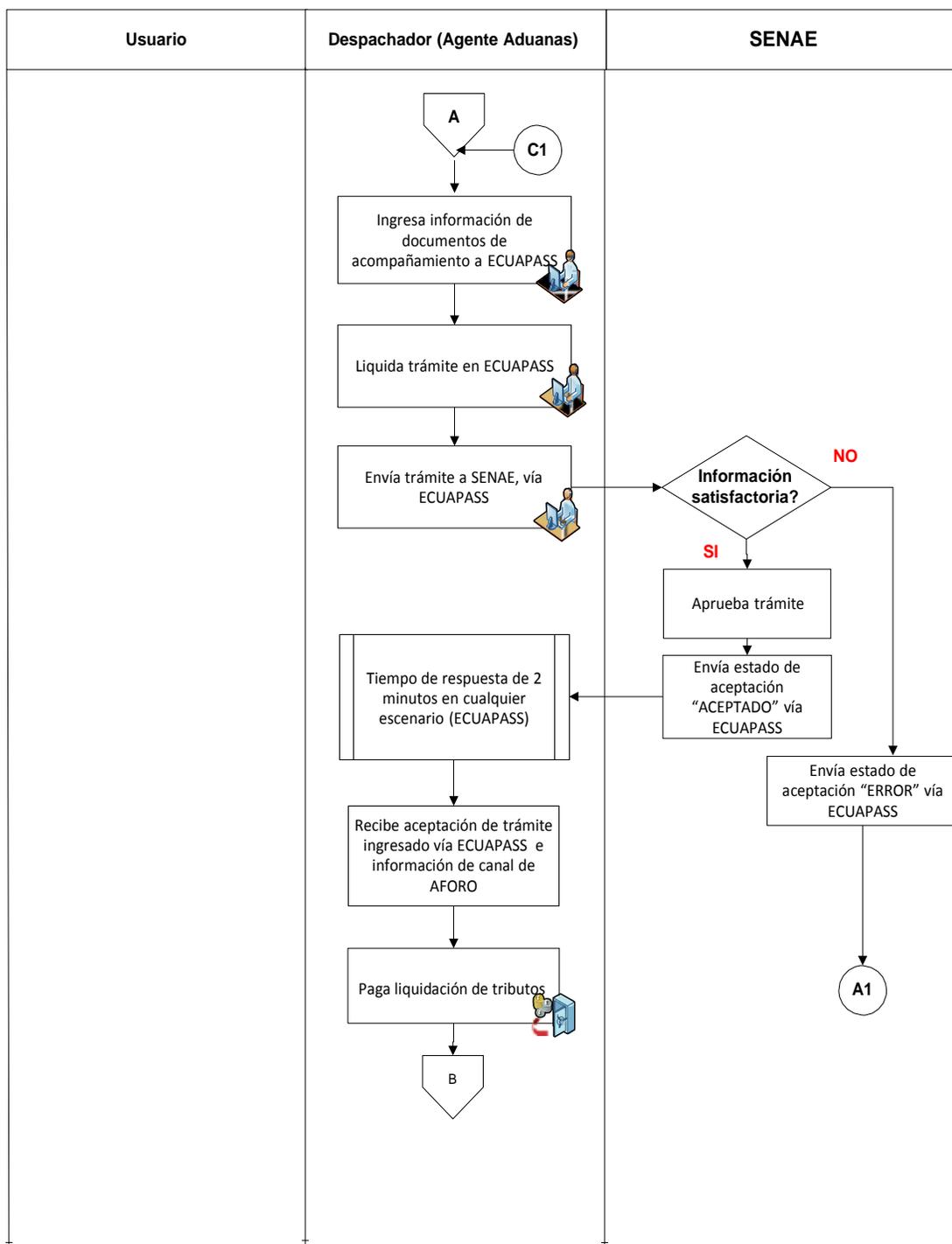


**Fuente:** Empresa Consultora HERA S.A.<sup>13</sup>

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

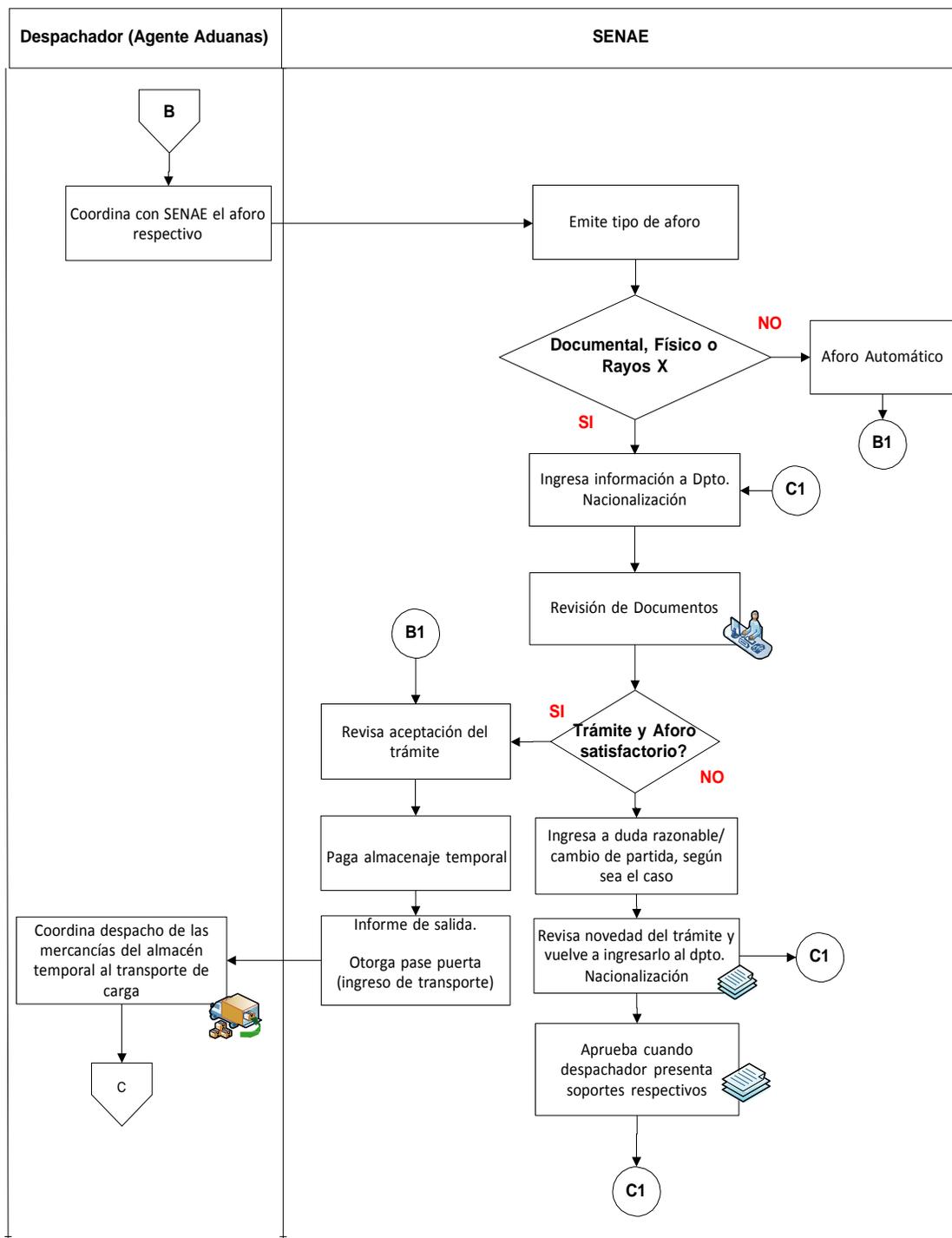
<sup>13</sup> Empresa Consultora HERA S.A: Sociedad Anónima Ecuatoriana cuya principal actividad comercial es la Asesoría en reingenierías y automatización de procesos. Sitio Web: [www.hera-sa.com](http://www.hera-sa.com)

<b>INGRESO DE TRAMITES POR SISTEMA ECUAPASS (Vigente)</b>	Página: 2 de 4
	Fecha Actualización: 11-09-2013 Versión 1.0



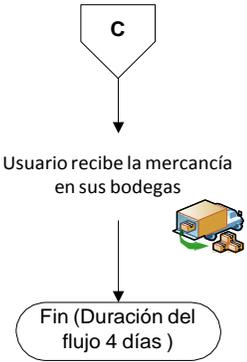
**Fuente:** Empresa Consultora HERA S.A.  
**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

<b>INGRESO DE TRAMITES POR SISTEMA ECUAPASS (Vigente)</b>	Página: 3 de 4
	Fecha Actualización: 11-09-2013 Versión 1.0



**Fuente:** Empresa Consultora HERA S.A.  
**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

<b>INGRESO DE TRAMITES POR SISTEMA ECUAPASS (Vigente)</b>	Página: 4 de 4
	Fecha Actualización: 11-09-2013 Versión 1.0

Usuario	Despachador (Agente Aduanas)	SENAE
 <pre> graph TD     C{{C}} --&gt; A[Usuario recibe la mercancía en sus bodegas]     A --&gt; B([Fin (Duración del flujo 4 días)])   </pre>		

**Fuente:** Empresa Consultora HERA S.A.  
**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

#### **4.10.4 Observación de aforo**

Después de haber sido aceptada la declaración aduanera por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, se emite: Refrendo, número de pago, tipo de aforo, y funcionario encargado. Estos tipos de aforo son:

**Aforo Automático.-** Es una validación electrónica, a través del sistema ECUAPASS, de acuerdo a los perfiles de riesgo establecidos por la SENAE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador), si el aforo es de este tipo, se realiza el pago y dentro de 2 a 3 horas podrá hacer el levante de la mercancía.

