



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**“MODELO DE MAXIMIZACIÓN DE UTILIDADES PARA NEXSYS
DEL ECUADOR”**

ALEXANDRA CAIBE BARRIONUEVO

**TRABAJO DE CULMINACIÓN DE CARRERA PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORÍA CPA

SANGOLQUÍ, 2011

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA (CPA)

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

ALEXANDRA CAIBE BARRIONUEVO

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado Modelo de Maximización de Utilidades para Nexsys del Ecuador, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Sangolquí, 28 de febrero de 2011

Alexandra Caibe Barrionuevo

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA (CPA)

CERTIFICADO

Ing. Angelita Herrera y Econ. Remigio Villacís

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado Modelo de Maximización de Utilidades para Nexsys del Ecuador realizado por Alexandra Caibe Barrionuevo, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido al cumplimiento del presente trabajo recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Alexandra Caibe Barrionuevo, que lo entregue al Econ. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 28 de febrero de 2011

Ing. Angelita Herrera

DIRECTOR

Econ. Remigio Villacís

CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA (CPA)

AUTORIZACIÓN

Yo, Alexandra Caibe Barrionuevo

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo Modelo de Maximización de utilidades para Nexsys del Ecuador, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 28 de febrero de 2011

Alexandra Caibe Barrionuevo

DEDICATORIA

A mi Madre y Abuelita, porque gracias a su esfuerzo y apoyo incondicional, hoy puedo alcanzar mi meta deseada, por haber depositado toda su confianza en mí y todo su apoyo recibido en los momentos más difíciles.

A mi hermano por estar siempre en los momentos más difíciles.

Y a todos quienes hicieron posible para alcanzar una meta más en mi vida.

Alexandra Caibe Barrionuevo

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios por haberme dado salud y vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, principalmente por haberme puesto en mi camino a las personas que son mi soporte en los momentos más difíciles que atravesé durante mi carrera.

A toda mi familia por estar presentes cada momento de mi vida, que sin su apoyo y colaboración no hubiera sido posible llegar hasta donde estoy, son un pilar fundamental en mi vida, su tenacidad y lucha constante han hecho de ellos un gran ejemplo a seguir.

A mis compañeros que durante toda la carrera adquirí nuevos conocimientos y experiencias de cada uno de ellos.

A mis profesores por compartir todo su experiencia y sabiduría.

A Daniel Navarro y Jorge Bonilla, quienes me brindaron todo su apoyo y conocimientos, más allá de ser jefes.

A mi Directora y Codirector de Tesis que con su paciencia y dedicación contribuyeron para la culminación de este proyecto.

A todos quienes me apoyaron con un granito de arena y haber hecho posible el cumplimiento de una más de mis metas.

Alexandra Caibe Barrionuevo

RESUMEN EJECUTIVO

Nexsys es el primer Mayorista de Valor Agregado de Tecnologías de Información en Latinoamérica, en Ecuador fue creado en el año 2000, con una cadena de distribución que incluye distribuidores, distribuidores de valor agregado e integradores de sistemas. Tiene relación con 23 fabricantes líderes mundiales del mercado de Tecnologías de Información.

Es socio estratégico para fabricantes y canales de distribución, gracias a su conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y el esquema de desarrollo de canales.

Cuenta únicamente con oficinas en Quito y Guayaquil, con personal altamente capacitado, está en la capacidad de resolver todas y cada una de las necesidades del cliente de acuerdo a los requerimientos en cada una de las líneas de negocios.

En el presente trabajo se determina la situación actual de la empresa Nexsys del Ecuador, a través de un análisis interno y externo en donde se puede determinar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

También es importante señalar las diferentes variables que intervienen en cada una de las líneas de negocios para evaluar los costos y el nivel de rentabilidad en cada fabricante para establecer estrategias, de acuerdo al mercado en el que se encuentra.

Finalizando con conclusiones y recomendaciones que deben ser tomadas en cuenta para la implementación de las estrategias señaladas.

EXECUTIVE SUMMARY

Nexsys is the first major Value Added Information Technology in Latin America; Ecuador was established in 2000, with a distribution network that includes distributors, value-added resellers and system integrators. Has for 23 world leading manufacturers of Information Technology.

Is a strategic partner for manufacturers and distribution channels, through their market knowledge, distribution model, service structure and the pattern of channel development.

Only has offices in Quito and Guayaquil, with trained personnel, is the ability to meet every customer's needs according to the requirements in each business line.

In this paper the current status of the company Nexsys of Ecuador, through internal and external analysis in which we can determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats.

It is also important to note the different variables involved in each business line to assess the costs and the level of profitability in each manufacturer to establish strategies, according to the market in which it is located. Ending with conclusions and recommendations that should be taken into account when implementing the strategies outlined.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Declaraciones	I
	Certificación	II
	Autorización	III
	Dedicatoria	IV
	Agradecimiento	V
	Resumen Ejecutivo	VI
			Pág.
	CAPITULO I	1
1.	Aspectos Generales	1
1.1	Antecedentes	1
1.2	La empresa	5
1.2.1	Base legal de la Empresa	12
1.2.2	Reseña Histórica	13
1.2.3	Estructura Organizacional	17
1.2.3.1	Organigrama Estructural	18
1.2.3.2	Organigrama Funcional	19
1.2.3.3	Organigrama de Personal	20
	CAPITULO II	22
2.	Análisis Situacional	22
2.1	Determinación del Problema.	22
2.1.1	Diagrama de Causa Efecto	23
2.2	Análisis del Entorno	29
2.3	Análisis Externo	32
2.3.1	Macroambiente	32
2.3.1.1	Factores Políticos	33
2.3.1.2	Factores Económicos	34
2.3.1.2.1	Producto Interno Bruto (PIB)	42
2.3.1.2.2	Inflación	45

2.3.1.2.3	Empleo	47
2.3.1.2.4	Desempleo	48
2.3.1.2.5	Subempleo	49
2.3.1.2.6	Tasas de Interés	49
2.3.1.2.7	Balanza Comercial	51
2.3.1.2.8	Canasta Básica	55
2.3.1.2.9	El Tipo de Cambio	57
2.3.1.2.10	Factores Sociales – Culturales	58
2.3.1.3	Microambiente	59
2.3.1.3.1	Proveedores	60
2.3.1.3.2	Clientes Externos	60
2.3.1.3.3	Clientes Internos	61
2.3.1.3.4	Competencia	62
2.3.1.3.5	Organismos de Control	65
2.3.2	Análisis Interno.	66
2.3.2.1	Administrativa	66
2.3.2.2	Financiera	68
2.3.2.3	Tecnológica	70
2.4	Análisis FODA	71
2.4.1	Matriz FODA	73
2.4.2	Síntesis Estratégica.	74
	CAPITULO III	76
3.	Direccionamiento Estratégico	76
3.1	Fin Social	76
3.2	Misión	77
3.3	Visión	77
3.4	Objetivos.	78
3.5	Políticas de Calidad	78
3.6	Principios y Valores	79
3.7	Determinación de los Objetivos y Estrategias	79
3.8	Estrategias	82

3.9	Mapa Estratégico	83
	CAPÍTULO IV		
4.1	Análisis de costos por línea de negocios	85
	CAPITULO V	125
5.	Modelo de Maximización de Utilidades de Nexsys del Ecuador	125
5.1.	Diversificación de ventas basado en canales de distribución	126
5.2.	Alcanzar un mercado más amplio a nivel nacional basado en clientes finales	127
5.3.	Incrementar las ventas con una rentabilidad competitiva en el mercado	128
5.4.	Establecer procesos en el nivel operativo para agilizar las actividades propias del negocio	128
	CAPÍTULO VI		138
6.	Conclusiones y Recomendaciones	138
6.1	Conclusiones	138
6.2	Recomendaciones	139
	BIBLIOGRAFIA	140

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
CAPITULO I		
Tabla N° 1.1	Participación de la industria de software en la economía del país	3
Tabla N° 1.2	Crecimiento de Nexsys	16
CAPITULO II		
Tabla N° 2.1	Presidentes Constitucionales del Ecuador desde la reanudación a la Democracia	34
Tabla N° 2.2	Canasta Básica Periodo 2000 – 2010	55
Tabla N° 2.3	Análisis de la Competencia	63
Tabla N° 2.4	Análisis de Competencia 2010	64
Tabla N° 2.7	Matriz FODA	73
CAPÍTULO IV		
Tabla N° 4.1	Procedimiento de importación de medios	95
Tabla N° 4.2	Procedimiento de Compras de Mercadería.	97
Tabla N° 4.3	Tarifas promedio de almacenamiento para carga en general.	102
Tabla N° 4.4	Consolidación de Costos de Recurso Humano Mensuales	113
Tabla N° 4.5	Lista De Pedido	114
Tabla N° 4.6	Cálculo del Costos de la Importación N° 696	115

Tabla N° 4.7	Cuadro de Asignación de Costos por Línea Importación N° 696	117
Tabla N° 4.8	Liquidación de Costos Wacom Importación N° 696	118
Tabla N° 4.9	Liquidación de Costos Moduslink Importación N° 696	119
Tabla N° 4.10	Liquidación de Costos Symantec Importación N° 696	120
Tabla N° 4.11	Liquidación de Costos Autodesk Importación N° 696	121
Tabla N° 4.12	Cuadro resumen de Costo del Producto en Ecuador Vs el PVP al público	122
Tabla N° 4.13	Análisis de las utilidades en cada una de las líneas de negocios	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
CAPITULO I		
Gráfico N° 1.1	Crecimiento de las ventas de Software en Ecuador	3
Gráfico N° 1.2	La industria de Software en Ecuador	4
Gráfico N° 1.3	Líneas de negocios por Productos DE NEXSYS DE ECUADOR	6
Gráfico N° 1.4	Línea de negocios por producto	7
Gráfico N° 1.5	Crecimiento de Nexsys periodo	12
Gráfico N° 1.6	Expansión de Nexsys al año 2010	15
Gráfico N° 1.7	Estructura Organizacional	17
CAPITULO II		
Gráfico N° 2.1	Variación del PIB trimestral	43
Gráfico N° 2.2	Producto Interno Bruto, PIB e Ingreso per cápita	44
Gráfico N° 2.3	Países de Latinoamérica (PIB)	44
Gráfico N° 2.4	Los precios al consumidor (IPC) de septiembre 2010	46
Gráfico N° 2.5	Inflación acumulada	47
Gráfico N° 2.6	Empleo total y por sexo	48
Gráfico N° 2.7	Desempleo total y por Sexo	48
Gráfico N° 2.8	Subempleo total y por sexo	49
Gráfico N° 2.9	Tasa de Interés Pasiva	50
Gráfico N° 2.10	Tasa de Interes Activa	50
Gráfico N° 2.11	Balanza Comercial Petrolera	53
Gráfico N° 2.12	Balanzas Comerciales Totales	54
Gráfico N° 2.13	Evolución de la Canasta Básica	55
Gráfico N° 2.14	Índice de Tipo de Cambio Real	57

Gráfico N° 2.15	Indice de Tipo de Cambio Real Bilateral	58
Gráfico N° 2.16	Actividades y procesos de la función financiera	69
CAPÍTULO IV			
Gráfico N° 4.1	Flujograma de Proceso de Importaciones de Mercadería de Nexsys del Ecuador	96
Gráfico N° 4.2	Flujograma de proceso de compras de mercadería de Nexsys del Ecuador.	98
Gráfico N° 4.3	Flujograma de proceso de desaduanización con aforo físico de aduana por sorteo del sistema en la CAE.	108
Gráfico N° 4.4	Flujograma de procesos de almacenamiento de Nexsys del Ecuador.	112
Gráfico N° 4.5	Nivel de Satisfacción del Cliente	124

CAPITULO I

1. ASPECTOS GENERALES

Nexsys del Ecuador es una empresa cuyo giro del negocio es la venta y comercialización de software y hardware desde el año 1988 en Colombia y a partir del año 2000 en Ecuador teniendo presencia en países latinoamericanos, norte y centro América.

1.1 Antecedentes

La empresa tiene dos líneas de negocio que le permiten competir en el mercado a nivel de Latinoamérica, y en nuestro país como las licencia que son todos los componentes intangibles de una computadora, conjunto de programas necesarios para hacer posible la realización de una tarea específica, y los medios físicos que son los discos compactos físicos que realizan la tarea de instalación de los programas de Software en el computador.

Es importante destacar el crecimiento y aporte que el sector del Software tiene actualmente en el país, el mismo que ha sufrido grandes cambios que hacen prever un salto cualitativo y cuantitativo de la industria a nivel nacional en el mediano plazo, siendo considerada de esta forma la industria de software como una de las áreas de desarrollo económico del Ecuador, destacando múltiples iniciativas que apalancarán en un futuro.

El sector de software del Ecuador dará un gran impacto en los próximos años, convirtiéndose de esta manera en uno de los grandes actores a nivel de Latinoamérica, en el campo de tecnologías de información y comunicaciones, aportando a la competitividad y posicionamiento de software como parte de la Tecnología de Información y Comunicación (Tics), pasando a ser una herramienta transversal de todos los sectores, que posibilite una mejor utilización de los recursos y permita resultados en todos los sectores productivos, obteniendo como beneficio el crecimiento del país en el contexto global, siendo la tecnología la base de la economía de muchas naciones desarrolladas y la única forma de competir en un mercado moderno es incorporándose en las economías de los países en desarrollo, conociendo que los mercados son cada vez más globalizados y la información es vital para la competencia, tomando como base fundamental la innovación, llevando así al país a mejorar la productividad y provocar una transformación económica.

Tomando en cuenta que el desarrollo de software y las industrias de tecnología y comunicaciones (Tics) están llevando a los países menos desarrollados a un camino de mejora, modernización y conectividad a nivel global, permitiendo un crecimiento económico que a largo plazo es de gran importancia para el país, siendo el software la industria que a pesar de la recesión actual ha sido inmune a la fuerte crisis económica global.

Es importante mencionar el perfil de la industria del software en Ecuador, el mismo que ha demostrado un gran aporte en la economía del país, y tiene una tendencia de crecimiento en los próximos años, generando una gran cantidad de empleo a personal de manera directa e indirecta, también se destaca el gran

aporte fiscal que actualmente aporta al estado y el gran incremento de exportaciones.

Tabla 1.1

Participación de la industria de software en la economía del país

Industria de Software en Ecuador	
Nº de Empresa	223
223 Ventas de Software	\$ 242 Millones
No. de empleos directos fijos	2.600
No. de empleos directos	633
No. de empleos indirectos	3.988
Aporte fiscal	\$ 21.6 Millones
Exportaciones	\$ 10.7 Millones

Fuente: AESOFT

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

El crecimiento de la industria de Software durante los últimos años ha sido muy importante para el desarrollo del país, el mismo que ha incrementado en un 30% las ventas, comparado con el 11% que ha venido creciendo el software a nivel mundial desde el 2004 al 2008.

Gráfico N° 1.1
Crecimiento de las ventas de Software en Ecuador

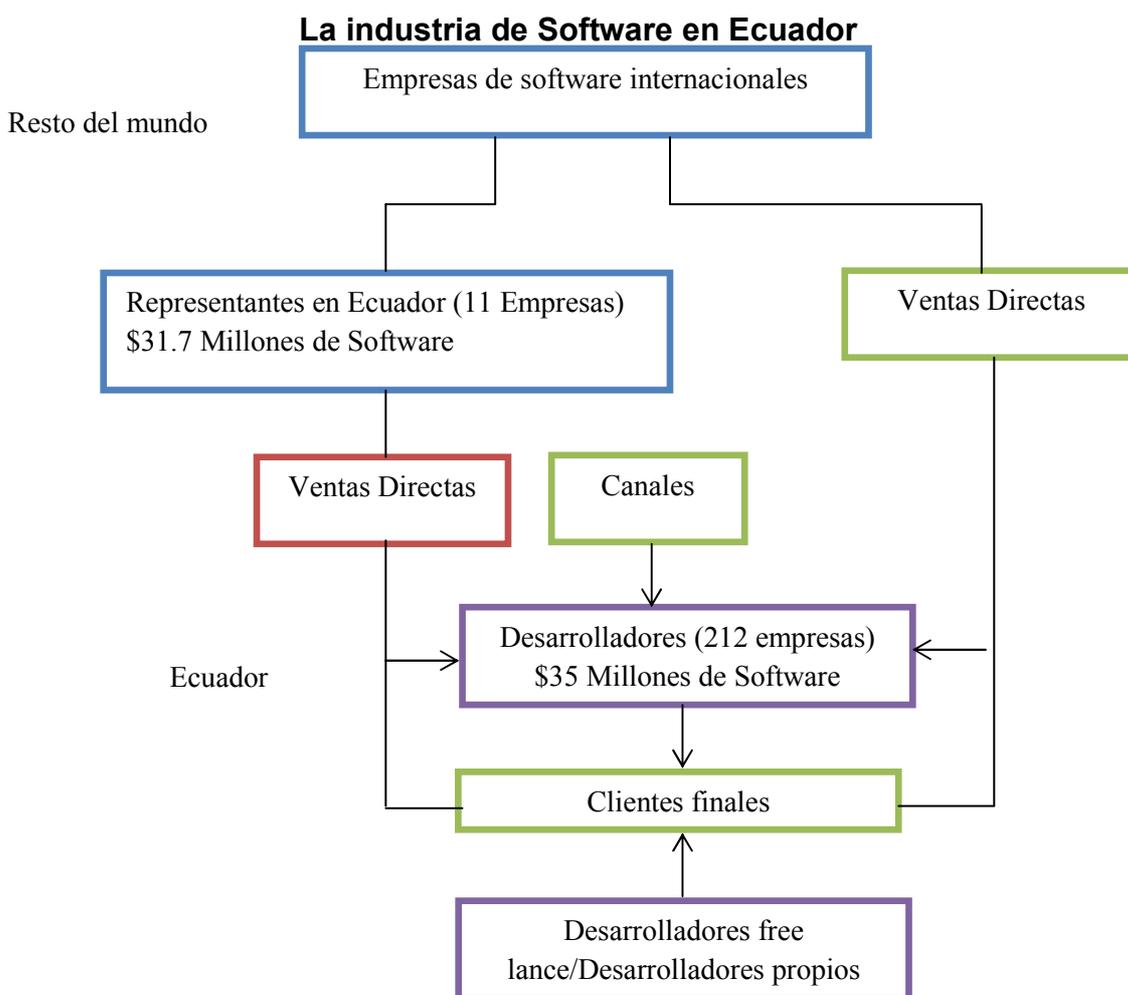


Fuente: AESOFT

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

A continuación se va a presentar un análisis de las operaciones de las empresas proveedoras de software en el país.

Gráfico 1.2



Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo
Fuente: AESOFT

El gráfico 1.2 nos indica el proceso que los proveedores principales de software realizan para llegar al cliente final, en este caso el primer medio son los mayoristas, en el que se encuentra NEXSYS DEL ECUADOR, quien se encarga de hacer llegar los productos al cliente final, proceso que se realiza con el fin de disminuir los riesgos, las políticas son muy claras y los mayoristas

no pueden llegar hacia el cliente final sino únicamente tener contacto con ellos, pero esto no quiere decir que ellos se olvidan de dar apoyo, al contrario ellos son quienes están pendientes para desarrollar canales a través de valor agregado.

1.2 La empresa

Nexsys del Ecuador fue fundada en 1988 como uno de los primeros distribuidores de software en América Latina, siendo su cadena de distribución incluye Resellers (Distribuidores), VARs (Distribuidores de Valor Agregado), ISVs (Integradores de Sistemas).

Es socio estratégico para fabricantes y canales de distribución gracias a su conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y el esquema de desarrollo de canales.

Es el primer mayorista de valor agregado en soluciones de tecnología de información en la región, tiene relación con 23 fabricantes líderes mundiales del mercado IT, que le han permitido desarrollarse y se ha convertido en un socio estratégico para fabricantes y canales de distribución, gracias a su conocimiento del mercado, modelo de distribución, estructura de servicio y esquema de desarrollo de canales.

Con las últimas tecnologías aplicadas para su desarrollo, Nexsys cuenta con un novedoso portafolio de productos, elaborado con las más altas normas de

calidad y seguridad, su visión y análisis permanente de los cambios del mercado en la industria de Tecnología de Información, le han permitido mantener una constante evolución en su esquema de distribuidor mayorista de los productos y soluciones de los más importantes fabricantes de software y hardware especializado a nivel mundial, adaptándose a sus requerimientos y las necesidades de su extensa cadena de distribución que incluye:

Gráfico N° 1.3

Líneas de negocios por Productos DE NEXSYS DE ECUADOR



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe

Es importante desarrollar un breve análisis de cada línea por cada segmento de productos que Nexsys del Ecuador tiene para competir en el mercado, siendo las principales líneas: IBM, MICROSOFT, ORACLE, AUTODESK, ADOBE, SYMANTEC, MCAFEE, CA, COREL, WACOM.

Cabe destacar que Nexsys del Ecuador como mayorista de software tienen la principal función de dar apoyo a los canales y distribuidores, a través de marketing, preparación en la escuela de negocios Business School, desarrollando fortalezas y mayores destrezas en los canales.

Gráfico N° 1.4

Línea de negocios por producto



Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

International Business Machines IBM



International Business Machines o IBM (conocida coloquialmente como **el Gigante Azul**) es una empresa multinacional que fabrica

y comercializa herramientas, programas y servicios relacionados con la informática.

Nexsys del Ecuador al ser uno de los principales mayoristas de Ecuador, tiene a su cargo la comercialización de una capa de integración constituida de 5 verticales que son de gran importancia por sus principales características: abiertos, escalables, seguros, enfocados en la industria. Los productos de Software IBM le permiten innovar y ser más flexible, mientras se beneficia de sus recursos y controla los costos, ofreciendo soluciones a industrias de energía y utilidades, bancos, electrónica, gobierno, seguro, retail, telecomunicaciones, viajes y transportes.

- **Rational.-** Ayuda a las organizaciones a crear valor de negocio mejorando su capacidad de desarrollo de software, permitiéndole crear modelos de datos, otorgando un enfoque integrado basado en roles para el desarrollo de software que alinea las líneas de negocio con TI, permitiéndoles mejorar enormemente el desempeño de la empresa.
- **Web Sphere Software.-** Solución que permite realizar manejo de procesos de negocio (BPM), manejo de aplicaciones web orientados a SOA (Arquitectura orientada a servicios) o también denominado **soluciones en la nube** (contratos para administración de base, por parte en la línea de productos, puede ser correo, monitoreo de red, que se encargan de administrar todo) externo a la empresa. Proporciona una infraestructura centralizada para la integración de aplicaciones y la optimización de procesos empresariales, y flexibilidad en los procesos de negocio para desarrollar e

implementar rápidamente modelos de negocio con procesos optimizados y flexibles, basados en aplicaciones de colaboración y conexión para la creación, visualización e intercambio de información.

- **Information Management.-** se encarga de gestionar datos (Bases de datos como: DB2, Informix) denominado también gestión de información. Está preparada para ayudar a conducir la innovación con el poder de la información confiable on demand, administrando contenido y optimizando los procesos empresariales. Permitiendo el acceso en tiempo real a la información empresarial y otorgando una amplia visión de la empresa con respecto a sus datos empresariales críticos para la toma de decisiones.

- **LOTUS.-** Con sus soluciones de mensajería empresarial, proporciona entornos de colaboración integrados basados en directorios, correo electrónico y calendario compartido. Proporciona mensajería en tiempo real, reuniones virtuales de equipos y repositorios de información. Permite el intercambio de datos, administrar contenido y la interacción por voz entre dispositivos móviles e inalámbricos. Las herramientas de desarrollo de software ayudan a diseñar y construir aplicaciones, y dan soporte a la implantación de las mismas. Producto que sirve para la colaboración y comunicación de las empresas entre estos están: LOTUS NOTES (servicio de correo), DOMINO, SAMETIME (chat), QUICKR (manejador de contenido, permite tener un control en los cambios que se realiza en los archivos, control de procesos, indicadores).

- **TIVOLI.-** Productos que permiten gestionar los servicios de tecnología, productos para respaldo de información (continuidad del negocio), por ejemplo:

- ✓ TIVOLI STORAGE MANAGMENT, productos para el manejo de activos de tecnología y empresariales.

- ✓ PRODUCTO TIVOLI MAXIMO, control general de todo el proceso hasta que salga del inventario con precios, depreciaciones, etc., es utilizado por grandes empresas como farmacéuticas, petroleras, debido a su alto costo.

- ✓ AUTOMATIZACION DE PROCESOS DE TECNOLOGIA TIVOLI PROVISIONI MANAGER, este maneja el ciclo de vida de los equipos de trabajo, despliegue de sistemas operativos, actualización de parches, manejo de licencias, inventario de equipos servidores, computadoras.

- ✓ SOLUCIONES DE SEGURIDAD TIVOLI IDENTITY MANAGER, permite gestionar las claves de los usuarios mediante un único identificador, para las empresas que tienen RR.HH, (se crea un usuario con los permisos de acuerdo al perfil es automático, ahorrando tiempo y dinero).

ORACLE

Oracle es un sistema de gestión de base de datos relacional (o RDBMS por el acrónimo en inglés de Relational Data Base Management System), desarrollado por Oracle Corporation.

Se considera a Oracle como uno de los sistemas de bases de datos más completos, destacando: soporte de transacciones, estabilidad es decir que el

sistema no tenga inconvenientes y presente problemas ante los clientes, escalabilidad, soporte multiplataforma.