**Aforo Físico.-** Es realizada por el funcionario de forma personal, donde se realiza la verificación de la mercancía que se importa para comprobar su origen, naturaleza, cantidad, peso, clasificación arancelaria, y medida. Además, se revisa toda la información transmitida a través del sistema informático ECUAPASS.

**Aforo Documental.-** Este aforo permite verificar la correcta declaración de tributos y la revisión de los documentos de soporte como los de acompañamiento.

Una vez que se haya realizado el aforo y no presente ninguna novedad, se procede al despacho de la mercancía.

#### **4.11 Análisis financiero**

La importación de los productos estéticos con respecto a la línea facial, de origen argentino, está dirigida a Ingrid Bohórquez Spa S.A, esta empresa se va a encargar de brindar un servicio de Spa a menores precios y con productos de calidad, adicional se va a encargar de la distribución y venta del producto con precios parecidos al proveedor de Argentina, Dra. Norma Bustos. (Ver Anexo N° 6)

El análisis del estudio financiero, se ha realizado en función de la necesidad de cubrir la demanda de los clientes de ésta empresa mediana y que puedan tener la oportunidad de realizarse sus tratamientos a precios accesibles y además se realiza en función de la mejora del negocio para continuar con su crecimiento.

El proyecto está arrojando utilidades considerables para los tres primeros años de \$ 3.680,90; \$ 3.471,19 y \$ 4.127,74 respectivamente.

#### **4.12 Inversión**

La inversión total necesaria para arrancar con este proyecto para importar es de \$4.597,22; dentro de este rubro se encuentra un préstamo comercial de consumo a tres años realizado a la Corporación Nacional Financiera - CFN, por un monto de \$2.000,00 a una tasa de interés del 12% anual y un aporte de capital de inversión del socio accionista de \$2.597,22. Cada seis meses se realizará la importación de productos estéticos de la línea facial, es decir que la inversión se llevará a cabo los meses de junio y diciembre con un valor \$ 2.298,61 respectivamente.

Cabe recalcar que no se requiere una inversión mayor debido a que la empresa mediana Ingrid Bohórquez Spa S.A, ya cuenta con su infraestructura y sus equipos de trabajo.

##### **4.12.1 Capital de trabajo**

Ingrid Bohórquez Spa S.A. posee costos fijos que son los sueldos de los empleados (dos empleados y 1 administradora), energía eléctrica, agua potable y teléfono, los costos de producción son los precios que poseen los productos estéticos para los tratamientos faciales y corporales. Los costos variables son los materiales (esponja, algodón, toallas sabanas entre otros) que se necesitan para brindar el servicio.

El capital de trabajo que se requiere para la implementación de la importación para el primer año de implementación de este proyecto es \$22270,22 detallado a continuación:

**Tabla 4. 3 Capital de Trabajo (Miles de Dólares)**

CAPITAL DE TRABAJO													
RUBRO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
COSTO FIJO	\$ 1.355,00	\$ 1.370,00	\$ 1.378,00	\$ 1.340,00	\$ 1.370,00	\$ 1.325,00	\$ 1.347,00	\$ 1.325,00	\$ 1.332,00	\$ 1.355,00	\$ 1.370,00	\$ 1.391,00	\$ 16.258,00
COSTO PRODUCCION	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.298,61	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.298,61	\$ 4.597,22
COSTO VARIABLE	\$ 100,00	\$ 140,00	\$ 145,00	\$ 110,00	\$ 145,00	\$ 90,00	\$ 100,00	\$ 90,00	\$ 95,00	\$ 100,00	\$ 145,00	\$ 155,00	\$ 1.415,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1.455,00	\$ 1.510,00	\$ 1.523,00	\$ 1.450,00	\$ 1.515,00	\$ 3.713,61	\$ 1.447,00	\$ 1.415,00	\$ 1.427,00	\$ 1.455,00	\$ 1.515,00	\$ 3.844,61	\$ 22.270,22

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

#### 4.12.2 Inversión de Activos fijos

Se detalla a continuación, la lista de activos (Ver Anexo N° 6) con los que cuenta Ingrid Bohórquez Spa S.A. para brindar un servicio de calidad a sus clientes.

Cabe indicar que los activos fijos fueron adquiridos cuando Ingrid Bohórquez Spa S.A. inició su actividad económica, los cuales se deprecian cada año durante su ciclo de vida. El método que se utiliza para depreciar los mencionados activos es lineal, cuyas depreciaciones son las que se muestra en la tabla 4.4 que se expone a continuación:

**Tabla 4. 4 Lista de activos del spa (Miles de Dólares)**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MONETARIO</b>
MÁQUINA 3 EN 1: GALVÁNICA, VACUMM FACIAL, SPRAY FACIAL	2	\$ 570,00
EQUIPOS ALTA FRECUENCIA (3 CABEZALES)	2	\$ 360,00
VAPOR CON OZONO	2	\$ 300,00
LUPA PROFESIONAL (USO COSMETOLÓGICO)	2	\$ 360,00
ULTRASONIDO (3 CABEZALES)	2	\$ 300,00
CAMILLA PROFESIONAL CON RESPIRADOR	2	\$ 360,00
MÁQUINA DERMOABRASIÓN	2	\$ 200,00
AIRE ACONDICIONADO	1	\$ 450,00
EQUIPO DE SONIDO	1	\$ 100,00
EQUIPO DE ELECTRODO	2	\$ 1.640,00
EQUIPO DERMOLÓGICO	2	\$ 200,00
COMPUTADORA	1	\$ 300,00
OLLA PARA DEPILAR	2	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>\$ 5.200,00</b>

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

**Tabla 4. 5 Depreciación de Activos Fijos (Miles de dólares)**

<b>DEPRECIACION</b>	<b>Total</b>	<b>Porcent.</b>	<b>Valor anual</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Tiempo Vida Útil (años)</b>
<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	\$ 3.990,00	\$ 0,10	\$ 399,00	\$ 33,25	10
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 360,00	\$ 0,10	\$ 36,00	\$ 3,00	10
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 550,00	\$ 0,10	\$ 55,00	\$ 4,58	10
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>	\$ 300,00	\$ 0,33	\$ 99,00	\$ 8,25	3
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.200,00</b>		<b>\$ 589,00</b>	<b>\$ 49,08</b>	-

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

#### 4.12.3 Presupuesto de ingreso

Ingrid Bohórquez Spa S.A. tiene como ingresos los tratamientos corporales y faciales. Gracias a la importación que se realizará desde Argentina, permitirá abrir un nuevo mercado como por ejemplo: Vender los productos estéticos a los pequeños spa, o vender a sus propios clientes. A continuación se muestra los ingresos de los primeros tres años del proyecto:

**Tabla 4. 6 Presupuesto de Ingreso (Miles de Dólares)**

<b>INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>TRATAMIENTOS</b>	\$ 36.000,00	\$ 48.000,00	\$ 60.000,00
<b>OTROS INGRESOS</b>	\$ 10.200,00	\$ 10.800,00	\$ 12.000,00
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 46.200,00</b>	<b>\$ 58.800,00</b>	<b>\$ 72.000,00</b>

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

Los ingresos que poseerá Ingrid Bohórquez Spa S.A. estarán en función a los precios que se dará a los clientes por los tratamientos faciales ocasionando incremento en la demanda. Antes de importar los productos estéticos de la línea facial se cobraba \$ 30 por cada tratamiento faciales, a gracias la implementación de la importación desde Argentina se reducirá entre \$ 15 a 20 dólares.

Esta disminución en los precios de los tratamientos faciales traerá como consecuencia incrementar su demanda en un 40% debido a la calidad del servicio ya que los productos son importados desde Argentina.

#### 4.12.4 Presupuesto de egreso

Se estima importar desde Buenos Aires – Argentina, para el primer año 460 (cantidad de productos), al proveedor mayorista “Laboratorio Dra. Norma Bustos”, para abastecer la

demanda que posee Ingrid Bohórquez Spa S.A; dicha compra se mantendrá solo por 6 meses, y luego se adquirirán más productos en los otros 6 meses, es decir se realizará la importación 2 veces por año; ya que se aspira recuperar la inversión en menos de 2 años.