Su dominio en el mercado de servidores empresariales ha sido casi total hasta hace poco, recientemente sufre la competencia del Microsoft SQL Server de Microsoft y de la oferta de otros RDBMS con licencia libre como PostgreSQL, MySQL o Firebird. Las últimas versiones de Oracle han sido certificadas para poder trabajar bajo GNU/Linux.

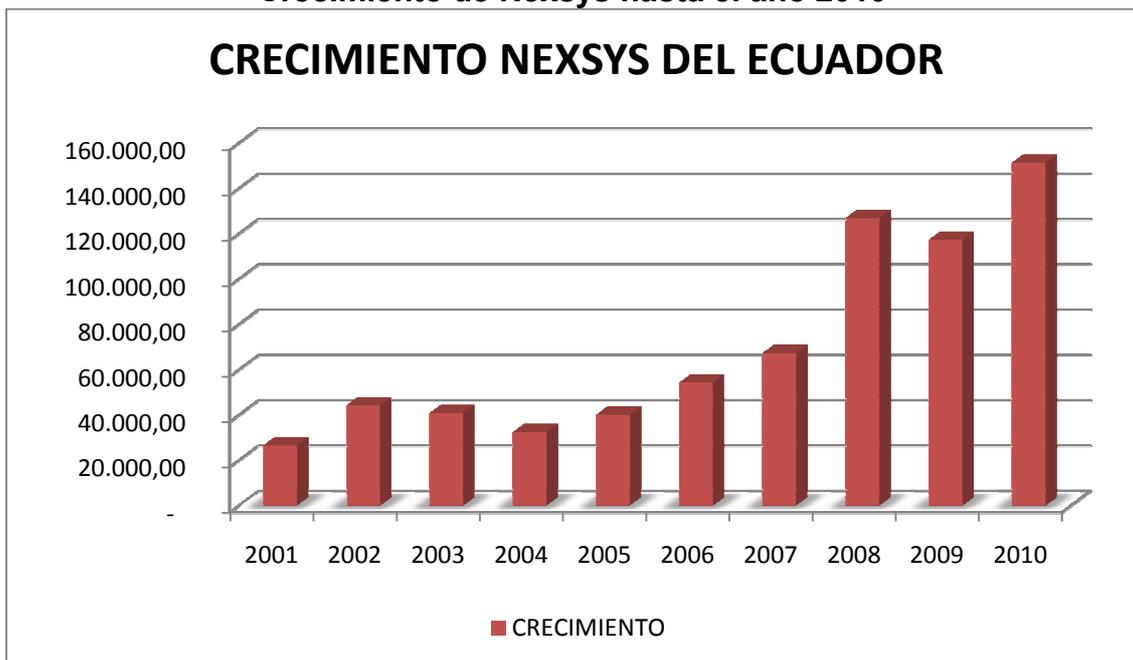
Nexsys del Ecuador es el principal mayorista de ORACLE, a nivel de Latinoamérica con sus principales productos como son:

Real Application Clusters.- Que se caracteriza por el almacenamiento de la información de la empresa y la alta disponibilidad de información es decir como en las instituciones bancarias, así tenga problemas de tecnología a nivel interno la información para el cliente siempre estará disponible y es identificado como infraestructura.

Seguridad.- Hace referencia a la restricción sobre la información que el equipo de sistemas tiene, sin dejar de trabajar y desarrollar sus funciones. Es decir no tienen acceso a ver saldos ni claves de los clientes.

Gestión de Información.- Es el manejo inteligente de la información, a través de una ayuda tecnológica permite el manejo documental permitiéndolo ver desde el archivo, así optimizar recursos financieros y tiempo.

Gráfico N° 1.5
Crecimiento de Nexsys hasta el año 2010



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Nexsys Latinoamérica ha tenido un crecimiento anual superior al 20% en los últimos 5 años. Con más de 250 profesionales en la región, Nexsys es una compañía organizada en torno a procesos y calidad, siendo sus pilares el desarrollo de talentos internos y su relación con fabricantes y clientes. Anticipándose a los cambios y avances tecnológicos que le permiten aprovechar las oportunidades que se generan a través de los cambios con una actitud de innovación continua en un mundo real.

1.2.1 Base legal de la Empresa

Nexsys del Ecuador es una Sociedad Civil, inscrita en la notaria novena del Cantón Quito, el 13 de enero del año 2000, ante el notario Dr. Gustavo Flores Ansotegui, con un capital de \$400,00 cuatrocientos dólares, realizando un aumento de capital en el año 2007 a \$100.000 (Cien mil dólares), consiguiendo

de esta manera mayor fortaleza para competir a nivel nacional e internacional. Se encuentra regido por las leyes, reglamentos y normativa ecuatoriana, amparada por los mismos parámetros por encontrarse ubicado físicamente dentro del Ecuador.

La empresa es una sociedad jurídica obligada a llevar contabilidad, por lo que se encuentra regida en el aspecto legal por:

1. Carta de Constitución política del Estado Ecuatoriano,
2. Ley de Régimen Tributario Interno,
3. Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno,
4. Reglamento a los Comprobantes de Venta,
5. Código de Trabajo,
6. Ley de Seguridad Social,
7. Disposiciones Municipales,
8. Ley Orgánica de Aduanas.

Nexsys del Ecuador es una empresa que puede participar del comercio exterior, ya que se encuentra calificado dentro de los siguientes organismos:

1. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Ecuador.
2. Banco Central del Ecuador como importadores frecuentes.

1.2.2 Reseña Histórica

Nexsys fue fundada en 1988, iniciando sus operaciones como uno de los primeros distribuidores de software en América Latina.



Su visión y análisis permanente de los cambios del mercado en la industria de tecnología de información le han permitido mantener una constante evolución en su esquema de distribución mayorista de los productos y soluciones de los más importante fabricantes de software a nivel mundial, adaptándose a sus requerimientos y a las necesidades de su extensa y creciente cadena de distribución

que Resellers (Distribuidores), VARs (Distribuidores de Valor Agregado), ISVs (Integradores de Sistemas).

El crecimiento y expansión de la empresa hacia nuevos mercados corroboran los resultados alcanzados, los cuales le sitúan en una posición de reconocimiento y liderazgo en América Latina.

Adicionalmente, Nexsys cuenta con una unidad de negocios dedicada a la distribución de periféricos especializados de diversos fabricantes entre los que se cuentan Dynapos, Zebra Card, Epson, GTCO, Hewlett Packard, Metrologic, Digital Persona y Datamax.

Hoy día, Nexsys tiene presencia directa en Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Nexsys Internacional Miami, República Dominicana.

Gráfico N° 1.6

Expansión de Nexsys al año 2010



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Nexsys tiene presencia en países de América Latina donde como distribuidor mayorista, se diferencia por apoyar y facilitar la focalización, desarrollo y crecimiento de los canales de distribución, brindándoles un servicio integral y diferenciado, continuando con una visión de negocios a largo plazo.

Gracias al conocimiento del mercado, su modelo de distribución, su estructura de servicio y su esquema de desarrollo de canales, Nexsys se ha consolidado como un importante socio de negocios para fabricantes y canales de distribución los países que actualmente se encuentra desarrollando.

Tabla 1.2
Crecimiento de Nexsys

País	Año de creación
Nexsys Colombia	1988
Lotus Development	1989
Corel	1992
Autodesk	1993
Symantec	1995
Adobe	1996
Primer VAD de IBM Software en Latinoamérica	1996
Primer VAD de ORACLE en Latinoamérica	1997
McAFEE	1997
Unidad de Hardware Especializado	1997
Microsoft	1999
Computer Associates	1999
Nexsys del Ecuador	2000
Nexsys del Perú	2000
Nexsys de Centroamérica	2001
Nexsys de México	2002
Nexsys de Bolivia	2003
Nexsys Venezuela	2007
EMC	2008
Nexsys del Caribe	2008
Nexsys del Uruguay	2008
Nexsys de Argentina	2008
Nexsys Paraguay	2008

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe

Nexsys tiene una mayor facturación en Colombia, seguido por Perú, Ecuador y los demás países de Latinoamérica y EE.UU. destacándose con un crecimiento del 20% anual durante los últimos años.

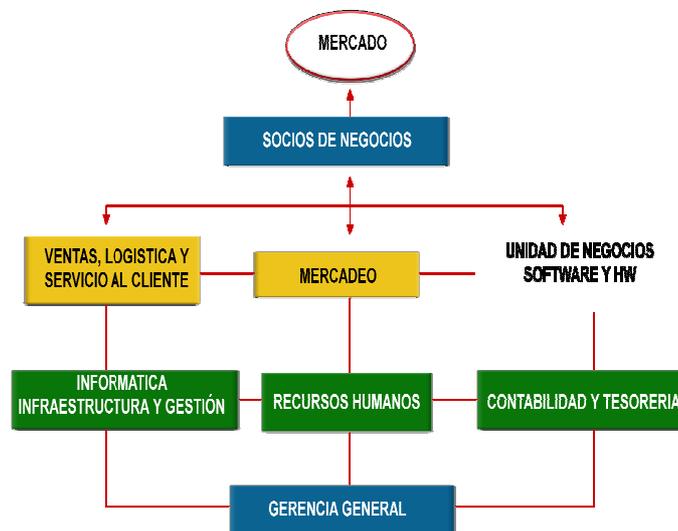
1.2.3 Estructura Organizacional

“Es una gráfica objetiva de los sistemas organizacionales, y representan la estructura orgánica formal de la organización, en la que cada puesto está representado por una figura que contiene el nombre del puesto, líneas que muestran las relaciones de autoridad y responsabilidad entre ellos.”¹

Estructura Plana.- Tiene pocos niveles jerárquicos y por lo tanto un área de control realmente amplia, con una comunicación más corta, y la supervisión directa es más efectiva obteniendo así resultados más eficaces y oportunos debido a que la información fluye de forma más rápida.

Gráfico N° 1.7
Estructura Organizacional

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



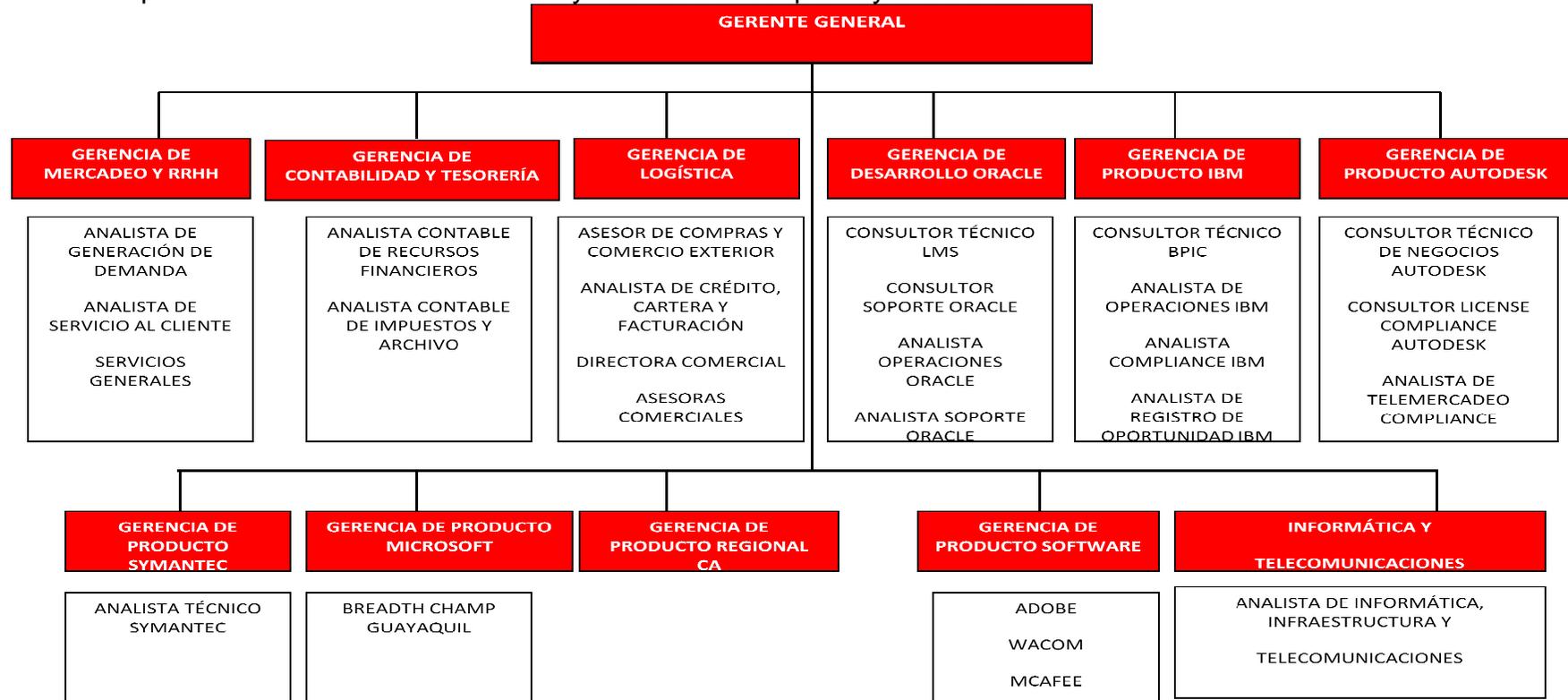
Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

1.2.3.1 Organigrama Estructural

“Los *organigramas estructurales* son aquellos que tienen por objeto la presentación gráfica de la estructura administrativa (Unidades Administrativas) de una institución, así como de las relaciones que se dan entre sus órganos.”¹

Por lo tanto expresan: Unidades administrativas y las relaciones que hay entre ellas.

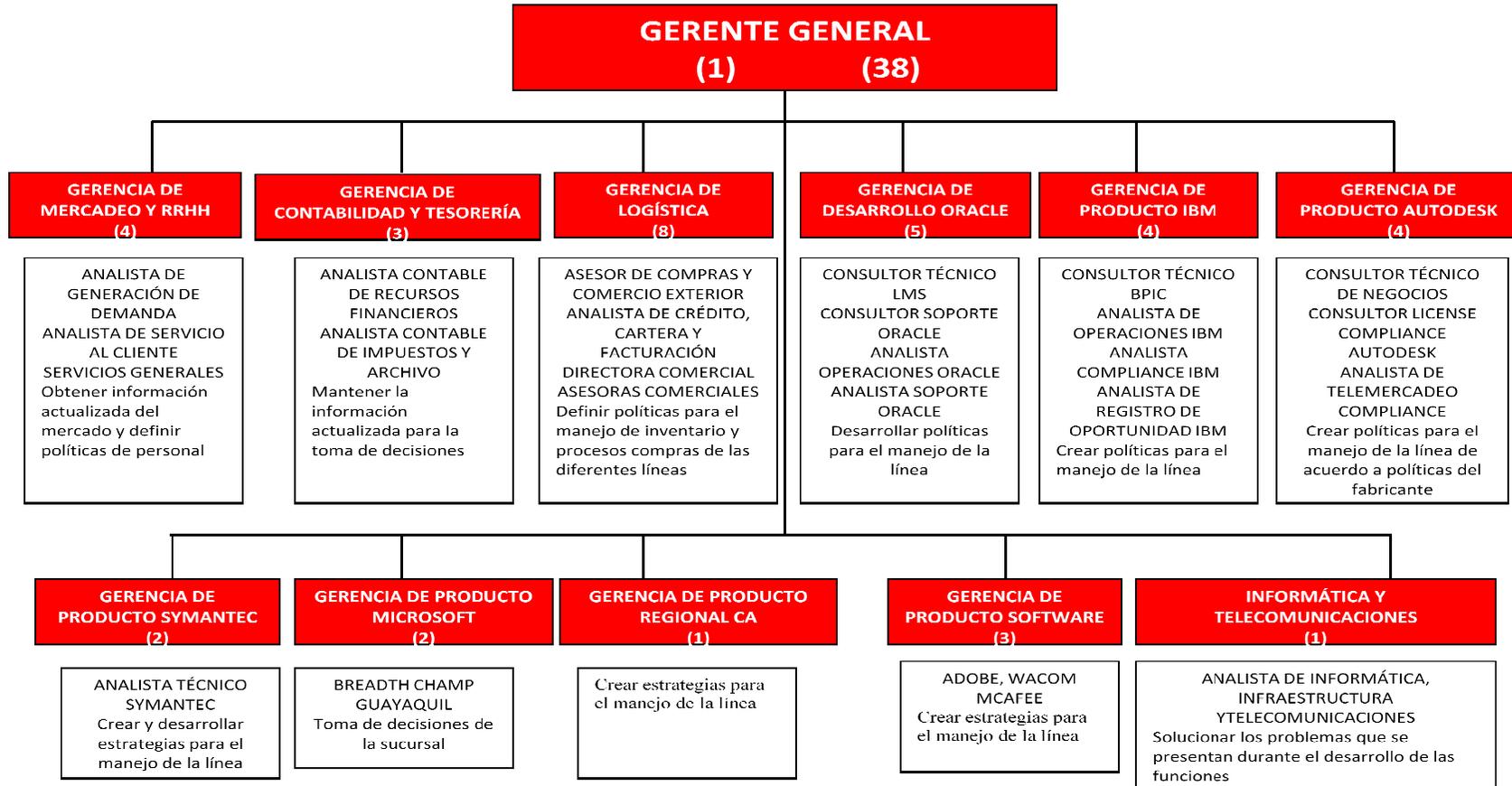


Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

¹ <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r60667.PDF>

1.2.3.2 Organigrama Funcional

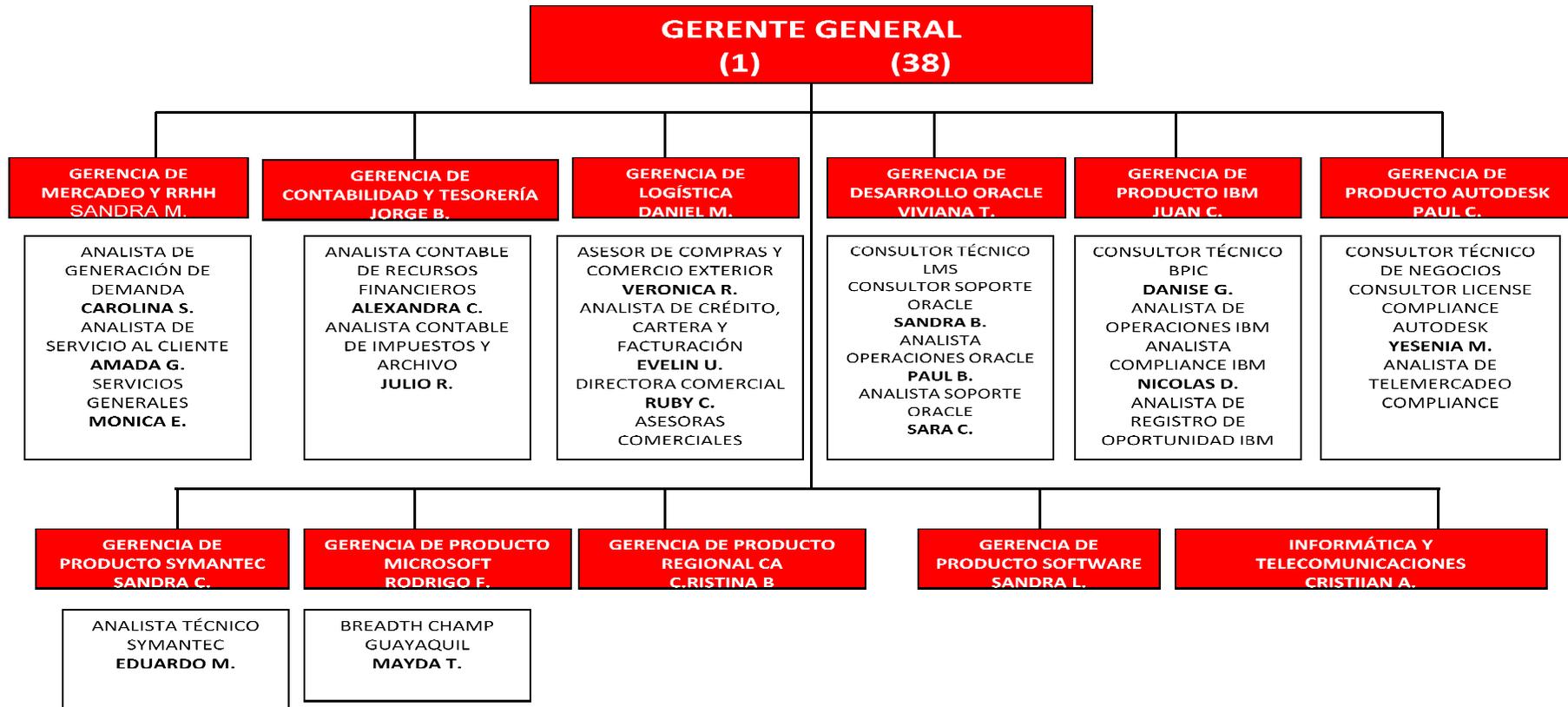
Son llamados también “organigramas de funciones”, y tienen por objeto indicar en el cuerpo de la grafica, las unidades prioritarias que componen la unidad o dependencia y sus relaciones y las principales funciones o funciones vitales que deberán desempeñar cada una de ellas. Esto facilita el análisis y comprensión de todo lo que se lleva a cabo en dichas áreas orgánicas que conforman a la organización.



Fuente: Nexsys del Ecuador
 Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

1.2.3.3 Organigrama de Personal

“Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas.”²



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

² <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>

Nexsys del Ecuador cuenta con una estructura plana, siendo el eje fundamental de la empresa para conseguir los logros y objetivos planteados, permite interactuar entre las partes de un sistema ayudando a generar valor agregado mayor que si cada uno funcionara por separado.

El trabajo en equipo se destaca por el logro de los objetivos alcanzados gracias a los integrantes que comparte una misma dirección con un sentido de comunicación y apoyo mutuo.

El comportamiento humano y en especial a los grupos que les permite contradecir o reafirmar aquellos de que ***dos cabezas piensan más que una***, adicional que permite tener cuidado con las afinidades de cada persona, para que se pueda formar un grupo armónico, en el que puedan conjugarse fácilmente las inteligencias y las personalidades consiguiendo un ambiente en donde predomine la cooperación por parte de todos los empleados, incentivando y dando mayor importancia al trabajo en equipo dando resultados óptimos para la organización con la ayuda de los esfuerzos individuales.

La conjunción de buenas sinergias con visiones holísticas son determinantes de éxito.

Cuando un equipo logra una mayor comunicación en su interacción con los demás, surge una dirección común en donde la relación de un verdadero equipo es completa, que requiere un pacto en el que se convierte en compromiso compartido con ideas, problemas, valores, metas y procesos de administración dándole mayor equilibrio y lo más destacado es la unidad en la que se encuentra la empresa.

CAPITULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

Las empresas no se desarrollan solas sino en un entorno donde está el macro ambiente y más aun si esta organización es una ramificación de una multinacional con sucursales, la misma que está expuesta a los cambios concurrentes a nivel del entorno, exponiéndose así a una serie de factores que deben ser analizados para definir la situación presente en la que se encuentra.

2.1 Determinación del Problema.

La Empresa tiene un giro de negocio de tecnología y paquetes informáticos y este sector en promedio maneja utilidades netas del 60%, la empresa tiene un nicho de mercado y precios competitivos que han permitido estar dentro del margen de utilidad del giro de negocio.

Sin embargo este tipo de negocio por el avance tecnológico debe estar en constante incremento, modificación, sustitución de las líneas de negocio conforme al avance de tecnología y la demanda de los clientes.

Cabe indicar que el 20% de los clientes se encuentran concentrados en instituciones y empresas del sector público y la rotación de cuentas por cobrar de este sector está en 120 días promedio y ello se debe a las demoras en los pagos y procesos que norma el INCOP y la falta de agilidad al enviar la información al Ministerio de Economía y Finanzas.

Las políticas de venta están en 45 días promedio con precios sumamente competitivos y las políticas de compra para ofertar un buen precio están de contado o máximo 60 días. Razón por la cual la empresa no tiene el retorno de liquidez inmediata de las ventas realizadas a las empresas e instituciones públicas que se encuentran entre sus principales clientes, ello hace que la empresa funcione con su propio capital de trabajo.

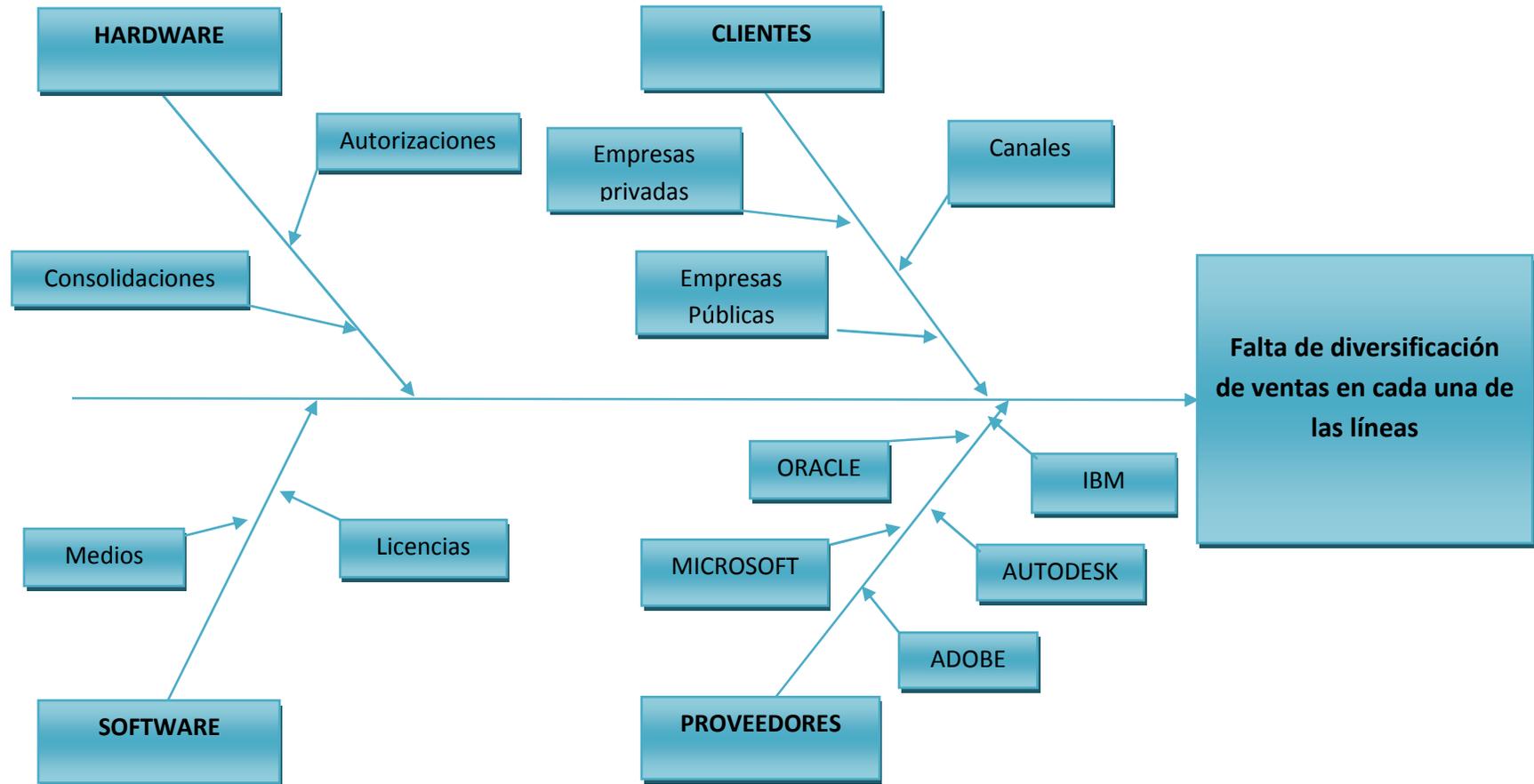
Otro de los inconvenientes es que la empresa al exterior y a sus proveedores debe tener la imagen suficiente para que adquiera las representaciones en el país y de esta manera pueda generar mayor volumen de ventas.

2.1.1 Diagrama de Causa Efecto

El Diagrama Causa-Efecto es una representación gráfica que muestra la relación cualitativa e hipotética de los diversos factores que pueden contribuir a un efecto o fenómeno determinado.

A través del análisis del diagrama de causa-efecto se puede determinar las principales causas que conllevan al problema principal de la empresa, dentro del cual se realizará un análisis detallado de cada una de las causas para plantear en los capítulos posteriores estrategias que le permitan a la empresa plantear puntos importantes para solucionar cada uno de los problemas presentes y disminuir riesgos que a futuro pueden ser muy perjudiciales para lograr los resultados planteados desde diferentes perspectivas del medio al que pertenece Nexsys del Ecuador.

DIAGRAMA CAUSA – EFECTO NEXSYS DEL ECUADOR



La empresa en la industria de software y hardware, tiene que ir desarrollando cada una de las líneas y segmentos, para obtener un buen posicionamiento en el mercado.

HARDWARE

Dentro del hardware y software se debe seguir un proceso de importación los mismos que llevan un tiempo, el cual tiene que ser analizado para que no exista retraso en la entrega a los clientes.

Es importante dar un concepto de Importación, que es toda introducción legal de mercaderías extranjeras para uso y consumo en el país, dependiendo del régimen para el cual son ingresadas.

En una importación hay que considerar el cumplimiento de diferentes pasos, que se los define o presenta como fases para una importación, siendo las siguientes:

1. Nota de Pedido
2. Autorizaciones
3. Póliza de seguro
4. Factura Comercial
5. Embarque de la mercadería
6. Manifiesto de Carga
7. Documento Único de Importación (DUI)
8. Declaración Aduanera del Valor (DAV).

Todo el proceso se encarga el departamento de operaciones y logística, que es el encargado de determinar tiempo y costos de cada uno de los medios.

Nexsys del Ecuador lo hace en base a una consolidación de mercadería en el punto de origen, Estados Unidos es la base para las importaciones y la ciudad de Miami es la que se encarga de recibir en un solo embarcador todos los pedidos de los diversos fabricantes que se manejan, entre ellos se encuentran: Microsoft, Symantec, McAfee, Computer Associates, Autodesk, Corel y Wacom.

Una vez consolidada la mercadería, se procede a elaborar el documento denominado Packing List (lista de pedido), el que no es más que el desglose de todos los productos, con los respectivos números de entrada a las bodegas del embarcador.

SOTWARE

Licencias

En relación a software que es el principal giro de negocio de Nexsys del Ecuador, la empresa tiene que primero asegurar el negocio con sus canales, para posteriormente realizar la compra al respectivo proveedor con el fin de asegurar y tener garantía en los negocios, los mismos que no aceptan devoluciones.

La mayor parte de negocios están enfocados al sector público, siendo negociaciones por grandes montos y son recuperables en un promedio de 120 días, causando un problema de liquidez.

La empresa al trabajar con recursos propios financia los negocios con el sector público, siempre como intermediario de un canal y al mismo que se le paga una comisión por la venta realizada, con la diferencia que el canal no dispone de suficientes recursos para realizar negocios grandes.

Tomando en cuenta que los proveedores nos dan un financiamiento de 60 días promedio.

Medios (Hardware)

La importación de hardware es un proceso que nos representa un costo más alto dependiendo la cantidad de medios que se requiera para el giro del negocio. Los aranceles en los medios tienen un costo de \$25.00.

Siendo una parte fundamental del negocio las importaciones de medios de software y al mismo tiempo saber que en muchos casos la mercadería se ha estancado en el proceso de desaduanización o nacionalización de mercaderías en la aduana del Ecuador, se debe prever o tener un mínimo en stock para evitar molestias con los clientes.

CLIENTES

Lo más importante de una empresa es saber hacia quien se dirige el producto o servicio, permitiendo llegar a sus necesidades de manera exitosa. Si no hay clientes no hay ventas y por lo tanto la empresa no tiene razón de ser.

Siendo el eje fundamental para que la empresa pueda seguir creciendo, Nexsys del Ecuador da un apoyo a sus canales financiando proyectos con clientes finales.

El límite de crédito que maneja la empresa es de 30 a 45 días realizando un análisis previo de acuerdo a la capacidad que lo tenga.

Cabe recalcar que la empresa tiene un capital propio que le permite seguir creciendo y desarrollándose en el país, por lo que no requiere de financiamiento para dar crédito a sus clientes.

Los clientes están clasificados en tres grupos: Canales, Empresas Públicas y Privadas, siendo el sector público el principal cliente en montos económicos, y ocasionando disminución en la liquidez de la empresa, debido a los problemas para la cancelación de la deuda pactada en un promedio de 45 días, dicho periodo que no se cumple debido a los procesos del MEF, que es el organismo de control del sistema de compras públicas, regulando los procesos de pagos de acuerdo al presupuesto del estado.

PROVEEDORES

Los proveedores son un factor de relevancia en el cumplimiento del compromiso de Nexsys del Ecuador que es brindar a sus clientes productos de acuerdo a sus necesidades específicas.

Nexsys del Ecuador tiene alianzas con los proveedores que les permita alcanzar y exceder los requerimientos de los clientes y enfrentar los desafíos del mercado ante la competencia.

En el caso de proveedores dentro de los principales tenemos: IBM, MICROSOFT, ORACLE, AUTODESK, ADOBE, SYMANTEC, MCAFEE, Computer Associates, COREL.

Manejamos una línea de crédito de 60 días, y cuando se realiza pagos anticipados se obtiene un descuento por pronto pago, siendo de gran importancia.

El principal problema con proveedores es la localidad de los mismos, siendo únicamente IBM el proveedor local, los demás proveedores tienen su sede en EE.UU.

Para realizar la adquisición de medios y hardware, el tiempo de entrega es uno de los principales problemas debido a la demora y costos de la importación.

El principal objetivo de las empresas es mantener su imagen en cada uno de los países, dando un apoyo a las empresas mayoristas en cada región para de esta manera obtener la fidelidad del cliente hacia la marca.

2.2 Análisis del Entorno

Si bien durante los últimos meses se ha tenido la impresión de vivir una situación de restricción de crédito y por tanto de reducida liquidez, durante los años inmediatamente anteriores, la situación vivida ha sido de un exceso de liquidez a nivel mundial. El aumento de reservas por parte de los bancos centrales de los países emergentes (especialmente, China) y de los países exportadores de materias primas y de petróleo. Estos resultan de los importantes superávits comerciales que unos y otros han obtenido y sus elevadas tasas de ahorro.

Asimismo, las innovaciones financieras, la caída de los tipos de interés reales y el crecimiento económico han propiciado una expansión de la liquidez mundial. Por último, las políticas monetarias aplicadas, especialmente en el caso de Estados Unidos, han alimentado esta liquidez mundial.

La reducción de la inflación y de su volatilidad combinado con la caída de las primas de riesgo ha conducido a una reducción de los tipos de interés a largo plazo, incluso en un contexto con políticas monetarias restrictivas por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos.

La reducción de los déficits públicos por parte de los países occidentales han comportado un caída de las emisiones de deuda de los mismos y, ello ha contribuido a la reducción de los tipos de interés. Asimismo también intervienen en su explicación la propia globalización financiera y la competencia, la compra de títulos públicos por parte de los bancos centrales de los países emergentes o la debilidad de la demanda de inversión a nivel mundial.

La variación de los tipos de interés y de las primas de riesgo ha alimentado la expansión del crédito, sobre todo por el impulso que ha operado al apalancamiento. Un proceso en el que han participado bancos comerciales, fondos, empresas y familias.

Además debe tenerse presente el carácter procíclico del negocio bancario en general y del crédito en particular. El carácter cíclico procede de tres fuentes básicas: algunos rasgos de la naturaleza del negocio bancario; la existencia de fallos de mercado en la intermediación bancaria; y, las deficiencias en la regulación bancaria. La competencia entre las entidades bancarias ha acentuado el carácter procíclico del negocio bancario. La combinación de tipos

de interés bajos, expansión económica y desregulación de la actividad bancaria ha reducido significativamente los ingresos procedentes de las tradicionales actividades de intermediación bancaria y ha propiciado la búsqueda de nuevas estrategias.

Las entidades bancarias han llevado a cabo estrategias multiproductos con diferentes sendas temporales que ha comportado la utilización a corto plazo de estrategias agresivas de captación de clientes, que sólo resultaban rentables a largo plazo. Los créditos y préstamos, sobre todo los créditos hipotecarios, son un producto que permite mantener y fidelizar un cliente a largo plazo. De este modo, las entidades bancarias pusieron en marcha estrategias que comportaban la existencia de subsidios cruzados entre los diferentes productos. Esto es, uno de los productos se ofrece a un precio bajo, como reclamo comercial, y el resto de productos y servicios, con precios más elevados. El primer permite atraer al cliente, los segundos rentabilizarlo. También determinados criterios de valoración y contabilidad han contribuido a la expansión del crédito.

Si bien el exceso de liquidez y la consiguiente expansión económica no ha tenido efectos significativos sobre el precio de los bienes y servicios gracias en buena medida a la oferta de productos manufactureros procedentes de los países emergentes y a determinadas medidas liberalizadoras, no ha sucedido lo mismo con el precio de determinados activos.

Estos han conocido un fuerte crecimiento y han instalado a los agentes económicos en unas expectativas de inflacionistas –de carácter específico- que no han hecho más que acelerar la demanda de los mismos.

El crecimiento del precio de los activos (por ejemplo, inmobiliarios) favorece la expansión de los créditos (hipotecarios), puesto que la cantidad prestada se establece a partir del valor del activo –acelerador financiero-. Asimismo, el aumento del precio de los activos se traslada al consumo por medio del efecto riqueza.

Con relación a las tasas de interés e inflación, a partir de la recesión mundial en el cuarto trimestre de 2008, los Bancos Centrales reaccionaron mediante políticas monetarias expansivas (reducción de tasas de interés y emisión monetaria mediante programas de acceso a crédito; facilidades de créditos y compras de activos, entre otros). Sin embargo, falta aún restablecer la salud del sistema financiero (capitalización y activos tóxicos), por lo que el desapalancamiento y bajo crecimiento crediticio continuarán en el mediano plazo.

De igual forma, el G-20 triplicó la capacidad de crédito del FMI a 750000 millones de dólares, para inyectar recursos frescos a la economía mundial.

2.3 Análisis Externo

2.3.1 Macroambiente

Constituye el análisis de las variables macroeconómicas del país, así también el entorno de la industria con el propósito de identificar las oportunidades y amenazas para la empresa.

2.3.1.1 Factores Políticos

Los factores políticos tienen una gran importancia en el entorno de una empresa, los mismos que influyen directamente en el crecimiento de la misma, siendo procedentes de las diferentes ideologías de los partidos políticos que se encuentren en el poder, y son ellos quienes establecerán directrices u otras, relacionados con aspectos como el aumento de empleo, tipos de contrato, subvenciones, impuestos, leyes, y demás aspectos que les permita tener mayor control, cabe destacar que cuando un país tiene una política estable las empresas tienen una mayor estabilidad económica que aquellas en la que un país tiene una política inestable.

Cabe señalar la trascendencia política que el Ecuador ha tenido desde el retorno a la democracia, en donde se han presentado diferentes cambios que han afectado de diferente manera a cada uno de los sectores, por disposiciones de cada gobierno, siendo con un enfoque de cada partido político para llevar un periodo de gobierno que le permita cumplir con los objetivos y metas planteados al inicio de cada periodo, a través del siguiente análisis:

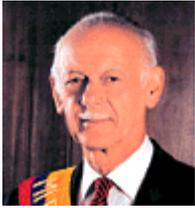
Cada gobierno tiene una perspectiva diferente, que influyen directamente en el entorno económico, social, político, haciendo que la las empresas en el país puedan tener muchos riesgos por los cambios planteados. A continuación se presenta un resumen de la transición de cada uno de los gobiernos desde el retorno a la democracia.

**TABLA N° 2.1
Presidentes Constitucionales del Ecuador
desde la reanudación a la Democracia**

PRESIDENTE	PERIODO	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
<p style="text-align: center;">Jaime Roldós Aguilera</p> 	<p style="text-align: center;">10 de agosto de 1979 al 24 de mayo de 1981</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reduce a 40 horas la jornada del trabajo en la semana. • Duplica el salario mínimo vital de los trabajadores, a 4.000 sucres mensuales (US\$ 160 al tipo de cambio vigente a la fecha). • Pone en vigencia el Plan Nacional de Desarrollo. • Conformó una junta de notables del país para buscar la solución a una pugna de poderes con el Congreso Nacional, presidido por su antiguo co-ideario, mentor y tío político, Assad Bucaram. • Roldós llevó a la OEA el problema territorial, quedando allí la evidencia que el problema existía, a pesar de las negativas de Perú. Se destacó la intervención de su Canciller Alfonso Barrera Valverde. • Reunió a los presidentes elegidos de la región andina (Venezuela, Colombia, Perú) y propuso la firma de la Carta de Conducta, en la que se establecía el principio de la Justicia Universal en materia de Derechos Humanos. • Puso en marcha el Plan Nacional de Alfabetización 	<ul style="list-style-type: none"> • A fines de enero y principios de febrero de 1981, hubo una confrontación bélica con Perú, en la Cordillera del Cóndor. Los enfrentamientos se dieron en la zona de Paquisha, Mayaycu y Machinaza. • La reducción de los precios del petróleo en el mercado internacional, fueron un factor que influyó en el recorte presupuestario para la ejecución de obras. • La contratación de inversión privada, especialmente de la construcción se afectó fuertemente por el debilitamiento del crédito externo. • Existió un doblamiento en las tasas de interés a nivel internacional
<p style="text-align: center;">Dr. Osvaldo Hurtado Larrea</p> 	<p style="text-align: center;">Del 24 de mayo de 1981 al 10 de agosto de 1984.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Continuó con la realización de las obras emprendidas por el Presidente Jaime Roldós Aguilera, a medida de las posibilidades económicas del país. • Prohibió contratar aumentos en deuda externa; • Impulso planes de vivienda popular, alfabetización, electrificación y viabilidad. • Defendió la democracia, los derechos humanos, la libertad de prensa. • Afronto inundaciones en el litoral ecuatoriano. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevó la tasa de interés, prohibió algunas importaciones, estableció cambios múltiples del dólar. • Devaluó la moneda -de 25 a 33 sucres por dólar-; • Dobló el precio de la gasolina y las tarifas de transporte urbano, aumentó el precio del trigo en un 45 por ciento. • Aumentó el precio del trigo en un 45 por ciento. • En enero de 1983 renegoció 1.200

		<ul style="list-style-type: none"> • Fundó la Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES), dedicada a la investigación de la realidad económica y social de América Latina y al estudio de las instituciones políticas y su incidencia en la democracia. • Expide leyes de fomento para la agroindustria y las exportaciones. 	<p>millones de dólares de pagos de la deuda externa que vencían entre noviembre de 1982 y diciembre de 1983, esto es, un 25 por ciento de la deuda pública externa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En marzo de 1983 devaluó el sucre de 33 a 42 y estableció un sistema de mini devaluaciones.
<p>Ing. León Febres Cordero Ribadeneira</p> 	<p>Del 10 de agosto de 1984 al 10 de agosto de 1988.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Construyó los hospitales del IESS en Tena y el Civil de Ibarra • Impulsó el proyecto Megrame, medicina gratuita para los niños menores de 5 años • Realizó obras en las áreas de: educación, comercio, agricultura, ganadería, salud, industrias. • Construyó el estadio de Portoviejo en Manabí, para la realización de los V juegos Nacionales en 1985, y el estadio de Barcelona en Guayas. • Construcción de carreteras como Ibarra Lita – San Lorenzo, construcción y la reparación en general de carreteras en Litoral, Sierra, Región Amazónica e insular. • Centros y Subcentros de Salud para el Ministerio de Salud Pública en distintos lugares del país 	<ul style="list-style-type: none"> • El régimen se debilitó por varios escándalos de corrupción en las altas esferas del gobierno, precios internacionales del petróleo bajos y la interrupción de las exportaciones petroleras debido a un terremoto. • Escándalos de gobierno : <ul style="list-style-type: none"> - Huida de Joffre Torbay con ayuda del gobierno luego de ser sindicado por la compra de 350 carros recolectores de basura a la empresa mexicana DINA, sobreprecio de 7 mil dólares por vehículo. - Compra del avión Fokker para TAME solo hubo glosas de la Contraloría - Caso de los 150 mil dólares supuestamente entregados al israelí Ran Gazit para organizar la lucha contra la guerrilla de Alfaró Vive Carajo - Denuncias de presunto sobreprecio para la vía Perimetral - Denuncia de robo de orejeras de oro, pinturas y obras de arte de Carondelet. • Incrementó el gasto público y el

			<p>endeudamiento estatal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excesos y autoritarismo en la conducción de la presidencia. • Violaciones de Derechos Humanos en su gobierno: desaparición de los hermanos Carlos y Pedro Restrepo Arismendi, o también el de la tortura, violación y ejecución extrajudicial de la profesora Consuelo Benavides, los sobrevivientes de las torturas declararon que Febres Cordero y Jaime Nebot presenciaron cómo se realizaban las torturas.
<p>Dr. Rodrigo Borja Cevallos</p> 	<p>Del 10 de agosto de 1988 al 10 de agosto de 1992.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inauguró algunas obras que quedaron inconclusas en el Gobierno anterior de León Febres Cordero Ribadeneira. • Expide la Ley de las Maquilas y Contratación laboral a tiempo parcial, dando flexibilidad laboral, ya que existía 6.47% de desempleo. • Expidió la Ley de Zonas Francas con los objetivos de: promover el empleo, generar divisas, aumentar la inversión extranjera. • Efectuó realizaciones materiales en todo el país, tales como: la red de poliductos en la Costa, el relleno hidráulico de Guayaquil, la terminación del coliseo Rumifahui en Quito y numerosas obras públicas (hospitales, carreteras, puentes, edificaciones escolares, vivienda). • Realizó obras para el bienestar social como el millón de desayunos diarios a los niños (200.000 mediante la Conferencia Episcopal), la red comunitaria de desarrollo infantil (130.000 niños del campo atendidos en el mejoramiento nutricional), la asistencia médico-familiar a los hogares (millón y medio de ecuatorianos 	<ul style="list-style-type: none"> • No cumplió todos los ofrecimientos realizados en la campaña electoral • Los continuos y frecuentes viajes del Presidente a países extranjeros y a la falta de sensibilización de los problemas internos de Ecuador. • Dejó un saldo en contra terrible en la Caja Fiscal. • No logró solucionar el problema de desempleo con las leyes reformadas, ya que el desempleo de 6.5 % en 1988 pasó a 8.9 % en 1992

		<p>atendidos), mejoramiento carcelario, alfabetización de adultos, educación básica, y vacunación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dio solución del conflicto territorial con el Perú, que se logró aunque no en los términos y condiciones planteados. 	
<p>Arq. Sixto Duran Ballen Cordovez</p> 	<p>1.-Administración.- Del 10 de agosto de 1992 al 10 de agosto de 1996.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Inició un amplio programa de estabilización con apoyo del FMI lanzando una serie de leyes con el fin de reformar el sector financiero, los sectores de energía y el agrario. • Inició paralelamente un proceso de transformación del Estado con la aprobación de la Ley de Modernización como base jurídica de las privatizaciones y la creación del Consejo de Modernización del Estado (CONAM) como ejecutor de esta ley. • La inflación descendió al 30% en 1993 y al 27.3 en 1994, la reserva internacional y las exportaciones crecieron con el ingreso de capital extranjero a la economía. • Se establecieron fronteras comerciales más abiertas con Colombia y se liberaron 400 productos para el comercio con Perú. • Enfrento al conflicto fronterizo con Perú en 1995. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se reformó la Ley de Hidrocarburos, que afectó al financiamiento del sector público y que permitieron que la participación del Estado en los ingresos petroleros, bajara de alrededor del 90% al 33% en el mejor de los casos, pues había contratos donde se entregaba el 100% de los beneficios a las compañías privadas. • Privatizó los servicios públicos, devino en la reducción de los puestos de trabajo, la eliminación de supuestos subsidios. • Eliminó la gratuidad de los servicios de educación básica y la inversión en salud pública. • Concedió un polémico bono por 190 millones de dólares, pagaderos a 10 años de plazo y sin período de gracia al Citibank y a los otros acreedores. • Renegoció la deuda externa en el marco del Plan Brady, que fracasó a los 5 años. • Hubo un alza significativa de créditos del Banco Mundial quien le brindó un masivo apoyo
<p>Abogado Abdala Bucaram Ortiz</p>	<p>Del 10 de agosto de 1996, hasta el 6 de febrero de 1997.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Preanunció una devaluación a cuatro mil sucres por dólar. • Plan Nacional de Crédito a Corto Plazo para cultivos de ciclo corto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto nivel de corrupción, nepotismo, amplio programa de privatizaciones de empresas estatales. • Excentricidad que incluían actuaciones

		<ul style="list-style-type: none"> • Reducción del 50% del impuesto a las pequeñas sociedades agrarias fuera de Quito y Guayaquil. • Concesión de las autopistas y los nuevos aeropuertos de Guayaquil y Quito. • Privatización de las telecomunicaciones, capitalización de la generación y distribución eléctrica. • Seguro de salud para un millón ochocientos mil indios. • Entregó el 29 de septiembre las 13 mil primeras casas con teléfono en Durán a los adjudicatarios inscritos en el Plan "Un Solo Toque". 	<p>no correspondientes a un presidente como: conciertos con el grupo Los Iracundos, planes de contratar a Diego Maradona por un millón de dólares para jugar en equipo de futbol favorito, fiestas en la casa presidencial.</p>
<p>Dr. Fabián Alarcón Rivera</p> 	<p>Presidente Constitucional Interino del 11 de febrero de 1997 al 10 de agosto de 1998.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Subió el salario mínimo a 145 dólares mensuales • Hubo inversión en la telefonía celular. • Aumentó la recaudación de tributos y aduanas • las tasas de interés fueron las más bajas de la época y en algo disminuyó la cartera vencida. • Empezó por medio del ministro de Finanzas Marco Flores la tecnificación y depuración del Sistema de Rentas Interno y encomendó a las Fuerzas Armadas la administración y el control de las aduanas, uno de los focos de la corrupción de la oligarquía desde la fundación de la República. 	<ul style="list-style-type: none"> • La caída del precio internacional del petróleo así como la devastación ocasionada por El Niño, con pérdidas de 2,5 billones de dólares, significaron un verdadero descalabro en las finanzas públicas. • El Fenómeno del Niño arrasó con la agricultura costeña ocasionando pérdidas por mil millones de dólares, expulsando a 15 mil familias de sus hogares y dañando la infraestructura vial. • En 1998 se exportó una producción que valió 4.203 millones de dólares cuando las exportaciones totales del 97 habían valido 4.900 millones de dólares. • El precio del barril de petróleo cayó en la cima de la década: valió tan solo seis dólares veinte centavos. Con el Niño

			<p>insoponible y el petrleo deprimido, la economa creci3 apenas al 0, 4 del PIB mientras la poblaci3n crec3a al 1.9 por ciento.</p>
<p>Dr. Jamil Mahuad</p> 	<p>Del 10 de agosto de 1998 al 21 de enero del a3o 2000</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del Acuerdo de Paz con el Per3 • Expedi3 una ley de salvataje bancario que destin3 recursos del Estado para atender a los problemas de los bancos privados que hab3an quebrado. • Asumi3 como salida la adopci3n del d3lar estadounidense en sustituci3n de la moneda nacional -el sucre 	<ul style="list-style-type: none"> • La crisis provoc3 una fuerte emigraci3n de ecuatorianos a otros pa3ses como Espa3a e Italia. • Decret3 un feriado bancario y un congelamiento de dep3sitos. El terrible feriado bancario e iliquidez de algunos bancos, como el Filanbanco, Pr3stamos, Progreso, etc., siendo el Banco Central que dio la plata para reabrir las puertas. • Exceso de impresi3n de billetes para afrontar las obligaciones contra3das por el Estado, provoc3 que la inflaci3n aumente considerablemente y la crisis de la economa real dispar3 la cotizaci3n del d3lar. • Los pagos de salarios al magisterio se retras3 por 3 meses y no se reconoci3 el aumento salarial aprobado por el anterior gobierno.
<p>Dr. Gustavo Noboa Bejarano</p> 	<p>Desde el 22 de enero de 2000 al 15 de enero de 2003</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mantuvo el sistema de dolarizaci3n y acentu3 las pol3ticas de derecha iniciadas por su predecesor • Contrat3 la construcci3n del oleoducto privado de crudos pesados • Renegoci3 la deuda externa luego de la in3dita moratoria unilateral de los bonos Brady declarada por Mahuad 	<ul style="list-style-type: none"> • Fue acusado de malversaci3n de fondos en la renegociaci3n de la deuda externa.