**Tabla 4. 7 Presupuesto de Egreso (Miles de Dólares)**

<b>EGRESOS</b>	<b>V. MES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 125,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>
Agua	\$ 35,00	\$ 418,00	\$ 418,00	\$ 418,00
Luz	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
Teléfono, Internet	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
<b>Suministros Oficina</b>	<b>\$ 38,00</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 456,00</b>
Block Facturas (3)	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Plumas	\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Sellos de madera	\$ 13,00	\$ 156,00	\$ 156,00	\$ 156,00
<b>Depreciación</b>	<b>\$ 46,87</b>	<b>\$ 562,49</b>	<b>\$ 562,49</b>	<b>\$ 562,49</b>
<b>Sueldos</b>	<b>\$ 1.180,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>
Administrativo	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Empleado 1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00
Empleado 2	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 1.389,87</b>	<b>\$ 16.676,49</b>	<b>\$ 16.676,49</b>	<b>\$ 16.676,49</b>
<b>COSTOS PRODUCCIO</b>	<b>\$ 430,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>
Materiales Directos	\$ 180,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00
Materiales Indirectos	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 1.415,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>
<b>Compras Producción</b>		<b>\$ 4.597,22</b>	<b>\$ 4.597,22</b>	<b>\$ 4.597,22</b>
<b>Total Egresos</b>		<b>\$ 26.737,22</b>	<b>\$ 26.737,22</b>	<b>\$ 26.737,22</b>

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

En la siguiente tabla se muestra la clasificación de los activos que posee Ingrid Bohórquez Spa S.A., la cual está distribuida de la siguiente forma 9 maquinarias y equipos, 1 muebles y enseres, 2 equipos de oficinas y 1 equipo de computación.

**Tabla 4. 8 Clasificación de Activos Fijos (Miles de dólares)**

<b>ACTIVO FIJO</b>		
<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>		<b>\$ 3.990,00</b>
MÁQUINA 3 EN 1: GALVÁNICA, VACUMMFACIAL, SPRAY FACIAL	\$ 570,00	
EQUIPOS ALTA FRECUENCIA (3 CABEZALES)	\$ 360,00	
VAPOR CON OZONO	\$ 300,00	
LUPA PROFESIONAL (USO COSMETOLÓGICO)	\$ 360,00	
ULTRASONIDO (3 CABEZALES)	\$ 300,00	
MÁQUINA DERMOABRASIÓN	\$ 200,00	
EQUIPO DE ELECTRODO	\$ 1.640,00	
EQUIPO DERMOLÓGICO	\$ 200,00	
OLLA PARA DEPILAR	\$ 60,00	
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>\$ 360,00</b>
CAMILLA PROFESIONAL CON RESPIRADOR	\$ 360,00	
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>		<b>\$ 550,00</b>
AIRE ACONDICIONADO	\$ 450,00	
EQUIPO DE SONIDO	\$ 100,00	
<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>		<b>\$ 300,00</b>
COMPUTADORA	\$ 300,00	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.200,00</b>	<b>\$ 5.200,00</b>

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

#### 4.12.5 Análisis de costos

El presente análisis de costo del proyecto comprende: Ingresos, costos fijos, costos variables, valores de compras con el fin de determinar el saldo efectivo; al restar los egresos de los ingresos indicará el margen de ganancia aceptable desde el primer año de inicio con el proyecto:

Tabla 4. 9 Análisis de Costos (Miles de dólares)

ANALISIS DE COSTO	V. MES PROMEDI	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
PRESTAMO, 12% INTERES		\$ 2.000,00		
APORTE SOCIOS		\$ 2.597,22	\$ 2.597,22	\$ 2.597,22
TRATAMIENTOS		\$ 36.000,00	\$ 48.000,00	\$ 60.000,00
OTROS INGRESOS		\$ 10.200,00	\$ 10.800,00	\$ 12.000,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 50.797,22</b>	<b>\$ 61.397,22</b>	<b>\$ 74.597,22</b>
<b>COSTO FIJO</b>	<b>\$ 1.389,87</b>	<b>\$ 16.676,49</b>	<b>\$ 16.676,49</b>	<b>\$ 16.676,49</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 125,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>	<b>\$ 1.498,00</b>
Agua	\$ 35,00	\$ 418,00	\$ 418,00	\$ 418,00
Luz	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
Teléfono, Internet	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
<b>Suministros Oficina</b>	<b>\$ 38,00</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 456,00</b>
Block Facturas (3)	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Plumas	\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Sellos de madera	\$ 13,00	\$ 156,00	\$ 156,00	\$ 156,00
<b>Depreciacion</b>	<b>\$ 46,87</b>	<b>\$ 562,49</b>	<b>\$ 562,49</b>	<b>\$ 562,49</b>
<b>Sueldos</b>	<b>\$ 1.180,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>	<b>\$ 14.160,00</b>
Administrativo	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Empleado 1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00
Empleado 2	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00	\$ 4.080,00
<b>Costos Producción</b>	<b>\$ 430,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>	<b>\$ 5.160,00</b>
Materiales Directos	\$ 180,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00
Materiales Indirectos	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>Costo Variable</b>	<b>\$ 1.415,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>	<b>\$ 16.980,00</b>
<b>Compras</b>		<b>\$ 4.597,22</b>	<b>\$ 4.597,22</b>	<b>\$ 4.597,22</b>
Compras Producción		\$ 4.597,22	\$ 4.597,22	\$ 4.597,22
<b>COSTO TOTAL</b>		<b>\$ 26.737,22</b>	<b>\$ 26.737,22</b>	<b>\$ 26.737,22</b>
<b>SALDO EFECTIVO</b>		<b>\$ 24.060,00</b>	<b>\$ 34.660,00</b>	<b>\$ 47.860,00</b>

Fuente: Ingrid Bohórquez Spa S.A.

Elaborado por: Autoras de Tesis.

#### 4.12.6 Estado de resultado

El estado de pérdidas y ganancias, determina la utilidad del ejercicio proyectado a los tres años de análisis de la siguiente manera:

Tabla 4. 10 Estado de Pérdidas y Ganancias (Miles de dólares)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	V. MES PROMEDIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
SALDO INICIAL		\$ 4.597,22	\$ 3.680,90	\$ 11.427,19
VENTAS		\$ 36.000,00	\$ 48.000,00	\$ 60.000,00
OTROS INGRESOS		\$ 10.200,00	\$ 10.800,00	\$ 12.000,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 50.797,22</b>	<b>\$ 62.480,90</b>	<b>\$ 83.427,19</b>
DEPRECIACION		\$ 589,00	\$ 589,00	\$ 589,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 1.498,00	\$ 1.498,00	\$ 1.498,00
SUELDOS		\$ 14.160,00	\$ 14.160,00	\$ 14.160,00
SUMINISTROS OFICINA		\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00
MATERIALES DIRECTOS		\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00
MATERIALES INDIRECTOS		\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
COSTO VARIABLE		\$ 16.980,00	\$ 16.980,00	\$ 16.980,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS		\$ 3.990,00	\$ 3.990,00	\$ 3.990,00
MUEBLES Y ENSERES		\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
EQUIPO DE OFICINA		\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
EQUIPO DE COMPUTACION		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>\$ 44.043,00</b>	<b>\$ 44.043,00</b>	<b>\$ 44.043,00</b>
UTILIDAD BRUTA		\$ 6.754,22	\$ 18.437,90	\$ 39.384,19
IMPUESTO RENTA	22%	\$ 1.485,93	\$ 4.056,34	\$ 8.664,52
IMPUESTO A EMPLEADOS	15%	\$ 790,24	\$ 2.157,23	\$ 4.607,95
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 4.478,05</b>	<b>\$ 12.224,33</b>	<b>\$ 26.111,72</b>
<b>FINANCIAMIENTO</b>		<b>\$ 797,14</b>	<b>\$ 797,14</b>	<b>\$ 797,14</b>
Pago Capital		\$ 588,83	\$ 663,51	\$ 747,66
Pago Interes		\$ 208,31	\$ 133,63	\$ 49,48
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 3.680,90</b>	<b>\$ 11.427,19</b>	<b>\$ 25.314,57</b>

Fuente: Ingrid Bohórquez Spa S.A

Elaborado por: Autoras de Tesis.

#### 4.12.7 Flujo de Caja

Los ingresos mensuales del presente proyecto se detallan a continuación:

**Tabla 4. 11 Ingresos Mensuales (Miles de dólares)**

FLUJO DE CAJA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
AÑO 1	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06	\$ 565,06
AÑO 2	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17	\$ 1.540,17
AÑO 3	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66	\$ 3.286,66
TOTAL POR	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89	\$ 5.391,89

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

#### 4.12.8 Métodos de evaluación de proyectos

##### a) Valor Anual Neto VAN

Unos de los métodos más utilizados para la evaluación es el valor anual neto (VAN) para este proyecta el VAN será \$ 5.086,18:

**Tabla 4. 12 Flujo del proyecto (Miles de dólares)**

	INVERSIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>FLUJO POR AÑO</b>	-4.597,22	3.698,48	11.456,42	25.351,53

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

Una vez obtenido los correspondientes flujos, se procede a buscar el valor anual neto (VAN) a través de la siguiente formula:

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

En donde:

*Fn*: representa los flujos de caja en cada periodo t.

*n*: es el número de períodos considerado.

*i*: interés.

Cabe indicar que la inversión del presente proyecto es un valor negativo y los flujos a partir del año 1 hasta el año 3 son valores positivos, como se muestra en la siguiente ecuación:

$$VAN = -Fn + \frac{Fn_1}{(1+i)^1} + \frac{Fn_2}{(1+i)^2} + \frac{Fn_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

**Tabla 4. 13 Cálculo del Valor Anual Neto VAN (Miles de dólares)**

<b>MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTO</b>	
<b>VAN</b>	\$ 28.871,75

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

#### **b) Tasa interna de retorno TIR**

Una de la segunda técnica más utilizada para la evaluación es el tasa interna de retorno (TIR), para este proyecto será de 61,35 %

Una vez obtenido el valor anual neto (VAN), se procede a jugar con el interés hasta que se halle la tasa de interés con la cual se obtiene un valor anual neto (VAN) igual a cero.

$$VAN = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

En donde:

*Fn*: representa los flujos de caja en cada periodo t.

*n*: es el número de períodos considerado.

*i*: interés.

Una vez obtenido el valor deseado se procede a interpolar con el propósito de obtener tasa interna de retorno (TIR).

**Tabla 4. 14 Cálculo del Tasa Interna de Retorno TIR**

<b>MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTO</b>	
TIR	61,35%

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

#### **4.12.9 Razones financieras**

##### **4.12.9.1 Ratios de Rentabilidad**

Una vez realizados los debidos cálculos, se procede a calcular las razones financieras con referencia a la rentabilidad; que se muestra a continuación:

**Tabla 4. 15 Razones Financieras de Rentabilidad**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</b>	14,62%	13,76%	15,48%
<b>MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL</b>	95,33%	94,11%	91,76%
<b>MARGEN DE UTILIDAD NETA</b>	9,69%	9,12%	10,26%
<b>RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS</b>	70,79%	66,75%	79,38%

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

#### **4.13 Solución propuesta**

Para realizar esta negociación con el proveedor mayorista “Laboratorio Dra. Norma Bustos”, se adquirirán 11 tipos de productos estéticos de la línea facial, es decir 11 cajas que se requieren para Ingrid Bohórquez Spa S.A; en cada caja abarcarán entre 15 a 30 productos (Ver Tabla N° 4.13)

Dicha importación se realizará dos veces al año, en los meses de Junio y Diciembre por lo cual el valor a cancelar para el proveedor Argentino es de \$1.742,25; los impuestos ante aduana es de \$276,36 incluido flete, y el honorario de agente de aduana es \$250,00; es decir; el total de cada importación será \$2.268,61.

Toda la lista de los productos estéticos a importar se utilizarán para el negocio (Ver Tabla N° 4.13); y los productos que se van a utilizar para la reventa (Ver Anexo N° 8) son:

**Tabla 4. 16 Productos estéticos para la reventa**

Producto	Contenido	Precio
Leche de Limpieza	250cc	\$20,00
Gel de Limpieza	250cc	\$22,00
Crema Humectante	100cc	\$20,00
Loción Facial	250cc	\$15,00

**Fuente:** Ingrid Bohórquez Spa S.A

**Elaborado por:** Autoras de Tesis

El medio de pago que se realizará en la importación será a través de una transferencia de pago del Banco Bolivariano (Ver Anexo N°7); y el medio de cobro por los servicios que se van a ofrecer a los clientes de Ingrid Bohórquez S.A será en efectivo tanto como la reventa de los productos; en ambos se les entregará su factura correspondiente.

Con respecto a la recuperación de la inversión en base al tiempo es menor a 3 años, es decir es factible para la duración de esta propuesta, considerando que la tasa interna de retorno es 65.04%, el VAN (\$5.503,10) mayor que cero, por lo tanto se manifiesta que la inversión es conveniente para los intereses de la empresa, desde el punto de vista económico.

Se concluye indicando que es sustentable, porque los valores utilizados para generar los diferentes análisis de costos, gastos, ingresos y utilidad están soportados en precios reales obtenidos de las cotizaciones realizadas en esta investigación con los respectivos proveedores de servicios.

Otra razón que hace sustentable este proyecto, son los tiempos reales que se están manejando a nivel de préstamos a instituciones financieras, como aportaciones de capital de accionistas, y finalmente el porcentaje de la TIR del 65.04% lo que indica que es un proyecto totalmente sustentable.

#### 4.13.1 Importación de productos línea facial

De acuerdo al análisis basado en la entrevista a Ingrid Bohórquez Spa S.A., se importarán los siguientes productos desde Argentina.

En la tabla 4.13, indica los productos que se utilizarán en la importación de la línea facial con sus respectivas partidas, contenido en unidades y número de cantidad que se requiere para realizar el objetivo que tiene el presente trabajo de investigación con el propósito de satisfacer las necesidades de sus clientes.

**Tabla 4. 17 Lista de productos a importar**

Partida	Producto	Contenido	Cantidad
3304.99.00.00	Leche de Limpieza	250cc	20
3401.30.00.00	Gel de limpieza	250cc	15
3304.99.00.00	Máscara Exfoliativa	100cc	20
3304.99.00.00	Crema Humectante	100cc	20
3304.99.00.00	Loción Facial	250cc	15
3304.99.00.00	Máscara secativa	100cc	20
3304.99.00.00	Máscara con colágeno	100cc	20
3304.99.00.00	Ácido Hialurónico	60cc	30
3304.99.00.00	Anti-Age Complex	100cc	20
3304.99.00.00	Ácido Glicólico	60cc	30
3401.30.00.00	Gel de Seda	60cc	20

**Fuente:** Laboratorio Norma Bustos, Agencia de Aduana Torres y Torres.

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

#### 4.13.2 Valores de los tributos a pagar

Después de haber realizado los debidos procedimientos y entregar lo respectivo documentos, se procede a ejecutar los respectivos cálculos que se incurriendo al importar la cantidad necesaria para poder satisfacer las necesidades de los clientes.

En la tabla 4.16, se muestra el valor que se requiere en los diferentes tributos como: FOB, flete, CFR, seguro, CIF/Base imponible, AD VALOREM, fodinfa, IVA con sus respectivas partidas arancelarias.

**Tabla 4. 18 Tributos a pagar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Miles de dólares)**

<b>PARTIDA</b>	<b>FOB</b>	<b>FLETE</b>	<b>CFR</b>	<b>SEGURO</b>	<b>CIF/BASE IMPONIBLE</b>	<b>AD VALOREM</b>	<b>FODINFA</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>3304.99.00.00</b>	\$ 237,00	\$ 126,40	\$ 363,40	\$ 3,63	\$ 367,03	\$ 29,36	0,50%	12%	
<b>3401.30.00.00</b>	\$ 888,00	\$ 473,60	\$ 1.361,60	\$ 13,62	\$ 1.375,22	\$ 22,00			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.125,00</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ 1.725,00</b>	<b>\$ 17,25</b>	<b>\$ 1.742,25</b>	<b>\$ 51,37</b>	<b>\$ 8,71</b>	<b>\$ 216,28</b>	<b>\$ 276,36</b>

**Fuente:** Grupo Torres & Torres.

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

Como se puede observar en la tabla, el valor de dicha importación tiene un total de \$2.018,61; valor a cancelar al proveedor argentino es \$1.742,25, y el impuesto a pagar ante aduana es \$276,36 con el cumplimiento de la ley establecido, en especial presentando este importante documento como el certificado de origen para que pueda aplicar la liberación de arancel; ésta importación se llevará a cabo cada 6 meses.

#### **4.13.2 Beneficios obtenidos con la importación**

Al importar estos productos estéticos, Ingrid Bohórquez Spa, obtendrá los siguientes beneficios:

- ✓ Al importar directamente con Argentina, nuestro país tiene convenio comercial con la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI para la reducción de aranceles entre el 60% y el 92% del impuesto ad- valorem; por lo tanto facilita la adquisición de los productos porque bajará el costo de la compra internacional, cabe recalcar que éste proveedor determina las condiciones de negocio con el incoterm FOB – Free on Board; es decir que el proveedor recurre con todos los gastos hasta llevar los productos al puerto de origen.
  
- ✓ Además de brindar un servicio de Spa, se podrán revender los productos estéticos a los clientes; es decir, la posibilidad de abrir una oportunidad de ser distribuidores; teniendo en cuenta un plan de marketing para colocar estos productos en el mercado así asegurar tener un margen de ganancia esperado.
  
- ✓ Debido al aumento de la demanda, Ingrid Bohórquez Spa S.A. tendrá la oportunidad de crecer en los aspectos financiero y organizacional. Considerando que los productos estéticos al importarlos saldrán económicos se podrán reducir los precios de los tratamientos faciales.
  
- ✓ Facilidad para acceder a préstamos bancarios a instituciones privadas o públicas debido a los ingresos que la empresa obtendrá con la finalidad de continuar con la importación.

## CONCLUSIONES

Este proyecto tiene como finalidad conocer la viabilidad que existe en la importación de productos estéticos de la línea facial para la empresa Ingrid Bohórquez Spa S.A. a través de la investigación se pudo cubrir los objetivos citados al inicio de la tesis.