<p>Ing. Lucio Gutiérrez Borbúa</p> 	<p>Desde el 15 de enero de 2003 al 20 de abril de 2005</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Propone una legislación especial para combatir la evasión tributaria, el contrabando aduanero y el trasiego ilícito de dinero entre los poderes públicos y la banca y la empresa privadas. • Gutiérrez declaró que tras asumir el cargo en enero de 2003 haría lo posible para extraditar y someter a la justicia a aquellas personalidades ecuatorianas huidas al extranjero a raíz de escándalos de corrupción. • Comenzó su mandato estableciendo una alianza política con los partidos ecuatorianos de izquierda, el movimiento Pachakutik y el MPD. • Anuncio a la nación un "Programa de Ordenamiento Económico y Desarrollo Humano" que contemplaba el incremento inmediato de los precios de los combustibles, la congelación de los salarios en el sector público y reducciones en los gastos del Estado. Como compensación, al llamado bono solidario, que recibían 1.200.000 ecuatorianos, subía de 11,5 a 15 dólares. • Disminuyó los porcentajes del IVA del 12% al 10% 	<ul style="list-style-type: none"> • Anulo los juicios en contra del citado ex presidente Abdalá Bucaram, el también ex presidente Gustavo Noboa, y el ex vicepresidente Alberto Dahik. • Se le reclama la muerte de varios ancianos que murieron en huelga de hambre porque no se les pagaban sus pensiones. • Desde el comienzo de su mandato, tuvo poco apoyo en el Congreso. • El intercambio de favores políticos, que convertía en inopinados compañeros de viaje a dirigentes hasta entonces mal encarados o rivales electorales, no iba a tardar en vincular a Bucaram y Gutiérrez.
<p>Luis Alfredo Palacio González</p> 	<p>Desde el 20 de abril de 2005 hasta el 15 de enero de 2007.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar un sistema de aseguramiento universal de salud (AUS), que se concretó en tres ciudades. Quito, Guayaquil y Cuenca por convenio con sus Municipios. • Creó un fondo petrolero denominado FEISEH, para priorizar inversiones en electrificación e inversión en explotación hidrocarbúfera. • Envió una ley para reformar los contratos petroleros en cuanto a las utilidades excesivas de operadoras petroleras. 	<ul style="list-style-type: none"> • El justo cumplimiento a sus demandas, como es el caso de los municipios de las provincias amazónicas que exigieron la entrega de los recursos que les correspondían del Presupuesto General del Estado. • La no negociación del TLC con Estados Unidos por considerar que afectaría a los sectores más sensibles de la economía

		<ul style="list-style-type: none"> • Detuvo el proyecto de Álvaro Uribe Vélez de inmiscuir a Ecuador en el Plan Colombia. 	<p>del país.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que se concrete la salida de la petrolera estadounidense Occidental del país, a quien se la acusó de perjudicar los intereses nacionales. • Cabe destacar que en su gobierno se suspendió la firma del TLC con EE.UU.
<p>Econ. Rafael Correa</p> 	<p>Desde el 15 de enero de 2007 hasta el presente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de tercerización • Aumento del salario mínimo de 170 a 200 dólares. • No se podrá privatizar los hidrocarburos, agua, energía. • Promovió la inversión pública para nuevos proyectos hidroeléctricos tales como Baba, Mazar, Toachi Pilatón, Coca Codo Sinclair, • La renegociación de los contratos de concesión del servicio de telefonía celular, en beneficio de la población y del Estado ecuatoriano. • Aumentó el crédito para el sector productivo en más de 1.000 millones de dólares; se destinó ese crédito a la pequeña y mediana producción, no a la especulación. • Logró un incremento del 34% en las recaudaciones del impuesto a la renta • Gratuidad de la educación pública hasta el tercer nivel, o sea hasta la Universidad. • Evaluación a docentes y la entrega gratuita de textos escolares. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepotencia • Malas relaciones con su hermano, que dañan su imagen y le restan credibilidad. • Trata a las personas por sobrenombres, cayendo en actitudes poco éticas y respetuosas. • Crecimiento del riesgo país. • Impuesto a las importaciones, salida de capitales; representa mayores costos. • Se lo vinculo con su hermano Fabricio Correa, por irregularidades en contratos adquiridos, ya que pueden existir actos de enriquecimiento ilícito y tráfico de influencias por parte del Gobierno. • En el campo de salud se percibe malestar en la población porque los servicios siguen siendo deficientes y el Gobierno destinó 250 millones de dólares para hacer frente a la emergencia, pero siguen las quejas por la falta de personal y de equipamiento, infraestructura y recursos para tratar patologías crónicas, cardiovasculares, cáncer, diabetes y enfermedades de transmisión sexual.

2.3.1.2 Factores Económicos

El Software es uno de los elementos claves y el motor principal del desarrollo y crecimiento de Tecnología de Información y Comunicación (Tics), ya que aporta en la economía del país, representando un producto o servicio que tiene integración e impactos en la economía global, nacional y regional, a la vez que afecta a la productividad y genera competitividad en todos los sectores, contribuyendo a un desarrollo económico que a la vez genera empleo y bienestar debido a que su desarrollo está basado en la creatividad y capacidad del capital humano que es el eje fundamental para que pueda alcanzar los logros planteados.

Dentro de los factores económicos se debe tomar en cuenta aquellos que están relacionados con la producción, distribución y consumo de la empresa, realizando un análisis de los más significativos:

2.3.1.2.1 PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad- se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

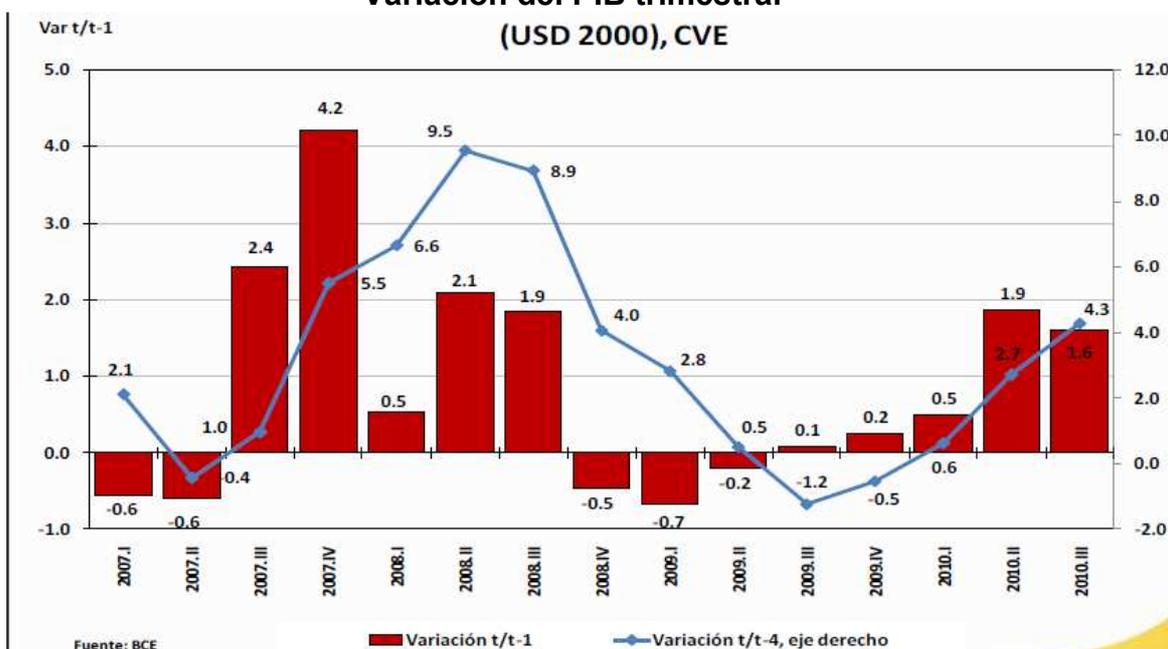
La cuantificación del PIB por el método de la producción, se basa en el cálculo de las producciones brutas de las ramas de actividad y sus respectivos consumos intermedios. Por diferencia entre esas dos variables se obtiene el

valor agregado bruto (VAB), cuyos componentes son las remuneraciones de empleados, los impuestos indirectos menos subvenciones y el excedente bruto de explotación. Para la obtención del PIB total, es necesario agregar al VAB de las ramas, los "otros elementos del PIB": derechos arancelarios, impuestos indirectos sobre las importaciones e impuesto al valor agregado (IVA).

La definición de las ramas de actividad económica, está en directa correspondencia con la nomenclatura de bienes y servicios utilizada para los productos; la nomenclatura de ramas que se presenta en este cuadro corresponde a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) propuesta por Naciones Unidas.

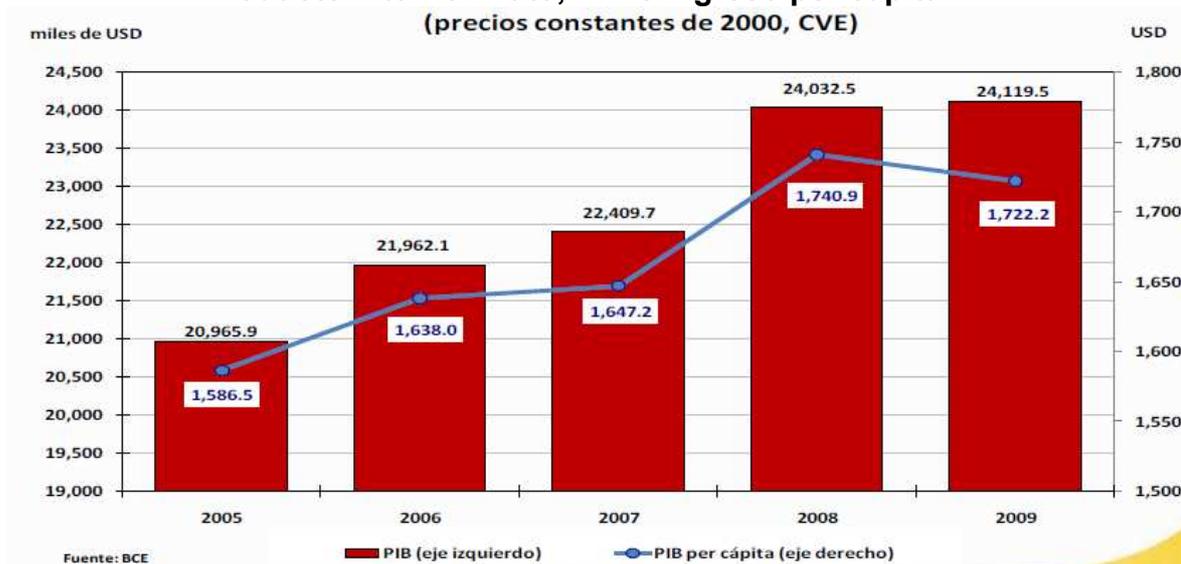
Desde el tercer trimestre de 2009, se mantiene la tendencia positiva de crecimiento trimestral del PIB.

Gráfico N° 2.1
Variación del PIB trimestral
(USD 2000), CVE



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

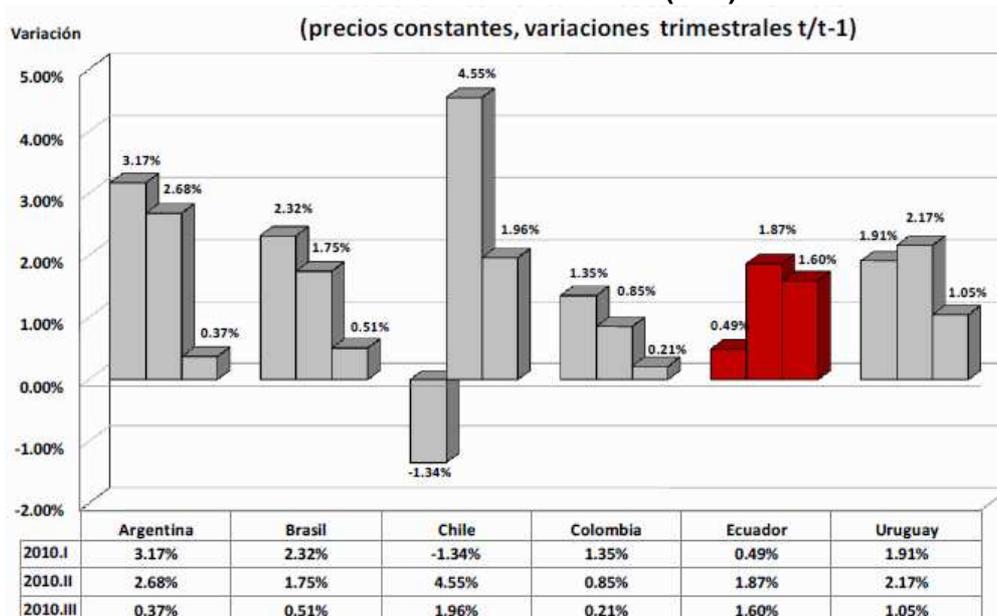
Gráfico N° 2.2
Producto Interno Bruto, PIB e Ingreso per cápita
 (precios constantes de 2000, CVE)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

En el año 2008 el PIB per cápita se incrementó en 5.7% mientras que en el 2009 se redujo en 1.1% debido, principalmente, a los efectos de la crisis económica mundial. El PIB del Ecuador presentó un crecimiento de 7.2% en el 2008 y de 0.36% en el 2009.

Gráfico N° 2.3
Países de Latinoamérica (PIB)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

En el tercer trimestre de 2010 el Ecuador conoció un crecimiento trimestral del PIB de 1.6%, uno de los mejores resultados comparado con los de las principales economías latinoamericanas.

2.3.1.2.2 INFLACIÓN

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

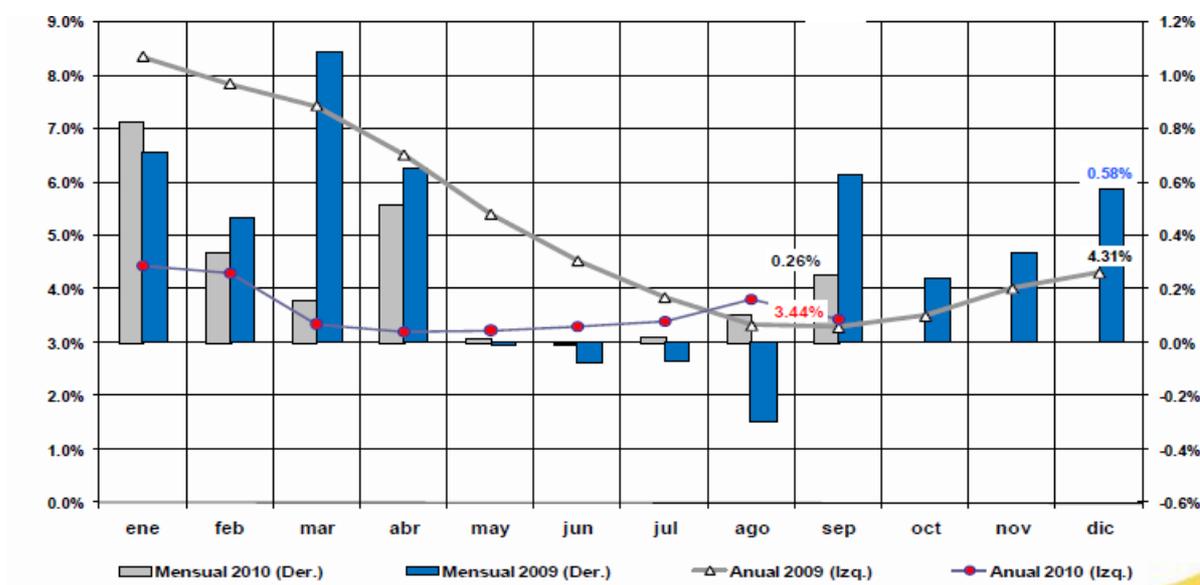
Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficits fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

Adicionalmente, no se trata sólo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probables causas, sino también de incorporar en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios.”³

Gráfico N° 2.4
Los precios al consumidor (IPC) de septiembre 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Los precios al consumidor (IPC) de septiembre 2010 registran una variación mensual de 0.26%, valor superior al obtenido en agosto (0.11%). En términos

³ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

anuales, el IPC registró un crecimiento del 3.44%, valor inferior al porcentaje de agosto 2010 (3.82%).

Gráfico N° 2.5 Inflación acumulada



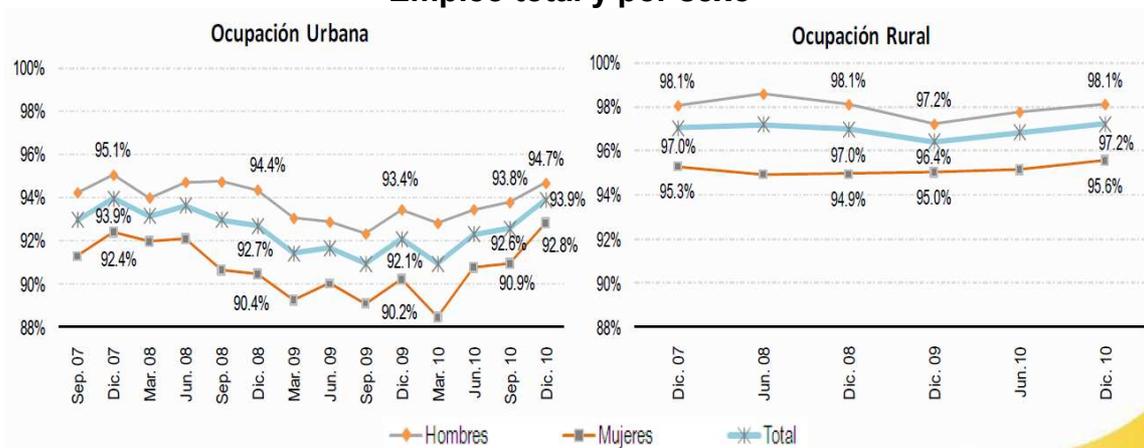
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

La tasa de inflación acumulada de enero a septiembre 2010 registró el 2.26%, porcentaje inferior al registrado en el mismo período del año inmediatamente anterior (3.12%). Dicha inflación acumulada registró su mayor variación en la división de Bebidas Alcohólicas, tabaco y estupefacientes (6.38%).

2.3.1.2.3 EMPLEO

La participación de los ocupados del Sector Rural (97.2%) es superior respecto de la del Área Urbana (93.9%), al mes de diciembre 2010. De igual manera, por sexo, el área Rural supera a la Urbana, tanto en la ocupación de hombres y mujeres.

Gráfico N° 2.6
Empleo total y por sexo

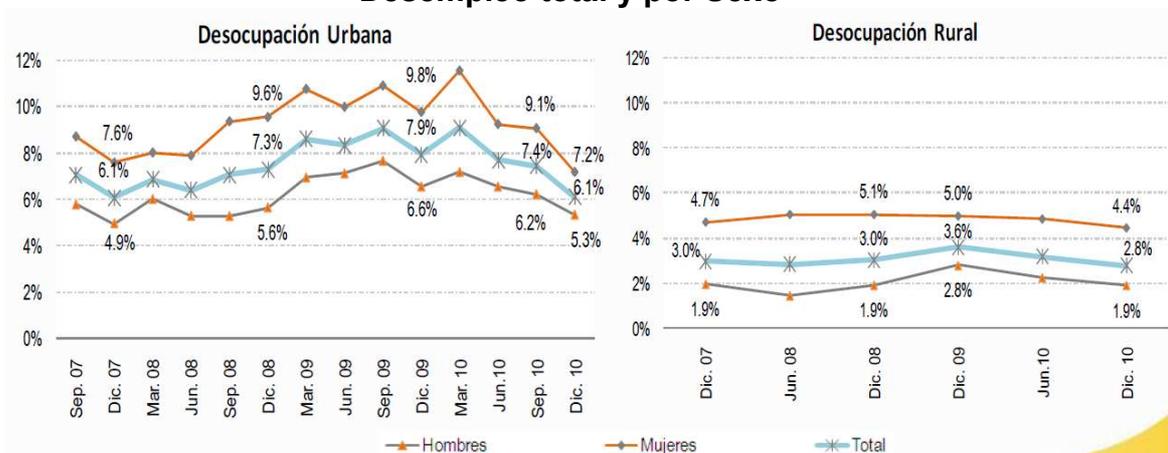


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

2.3.1.2.4 DESEMPLEO

Dentro del Área Urbana, los desocupados fueron el 6.1%, en tanto que las personas desocupados Rurales registraron el 2.8% con respecto a la PEA de cada sector. Las cifras evidencian que el desempleo en las mujeres y hombres urbanos fue superior al femenino y masculino del Área Rural (7.2% y 5.3% urbano; y, 4.4% y 1.9%, respectivamente).

Gráfico N° 2.7
Desempleo total y por Sexo

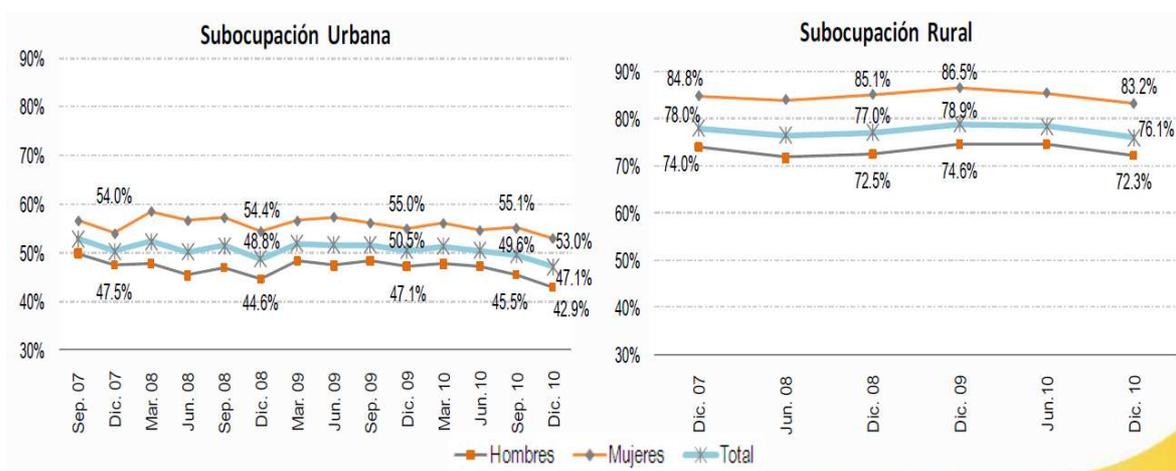


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

2.3.1.2.5 SUBEMPLEO

La tasa de subocupación total, a diciembre 2010, fue superior en el Sector Rural (76.1%) en comparación a la registrada en el Área Urbana (47.1%). Por sexo, 83.2% y 72.3% corresponden a la subocupación de mujeres y hombres del Área Rural, respectivamente; en tanto que el 53.0% y 42.9% corresponden a las mujeres y hombres del Área Urbana

Gráfico N° 2.8
Subempleo total y por sexo



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

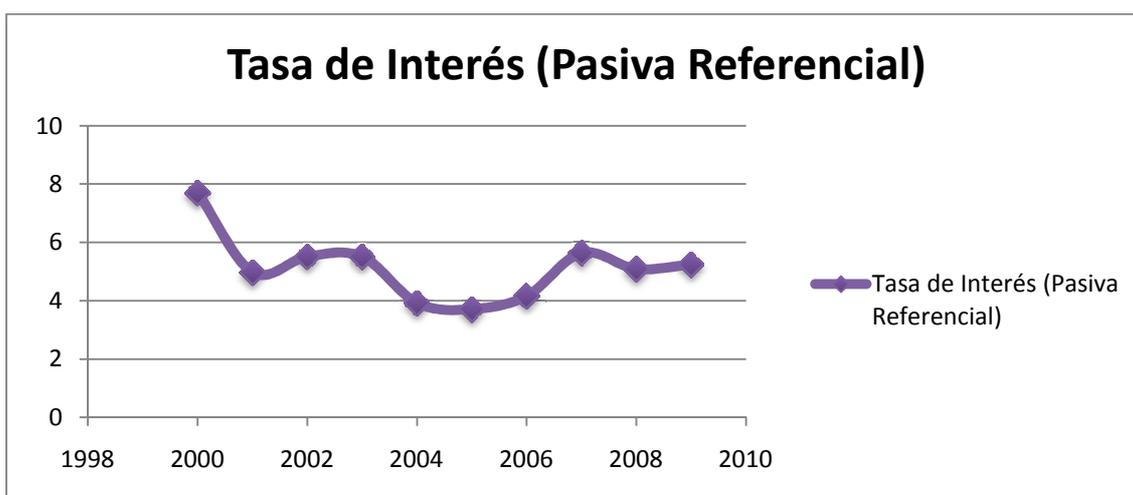
2.3.1.2.6 TASAS DE INTERES

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Existen dos tipos de tasas de interés:

La tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado

Gráfico N° 2.9

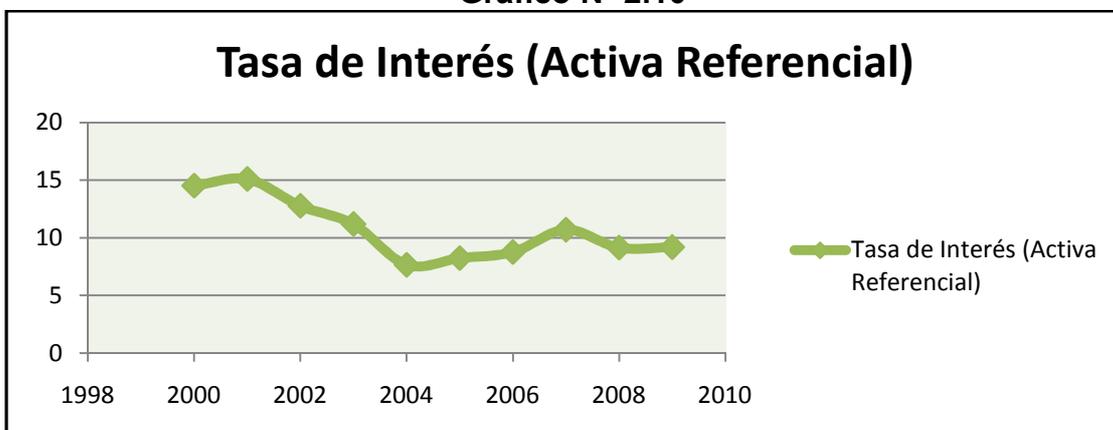


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tasa de Interés (Pasiva Referencial)	7,7	4,97	5,51	5,51	3,92	3,71	4,16	5,64	5,09	5,24

La **tasa activa o de colocación**, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación

Gráfico N° 2.10



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tasa de Interés (Activa Referencial)	14,52	15,1	12,77	11,19	7,65	8,24	8,76	10,7	9,14	9,19

2.3.1.2.7 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial es aquella que está compuesta por los productos que el Ecuador exporta hacia los diferentes países; así como también productos que importa para poder satisfacer una demanda interna que las firmas nacionales no logran satisfacer.