Al realizar las cotizaciones respectivas tanto en los proveedores ecuatorianos como los argentinos, se pudo notar una gran diferencia en sus precios y además son productos considerados 100% de calidad en el mercado argentino, por lo que se inclina a negociar directamente con el proveedor argentino “Laboratorio Dra. Norma Bustos”, por lo tanto al adquirir los productos, permitirá satisfacer al cliente al ver sus resultados en los tratamientos que se realicen.

Al cumplir con los procesos vigentes de la importación establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA; se concluye que es factible realizar este proyecto, ya que Ecuador tiene convenio con Argentina a través de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI, debido a la preferencia arancelaria de las partidas correspondientes que son: 3304.99.00.00 (Cremas, ácidos, mascarillas, leche descongostiva), libera el 92% y la otra partida 3401.30.00.00 (Gel) libera el 60% del tributo Ad Valorem, siempre y cuando se presente certificado de origen.

El análisis financiero tuvo la finalidad de conocer la viabilidad del proyecto, donde se determinó el precio del producto argentino, tomando en cuenta los costos adicionales como la importación, después de haber realizado el análisis, se ha determinado que al adquirir los productos, tienen grandes ventajas en este tipo de mercado debido a que se importa al por mayor y a precios accesibles, logrando reducir los precios de los tratamientos faciales y por ende aumentar la demanda de los clientes a Ingrid Bohórquez Spa S.A.

Finalmente, se podrá realizar estrategias de negociación de estos productos importados, como revender el producto a los demás centros estéticos, o a los clientes del negocio a un precio menor de los proveedores ecuatorianos y así obtener más ingresos.

## RECOMENDACIONES

Sobre la elaboración del plan de importación de productos estéticos de la línea facial para Ingrid Bohórquez Spa S.A; se fue analizando la situación de ésta importación y surgieron algunas recomendaciones que pueden ser muy útiles para el proyecto.

Debido a la diferencia de precios de los productos estéticos de la línea facial, se recomienda negociar directamente con Argentina, por la calidad de productos que ofrecen a sus clientes.

Al realizar la importación, también se recomienda trabajar con la agencia de aduana Torres & Torres, cabe mencionar que es indispensable presentar el certificado de origen con el fin de validar los tributos correspondientes.

Con respecto a su análisis financiero, es necesario que la empresa al obtener más ingresos, implemente más equipos de última tecnología y se invierta en sus empleados para enviarlos a cursos de actualización de conocimientos de cosmetología con el fin de aprender el uso de estos equipos y mejorar los servicios que se ofrecen.

Para vender estos productos importados se recomienda usar un canal directo; es decir, Ingrid Bohórquez Spa S.A como proveedor a consumidor final, adicional se sugiere diversificar la línea de productos, con el fin de ofrecer más opciones a los clientes o a los centros estéticos no solo permanecer importando los mismos productos, sino seguir innovando más adelante.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ *Aduana del Ecuador*. (Marzo de 2002). Recuperado el 20 de Noviembre de 2013, de <http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/GUIA%20DE%20DESCARGA%20DE%20LA%20LIQUIDACION%20DE%20LOS%20DAUS%20ELECTRONICOS.pdf>
- ✓ *Aduana del Ecuador*. (Noviembre de 2012). Recuperado el 2013 de Noviembre de 20, de <http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2012/SENAE-ISEO-065-V2.pdf>
- ✓ *Armesso*. (2008). Recuperado el 2013 de Noviembre de 13, de <http://www.armesso-am.com/ecuador/>
- ✓ Augusto, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.
- ✓ *Business.Col.com*. (2013). Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de <http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm>
- ✓ Código Orgánica de la Producción Comercio e Inversiones. (29 de Diciembre de 2010). Quito, Ecuador: Registro Oficial N° 351.
- ✓ *Comercio Exterior*. (9 de Mayo de 2009). Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de <http://comercioexterior-ecuador.blogspot.com/2009/05/incoterms.html>
- ✓ *Comercio y Aduanas*. (2012). Recuperado el 13 de Marzo de 2013, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/120-que-es-importar>
- ✓ Consultores Aduanero Aduaconsult S.A. (15 de Junio de 2013). *El Telégrafo*, pág. 30.
- ✓ *Cornejo & Iglesias Asociados S.A.* . (2006). Recuperado el 27 de Noviembre de 2013, de <http://www.cornejoiglesias.com/>

- ✓ *Cosmética Dermatológica*. (23 de Septiembre de 2012). Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de <http://www.cosmeticadermatologica.com/2072/argentina-el-ejercicio-profesional-de-la-cosmetologia-debe-ser-normado/>
- ✓ *Denova Pharmaceutical*. (2013). Recuperado el 2013 de Noviembre de 13, de <http://denovapharma.com/portal/index.php/es/quienes-somos>
- ✓ *Denova Pharmaceutical*. (2014). Recuperado el 18 de Marzo de 2014, de <http://denovapharma.com/portal/index.php/es/quienes-somos>
- ✓ *El Arancel Sidweb Espol*. (Octubre de 2012). Recuperado el 2013 de Octubre de 16, de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&sqi=2&ved=0CEAQFjAC&url=https%3A%2F%2Fwww.sidweb.espol.edu.ec%2Fpublic%2Fdownload%2FdoDownload%3Fattachment%3D535979%26websiteId%3D5325%26folderId%3D17%26docId%3D815377%26websiteType%](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&sqi=2&ved=0CEAQFjAC&url=https%3A%2F%2Fwww.sidweb.espol.edu.ec%2Fpublic%2Fdownload%2FdoDownload%3Fattachment%3D535979%26websiteId%3D5325%26folderId%3D17%26docId%3D815377%26websiteType%3D)
- ✓ Elliott, H. &. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. Bogota: Pearson.
- ✓ Elliott, H. &. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. Bogota: Pearson.
- ✓ *Formula Dra. Norma Bustos Productos Profesionales*. (2011). Recuperado el 13 de Noviembre de 2013, de <http://www.formulanormabustos.com.ar/>
- ✓ *Grupo Calderon*. (2012). Recuperado el 2013 de Noviembre de 27, de <http://gcalderon.com/index.php/grupo>
- ✓ *Grupo Torres&Torres*. (2011). Recuperado el 2013 de Noviembre de 27, de <http://www.torresytorres.com/>
- ✓ Huertas, A. (2013). La estética, 2 décadas de desarrollo en Colombia . *Magazine Look, Salud & Belleza*.

- ✓ *LACA Cosmético Profesional* . (2011). Recuperado el 18 de Marzo de 2014, de <http://www.lacacosmetica.com/empresa.php>
- ✓ León, R., & Coronado, E. (2007). *Universidad de la Sabana*. Recuperado el 22 de Marzo de 2014, de <http://intellectum.unisabana.edu.co:8080/jspui/bitstream/10818/6865/1/125432.pdf>
- ✓ Ley de Régimen Tributario Interno. (Diciembre de 2012). *Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno* . Guayaquil, Ecuador.
- ✓ *Macobsa S.A. Agente de Aduanas*. (2013). Recuperado el 2013 de Noviembre de 27, de <http://www.macobsa.com/quienes-somos>
- ✓ (2012). En R. Mendéz, *Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprendedores* (págs. 308-318). Bogota: Pearson.
- ✓ Mendéz, R. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos Enfoque para Emprededores* . Bogota: Pearson.
- ✓ *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. (Enero de 2013). Recuperado el 16 de Marzo de 2014, de [http://www.aduana.gob.ec/pro/special\\_regimes.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action)
- ✓ *Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador*. (Diciembre de 2012). Recuperado el 2013 de Julio de 28, de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_import.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action)
- ✓ *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. (2014). Recuperado el 2014 de Marzo de 13, de [http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp)
- ✓ *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. (2014). Recuperado el 16 de Marzo de 2014, de [http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM\\_s.asp#TNTM](http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp#TNTM)
- ✓ Tecnológica, M. d. (2010). *SECTOR ESTÉTICA PROFESIONAL*. Argentina.
- ✓ *Todo Comercio Exterior*. (s.f.). Recuperado el 2013 de Noviembre de 20, de <http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/libros-electr%C3%B3nicos-e->

books/41-libros-electr%C3%B3nicos-e-books-ebooks/245-arancel-de-importaciones-del-ecuador.html

- ✓ *Todo Comercio Exterior*. (15 de Enero de 2010). Recuperado el 28 de Junio de 2013, de <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2010/01/como-calcula-impuestos-tributos.html>
- ✓ *Todo Comercio Exterior*. (2012). Recuperado el 12 de Enero de 2014, de <http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/libros-electr%C3%B3nicos-e-books/41-libros-electr%C3%B3nicos-e-books-ebooks/245-arancel-de-importaciones-del-ecuador.html>
- ✓ *Todo Comercio Exterior*. (2012). Recuperado el 2014 de Enero de 12, de <http://www.todocomercioexterior.com.ec/es/libros-electr%C3%B3nicos-e-books/41-libros-electr%C3%B3nicos-e-books-ebooks/245-arancel-de-importaciones-del-ecuador.html>
- ✓ *Todo Comercio Exterior*. (2013 de Enero de 2013). Recuperado el 2013 de Noviembre de 13, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion>
- ✓ *Valero&VAlero*. (2009). Recuperado el 2013 de Noviembre de 27, de <http://www.valeroyvalero.com.ec/>

# **ANEXOS**

### Anexo 1 Ley de régimen tributario interno

Art. 82.- Están gravados con el impuesto a los consumos especiales los siguientes bienes y servicios:

GRUPO I	TARIFA AD VALOREM
Productos del tabaco y sucedáneos del tabaco (abarcán los productos preparados totalmente o en parte utilizando como materia prima hojas de tabaco y destinados a ser fumados, chupados, inhalados, mascados o utilizados como rapé)	150%
Bebidas gaseosas	10%
Perfumes y aguas de Tocador	20%
Videojuegos	35%
Armas de fuego, armas deportivas y municiones excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública	300%
Focos incandescentes excepto aquellas utilizados como insumos Automotrices	100%

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

**Elaborado por:** Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador - SENA E.

<b>GRUPO II</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, conforme el siguiente detalle:	
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea de hasta USD20.000	5%
Camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea de hasta USD 30.000	5%
Vehículos motorizados, excepto camionetas, furgonetas, camiones y vehículos de rescate cuyo precio de venta al público sea superior a USD 20.000 y de hasta USD 30.000	10%
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea superior a USD 30.000 y de hasta USD 40.000	15%
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea superior a USD 40.000 y de hasta USD 50.000	20%
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea superior a USD 50.000 y de hasta USD 60.000	25%
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea superior a USD 60.000 y de hasta USD 70.000	30%
Vehículos motorizados, cuyos precio de venta al público sea superior a 70.000	35%

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

**Elaborado por:** Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador – SENAE

<b>GRUPO III</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Servicios de televisión pagada	15%
Servicios de casinos, salas de jugo (bingo - mecánicos) y otros juegos de azar	35%

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

**Elaborado por:** Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador - SENA E.

<b>GRUPO IV</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Las cuotas, membresías, afiliaciones, acciones y similares que ordenen a sus miembros y usuarios los Clubes Sociales, para prestar sus servicios, cuyo monto en su conjunto supere los USD 1.500 anuales	15%

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

**Elaborado por:** Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador – SENA E.

<b>GRUPO V</b>	<b>TARIFA ESPECÍFICA</b>	<b>TARIFA AD VALOREM</b>
Cigarrillos	0.08 USD por unidad	N/A
Bebidas alcohólicas incluida la cerveza	6.20 USD por unidad	75%

**Fuente:** Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión.

**Elaborado por:** Servicio de Nacional de Aduanas del Ecuador - SENA E.

La tarifa específica de cigarrillos se ajustará semestral y acumulativamente a mayo y a noviembre de cada año, en función de la variación de los últimos seis meses del índice de precios al consumidor (IPC) para el grupo en el cual se encuentre el bien "tabaco", elaborado por el organismo público competente, descontado el efecto del incremento del propio impuesto. El nuevo valor deberá ser publicado por el Servicio de Rentas Internas

- SRI durante los meses de junio y diciembre de cada año, y regirán desde el primer día calendario del mes siguiente.

La tarifa específica de bebidas alcohólicas, incluida la cerveza, se ajustará anual y acumulativamente en función de la variación anual del Índice de precios al consumidor (IPC) para el grupo en el cual se encuentre el bien "bebidas alcohólicas", a noviembre de cada año, elaborado por el organismo público competente, descontado el efecto del incremento del propio impuesto.

## **Anexo 2 Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio**

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo 1, Sección 1, Art 2, literal p.

**Carga suelta.-** Bienes individuales que por su tamaño o naturaleza no son transportados en unidades de carga y que se manipulan y embarcan como unidades separadas, o que como consecuencia de una desconsolidación, adquieren este estado.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo 1, Sección 2, Art 3.

**Medios de Pago.-** Los medios de pago de la obligación tributaria aduanera son: dinero en efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, notas de crédito de administraciones tributarias centrales, cheques certificados, cheque de Banco Central del Ecuador, cheques de gerencia, o compensaciones previstas en la legislación vigente.

Se podrán usar canales de pago físico y/o electrónico de conformidad con lo establecido en los convenios especiales que suscriba la Autoridad Aduanera con las instituciones del sistema financiero.

La Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá restringir la aceptación de ciertos medios de pago dispuestos en el presente artículo, en determinados casos, amparado en las resoluciones que establezca para el efecto.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección I, Art 63.

Art. 63.- Declaración Aduanera de Importación.- La Declaración Aduanera de importación será presentado de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENAE.

Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

Para efectos de contabilización de plazos y determinación de abandono tácito conforme el artículo 142 literal a) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se tomará en cuenta la llegada de la mercancía conforme lo ampare el manifiesto de carga contenido en la Declaración.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro IV del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección III, Art 78.

**Modalidades de Aforo.-** Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o físico (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

En el caso de mercancías perecederas y animales vivos u otras mercancías autorizadas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en virtud de su naturaleza, tendrán prioridad en su reconocimiento físico, de ser el caso.

Cuando las mercancías deban someterse a un control por otras autoridades que incluya el reconocimiento físico de estas, las autoridades aduaneras procurarán que los controles se realicen de forma coordinada.

En cualquier etapa del proceso del control aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares, inclusive indistintamente de la modalidad de despacho al que esta fuere sometida.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro IV del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección III, Art 80.

**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.

Quedan excluidas de la aplicación de esta modalidad de despacho las importaciones y exportaciones de mercancías que requieran documentos de control previo, siempre que estas no sean transmitidas vía electrónica, así como aquellas importaciones o exportaciones de mercancías cuya inspección sea requerida por otras entidades del Estado, de acuerdo a lo establecido en la normativa legal pertinente.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro IV del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección III, Art 81.

**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, 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 declaradas.

Esta verificación se realizará únicamente con documentos electrónicos o digitales en el Sistema Informático del Servicio Nacional de Aduana, por lo que quedan excluidas de la aplicación de esta modalidad de despacho las importaciones y exportaciones de mercancías que requieran documentos de control previo, siempre que estas no sean transmitidas vía electrónica, así como aquellas importaciones o exportaciones de mercancías cuya inspección sea requerida por otras entidades del Estado, de acuerdo a lo establecido en la normativa legal pertinente.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro IV del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección III, Art 82.

**Canal de Aforo Documental.-** Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y 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, 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 declaradas.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro IV del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección III, Art 83.

**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, 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 declaradas.

Esta modalidad de aforo podrá realizarse mediante la inspección intrusiva o constatación física de las mercancías, o mediante sistemas tecnológicos de inspección no intrusiva

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 72

**Documentos que acompañan a la declaración aduanera.**

**Art. 72.- Documentos de acompañamiento.-** Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías, por consiguiente la sanción será impuesta únicamente en los casos que dicho documento no se presente en conjunto con la Declaración Aduanera.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 73

**Art. 73.- Documentos de soporte.-** Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 73, literal a.

**Documento de transporte.-** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras;

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 73, literal b.

**Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.-** La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un

documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero.

Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación.

La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 73, literal c.

**Certificado de Origen.-** Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; y,

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo IV, Sección II, Art 73, literal d.

**d) Documentos que la Dirección General del Servicio**

Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de despacho que corresponda y a las disposiciones que la Dirección General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto.

Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo a las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar.

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador podrá solicitar al declarante, cuando lo considere necesario, la traducción de la información contenida en los documentos de soporte o de acompañamiento.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo VIII, Sección I, Subsección 1 Art 120

### **Regímenes de Importación**

**Art. 120.- Importación para el consumo.-** Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, cuyos procedimientos para su aplicación serán establecidos por el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador -

SENAE. Las mercancías ingresadas bajo este régimen podrán circular libremente en el Territorio ecuatoriano una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera.

Las sanciones derivadas del proceso de despacho se sustanciarán e impondrán conforme al procedimiento establecido para el efecto. Bajo ninguna circunstancia, ninguna funcionaria o funcionario del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENAE, podrá detener el despacho de mercancías por la sustanciación, imposición, impugnación, recurso o cobro de una sanción administrativa, salvo en los casos que el procedimiento sancionatorio que se sustancie persiga la imposición y sanción de alguna de las contravenciones contempladas en el artículo 180 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, para tal efecto, dicho procedimiento sancionatorio constituye parte del proceso despacho. Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria.

Reglamento al título de la Facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del  
COPCI R.O. 452 19 de mayo de 2011, Capítulo XIV, Art 256.

**Agente de Aduana.-** Es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la Aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la Declaración Aduanera.

Los agentes de aduana, por tener el carácter de fedatarios de la función pública, y sus auxiliares, estarán sujetos al control de la Autoridad Aduanera.

### **Anexo 3 Constitución de la República**

Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Título II, Art.3- El Estado dentro de las normas de la Constitución y de los acuerdos internacionales que sean suscritos y aprobados, garantizará la libre competencia en los servicios de transporte internacional de pasajeros y carga y contribuirá a su eficiencia con acciones que faciliten su desarrollo.