El Banco Central del Ecuador clasifica a los productos exportables en Petroleras, y No Petroleras.

Dentro de los productos exportables petroleros se encuentra el petróleo crudo y sus derivados; la producción de Petroecuador ha venido decayendo mientras que el precio del barril de petrolero ha aumentado en los últimos 4 años, lo que compensa en algo el sostenimiento de la Balanza Comercial ecuatoriana. Dentro de los productos exportables no petroleros se encuentran los productos tradicionales –Banano, Café, Camarón, Cacao, Atún- y No tradicionales.

Exportaciones Petroleras y No Petroleras

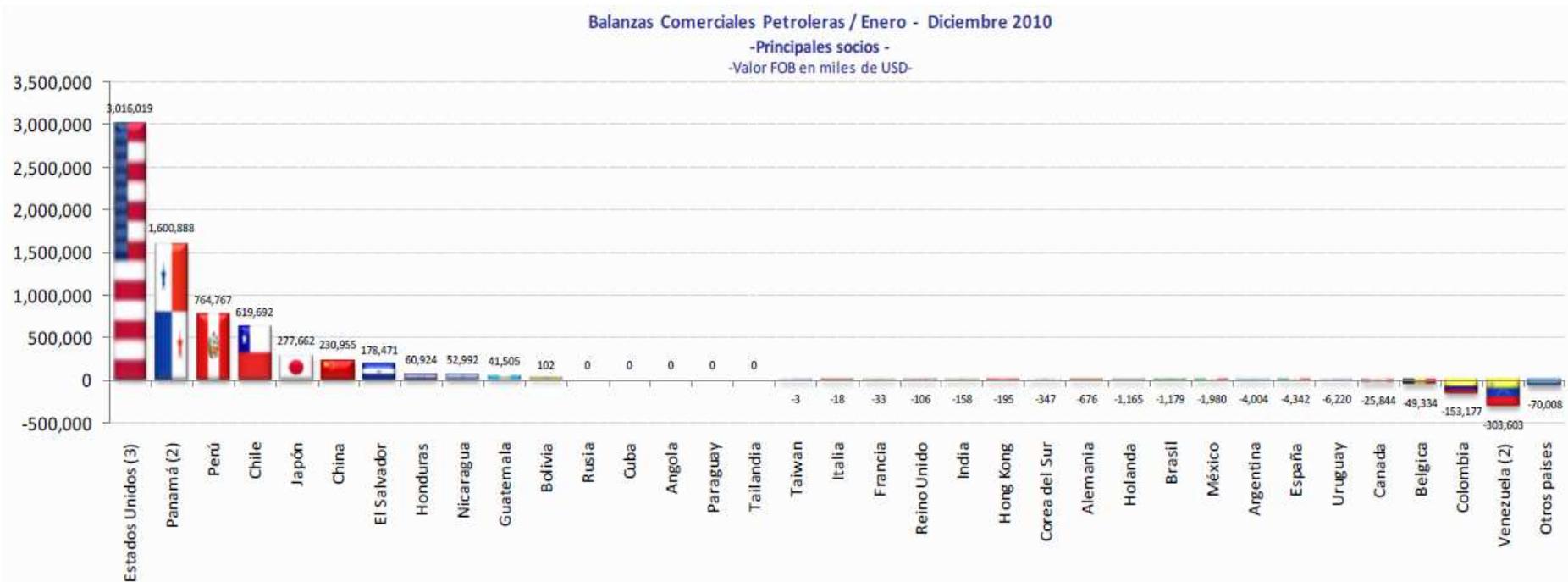
Durante el año 2010, en valores FOB, los países a los que más se vendieron los productos petroleros fueron: EEUU (45.64%); Panamá (21.66%)¹; Perú (11.06%); Chile (6.68%); Japón (2.88%); China (2.39%); El Salvador (1.85%); Venezuela (1.28%)¹; Guatemala (0.92%); Honduras (0.63%); Nicaragua (0.55%); Uruguay (0.26%); y, Colombia (0.03%), mientras que las

exportaciones no petroleras se destinaron en mayor porcentaje a EEUU (21.29%); Venezuela (10.78%)¹; Colombia (10.18%); Rusia (7.69%); Italia (7.51%); España (4.55%); Holanda (4.23%); Alemania (4.13%); Perú (3.44%); Bélgica (3.12%); Francia (2.64%); Chile (2.57%); y, Japón (1.60%).

Importaciones Petroleras y No Petroleras

Así mismo, en valores FOB, durante el año 2010, las importaciones petroleras procedieron principalmente de los siguientes países: EEUU (40.48%)²; Panamá (14.28%)²; Venezuela (12.47%); Perú (8.82%); Colombia (4.55%); Bélgica (1.44%); Guatemala (1.37%); Uruguay (0.91%); Canadá (0.75%); Chile (0.73%); España (0.13%); Argentina (0.12%); México (0.06%); Brasil (0.0344%); Holanda (0.0340%); y, Alemania (0.02%). Porsuparte, las compras externas no petroleras procedieron de: EEUU (22.76%); Colombia (11.77%); China (9.44%); Brasil (5.28%); México (4.52%); Perú (4.43%); Japón (4.28%).

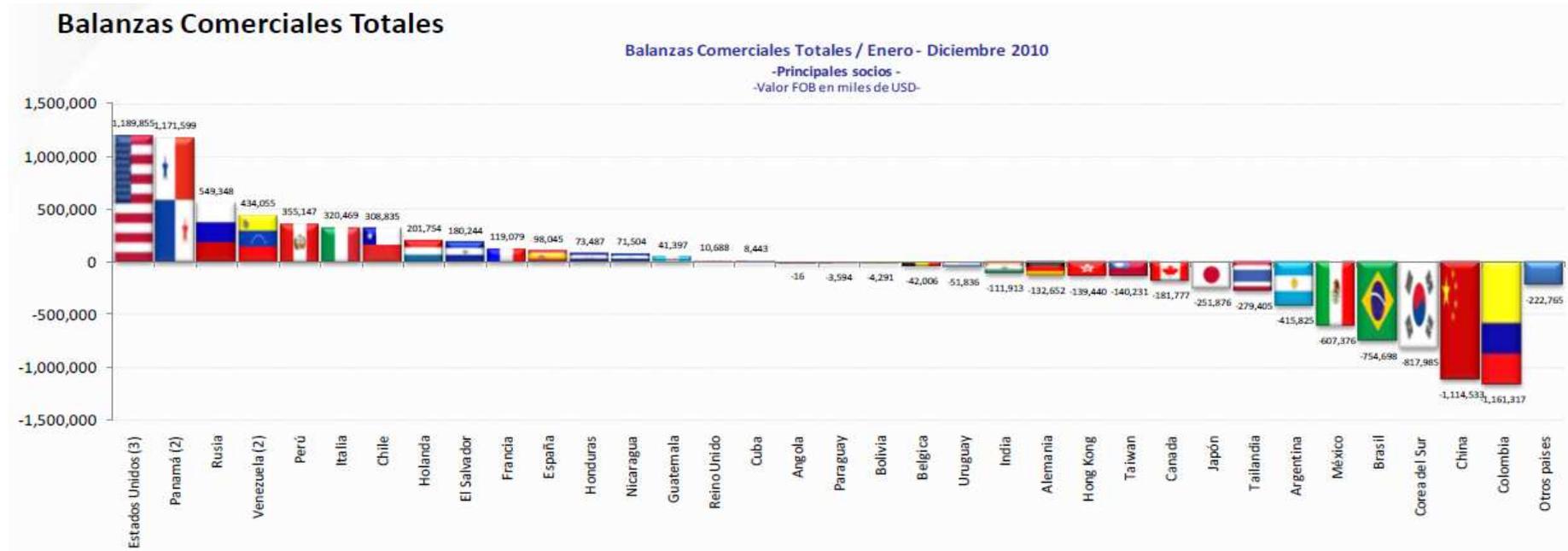
Gráfico N° 2.11



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Las balanzas comerciales petroleras en millones de dólares son favorables con: EEUU (USD3,016.01); Panamá (USD1,600.88); Perú (USD764.76); Chile (USD619.69); Japón (USD277.66); China (USD230.95); El Salvador (USD178.47); Honduras (USD60.92), Nicaragua (USD52.99); Guatemala (USD41.50); y, deficitarias con: Venezuela (USD-303.60); Colombia (USD-153.17); Bélgica (USD-49.33); Canadá (USD-25.84); Uruguay (USD-6.22); España (USD-4.34); Argentina (USD-4.00); México (USD-1.98); Brasil (USD-1.17); Holanda (USD-1.16); y, Alemania (USD-0.67).

Gráfico N° 2.12



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

En el período enero-diciembre de 2010, el Ecuador registró con sus principales socios balanzas comerciales totales en millones de dólares de los Estados Unidos de Norteamérica favorable son: Estados Unidos (USD1,189.85); Panamá (USD1,171.59); Rusia (USD549.34); Venezuela (USD434.05); Perú (USD355.14); Italia (USD320.46); Chile (USD308.83); Holanda (USD201.75); El Salvador (USD180.24); Francia (USD119.07); España (USD98.04); Honduras (USD73.48); Nicaragua (USD71.50), Guatemala (USD41.39); y, Reino Unido (USD10.68), mientras que, los saldos comerciales fueron deficitarios con: Colombia (USD-1,161.31); China (USD-1,114.53); Corea del Sur (USD-817.98); Brasil (USD-754.69); México (USD-607.37); Argentina (USD-415.82); Tailandia (USD-279.40); Japón (USD-251.87); Canadá (USD-181.77); Taiwán (USD-140.23); Hong Kong (USD-139.44); Alemania (USD-132.65); India (USD-111.91); Uruguay (USD-51.83); y, Bélgica (USD-42.00).

2.3.1.2.8 CANASTA BÁSICA

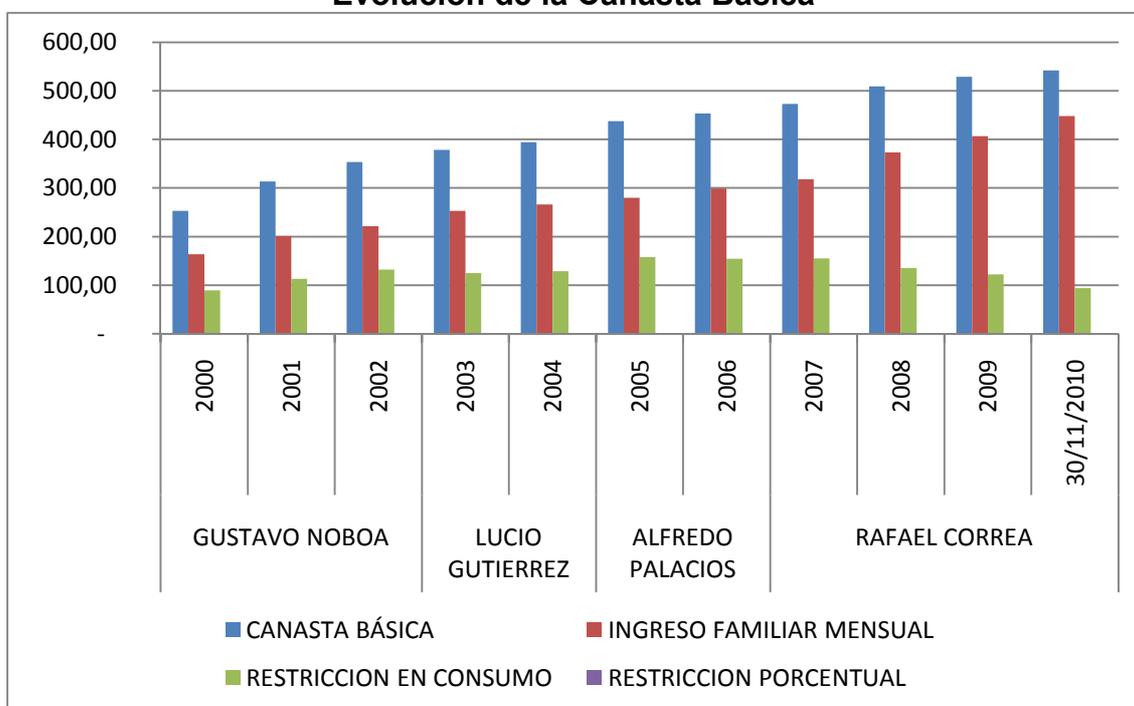
Tabla N° 2.2
CANASTA BÁSICA PERIODO 2000 – 2010

PRESIDENTE	AÑOS	CANASTA BÁSICA	INGRESO FAMILIAR MENSUAL	RESTRICCIÓN EN CONSUMO	RESTRICCIÓN PORCENTUAL
GUSTAVO NOBOA	2000	252,93	163,57	89,36	35,33%
	2001	313,56	200,73	112,83	35,98%
	2002	353,24	221,26	131,98	37,36%
LUCIO GUTIERREZ	2003	378,34	253,17	125,17	33,08%
	2004	394,45	265,95	128,50	32,58%
ALFREDO PALACIOS	2005	437,41	280,00	157,41	35,99%
	2006	453,26	298,67	154,59	34,11%
RAFAEL CORREA	2007	472,74	317,74	155,00	32,79%
	2008	508,94	373,34	135,60	26,64%
	2009	528,90	406,93	121,97	23,06%
	30/11/2010	541,82	448,00	93,82	17,32%

Fuente: INEC

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Gráfico N° 2.13
Evolución de la Canasta Básica



Fuente: INEC

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

La canasta básica estuvo constituida por el conjunto de bienes y servicios más importantes dentro del consumo habitual y representativo de las preferencias de los consumidores. Se considera los hábitos de consumo de la población ecuatoriana, independientemente de las ciudades, para familias de estratos medios y bajos.

El costo de la canasta básica entre el período 2000-2010 ha mantenido un crecimiento debido a las distintas medidas que adoptaron los diferentes gobiernos en estos periodos que provocaron el encarecimiento de la vida y por tanto de los productos y servicios que conforman la canasta básica. Aunque la inflación en los últimos años ha disminuido notablemente no significa que los precios de los productos en el mercado no han incrementado, pero si se han mantenido más estables desde la dolarización, ya que la fluctuación es menor.

En noviembre último la Canasta Básica Familiar (CBF) alcanzó un costo de \$541,82, esto es \$1,15 más que en el mismo período del año pasado, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

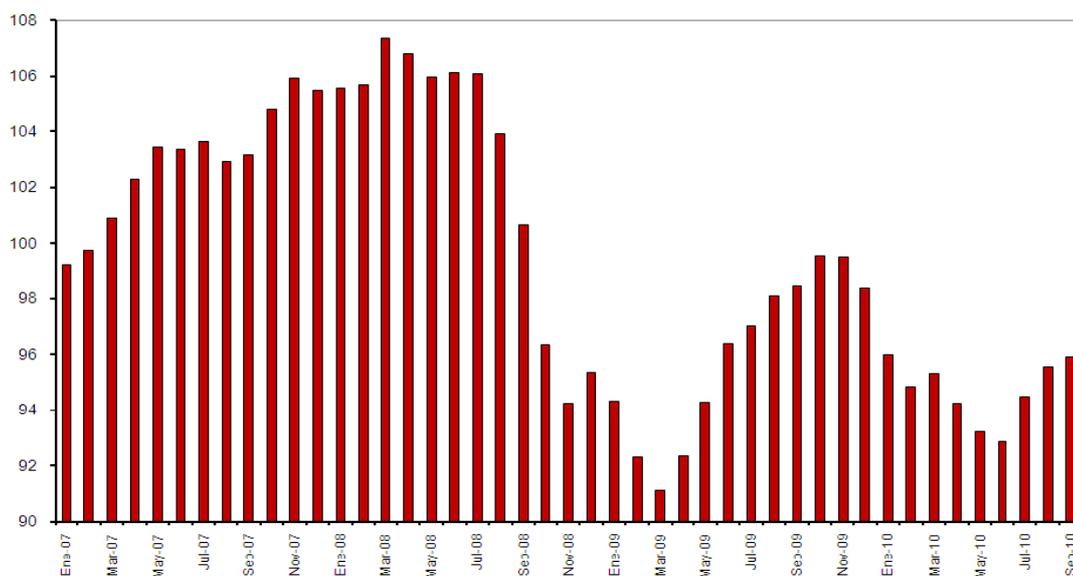
Según el INEC, una familia de cuatro miembros tiene un ingreso mensual promedio de \$448; se calcula que 1,6 de sus integrantes percibe ingresos. Aun así, el costo de la canasta básica no está al alcance de todos, pues hay familias en las que solo una persona tiene ingresos fijos y el salario mínimo vital está en \$240. En otros lugares del país el costo de la canasta supera los \$535,48. En Cuenca, por ejemplo, el costo de la despensa básica llega a \$550,96; en Esmeraldas se ubica en \$547,43; mientras que, en Quito, la cifra alcanza los \$543,35 y en Guayaquil llega a \$536,07. Partiendo de esas sumas se estima que la región Sierra es más económica que la Costa, La CBF

establecida por el Instituto de Estadísticas y Censos contiene 299 productos entre los que se cuentan alimentos y bebidas no alcohólicas, vestuario y calzado, muebles y artículos para el hogar, entre otros.

El consuelo. Ante la problemática del déficit entre la CBF y el ingreso promedio de la familia ecuatoriana, el INEC presenta mensualmente una Canasta Familiar Vital, misma que contiene una menor cantidad de productos.

2.3.1.2.9 EL TIPO DE CAMBIO

Gráfico N° 2.14
ÍNDICE DE TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL
(Base 1994 = 100)

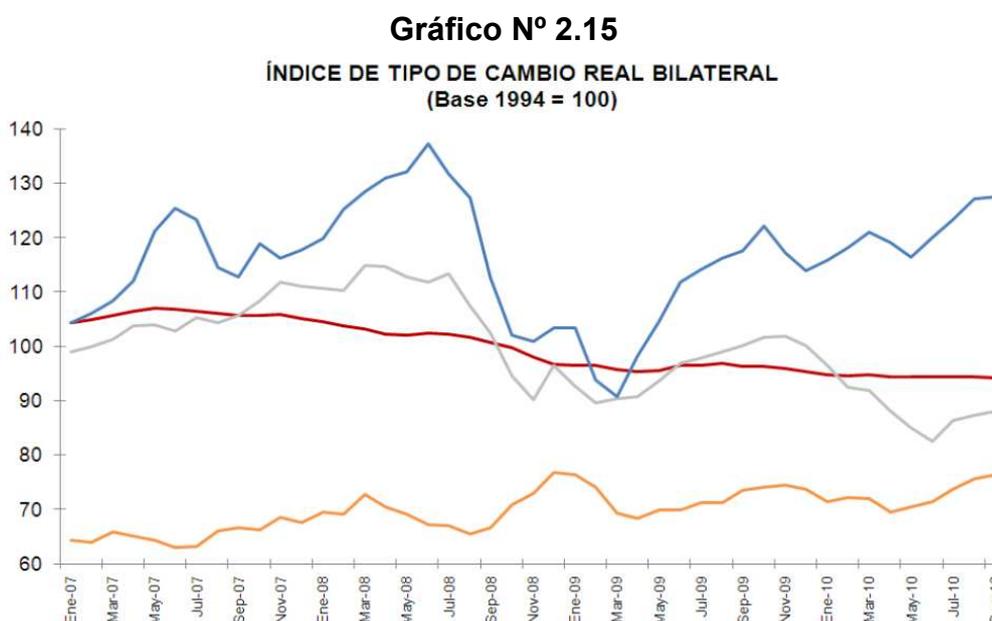


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe

El ITCER es el índice de tipo de cambio nominal, deflactado por el índice de precios doméstico y ajustado por las variaciones relativas de precios y tipos de cambio de los países con los que comercia Ecuador. Representa en términos de precio los cambios en la competitividad externa de un país; un aumento

significa depreciación real y favorecería a los productos exportables, mientras que una disminución es una apreciación real, que abarataría las importaciones.

Estados Unidos, Japón y Zona Euro muestran un comportamiento algo estable, en comparación a Colombia que exhibe una marcada inestabilidad en su índice de tipo de cambio bilateral real, debido básicamente a una continua devaluación y revaluación de su moneda frente al dólar.



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

2.3.1.2.10 Factores Sociales – Culturales

La ética es el eje fundamental en el que se debe poner énfasis, debido a que en el país no existen niveles culturales, legislativos o económicos que prevengan la piratería de software que cada día se va incrementando y va causando grandes pérdidas económicas en la industria de tecnologías de información, y para combatir este fenómeno se deberían crear políticas y estrategias que permitan crear una cultura de utilización de software legal.

El esfuerzo para combatir la piratería está centrado en torno a la formación de leyes que permitan proteger el trabajo intelectual, así como elaborar mecanismos que aseguren el cumplimiento

Normalmente, los esfuerzos en torno al combate a la piratería se centran en torno a la formación de leyes robustas para protección de trabajo intelectual, así como en la elaboración e implantación de mecanismos para asegurar su cumplimiento.

El ecuatoriano constantemente exige beneficios y el Estado se lo demuestra con subsidios, como es el caso del Gas Licuado de Petróleo, pero al no ser el Software un bien de primera necesidad, este no es controlado por el estado, por lo que es muy fácil trabajar simplemente con copias de productos en pequeñas empresas y en el hogar, de esta manera perjudicando a empresas que se dedican a la venta de tecnología original y de igual manera beneficiando al informalismo y la piratería.

Las razones principales de la piratería están relacionadas con los factores socio-económicos de las regiones, destacándose la falta de capacidad de compra, teniendo además la necesidad de permanecer competitivas, impulsa a las personas a modificar sus estándares morales para justificar una práctica que es incorrecta.

2.3.1.3 Microambiente

Nos permitirá determinar las fortalezas y debilidades de la empresa respecto a sus competidores, y a la vez nos permita evaluar la capacidad para aprovechar las oportunidades y contrarrestar las amenazas.

2.3.1.3.1 Proveedores

Los principales proveedores de Nexsys del Ecuador son:

- ✓ Oracle
- ✓ Microsoft
- ✓ IBM
- ✓ Corel
- ✓ Symantec
- ✓ McAfee
- ✓ Wacom
- ✓ Computer Associates
- ✓ Adobe
- ✓ Autodesk

Todos los proveedores tienen su sede en EE.UU. a excepción de IBM que tiene su sede en Ecuador, son grandes empresas que buscan conseguir un mayor posicionamiento en el mercado representados por sus mayoristas, en las que se encuentra Nexsys del Ecuador.

Se maneja una línea de crédito de 60 días, los pagos de dichas cuentas se realizan cada 15 días, sin sobre pasar la fecha límite. Nexsys también realiza pagos anticipados para obtener un descuento por pronto pago. Los proveedores dan beneficios y promociones al cumplir un cupo determinado.

2.3.1.3.2 Clientes Externos

Las tecnologías de la información y comunicación constituyen, actualmente, uno de los sectores de más importante desarrollo en el mundo y marcan la clave de un camino de crecimiento basado en innovación.

Nexsys tiene como principio fundamental la preocupación por los canales, accionistas y clientes finales, quienes son el eje fundamental para el crecimiento de la empresa.

- Canales de Distribución

La oferta de Nexsys para sus canales de distribución es la siguiente:

- ✓ *Apoyo en marketing:* Ofreciendo apoyo pero no en eventos genéricos sino puntuales, donde haya valor y que el distribuidor quede bien con sus clientes.
- ✓ *Financiamiento:* Después de realizar los estudios correspondientes, Nexsys ofrece de inicio 30 días. Cuando se trata de negocios puntuales se involucra al fabricante.
- ✓ *Capacitación:* Es una responsabilidad de Nexsys Business School. Éste es un programa que está listo desde el mes de septiembre y se encargará de la capacitación básica y avanzada de distribuidores.
- ✓ *Apoyo y seguimiento a usuario final.* Visitas junto con el distribuidor a los clientes para dar seguimiento y crear más negocios y servicios posteriores.

2.3.1.3.3 Clientes Internos

Los clientes internos están conformados por, las diferentes gerencias quienes están encargados de llevar un control administrativo general de la empresa que le permita cumplir con los objetivos y metas planteadas, también están encargados del manejo de cada una línea exclusiva de productos para llegar hacia el cliente final, contribuyendo con objetivos y metas para la empresa

En la parte financiera es el área que controla los procesos internos de la empresa obteniendo así grandes resultados que le permitan tomar decisiones ya sea a corto o largo plazo.

Las asesoras comerciales, se encargan de la atención personalizada al cliente quienes están en la capacidad de resolver cualquier inquietud por parte de los clientes ya que es personal capacitado en varias líneas de negocios. Los asistentes de oficina, dan apoyo para solucionar problemas relacionados con el giro del negocio contribuyendo al desarrollo de la empresa

El personal que se encuentra en las principales sucursales en Latinoamérica, brindan soporte y ayuda en todo momento al personal de cualquier país.

De aquí se puede observar la importancia del trabajo en equipo, contribuyendo de esta forma al cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

2.3.1.3.4 Competencia

Su visión y análisis permanente de los cambios del mercado en la industria de Tecnología de Información le han permitido mantener una constante evolución en su esquema de distribución mayorista de los productos y soluciones de los más importante fabricantes de software a nivel mundial, adaptándose a sus requerimientos y a las necesidades de su extensa y creciente cadena de distribución que incluye Resellers, VARs, ISVs e Integradores de Sistemas.

El análisis de la competencia es un punto clave para Nexsys, de manera que le ha permitido desarrollarse en un mercado competitivo en las principales marcas a través de valor agregado.

Tabla N° 2.3
Análisis de la Competencia

COMPETENCIA MAYORISTAS	2009				2010			
	% PARTICIPACION DEL MERCADO (DATOS MS)				% PARTICIPACION DEL MERCADO ESPERADO			
SIGLO 21	OPEN	52%	OEM	28%	OPEN	30%	OEM	30%
INTCOMEX	OPEN	10%	OEM	48%	OPEN	20%	OEM	40%
XPC			OEM	16%			OEM	20%
NEXSYS DEL ECUADOR	OPEN	38%	OEM	8%	OPEN	50%	OEM	10%
	OPEN	100%	OEM	100%	OPEN	100%	OEM	100%

Elaborado por: Alexandra Caibe

Fuente: Nexsys del Ecuador

Como ejemplo en la tabla N° 2.6 podemos observar a los principales mayoristas de software en Ecuador en las líneas de OPEN y OEM de Microsoft, y el porcentaje de participación de Nexsys ante los competidores.

Nexsys del Ecuador durante el año 2009 obtiene una participación del 38% en la línea de OPEN ocupando el segundo lugar y en el año 2010 obtiene el 50% de la participación en el mercado, en la línea de OEM se encuentra en el último lugar con el 8% de participación en el mercado lo que se mantiene en el año 2010.

El nivel de competencia que Nexsys del Ecuador tiene es muy grande, el nivel de crecimiento y expansión de la empresa hacia nuevos mercados corroboran los resultados alcanzados, los cuales le sitúan en una posición de reconocimiento y liderazgo en América Latina.

Tabla N° 2.4
Análisis de Competencia 2010

ANÁLISIS DE COMPETENCIA 2010		
TIPO DE SOLUCION	COMPETIDOR	ACTIVIDADES DE LA COMPETENCIA
BASE DE DATOS	ORACLE	Promociones, eventos comerciales, técnicos dirigidos a cliente final
BASE DE DATOS	IBM	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
CORREO ELECTRONICO	IBM	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
GRAFICADORES Y DISEÑO	ADOBE	Promociones, eventos comerciales, técnicos dirigidos a cliente final
GRAFICADORES Y DISEÑO	COREL	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
ANTIVIRUS	SYMANTEC	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
ANTIVIRUS	MMCAFEE	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
ANTIVIRUS	CA	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
ANTIVIRUS	KAPERSKI	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
ANTIVIRUS	NOD 32	Eventos comerciales, técnicos dirigidos al cliente final
TODAS	SOFTWARE LIBRE	Publicidad vía el aparato estatal

Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

El análisis de los datos comerciales de mercado en los sistemas de información de Nexsys le permiten realizar campañas de Marketing, a la vez desarrollar estrategias y acciones de mercadeo apoyadas en la información genera, ya sea de la competencia, interna o de usuarios finales para soportar y dar una base sólida a las acciones comerciales y de mercado. Nexsys ofrece nuevas visiones y opciones a fabricantes y distribuidores pese a las dificultades encontradas en el mercado Nexsys como mayorista tiene tareas esenciales y una de ellas la principal es en torno al tema de la educación, logrando grandes resultados a través de la comunicación constante entre los integrantes de la

cadena, empeñados en dar orientación y educación, tomando en consideración que al cliente no hay que venderle sino asesorarlo.

Además de la educación Nexsys está enfocado a la creación de negocio una nueva cultura de comercialización de software por medio de su visión reflejada en el distribuidor que crea soluciones mediante la colaboración conjunta de varias marcas.

El principal interés es romper el paradigma que el fabricante tiene al tocar al usuario final, y le permita trabajar muy cerca con el distribuidor y por medio de él llegar puntualmente al usuario final.

2.3.1.3.5 Organismos de Control

Nexsys del Ecuador al ser una Sociedad Civil y Comercial, se encuentra regido por las leyes, reglamentos y normativa ecuatoriana, amparada por los mismos parámetros por encontrarse ubicado físicamente dentro del Ecuador.

La empresa es una sociedad jurídica obligada a llevar contabilidad, y es Contribuyente Especial, se encuentra regida en el aspecto legal por:

9. Carta de Constitución política del Estado Ecuatoriano,
10. Ley de Régimen Tributario Interno,
11. Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno,
12. Reglamento a los Comprobantes de Venta,
13. Código de Trabajo,
14. Ley de Seguridad Social,
15. Disposiciones Municipales,

16. Ley Orgánica de Aduanas.

Nexsys del Ecuador es una empresa que puede participar del comercio exterior ecuatoriano, ya que se encuentra calificado dentro de los siguientes organismos:

3. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Ecuador.
4. Banco Central del Ecuador como importadores frecuentes.

Cabe destacar que a pesar de los cambios en las leyes vigentes, incentivando a la inversión nacional y al imponer impuestos cada vez más altos como el de la salida de divisas la empresa trabajar con proveedores del exterior directamente, ya que en el país tenemos como proveedor local únicamente a IBM.

2.3.2 Análisis Interno.

2.3.2.1 Administrativa

En la parte administrativa la empresa cuenta con personal altamente capacitado que se encarga de reportar directamente a los accionistas de la empresa, destacando que es una organización plana, siendo de gran importancia para el crecimiento que la empresa ha llevado durante los últimos años hasta el actual, en el que se ha observado la influencia del trabajo en equipo que es quien conduce a conseguir los logros y objetivos planteados.

La administración de la empresa está dada en función de las tendencias actuales del mercado, siendo así que la empresa se adapta de una manera flexible a los cambios que se dan en el entorno, principalmente en los cambios en el área de la tecnología que es el área en la que compete.

Mucho depende la capacidad de la administración en la toma de decisiones para que se cumplan las metas y objetivos enfocados al crecimiento de la empresa.

Un eje fundamental para la empresa es el sistema informativo que se caracteriza por los procedimientos utilizados para captar datos del interior como del exterior permitiendo que dicha información sea utilizada para la toma de decisiones. Mediante el uso de la tecnología adecuada para la organización, en los procesos operativos en la que se define los procesos productivos y fases de los procesos midiendo el grado de complejidad para cada uno de ellos, a la vez definiendo las informaciones necesarias para determinar los procesos productivos y comprometer los canales de información con niveles definidos.

Una información es considerada de gran importancia para la toma de decisiones aquella que permite dirigir con eficacia, y tomar decisiones inmediatas y decisiones estratégicas.

El planeamiento, organización, dirección y control son aspectos que son realizados simultáneamente, por lo tanto se encuentran interrelacionados entre sí, y todo el personal de la empresa es responsable de trabajar en equipo para cumplir con los objetivos planteados.

Se debe considerar aspectos importantes en los ámbitos económicos, sociales, políticos que deben ser considerados en las competencias que posee el administrador, siendo fundamental en el crecimiento y desarrollo tanto en el ámbito social como en el económico del país. Contribuyendo de esta forma a la mejora continua para la eficacia en el centro de la organización, garantizando una capacidad de liderazgo, dirección y capacidad de motivación que le permitan guiar a un grupo de trabajo.

La capacidad administrativa de la empresa al disponer de fundamentos coherentes para la utilización de los recursos económicos, materiales y humanos son de puntos importantes que le han permitido el cumplimiento de los objetivos de la misma.

La empresa debe optimizar sus recursos, en el aspecto administrativo teniendo a disposición las mejores informaciones que le permitan tomar decisiones adecuadas y oportunas en cada momento, para lo cual la empresa debe tener una organización administrativa que le permite realizarlo.

2.3.2.2 Financiera

Nexsys del Ecuador es una empresa que trabaja con capital propio, lo que le ha permitido financiar principalmente a canales en grandes negocios como con las empresas públicas que tienen un financiamiento promedio de 30 a 45 días, pero su recaudación se realiza hasta un promedio de 120 días, por los procedimientos de pago con estado ecuatoriano.

La empresa mantiene sus cuentas bancarias en la banca corporativa en bancos nacionales, y por el momento no maneja inversiones por lo que no le permite generar recursos por su liquidez o exceso de dinero el mismo que no es aprovechado al 100%.

La capacidad en la toma de decisiones por parte del director financiero con un enfoque de creación de valor y teniendo un enfoque estratégico global, obliga a que asuma la gestión de los riesgos operativos y financieros a los que la empresa se enfrenta a través de un plan estratégico.

Gráfico N° 2.16
Actividades y procesos de la función financiera



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

En el área financiera es importante el conocimiento profundo de la naturaleza del negocio para que le permita poner en marcha los procesos específicos, en la que la compañía es capaz de identificar con mayor facilidad los riesgos financieros y le permita definir una estrategia a largo plazo encaminada a dirigir, controlar y defender sus intereses, a través de la utilización de los instrumentos que el mercado proporciona para diseñar y ejecutar las estrategias tomando en cuenta nuevos riesgos y nuevas oportunidades, a la vez diversificando para disminuir la incertidumbre y tomando decisiones que permitan gestionar los riesgos

2.3.2.3 Tecnológica

La tecnología ha sido, es y será un aspecto que marca la diferencia dentro de muchos segmentos comerciales dentro de la economía de cada país, los equipos electrónicos y el software deben ser los componentes infaltables dentro de una empresa, ya que gracias al avance de la tecnología se pueden contar con sistemas que controlen adecuadamente cada parte importante del negocio, como puede ser las bases de datos de clientes, proveedores, además de un control adecuado de inventarios, contabilidad y personal.

En los últimos años instituciones públicas como el Servicio de Rentas Internas, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, la Corporación Aduanera Ecuatoriana, el Ministerio de Finanzas y Economía, entre otras, han invertido mucho dinero en la compra de Software avanzado, lo que ha generado un avance muy importante en sus procesos, al tener toda la información inmediata y en línea, lo que ha beneficiado al usuario, ya que en muchos casos trámites

que tomaba horas realizarlo en ventanillas, ahora se lo realiza por medio de una página web.

2.4 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Filtrados los datos sólo nos queda clasificarlos. Aplicando el sentido común, podemos construir una matriz con dos dimensiones (dentro/fuera, bueno/malo):

	Positivas	Negativas
Exterior	Oportunidades	Amenazas
Interior	Fortalezas	Debilidades

El análisis FODA determina la capacidad de la empresa para desempeñarse con éxito en el mercado, permitiéndole aprovechar las oportunidades expuestas en el ambiente externo y las fortalezas del ambiente interno, con el fin de superar problemas e imprevistos, además de anticiparse y prevenir las amenazas del mercado siempre teniendo en cuenta las debilidades internas de la empresa, esto nos da la oportunidad de proponer las estrategias más recomendables y adecuadas para la organización.

2.4.1 MATRIZ FODA

Tabla N° 2.7
Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con personal calificado dentro del Área comercial y de ventas de soluciones 2. Alcanzar la excelencia con procesos logísticos de cada una de las áreas. 3. Contar con el área de recursos humanos que realice una evaluación del personal y del clima organizacional 4. Capacitación continua a su equipo de ventas y de operaciones. 5. Tecnología en procesos operativos con el uso de recursos web y eficientes procesos transaccionales. 6. Tiempos de entrega efectivos dentro de los estándares del mercado. 7. Ser una multinacional con presencia en varios países de Latinoamérica, conociendo mercados externos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estar presentes a nivel nacional en Quito y Guayaquil, sin presencia física en las otras provincias. 2. No tener presencia local en el país alguno de los fabricantes de las líneas de negocios que distribuimos. 3. Falta de liquidez por negociaciones de apoyo a clientes
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Medio tecnológico cada vez más creciente en el país. 2. Tendencia a la regulación del uso de software contando con políticas específicas para la misma. 3. Búsqueda de soluciones de software de última tecnología para solventar problemas en la prestación de servicios de los clientes. 4. Tener un área de mercadeo orientando a ver las necesidades del mercado, estudios de mercado 5. Realizar evaluaciones de satisfacción al cliente para una correcta proyección enfocándose al mejoramiento continuo. 6. Exclusividad en ciertas líneas de producto, logrando competitividad 7. Estudio de Crédito a Clientes con beneficios notables. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia de otras líneas similares de software. 2. Tendencia gubernamental de software libre a nivel de entidades del estado. 3. Nuevas soluciones de hardware que pueden sustituir en algunos casos al software. 4. Poca definición para compras de software por la situación económica del país

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

2.4.2 Síntesis Estratégica.

Nexsys del Ecuador trabaja con más de 300 canales de distribución en todo el país, ofreciendo servicios de valor agregado a sus canales, como:

Apoyo a canales de distribución en:

- Relaciones públicas, realizando documentación de casos de éxito, comunicados de prensa y videos testimoniales.
- Asesoría personalizada en mercadeo, en desarrollo de planes de negocios ó planes de mercadeo, y capacitación en telemercadeo.
- Desarrollo y suministro de material publicitario, como pendones, brochures, catálogos e invitaciones.
- Soporte financiero en negocios especiales, estando en capacidad de ofrecer condiciones de excepción en cuanto al periodo y cupo de crédito, de acuerdo a las características del negocio. Atención personalizada, mediante la asignación de un asesor comercial, permitiendo una mayor capacidad de respuesta logrando así un mejor relacionamiento de beneficio mutuo.

Generación de demanda mediante:

- Asignación de prospectos y oportunidades a los socios de negocios.
- Eventos a usuarios finales, apoyando a los socios de negocios en la contratación de hoteles, diseño de invitaciones, labor de convocatoria, entrega de reportes diarios de confirmados y diseño de pendones.

- Acompañamiento a cuentas estratégicas, de acuerdo a las características de negocio y por solicitud de los socios de negocios, con el propósito de apoyar el cierre de negocios.
- Levantamiento de bases de datos segmentadas, con la posibilidad de apoyar al canal en el levantamiento de bases de datos de usuarios finales segmentados, según requerimiento y con un razonable nivel de actualización.
- Continuo Desarrollo del Canal de distribución a través de capacitaciones comerciales, técnicas y certificaciones según la línea de negocio a la que pertenezca la empresa.

CAPITULO III

3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Luego de haber realizado un análisis del entorno de la empresa se debe establecer el direccionamiento estratégico que es fundamental en la obtención de un aspecto común de toda empresa, con el objetivo de unificar criterios y prosperar, a su vez que permite aprovechar las oportunidades futuras apoyándonos en el razonamiento y la experiencia, y están determinados por la misión, visión y objetivos de la empresa.

3.1 Fin Social

El principal objetivo de una organización es alcanzar determinados fines, mediante la administración de sus recursos disponibles como el capital humano, económico, instalaciones, etc. Nexsys se suma a una serie de herramientas y beneficios creados por la compañía para impulsar su negocio.

Nexsys es reconocido como el primer mayorista de software en América Latina, con unas 23 líneas de software y hardware. Sin embargo, la empresa está orientada en la oferta de soluciones integrales creadas por sus propios profesionales con el fin de fortalecer sus operaciones en Latinoamérica.

3.2 Misión

Es la definición de existencia y la naturaleza de un negocio, es una expresión del propósito de la organización, lo que desea lograr en el entorno más amplio. Actúa como una mano invisible que guía al personal de la organización.⁴



Llevar al mercado las soluciones de los más importantes fabricantes de tecnología de información a nivel mundial a través de una sólida red de socios de negocios, procesos claramente definidos y un equipo humano altamente calificado y comprometido

3.3 Visión.

Como debería ser y actuar la empresa en el futuro, basada en los valores y convicciones de sus integrantes⁵



Ser reconocidos como el mayorista de valor agregado en soluciones de tecnología de información más importante de Latinoamérica.

⁴ Salazar Francis, MBA Folleto de Estrategia, Direccionamiento Estratégico pág. 151

⁵ Salazar Francis, MBA Folleto de Estrategia, Direccionamiento Estratégico pág. 148

3.4 Objetivos.

- Asegurar una relación de beneficio mutuo con los fabricantes de las líneas de producto que distribuimos, cumpliendo oportunamente con compromisos contractuales establecidos, conociendo y respetando sus políticas e implementando sus estrategias de negocios.
- Ser reconocidos por nuestra cultura de servicio y por los elementos de valor agregado proporcionados a nuestros clientes.
- Asegurar que de manera permanente, el 100% de las posiciones de la compañía estén siendo desempeñadas por personal competente.
- Lograr los índices de rentabilidad sobre ventas y de uso eficiente de activos (rotación de cartera e inventarios), comprometidos para cada trimestre dentro del plan anual de negocios, que aseguren el balance entre crecimiento y rentabilidad

3.5 Políticas de Calidad



Nexsys Latinoamérica promulga la siguiente Política de Calidad, para ser aplicada a todas las actividades de la Organización:

Nexsys de Latinoamérica en la distribución de software y hardware especializado de los fabricantes líderes a nivel mundial, se apoya en talento humano competente y fundamenta su

política de calidad en el mejoramiento continuo de los procesos del negocio, fortalecimiento, de una cultura de servicio al cliente y la optimización de los recursos, identificando y aplicando las mejores políticas de negocios.

3.6 Principios y Valores



La equidad, la transparencia y la responsabilidad enmarcan las relaciones con nuestros socios de negocios.

El conocimiento es la base de desarrollo de nuestros empleados.

Facilitar el acceso a tecnologías líderes que permitan mejorar la educación y la competitividad del país.

Obtener una rentabilidad, anteponiendo el respeto a las leyes del país y la ética.

3.7 Determinación de los Objetivos y Estrategias

Nexsys del Ecuador trabaja con más de 300 canales de distribución en todo el país, ofreciendo servicios de valor agregado como:

Apoyo a canales de distribución en:

- Relaciones públicas, realizando documentación de casos de éxito, comunicados de prensa y videos testimoniales.

- Asesoría personalizada en mercadeo, en desarrollo de planes de negocios ó planes de mercadeo, y capacitación en telemercadeo.
- Desarrollo y suministro de material publicitario, como pendones, brochures, catálogos e invitaciones.
- Soporte financiero en negocios especiales, estando en capacidad de ofrecer condiciones de excepción en cuanto al periodo y cupo de crédito, de acuerdo a las características del negocio. Atención personalizada, mediante la asignación de un asesor comercial, permitiendo una mayor capacidad de respuesta logrando así un mejor relacionamiento de beneficio mutuo.

Generación de demanda mediante:

- Asignación de prospectos y oportunidades a los socios de negocios.
- Eventos a usuarios finales, apoyando a los socios de negocios en la contratación de hoteles, diseño de invitaciones, labor de convocatoria, entrega de reportes diarios de confirmados y diseño de pendones.
- Acompañamiento a cuentas estratégicas, de acuerdo a las características de negocio y por solicitud de nuestros socios de negocios, con el propósito de apoyar el cierre de negocios.
- Levantamiento de bases de datos segmentadas, con la posibilidad de apoyar al canal en el levantamiento de bases de datos de usuarios finales segmentados, según requerimiento y con un razonable nivel de actualización.

Continuo Desarrollo del Canal de distribución a través de capacitaciones comerciales, técnicas y certificaciones según la línea de negocio a la que pertenezca la empresa.

Enfocándonos en las perspectivas de los objetivos estratégicos podemos definirlos en base a:

Clientes:

- Servicio y atención
- Capacitación y certificaciones
- Mercadeo y generación de demanda
- Seguimiento de oportunidades
- Esquemas de financiamiento

Accionistas:

- Obtener la mejor rentabilidad en la venta, con márgenes y volúmenes considerables que signifiquen un revenue considerable por parte de los fabricantes.

Empleados:

- Establecerse en un clima organizacional satisfactorio
- Enfocarse a una eficiencia en las responsabilidades para un mejoramiento del servicio.

Clientes Internos:

- Empleados
- Gerencia General
- Gerencias de Producto

- Gerencia Financiera y Contable
- Asesoras comerciales
- Asistentes de Oficina
- Personal de Sucursales en Latinoamérica

Clientes Externos:

- Canales de Distribución
- Accionistas Pasivos
- Cliente Final

Servicio:

- Comercialización de licencias de software de respaldo.

3.8 Estrategias

Pretendemos alcanzar un índice del 90% de satisfacción, medición que se realizará anualmente a través de una encuesta a fabricantes, ejecutando las acciones de mejoramiento requeridas.

Se medirá trimestralmente la satisfacción a través de las encuestas de servicio al cliente, de reconocimiento a nuestro valor agregado, de garantías de hardware y la retroalimentación recibida a través de las quejas y sugerencias de nuestros clientes, ejecutando las acciones de mejoramiento requeridas.

Nuestra meta es alcanzar un índice de satisfacción superior al 90%.

Cada empleado tendrá una evaluación de desempeño y competencias a los 5 meses de su ingreso a la compañía y anualmente de ahí en adelante.

3.9 Mapa Estratégico

PRINCIPIOS Y VALORES

La equidad, la transparencia y la responsabilidad

El conocimiento como base de desarrollo de nuestros empleados.

Acceso a tecnologías líderes

Obtener una rentabilidad, anteponiendo el respeto a las leyes del país y la ética.

MISIÓN

Llevar al mercado las soluciones de los más importantes fabricantes de tecnología de información a nivel mundial a través de una sólida red de socios de negocios, procesos claramente definidos y un equipo humano altamente calificado y comprometido

VISIÓN

Ser reconocidos como el mayorista de valor agregado en soluciones de tecnología de información más importante de Latinoamérica

OBJETIVOS

Asegurar una relación de beneficio mutuo con los fabricantes de las líneas de producto que distribuimos

Ser reconocidos por nuestra cultura de servicio y valor agregado.

Asegurar que de manera permanente, el 100% del posicionamiento de la compañía.

Lograr los índices de rentabilidad sobre ventas y de uso eficiente de activos.

MAPA ESTRATÉGICO

El Mapa Estratégico de Nexsys del Ecuador permite observar la importancia de cada objetivo estratégico, presentando los objetivos agrupados de acuerdo a perspectivas fundamentales, para entender la coherencia e integración entre los mismos.

Se debe considerar que los objetivos deben responder a las estrategias planteadas distinguiendo sus relaciones en el momento de tomar decisiones, siendo basadas en el conocimiento de la organización y el sector al que pertenece.

El mapa estratégico es muy claro lo que permite identificar y ofrecer fundamentos estratégicos de manera eficaz, determinando conexiones directas entre los objetivos.

Es un instrumento de gran importancia para el control de las estrategias, monitoreando constantemente, y cumplir con las expectativas de la empresa hacia los clientes, proveedores y empleados quienes constituyen el eje principal para el crecimiento y el cumplimiento de las metas y objetivos planteados.

CAPÍTULO IV

4.1. ANÁLISIS DE COSTOS POR LÍNEA DE NEGOCIO

La empresa tiene dos líneas de negocios: Medios y Software, las mismas que tienen un tratamiento diferente para llegar hasta el cliente final.

Es un eje fundamental realizar un análisis de los costos en que se incurre al realizar una actividad del giro del negocio, en los que intervienen los costos directos e indirectos.