### **Anexo 4 Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Título III, Art.11 Del COMEXI**

b) Expedir las normas que, dentro del marco que le fija esta Ley, sean necesarias en materia de comercio exterior, integración e inversiones para la ejecución y desarrollo de las políticas que dicte. Las entidades del sector público, en el ámbito de su competencia, están obligadas al cumplimiento de estas normas y a proporcionar las facilidades e información que les sean requeridas por el COMEXI.

**Anexo 5 Empresas registradas en la Superintendencia de Compañías dedicada a la actividad de agentes de aduanas.**

Ruc	Razón Social	Tipo Compañía	Calle	Número	Intersección	Edificio	Teléfono	Email
992316241001	CORNEJO & IGLESIAS ASOCIADOS S.A.	Anónima	José Santiago Castillo	SI 14	Mz- 701		42680390	<a href="mailto:contabilidad@comejoiglesias.com">contabilidad@ comejoiglesias .com</a>
991298142001	ORGANIZACION COMERCIAL Y ADUANERA MARIO COKA B. MACOBSA S.A.	Anónima	Av. de las Américas		N/A	Edif. Terminal de Carga Aérea	3903020	<a href="mailto:mario@mariocoka.com">mario@marioc oka.com</a>
990090866001	ROCALVI S.A.	Anónima	Av. de las Américas Sn Edificio Tagsa	Sn	N/A	Tagsa	42169402	<a href="mailto:rcalderon@rocalvi.grcal.com">rcalderon@roc alvi.grcal.com</a>
991370226001	TORRES & TORRES AGENTES DE ADUANAS (TTADAD) C.A.	Anónima	Rosendo Avilés	1318	José Antepara	Torres	2343700	<a href="mailto:earaujo@torresytorres.com">earaujo@torres ytorres.com</a>
992511699001	VALERO & VALERO SERVICIOS LOGISTICOS S.A.	Anónima	General córdoba	810	Junín y Víctor Manuel	Torres de la Merced Of:1-2	42565600	<a href="mailto:blanca.quinteros@valeroyvalero.com.ec">blanca.quintero s@valeroyvaler o.com.ec</a>

## **Anexo 6 Entrevista a Ingrid Bohórquez Spa S.A.**

**Empresa:** Ingrid Bohórquez Spa S.A.

**Dirección:** Ciudadela la Fragata Mz. 5 A, Villa 8, sur de la ciudad Guayaquil.

Buenas Tardes.

Mi nombre es Mérida Flores Bastidas estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana. El día de hoy me encuentro en sus instalaciones para realizar una entrevista acerca de su negocio.

**Cuénteme Ingrid: ¿Cómo surgió Ingrid Bohórquez Spa S.A.?**

Ante de contarte cómo surgió mi negocio, me gustaría iniciar diciéndote que estude cosmetología en la Escuela de Cosmetología “VIDA ESTÉTICA” obtuve mi título hace 3 AÑOS, pero antes de obtener mi título surgió la idea de poner mi propio Spa con el fin de poner implementar todo lo que había aprendido en la escuela de cosmetología. Gracias a la ayuda de mis padres pude lograr mi deseo. Al comienzo fue una dura tarea debido a que tenía que realizar algunas cotizaciones para obtener los equipos necesarios para poder ofrecer los servicios, buscar los proveedores de los productos para los tratamientos faciales y corporales, los materiales que se requiere, entre otros. Después de una ardua tarea poco a poco mi negocio comenzó a dar sus pequeños frutos.

**¿Cuáles son los activos necesarios para ofrecer los tratamientos faciales y corporales?**

Bueno, acabe recalcar que para brindar este tipo de servicio de debe tener los equipos apropiados como: Máquina 3 en 1: galvánica, vacumm facial, spray facial, lupa profesional, uso cosmetológico, ultrasonido (3 cabezales), vapor con ozono, camilla profesional con respirador, saca comedón, máquina microdermoabrasión y computadora.

**¿Actualmente cuáles son los inconvenientes que posee con tu Spa?**

Como todo negocio al inicio de su actividad presenta inconvenientes, gracias a Dios todos fueron superados excepto uno. El inconveniente actualmente es que los productos que se requiere para hacer los tratamientos corporales y faciales se adquieren en envases muy pequeños a precios elevados, en especial los productos para tratamientos faciales. Me refiero a que esos productos posee una alta rotación en el inventario; es decir que tengo que comprar dos veces al mes.

**¿Cuáles son los productos que poseen este inconveniente?**

Los productos que poseen dicho inconveniente son: leche de limpieza, crema de limpieza, scrub facial, crema hidratante, loción refrescante, crema nutritiva, macara descongestiva, crema celulitis plus, máscara integral, leche corporal, control acné, crema anti-age, glicólico 20% y gel de seda.

**¿De acuerdo a sus años de experiencias en el campo de la vida estética, como podría solucionar este inconveniente?**

Tener un negocio cuya naturaleza es brindar un servicio donde los seres humanos; en especial las mujeres gastan mucho dinero en su aspecto físico convirtiéndolo así en un mercado muy competitivo debido a que los clientes buscan servicio de calidad que se logra a través de productos de calidad. Durante mi experiencia en este mercado, Argentina es el país que proporciona productos estéticos con alta calidad a través de la empresa “Fórmula Dra. Norma Bustos”. Sería maravilloso poder importar los productos de la línea facial al Ecuador así podría superar el inconveniente ante mencionado.

**¿Cuántos clientes poseen Ingrid Bohórquez Spa S.A. actualmente?**

Actualmente poseo una cartera de 150 clientes que se encuentra conformado con 124 mujeres y 26 hombres que corresponde al 83% y 17%. Se puede decir que el target

primario son las mujeres de 18 a 55 años con una calidad de vida media alta con la facilidad de pagar los servicios que ofrezco. En cambio mi target secundario son los hombres ente 18 a 30 años que prefieren realizarse masajes corporales, solo se hacen tratamientos faciales cuando sufren de acné. Es un mercado totalmente diferente al de las mujeres

**¿Cuál es la demanda de los tratamientos faciales y corporales que posee Ingrid Bohórquez Spa S.A?**

Los tratamientos faciales poseen una mayor demanda en comparación a los tratamientos corporales. Para que tenga una idea en las mujeres los tratamientos faciales demanda el 75% y en los hombres el 60%, en cambio los tratamientos corporales las mujeres poseen el 25% y los hombres el 40%. Como te puedes dar cuenta el producto estrella en mi Spa son los tratamientos faciales pero esto a su vez son los más caros en el mercado ecuatoriano.

**¿En qué épocas la demanda de los tratamientos faciales y corporales tiende aumentar?**

Bueno, este negocio posee algunas épocas en las cuales su demanda tiende a aumentar como son: la temporada playera, día del amor, día de la mujer, día de la madre, día del padre, fiestas guayaquileñas, navidad y fin de año. Para estas épocas ofrezco paquetes con descuentos, promociones de acuerdo a la temporada, entre otras cosas.

**¿Cuál es la participación de Ingrid Bohórquez Spa S.A en comparación de los demás?**

Mi negocio posee una demanda considerable de 40% en comparación a su competencia que son: Rinnova Spa con un 35% y FyO Spa con 25%

## **Entrevista a Rinnova Spa**

**Empresa:** Rinnova Spa.

**Dirección:** Ciudadela Los Esteros Mz. 20A Villa 7

Buenas Tardes.

Somos estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana, nuestros nombres son Mérida Flores Bastidas e Ingrid Bohórquez Huayamave nuestro propósito a través de esta entrevista es descubrir cuál es el inconveniente que posee en su negocio

**Antes de comenzar con la pequeña entrevista, cuéntenos: ¿Cómo surgió la idea de comenzar este negocio?**

En el año 2010 trabajaba como comercial de publicidad para empresas, pero fui despedida por estar embarazada. Pensando en qué hacer, me puse a investigar en internet qué hace la gente para superar este tipo de crisis, entonces pude notar que estaban dando oportunidades de estudios en una escuela de cosmetología, y eso siempre me llamó la atención; me dí cuenta que era mi oportunidad para estudiar, y así poder administrar mi propio negocio, y así fue pude terminar mi carrera de cosmetóloga, y empecé a ofrecer este tipo de servicios a conocidos, familiares, etc

**¿Actualmente cuáles son los inconvenientes que posee con su Spa?**

Bueno, este negocio tuvo algunos inconvenientes en su inicio pero el perdura hasta la fecha es el precio que se incurre al comprar los productos que se necesita para brindar los tratamientos faciales y corporales debido a que los venden en envases muy pequeño que tengo que comprar algunas veces al mes. Los productos que más costos se incurren son en los tratamientos faciales, en especial en las mujeres.

**¿Cuáles son los productos que poseen este inconveniente?**

Los productos faciales son quienes poseen este inconveniente que son: crema hidratante, mascarilla, leche corporal, leche de limpieza, crema de limpieza, scrub facial, crema

nutritiva, loción refrescante, control acné, ácido láctico, glicólico, hialurónico y gel de seda, entre otros ya que es una variedad de productos en esta rama, pero nombré los más importantes.