Como principal punto se debe analizar los procesos que son realizados desde la compra hasta la venta de cada una de las líneas de productos.

HARDWARE

En el caso de medios se debe realizar a través de una importación que es toda introducción legal de mercaderías extranjeras para uso y consumo en el país, dependiendo del régimen para el cual son ingresadas dichas mercaderías, la misma que requiere de los siguientes procedimientos:

Fases del proceso de importación:

- ✓ *Nota de Pedido.*- Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada.

Este documento es emitido por el exportador en hoja membretada de la empresa, y los principales datos que deben constar en ella son:

- Datos del exportador
- Datos del importador
- Marcas y números de los bultos
- Lugar y fecha de emisión
- Modo de embarque
- Descripción de la mercadería
- Cantidades y Precios Unitarios
- Números de entrada de bodega del embarcador
- Firma y sello del exportador.

Nexsys del Ecuador hace una consolidación de mercadería en el punto de origen, ubicado en Estados Unidos, considerada como la base para las importaciones y la ciudad de Miami es la que se encarga de recibir en un solo embarcador todos los pedidos de los diversos fabricantes que se manejan, entre ellos se encuentran: Microsoft, Symantec, McAfee, Computer Associates, Autodesk, Corel y Wacom.

Una vez consolidada la mercadería, se procede a elaborar el documento denominado Packing List (lista de pedido), el que no es más que el desglose de todos los productos, con los respectivos números de entrada a las bodegas del embarcador.

Este documento es enviado a la persona de contacto para su respectiva revisión e inmediatamente de recibir el aprobado, el mismo es enviado al agente de aduana para el ingreso de los datos en el SICE (Sistema Integrado de Comercio Exterior).

- ✓ *Póliza de seguro.*- Toda importación debe estar protegida por una póliza de seguro, la misma que se obtiene dentro del país, para este caso Nexsys del Ecuador solicita a Seguros Colonial la protección de la mercadería, para el tránsito desde el punto de origen hasta la bodega de sus oficinas. Esta póliza es un requisito solicitado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana para la nacionalización de productos que llegan desde el extranjero.

Este documento es solicitado apenas se recibe la aprobación por parte del embarcador, teniendo conocimiento de que la mercadería está correcta en la lista de pedido.

- ✓ *Factura Comercial.*- Es emitida por el exportador, y contiene los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

En la Factura Comercial figuran los detalles técnicos de la mercadería, fecha y lugar de emisión, la unidad de medida, cantidad de unidades que se están facturando, los precios unitarios y totales de venta, moneda de venta, condición de venta, forma y plazos de pagos, pesos brutos y netos, marcas, número de bultos que contiene la mercadería y medio de transporte y se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa.

Nexsys del Ecuador realiza sus importaciones consolidando sus productos en una sola factura emitida por Nexsys Latinoamérica, la misma que tiene su sede en Miami. Esta factura es elaborada de acuerdo a la lista de pedido aprobada por el embarcador.

- ✓ *Embarque de la mercadería.*- Después de realizada la factura comercial, esta es enviada al embarcador, con este documento ellos se encargan

de realizar los trámites de exportación en origen, de la misma manera localizan el vuelo más próximo, esto ya que todas las importaciones de Nexsys se las realiza vía aérea.

El tránsito para las importaciones de Nexsys del Ecuador, desde el momento que se entrega la factura comercial es de 3 días hábiles.

El embarcador en este proceso se encarga de elaborar el Air Will (Guía Aérea), documento que es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería.

Es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de cargas).

Los datos fundamentales que contiene este documento son:

- Exportador
- Nombre del destinatario
- Número de vuelo y destino
- Aeropuerto de salida y de llegada
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción
- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino
- Importe del flete
- Número de guía aérea
- Fecha de emisión

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se

originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list, etc.

- ✓ *Manifiesto de Carga*.- Es un documento que el transportista deberá entregar a la CAE vía transferencia electrónica de datos.

Para el caso de medio marítimo y aéreo, antes del arribo del medio de transporte.

El manifiesto de carga deberá contener esencialmente los siguientes datos:

- Nombre del medio de transporte, en caso sea aplicable
- Nombre de la empresa transportadora
- Número de registro, matrícula o placa del medio de transporte, según sea el caso y nacionalidad del mismo
- Nombre de puerto, aeropuerto o lugar de salida y destino
- Fecha de salida o zarpe
- Número del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según sea el caso
- Nombre del remitente y del consignatario
- Marcas, número de bultos/contenedores, clase de embalaje, peso, descripción de la mercancía y flete aplicado en el transporte
- Almacén temporal al que se consigna la carga o régimen al que se la declarará
- Firma de responsabilidad del agente del medio de transporte.

La falta de presentación del manifiesto antes de la llegada del medio de transporte constituye delito aduanero y no se autorizará la libre plática del medio.⁶

- ✓ *Documento Único de Importación (DUI).*- Es el documento oficial que utilizarán los importadores tanto en la declaración de importación a los Bancos Corresponsales del Banco Central, como en la declaración aduanera para desaduanizar la mercadería.

El DUI consta de tres formularios:

En el formulario A, se consignará la información general respecto de la importación y permite la declaración de una subpartida arancelaria.

El formulario B, es un complemento del DUI-A, en el que el importador declara hasta cuatro subpartidas arancelarias, por tanto se utilizarán varios DUI's-B cuantas subpartidas se necesiten declarar.

En el formulario C, se realiza la liquidación por parte de la aduana por el pago de tributos correspondientes a las partidas arancelarias.

Para la obtención del visto bueno en el Documento Único de Importación, el importador debe presentar al Banco Corresponsal del Banco Central, dos copias de la Nota de Pedido correspondiente a la importación declarada.

- ✓ *Declaración Aduanera del Valor (DAV).*- Según la Ley, el DAV no es otra cosa que un juramento de que el valor consignado es el verdadero, juramento que hacemos como importadores, y sólo la empresa puede firmarlo. Y esto es muy importante, pues toda declaración juramentada

⁶ http://www.aduana.gov.ec/contenido/reg_art.asp?art=26

tiene implicaciones legales. El Agente de Aduana es quien lo llena, verifica 100% que esté correctamente la información antes de firmarlo. Por ejemplo, es en este documento donde debemos declarar si somos representantes, si cobramos comisión, si existe vinculación comercial (entre fabricante e importador).

Por cada factura comercial debemos hacer un DAV.

- ✓ *Liquidación, cancelación y retiro de la mercadería.*- Nuestro país a partir del mes de febrero de 1995 aplica el sistema andino de franjas de precios, como mecanismo de estabilización del costo de importación armonizado en la subregión andina. La franja se aplica a productos provenientes de terceros países que no sean miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

Se realiza el siguiente procedimiento para la liquidación y cancelación de mercancías:

- a) Cuando se trate de un trámite con aceptación directa, el sistema comunicará al usuario el número de refrendo o aceptación, y el desglose de la liquidación para que este pueda acercarse a las instituciones bancarias y efectuar el pago correspondiente o autorizar el débito bancario.
- b) Para los casos en que se realice un aforo físico o documental, el sistema realizará el cálculo de los tributos a liquidarse, el mismo que será impreso para su posterior cancelación en bancos autorizados.

c) Cancelados los tributos y confirmado el pago se autoriza la salida de la mercancía.⁷

Nexsys del Ecuador realiza este trámite a través de un Agente Afianzado calificado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

- ✓ *Regímenes de Importación.*- En nuestro país las importaciones se realizan dependiendo de los diferentes regímenes, que se emiten, rigen y existen en la Ley Orgánica de Aduanas, que es de obligatoriedad su aplicación y uso para los habitantes del Ecuador que deseen importar o exportar.

Formas de importar

Al momento de iniciar el proceso de importación una persona natural o jurídica debe conocer claramente bajo qué régimen lo va a realizar; es decir, debe tener definido bajo qué condiciones va a realizar la importación; ya que conociendo las diferencias que cada uno de estos posee, es que se puede cumplir con la obligación tributaria legal, su exigibilidad, extinción o base imponible.

Los Regímenes de Importación se clasifican en:

- ✓ *Regímenes Comunes.*- Son Regímenes Comunes las importaciones y exportaciones a consumo, las mismas que tienen el carácter de definitivos.

⁷ <http://www.dspace.espol.edu.ec>

- ✓ Regímenes Especiales.- Son Regímenes Especiales aquellos que se caracterizan por ser suspensivos, liberatorios o devolutivos de los tributos aduaneros, según corresponda.
- ✓ Particulares o de excepción.- Son Regímenes Particulares o también conocidos como de excepción, aquellos que por sus características están sujetos a regulaciones especiales.

Nexsys del Ecuador al realizar sus importaciones las hace bajo el régimen de consumo, debido a que todos sus productos terminan su vida útil dentro del Ecuador, ya que cuando pasan a ser obsoletos, se los destruye en la misma bodega y no se realiza trámites de re-exportación.

- ✓ *Tributos Aduaneros.*- Los tributos aduaneros para efectuar el comercio con otros países son los siguientes:
 - a) Los derechos arancelarios.- Los derechos arancelarios, son los que se encuentran establecidos en los respectivos aranceles y estos se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías, esto es, el costo de las mismas más el pago de seguros y fletes.

Los derechos arancelarios pueden ser ad-valorem (sobre el valor), específicos (sobre unidades de peso, medida o cuenta) o mixtos (combinación de los dos anteriores). En el Ecuador los derechos arancelarios son generalmente ad-valorem y se calculan sobre el valor CIF de las mercaderías.

- b) Los impuestos establecidos en leyes especiales.- Dentro de los tributos aduaneros tenemos:

IVA- Impuesto al Valor Agregado.- La tarifa del IVA es el 12% y la base imponible es el resultado de sumar el valor CIF, los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros que figuren en el DUI.

ICE- Impuesto al Consumo Especial.- Se aplica en el caso de las importaciones de cigarrillos, cerveza, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos distintos a la cerveza, vehículos motorizados para el transporte terrestre de hasta 3,5 toneladas de carga, tricares, cuadrones, aviones, avionetas, helicópteros, motos acuáticas, yates y barcos de recreación. La tarifa varía dependiendo de los bienes.

Nexsys del Ecuador no ingresa al país productos que generen el Impuesto a los Consumos Especiales, por lo que este rubro no ingresa en sus liquidaciones.

FODINFA- Fondo de Desarrollo para la Infancia.- Equivale al 0.50% del valor CIF y se aplica a todas las importaciones, excepto en el caso de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de consumo humano y veterinario.

CORPEI - Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.- Equivale al 0.25 por mil sobre el valor FOB de las importaciones superiores a US\$20.000 y el valor fijo de US \$ 5 en aquellas inferiores o iguales a US\$20.000.

- c) Tasas por su uso, las mismas que son: Tasa de control, Tasa de Servicios de Vigilancia Aduanera y Tasa de Laboratorio.

Tabla N° 4.1
Procedimiento de importación de medios

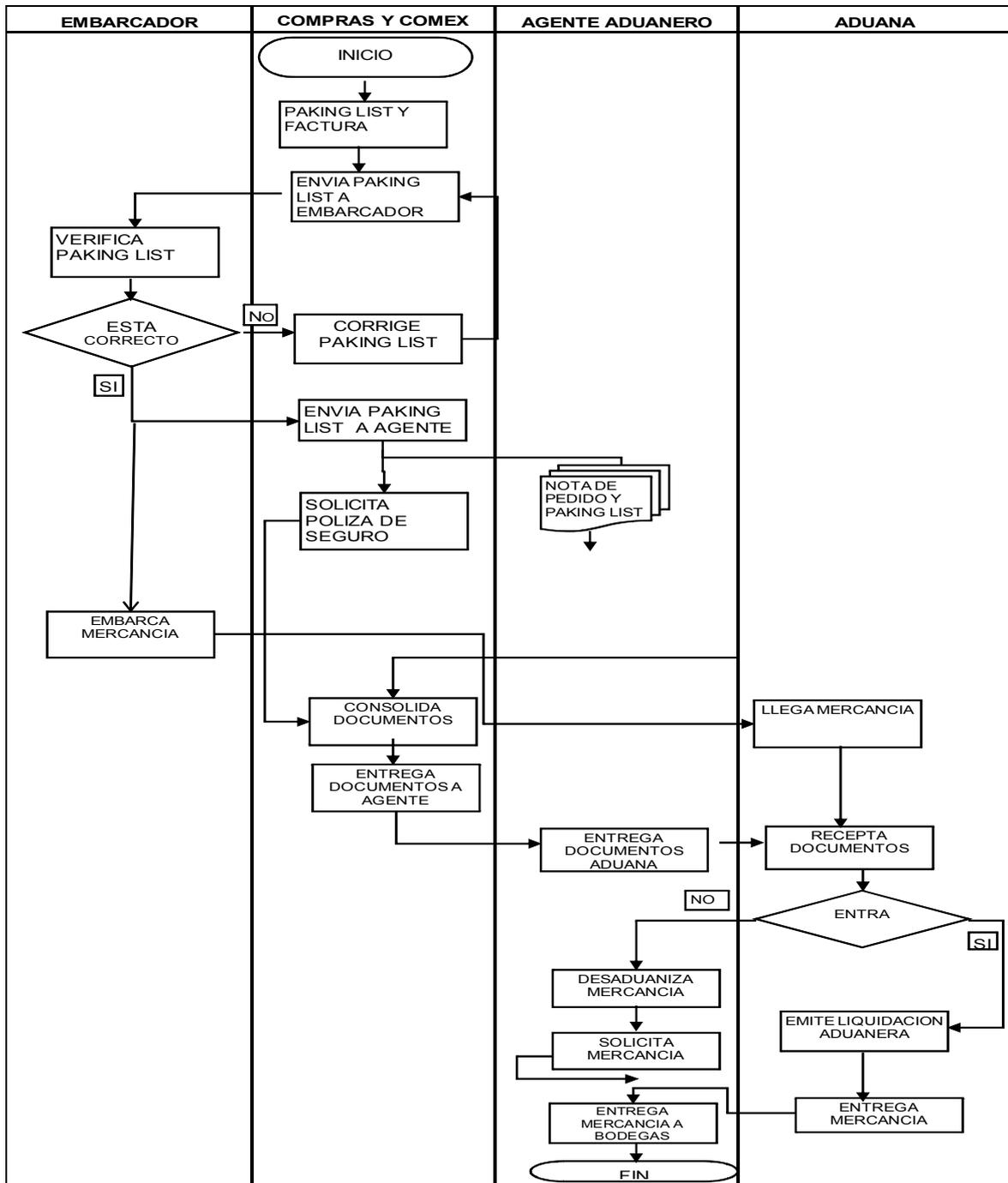
N.	Responsable	DESCRIPCION	TIEMPO	Unidad	COSTO
1	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Realiza el Parking List y Factura Comercial	45	Minutos	3,94
2	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Envía el Parking List al Embarcador	5	Minutos	0,44
3	Embarcador	Verifica el Parking List con la mercadería física y si esta todo correcto separa la carga.			
4	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Después del OK del Embarcador envía el Parking List a Agente Aduanero.	5	Minutos	0,44
5	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Con la Factura Comercial solicita a la Aseguradora la Póliza de Seguro de Transporte.	20	Minutos	1,75
6	Agente Aduanero	Recibe el Paking List			
7	Embarcador	Envía la carga vía aérea a destino			
8	Aduana	Ingresa mercadería a bodegas			35,00
9	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Realiza la consolidación de todos los documentos (póliza de seguro, guía aérea y factura comercial) y entrega al Agente Aduanero.	45	Minutos	3,94
10	Agente Aduanero	Ingresa todos los documentos a Aduana			
11	Aduana	Recibe todos los documentos, ingresa datos al sistema y comprueba el Aforo que tiene que hacer con la mercadería (físico o documental)			
12	Aduana	Emite liquidación aduanera			
13	Agente Aduanero	Desaduaniza la mercadería			13,50
14	Agente Aduanero	Solicita en las bodegas de Aduana la mercancía y la entrega en las bodegas del propietario de la mercadería.			
TOTAL COSTOS PROCESO			120	Minutos	59,00

Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Los costos relacionados con los procesos, depende y varían de acuerdo al producto, adicionalmente se puede observar la variación en el tiempo para realizar cada actividad y los recursos utilizados, siendo un problema la falta de procesos establecidos y la demora hasta la entrega al cliente final.

Gráfico N° 4.1
Flujograma de Proceso de Importaciones de Mercadería de Nexsys del Ecuador



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

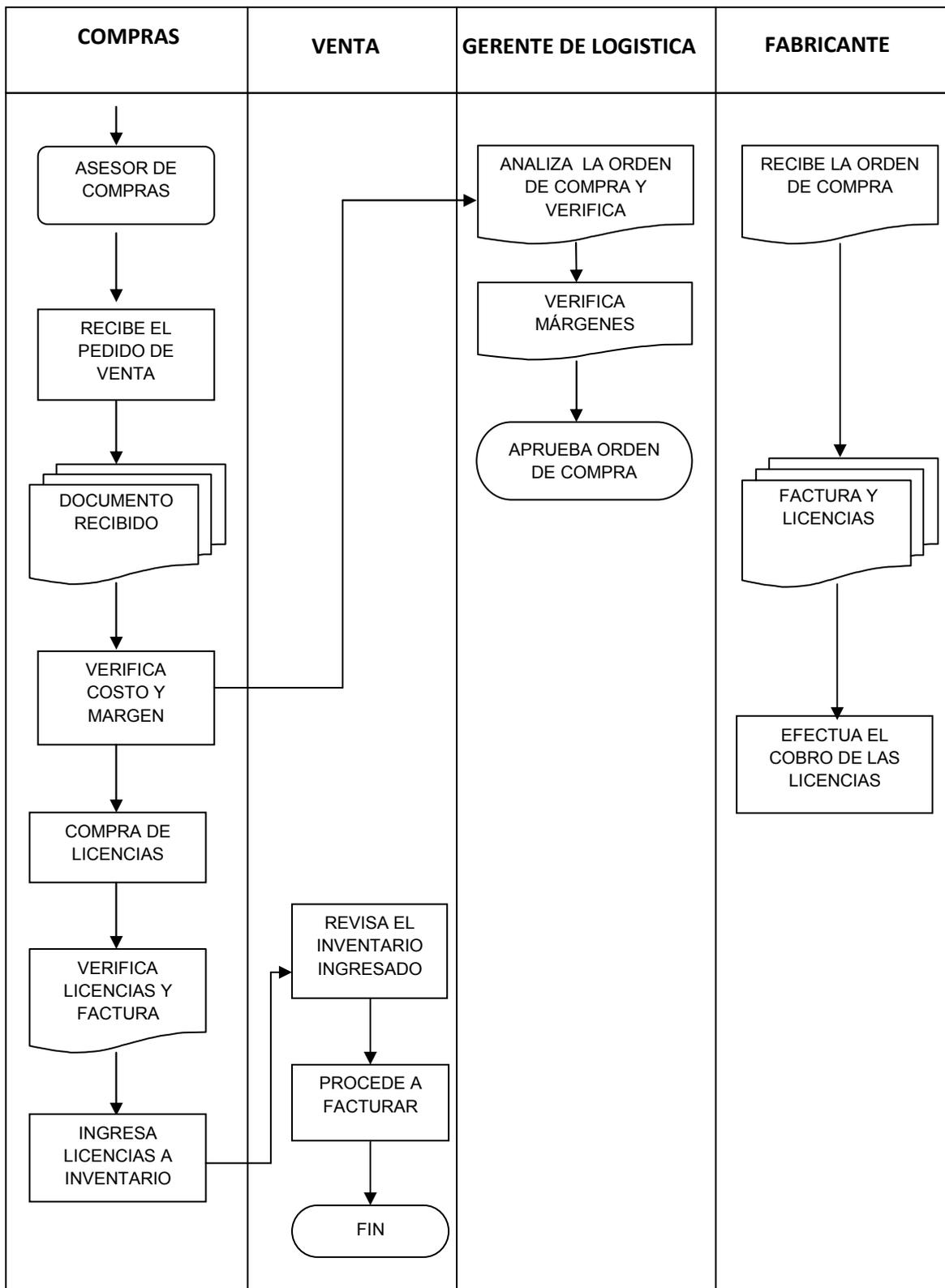
Siguiendo los procedimientos establecidos para realizar una importación se procede a detallar los pasos para realizar una compra a proveedores del exterior, como un paso secuencial dentro de los procesos.

Tabla N° 4.2
Procedimiento de Compras de Mercadería.

N.	Responsable	DESCRIPCION	TIEMPO	Unidad	COSTO
1	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Recibe el pedido de venta	5	Minutos	0,28
2	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Revisa el pedido de venta	10	Minutos	0,57
3	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Verifica el costo y margen	5	Minutos	0,28
4	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Compra las licencias	15	Minutos	0,85
5	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Revisa las licencias y la respectiva factura	10	Minutos	0,57
6	Asesor de Compras y Comercio Exterior	Ingresa las licencias a inventario	15	Minutos	0,85
7	Analista de crédito y facturación	Revisa el inventario ingresado	5	Minutos	0,28
8	Analista de crédito y facturación	Procede a facturar	10	Minutos	0,57
9	Gerente Financiero y de Operaciones	Analiza la orden de compra	10	Minutos	3,07
10	Gerente Financiero y de Operaciones	Verifica los márgenes	5	Minutos	1,54
11	Gerente Financiero y de Operaciones	Aprueba la orden	5	Minutos	1,54
12	Fabricante	Recibe la orden de compra			
13	Fabricante	Factura las licencias			
14	Fabricante	Efectúa el cobro de las licencias			
TOTAL COSTOS PROCESO			95	Minutos	10,41

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Gráfico N° 4.2
Flujograma de proceso de compras de mercadería de Nexsys del Ecuador.



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

PROCESO DE DESADUANIZACIÓN

El proceso se realiza en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, previo a la salida de las mercancías importadas, generalmente se basa considerando el siguiente esquema:

- ✓ La llegada del medio de transporte hasta el ingreso de la Mercancía al Almacén Temporal.

Para este caso la Corporación Aduanera Ecuatoriana designa aleatoriamente el almacén temporal, que es desde el cual el agente afianzado tiene que retirar la mercadería importada.

- ✓ El ingreso de la Mercancía al Almacén Temporal hasta el envío electrónico del DUI (Declaración Única de Importación).
- ✓ El envío electrónico del DUI hasta la presentación del mismo en ventanilla de Aduana.

Este documento electrónico es transmitido en línea mediante la página del Sistema Integrado de Comercio Exterior, es aperturado por el Agente afianzado y con esto inicia formalmente el trámite de nacionalización.

- ✓ Aforo Documental

Aleatoriamente la CAE designa el tipo de aforo para la mercadería, el documental simplemente quiere decir que se va a revisar los papeles que vienen adjuntos a la carga, este proceso toma un tiempo aproximado de 1 día.

- ✓ Aforo Físico

Toda carga que llega al país inferior a los 4.000 USD automáticamente tiene que ser realizada el aforo físico, y para realizar este proceso personal de la CAE apertura las cajas que vienen en la importación, emitiendo un informe en el cual puede haber sobrevaloración de precios. El tiempo que toma llevar a cabo este proceso es aproximadamente 3 días.

- ✓ Valoración en caso de alguna observación.

El Importador tiene la obligación de entregar la documentación necesaria, o su vez responder a preguntas realizadas por el aforador, ya que esta es la única manera de comprobar que los productos importados estén acordes a lo que se menciona en la factura comercial.

- ✓ La presentación de la DUI en ventanilla de aduana, hasta su posterior liquidación.

Con relación al trámite aduanero, para desaduanizar una mercancía importada a consumo, el procedimiento normal es el siguiente:

El Agente de Aduana presentará en el formulario correspondiente (DUI), la declaración de las mercancías provenientes del extranjero, en la que solicitará el régimen de importación a consumo.

La declaración se presentará en la aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días siguientes a la llegada de las mercancías.

La declaración aduanera debe ir acompañada de los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de parte

- Factura comercial que servirá de base para la declaración aduanera
- Certificado de Inspección en origen o precedencia cuando sea del caso
- Certificado de Origen cuando preceda
- Visto Bueno del Banco Central del Ecuador o de sus corresponsales, previo al embarque de las mercancías en las importaciones a consumo y
- Los demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI⁸

La declaración Aduanera se presenta en el Distrito de Aduana correspondiente, el mismo verificará que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejará con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Sin no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándola un número de validación para continuar su trámite.

Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.

- ✓ La Liquidación del DUI, hasta el pago de los tributos al comercio Exterior.

Luego de realizado el aforo, el Distrito aduanero autorizará el pago de tributos aduaneros, siempre y cuando en el aforo documental o en el aforo físico, no aparecieren observaciones que formular a la declaración. Una vez pagados los tributos al comercio exterior en uno de los bancos autorizados para receptor los pagos, la aduana procederá a la confirmación de los mismo, luego de lo cual, autoriza la entrega de la mercadería.

- ✓ El pago de los tributos al Comercio Exterior, hasta la salida de la mercancía de la bodega de almacenaje.

⁸ <http://www.adapaastro.com/preguntas.htm#>

A continuación se presenta un cuadro con los valores que las bodegas de almacenaje cobran por tener la mercadería mientras se realiza el trámite de nacionalización:

Tabla N° 4.3
Tarifas promedio de almacenamiento para carga en general.