**¿De acuerdo a sus años de experiencias en el campo de la vida estética, como podría solucionar este inconveniente?**

Gracias a los años de experiencias, he llegado a la decisión claro que basado en investigaciones. Argentina es el país que ofrece los mejores productos estéticos para poder ofrecer un servicio de calidad a mis clientes.

## **Entrevista a FyO Spa**

**Empresa:** FyO Spa.

**Dirección:** Avenida Pancho Segura y Arguelles

Buenas Tardes.

Somos estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana, nuestros nombres son Mérida Flores Bastidas e Ingrid Bohórquez Huayamave nuestro propósito a través de esta entrevista es descubrir cuál es el inconveniente que posee en su negocio

**Antes de comenzar con la pequeña entrevista, cuéntenos: ¿Cómo surgió la idea de comenzar este negocio?**

Buenas tardes chicas, Mi hermana hace 5 años se graduó de cosmetóloga profesional, de ella fue la idea para que yo también estudie y en fin hacernos socias para poner nuestro negocio, en la actualidad ya llevamos 2 años ejerciendo nuestra profesión.

**¿Actualmente cuáles son los inconvenientes que posee con su Spa?**

Pues bien, este negocio tiene problemas como los tienen los otros spa's, pero para mí el más importante, es adquirir los productos estéticos que son a costos muy elevados, pero eso tiene como consecuencia a que los tratamientos que se realicen los clientes también sean muy elevados por lo que ya los clientes ya no acuden a nuestras instalaciones.

**¿Cuáles son los productos que poseen este inconveniente?**

Por lo regular son los productos faciales como: las cremas, mascarillas, leche de limpieza, crema de limpieza, ácido láctico, glicólico, hialurónico, el exfoliante, loción refrescante, y gel de seda, entre otros.

**¿De acuerdo a sus años de experiencias en el campo de la vida estética, como podría solucionar este inconveniente?**

Hemos analizado muy a fondo este tipo de inconveniente, una solución es viajar directamente y comprar los productos en el punto de origen.

## Anexo 7 Transferencia de Pago



Lugar y fecha (DD/MM/AAAA)	Guayaquil 21 de Febrero del 2014		
<b>DATOS DEL ORDENANTE</b>			
Nombres y apellidos (Persona natural)	Ingrid Bohorquez SPA		
Razón social (Persona jurídica)			
Cédula/RUC/Pasaporte	0926938291	Nacionalidad	Ecuatoriana
Teléfono	215427	Ext.	
Correo electrónico	ibohorquez@bohorquezspa.com		
<b>CUENTA A DEBITAR</b>			
Debitar de la cuenta	Nombre de la cuenta	Número de cuenta	
Corriente <input type="checkbox"/>	Ahorros <input checked="" type="checkbox"/>	Ingrid Bohorquez	0001818545
<b>VALOR DE LA TRANSFERENCIA</b>			
Moneda	dólar	Valor en números	5,600.00
Valor en letras	Cinco mil seiscientos dolares con 00/100		
<b>BANCO INTERMEDIARIO (OPCIONAL SI EL BENEFICIARIO LO REQUIERE)</b>			
<b>Códigos</b>			
ABA			
SWIFT	Ciudad-País		
OTROS			
Nombre Banco Intermediario	Dirección Banco Intermediario (Opcional)		
<b>BANCO BENEFICIARIO O PAGADOR DE LA TRANSFERENCIA</b>			
<b>Códigos</b>			
ABA			
SWIFT	CITIBAR33XXXX	Ciudad-País	BUENOS AIRES - ARGENTINA
OTROS			
Nombre Banco Beneficiario	CITY BANK ARGENTINA	Dirección Banco Beneficiario	BELGRANO- Av. Cabildo 2347-Cód. Postal: 1428
<b>DATOS DEL BENEFICIARIO</b>			
<b>CUENTA A ACREDITAR</b>			
Nombre del beneficiario	Laboratorio Dra. Norma Bustos		
Número de cuenta	1110023450098	Dirección	Av. Jose Maria Moreno 122 piso 6 oficina 12
Teléfono (Opcional)	541149020837	Ciudad-País	BUENOS AIRES- ARGENTINA
<b>DETALLES DE PAGO</b>			
/INV/ : Factura			
/RFB/ : Información del beneficiario			
/ROC/ : Información del cliente ordenante			
<input type="checkbox"/> Pago a Tarjeta de Crédito	Número de Tarjeta de Crédito		
<b>DETALLES DE CARGOS</b>			
<input type="checkbox"/> SHA: Costos transaccionales banco remitente serán asumidos por el cliente ordenante. Costos transaccionales del lado del banco			

### ACEPTACIÓN

El ordenante declara haber leído y entendido los términos y condiciones contenidos en la presente solicitud. En señal de conformidad firma en el lugar y fechas indicados.

### INFORMACIÓN DE LA TRANSFERENCIA

Lugar y fecha (DD/MM/AAAA)  Cédula/ RUC/ SIB

Nombres y apellidos ordenante (Persona natural)

Razón social ordenante (Persona jurídica)

Nombres y apellidos beneficiario

Valor en números  Valor en letras

Motivo económico

No. contrato reaseguro

No registro pago BCE

Fecha. Registro pago BCE

DAL

Está presentando el formulario para la exoneración del IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS SI  No

### FIRMAS AUTORIZADAS

CLIENTE ORDENANTE	ÁREA DE CERTIFICACIÓN
<p style="text-align: center;">Firma</p> <p>Nombre: <input type="text" value="Ingrid Bohorquez"/></p> <p>C.I.: <input type="text" value="0926938291"/></p>	<p style="text-align: center;">Firma</p> <p>Nombre: <input type="text"/></p> <p>C.I.: <input type="text"/></p>

### AUTORIZACIÓN

Bajo mi(nuestra) responsabilidad autorizo(amos) a:

Para que presente este formulario en el Banco.

Firma cliente

Firma del autorizado  
C.I. de persona autorizada

Visto bueno de Banco - Agencia

### Anexo 8 Lista de productos a importar

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	IMAGEN DEL PRODUCTO
<p><b>Leche de Limpieza descongestiva</b></p> <p>Blanca: para piel sensible, con rosácea o con machas. Evita el enrojecimiento de la piel.</p> <p>Verde: para piel grasa. Máximo poder limpiador.</p> <p>Rosa: para piel seca. Logra el equilibrio natural de la piel</p>	
<p><b>Gel de Limpieza</b></p> <p>Para pieles normales grasas o acnéicas. Para utilizar tanto en el rostro como en el cuerpo. Masajear hasta obtener espuma, luego retirar con agua</p>	
<p><b>Máscara Exfoliativa</b></p> <p>Los gránulos de sílice eliminan las células muertas, produciendo una micro exfoliación suave y una profunda limpieza de la piel.</p>	

**Fuente:** Fórmula Dra. Norma Bustos, (Año 2013) Tomado de: <http://www.formulanormabustos.com.ar/v>

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	<b>IMAGEN DEL PRODUCTO</b>
<p><b>Crema Humectante</b></p> <p>Con alto poder de humectación y emoliencia. Sus componentes son antioxidante y antirradicales libres. Otorga suavidad y reconstitución a la piel. Para rostro, manos y cuerpo.</p>	
<p><b>Loción Facial</b></p> <p>Su efecto es humectante, refrescante y descongestivo.</p> <p>Ambar: para pieles sensibles con rosácea o manchas.</p> <p>Verde: para piel grasa deshidratada</p>	
<p><b>Máscara secativa</b></p> <p>De acción astringente, secativa y antiséptica. Para pieles seborreicas o con acné.</p>	

**Fuente:** Fórmula Dra. Norma Bustos, (Año 2013). Tomado de: <http://www.formulanormabustos.com.ar/v>

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

<b>CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO</b>	<b>IMAGEN DEL PRODUCTO</b>
<p><b>Máscara con colágeno</b></p> <p>Nutre profundamente, brindando elasticidad y eliminando la sequedad y las lesiones que esta provoca. Sus componentes son epitelizantes y anti envejecimiento.</p>	
<p><b>Ácido Hialurónico</b></p> <p>Proporciona resistencia, forma y volumen a la piel, devolviéndole la elasticidad. Mantiene la juventud de rostro, cuello y escote. Para todo tipo de piel.</p>	
<p><b>Anti-Age Complex</b></p> <p>Antioxidante, emoliente y revitalizante. De acción estimulante sobre las células y anti radicales libres. Aporta una energía extra a la función celular.</p>	

**Fuente:** Fórmula Dra. Norma Bustos, (Año 2013). Tomado de: <http://www.formulanormabustos.com.ar/v>

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	IMAGEN DEL PRODUCTO
<p><b>Ácido Glicólico</b></p> <p>Absorbe y retiene humedad provocando una humectación superior a la normal. Favorece el metabolismo celular rejuveneciendo la piel y regenerándola.</p>	
<p><b>Gel de Seda</b></p> <p>Deja la piel aterciopelada al tacto, dándole elasticidad y protegiéndola de agresiones externas</p>	

**Fuente:** Fórmula Dra. Norma Bustos, (Año 2013). Tomado de: <http://www.formulanormabustos.com.ar/v>

**Elaborado por:** Autoras de Tesis.