PESO EN KILOS		TARIFAS DIARIAS SIN IVA (US\$) (Almacenam. Inferior 7 días)
DESDE	HASTA	
1,00	50,00	7
51,00	100,00	12
101,00	300,00	18
301,00	500,00	25
501,00	750,00	40
751,00	1.000,00	70
1.001,00	2.000,00	90
2.001,00	3.000,00	120
3.001,00	5.000,00	180
5.001,00	10.000,00	240
10.001,00	20.000,00	350
20.001,00	30.000,00	450
30.001,00	40.000,00	600
40.001,00	Mas	750

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe

Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera, son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. La base imponible de los impuestos arancelarios en las importaciones, es el valor CIF (Costo + Seguro + Flete).

Niveles de tiempo y eficiencia.- La Corporación Aduanera Ecuatoriana mide su funcionamiento a través del tiempo que se demora el trámite de desaduanización, además de la eficiencia de las recaudaciones.

Los niveles de tiempo demuestran el periodo de duración que un importador tarda para que la mercancía llegue a su poder.

El tiempo de despacho de aduana le corresponde el 17% aproximadamente que es el tiempo transcurrido desde la recepción de documentos hasta la liquidación, el 83% restante corresponde a las etapas que no dependen directamente de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

La administración aduanera en el Ecuador, en la actualidad, está atravesando por procesos vertiginosos de cambios debido a varios factores entre los cuales se destacan: la gran demanda de importaciones, los predominantes volúmenes de mercancías en el comercio internacional y las exigencias por parte de la sociedad hacia las administraciones aduaneras por obtener un servicio de eficiencia y eficacia por lo cual son los factores que conllevan a que el control aduanero sea un requisito extraordinariamente ágil, selecto, riguroso para los procesos aduaneros.

Trámite de Desaduanización Interno en la Corporación Aduanera Ecuatoriana:

Al momento que el agente afianzado del Importador entrega el DAV y la documentación adjunta: póliza, factura comercial, guía aérea, certificados y autorizaciones, termina la declaración por esta parte.

Ahora pasemos a revisar cuáles son los procesos internos de la Aduana, los mismos que son los siguientes:

- ✓ **Digitalización.**- La Aduana digitaliza toda esa documentación para que ingrese al Sistema Informático de Servicio Aduanero. La digitalización y la comprobación toman aproximadamente dos días hábiles. En teoría podemos

consultar si ya ha sido ingresada la declaración, sólo con poner el número de declaración en el sitio web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

- ✓ **Comprobación.-** El Departamento de comprobación revisa que la declaración esté bien realizada, que la documentación esté acorde con la declaración, con la clasificación arancelaria, con el valor de la mercadería, que tanto el importador como el Agente estén habilitados, y que exista el RUC, es decir, si su Agente es competente al llenar la documentación, si leyó bien y aplicó a conciencia todos los consejos anteriores, este departamento no va a realizar ninguna observación, y más bien inmediatamente procede a aceptarla

NOTA: una vez aceptada la declaración, ésta tiene carácter definitivo y no puede ser enmendada), a ponerle la “fecha de aceptación”, la cual servirá para determinar la tasa arancelaria (TA) y la cotización monetaria; a fijar la fecha de aprobación, la cual servirá para el aforo futuro; anota el nombre de la verificadora si es el caso del aforo físico; coloca la fecha de aprobación del aforo; nombre y código de quienes digitalizaron y de quienes comprobaron la documentación, y, luego, si no ha habido inconvenientes con el aforo, en el DUI-C procede a la liquidación de tributos.

A continuación se presenta los pasos internos para el procedimiento de comprobación:

- ✓ **Aforo y verificación son sinónimos.-** Técnicamente hablando el aforo consiste en la revisión documental y/o física de la mercancía. Del aforo resulta una “fecha de aprobación”, la cual es necesaria para luego pagar los tributos en el Banco Corresponsal.

Existen dos tipos de aforos: documental y físico.

- ✓ Aforo Físico.- Debe realizarse con la presencia del Agente y la Verificadora. Es la revisión física de la mercadería. Según la Ley, a partir de la fecha de aceptación tenemos 5 días hábiles para presentarnos al aforo físico (de lo contrario, se considerará la mercadería en abandono tácito), y a partir de la fecha de aprobación tenemos 2 días hábiles para pagar los tributos (de lo contrario se considerará la mercadería en abandono tácito).

Si la mercadería cae en abandono tácito durante el aforo físico, debe pagarse un interés simple sobre el capital, calculando el tiempo transcurrido (en meses).

La Verificadora también chequea que lo declarado sea igual a lo verificado. Si todo está correcto, automáticamente pasa a aforo documental. Si no es igual, verifica que la diferencia esté dentro del margen de tolerancia según la Ley (hasta el 10% de los tributos), y el importador pagará lo mismo sobre la totalidad. Los tributos se pagan sobre lo que realmente llega, si llegó menos; pero si la diferencia sobrepasa el 10%, dicha diferencia se considera un ilícito aduanero.

Cuando el aforo ha salido sin contratiempos se obtiene la fecha de aprobación, la cual junto a la fecha de recepción y la numeración que ha recibido su declaración se origina lo que los señores de Aduanas llaman “obligación tributaria”.

Si la Verificadora ha cambiado la partida arancelaria o el valor, se puede discutir. En este caso, debemos dar pruebas que demuestren que la Verificadora se ha equivocado, y si ésta así lo reconoce, entonces debe cambiar el certificado de verificación; pero si lo niega, podemos impugnar ese criterio de la Verificadora y sacar la mercadería.

- ✓ Situaciones en las que el comprobador pedirá aforo físico
 - Cuando la mercadería es menor de \$4.000 en valor FOB.

- Cuando en el sorteo le sale aforo físico.
- Cuando el comprobador de la declaración encuentra alguna discrepancia.
- Cuando el bodeguero anuncia que la mercadería llegó en mal estado.
- Cuando el comprobador sospecha de algo.
- Cuando el IVA es cero, es decir, cuando hay exoneración tributaria.
- Cuando el comprobador así lo requiera.

Si el comprobador no solicita el aforo físico de acuerdo a estas situaciones anteriores, entonces, se envía a aforo documental.

Aforo documental.- También es realizado por la Verificadora. Consiste en una verificación sólo en base a que lo declarado coincida con los documentos de acompañamiento del DUI, confirmando que la mercadería esté bien declarada en lo que se relaciona a la clasificación arancelaria y al valor de la mercadería. Según la ley, a partir de la fecha de aprobación tenemos dos días hábiles para pagar los tributos.

- ✓ Liquidación.- Cuando el aforo ha terminado y se obtiene la fecha de aprobación se pagan los tributos y el aporte al CORPEI en cualquier banco que integre Banred.

La documentación vuelve al Departamento de Comprobación, en donde declarará lo que ha pagado y lo que ha liquidado.

- ✓ Entrega de la mercadería.- La Aduana entrega tres copias del DUI-C autorizando la entrega de mercadería. Una vez que se da esta autorización, ninguna mercancía puede ser retenida por autoridad alguna, salvo orden judicial.

Una copia es para el importador, quien deberá guardarla por 3 años para fines aduaneros, pues en ese periodo la Aduana puede pedirnos una rectificación, luego de esos tres años, ese documento prescribe para la Aduana, para fines de rentas deberá guardarla por 5 años, y si estamos en un ilícito aduanero, deberá guardarla por 15 años.

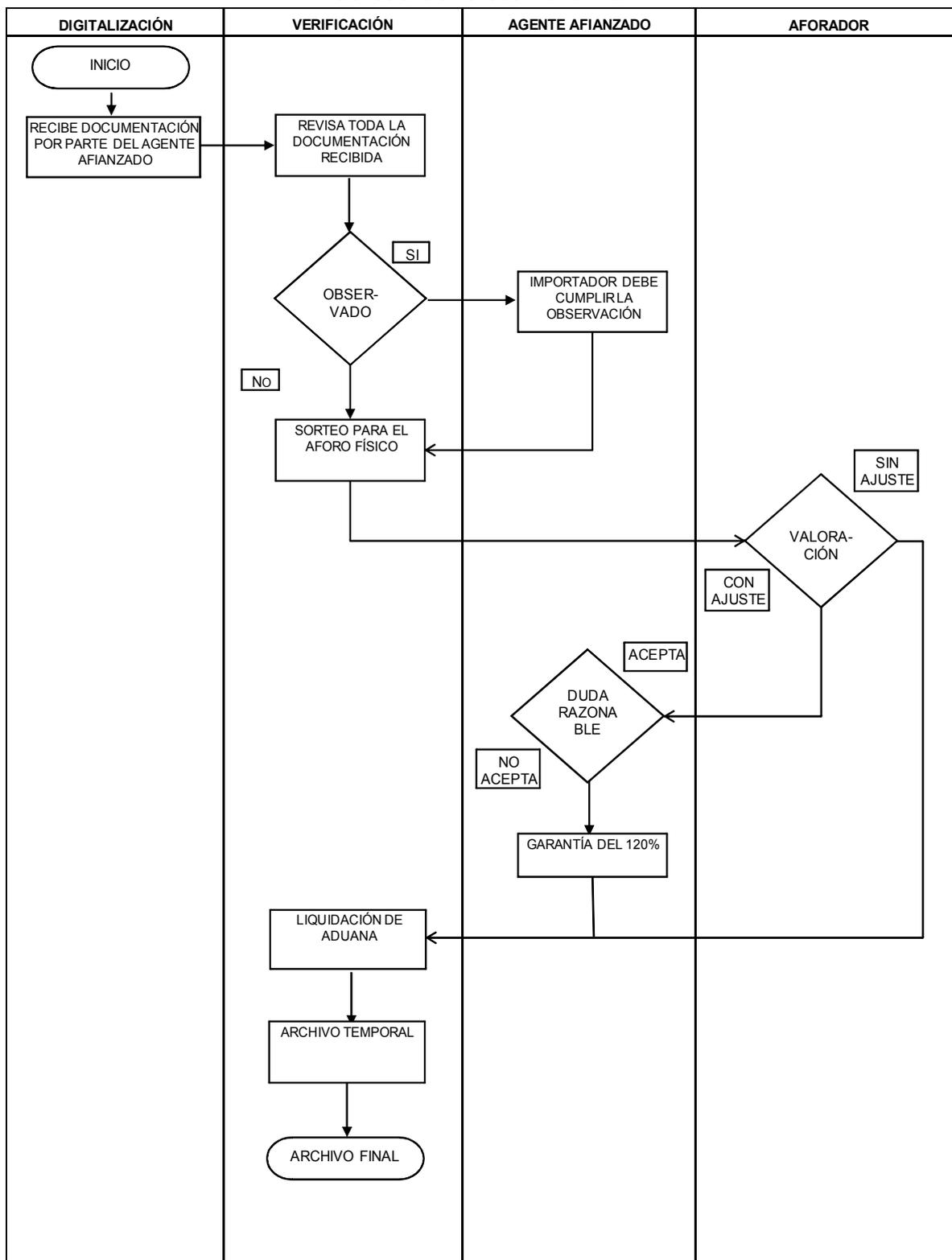
La segunda copia es para el bodeguero, quien con el DUI en la mano autorizará la salida de la mercadería.

Y la tercera copia es para el Servicio de Vigilancia Aduanera, quien controla que la mercadería que sale sea la verdadera.⁹

⁹ <http://www.acecarga.net/desaduanizacion.htm>

Gráfico N° 4.3

Flujograma de proceso de desaduanización con aforo físico de aduana por sorteo del sistema en la CAE.



Fuente: Nexsys del Ecuador
 Elaborado por: Alexandra Caibe

PROCESO DE ALMACENAMIENTO

Nexsys del Ecuador posee un solo espacio físico para la puesta en marcha de este proceso, el cual empieza con la llegada de los productos importados, la verificación y finalmente el ingreso de los productos en la bodega principal. La formulación de un proceso de inventario para un departamento de almacén, depende mucho de la información que mantengamos con respecto a tiempos, disponibilidades, tendencias en los precios y compras.

Mediante la elaboración de este proceso podemos controlar físicamente y mantener todos los artículos inventariados, debemos establecer resguardos físicos adecuados para proteger los artículos de algún daño de uso innecesario, debido a procedimientos de rotación de inventarios defectuosos y a robos. Los registros se deben mantener, lo cual facilitan la localización inmediata de los artículos.

Función de la Bodega de Nexsys del Ecuador:

- ✓ Mantener los productos a cubierto de incendios, robos y deterioros.
- ✓ Permitir el ingreso solo a las personas autorizadas para el control de los inventarios.
- ✓ Mantener en constante información al departamento de compras, sobre las existencias reales de los inventarios.
- ✓ Llevar en forma minuciosa controles sobre los inventarios (entradas y salidas).
- ✓ Vigilar que no se agoten los productos (stocks máximos – mínimos).

Función de los Inventarios:

Garantiza el abastecimiento e invalida los efectos de:

- ✓ Retraso en el abastecimiento de materiales,
- ✓ Abastecimiento parcial,

Estrategias y cajas o casilleros.- Se puede aumentar mucho la eficiencia total y la flexibilidad de los procedimientos que emplea el almacenamiento mediante el uso de un equipo adecuado.

Dentro de las empresas, la bodega constituye las estanterías, los casilleros, compartimiento, entre otros, que se hacen con madera ordinaria y contra enchapadas. Sin embargo, las estanterías de acero se han hecho ya, de uso general que las de madera y pueden comprarse a los fabricantes especializados del ramo en una gran variedad de modelos y tamaños.

El proceso de almacenamiento que utiliza Nexsys del Ecuador es el siguiente:

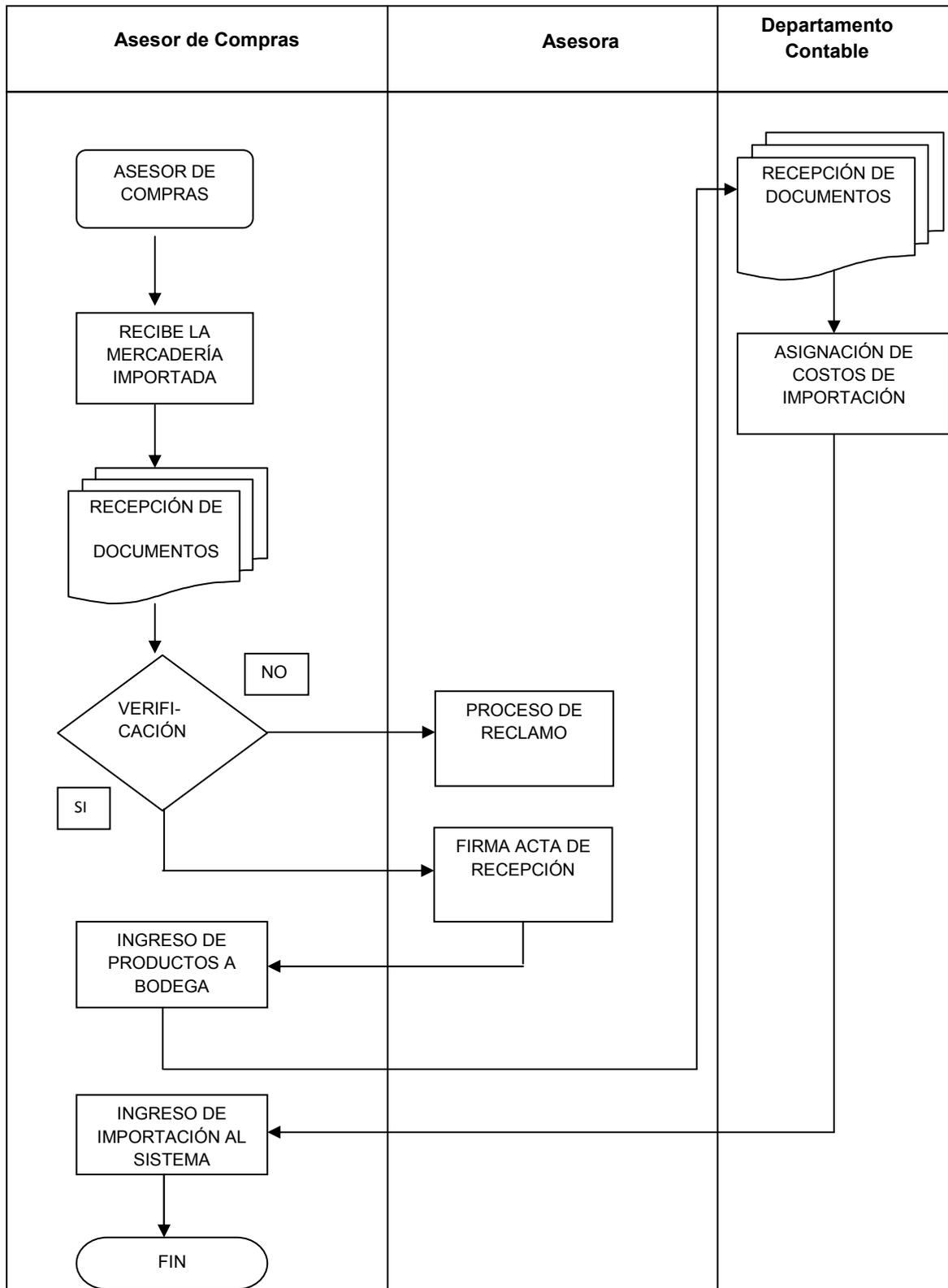
- ✓ Al recibir un envío, en primer lugar el asesor de compras le someterá a verificación, para comprobar si está en orden y en buenas condiciones, si el recipiente está dañado o no se recibió el número de paquetes requeridos.
- ✓ En presencia de la aseguradora se debe hacer la salvedad correspondiente inmediatamente de ocurrido algún percance con la mercadería, y no se podrá dar recibo de conformidad por los productos que están por ser ingresados, y de esta manera se podría exigir cualquier reclamo resultante sobre esta importación.
- ✓ Siguiendo con este proceso si el resultado de la apertura de las cajas es positivo, se procede a firmar el acta positiva de recepción conjuntamente con la persona delegada de la aseguradora.

- ✓ Inmediatamente se procede a ingresar a las diferentes estanterías de acuerdo a lo manifestado en párrafos anteriores, con productos de alta rotación en primer lugar y seguido con el stock de baja rotación, cabe explicar que esto se lo realiza de acuerdo a la estantería correspondiente a cada línea de producto que importa Nexsys del Ecuador.
- ✓ Una vez finalizado el proceso de almacenamiento en la Bodega principal de Nexsys del Ecuador, el encargado de esta área pasa los documentos que vinieron adjuntos a la importación al departamento contable, sumándolos además la factura del agente afianzado, transporte interno, transporte externo, almacenaje, seguros y los documentos de aduana, tales como: Declaración Aduanera Única (DUI) y Declaración Aduanera de Valor.
- ✓ El departamento contable es el encargado de realizar la asignación de costos de importación a cada uno de los productos ingresados, tomando en cuenta los diferentes aranceles que fueron aplicados en la declaración aduanera. Estas liquidaciones internas se las realiza en un lapso no mayor a un día laborable.
- ✓ Con las liquidaciones terminadas, el departamento contable transfiere estos documentos a la persona encargada del almacenamiento de los productos, la misma que ingresa en el sistema los datos recibidos.

Con este ingreso finaliza el proceso de almacenamiento de productos, y de esta manera se procede con la venta y facturación.

Gráfico N 4.4

Flujograma de procesos de almacenamiento de Nexsys del Ecuador.



Fuente: Nexsys del Ecuador
 Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA 4.4
CONSOLIDACION DE COSTOS DE RECURSO HUMANO MENSUALES

El recurso humano de la empresa desarrolla las actividades en tres gerencias de las cuales el requerimiento del perfil profesional es con estudios en finanzas y areas afines y sistemas

GLOBAL			
Recurso	Valor USD \$	15%	85%
		Hardware	Licencias
Recepción	250,00	37,50	212,50
Ventas	700,00	105,00	595,00
Jefe financiero	750,00	112,50	637,50
Comercio exterior	700,00	105,00	595,00
Crédito y cartera	600,00	90,00	510,00
Comercio exterior	700,00	105,00	595,00
Mensajería	290,00	43,50	246,50
Contabilidad	900,00	135,00	765,00
Jefe financiero	750,00	112,50	637,50
Gerencia general	3.500,00	525,00	2.975,00
Contabilidad	900,00	135,00	765,00
	10.040,00	1.506,00	8.534,00

Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

El presente cuadro nos indica los costos relacionados con el recurso humano que interviene en los procesos llevados a cabo en las operaciones del negocio hasta llegar a la venta tanto de Hardware y Software.

A continuación se muestra un ejemplo donde se observa el comportamiento en el proceso de importación. A través de un ejemplo se puede observar como intervienen los costos en cada uno de los procesos y llegar a determinar en cada una de las líneas, de acuerdo a los procedimientos señalados anteriormente, y describiendo de forma detallada cada uno de los pasos.

TABLA 4.5 LISTA DE PEDIDO

Exportador Nexsys Internacional I.C.
1920 E Hallandale Blvd, FI 33009
Tel. (954)457-6733
Ctc:
Marilyn Gryuntuch / Gilbert Chalem

Enviado a: Nexsys del Ecuador

Juan Ramirez 35-20 y German Aleman
Quito, Ecuador
Tel: 593 2 397 9200
Ctc: Jorge Bonilla

Fecha: 07/12/2010

Ref: EC-1090 MP 696

Lista de Pedido

Cantidad	Producto	Marca	Almacén	P.O. Número	SKU	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
12	HARDWARE	WACOM	75227	EPC-00014202	CTL460	6, BAMBOO, PEN ONLY	47,17	566,04
18	HARDWARE	WACOM	75231	EPC-00014202	CTH460	6, BAMBOO, SMALL, PEN & TOUCH	72,47	1304,46
101	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	FQC-00750	WIN PRO 7 32-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,1	515,1
50	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	FQC-00785	WIN PRO 7 34-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,57	278,5
101	SOFTWARE	MODUSLINK	73574	EPC-00014223	S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	247,45
20	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	P73-04005	WINDOWS SVR S TD 2008 32BIT/X64 SPA 1 PK	14,24	284,8
101	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	247,45
125	SOFTWARE	MODUSLINK	75004	EPC-00014354	SQA-01542	OFFICE SB 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP ORT	2,45	306,25
15	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	12780041	SYMC ENDPRONT PROTECTION 11.0 SL/IE CD MEDIA KIT	2,64	39,6
5	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20052629	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 SERVER WIN ML CD MEDIA	2,24	11,2
5	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20052612	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 DESKTOP WIN ML CD MEDIA	7,06	35,3
15	SOFTWARE	SYMANTEC	73244	EPC-00013874	20023128	SYMC PROTECTION SUITE ENTERPRISE EDITION 3.0 SL CD MEDIA	5,98	89,7
1	SOFTWARE	AUTODESK	74718	EPC-00014199	710B1-05A23B-1001	AAUTO 2010 EN DVD NFR NW	4,06	4,06
2	SOFTWARE	AUTODESK	74718	EPC-00014199	712B1-05A11B-1001	EMS 2010 EN EDU NW DV	46,5	93
2	SOFTWARE	AUTODESK	75511	EPC-00014288	651B1-05A221-10MG	ALSDES 2010 EN DVD	5	10
2	SOFTWARE	AUTODESK	75511	EPC-00014288	262B1-05A111-1001	SHCASE 2010 EN DVD	1,5	3
UNIDADES TOTAL	575							4035,91

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA 4.6
CÁLCULO DEL COSTOS DE LA IMPORTACIÓN Nº 696

Costo del Flete (\$):	644,96
Air Freight	233,75
Pick Up Moduslink	70,00
Pick Up Wacom	85,86
Pick Up Autodesk	34,94
Pick Up Symantec	50,73
Fumicated Pallets	39,68
Airport Delivery	40,00
In & Out –A	25,00
Forwarding fees – Aéreo	65,00
Costo del Seguro (\$):	268,36
Póliza 1 Global:	29,64
Prima	25,00
Superintendencia de Bancos 3.5%	0,88
Derechos – Emisión 1.8%	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,13
12% IVA	3,18
Póliza 2 Symantec:	29,64
Prima	25,00
Superintendencia de Bancos 3.5%	0,88
Derechos – Emisión	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,13
12% IVA	3,18
Póliza 3 Moduslink:	209,08
Prima	179,06
Superintendencia de Bancos 3.5%	6,27
Derechos – Emisión 1.8%	0,45
Seguro Campesino 0.50%	0,90
12% IVA	22,40
Costo del Afianzado (\$):	112,00
Honorarios	100,00
12% IVA	12,00

Costo del Almacenaje (\$):	35,06
Almacenaje	31,30
12% IVA	3,76
Costo del Transporte (\$):	40,00
Costos Varios (\$):	6,60
Liquidación de Aduana (\$):	1.532,07
Aranceles	534,47
Multas	26,28
Fodinfra	21,49
Salvaguarda	323,45
12% IVA	621,38
Corpei	5,00

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

De acuerdo a la tabla 4.6, se puede observar cada uno de los costos que intervienen en los procesos de la importación, y serán prorrateados de acuerdo al producto a importar.

TABLA 4.7
CUADRO DE ASIGNACIÓN DE COSTOS POR LÍNEA IMPORTACIÓN N° 696

PRODUCTOS	FOB	FLETE	SEGURO	CIF	ARANCEL	FODINFA	SALVAGUARDA	MULTA	BASE IVA	IVA 12%	CORPEI	TOTAL
WACOM	1.870,50	108,23	11,57	1990,3		9,95	0	12,17	2000,25	240,03	2,31	264,46
MODUSLINK	1.879,55	108,75	11,63	1999,93	457,35	10	267,92	12,23	2735,2	328,224	2,33	1078,054
SYMANTEC	175,80	10,17	1,09	187,06	46,76	0,94	33,67	1,14	268,43	32,2116	0,22	114,9416
AUTODESK	114,12	6,60	0,71	121,43	30,36	0,61	21,86	0,74	174,26	20,9112	0,14	74,6212
	4.039,97	233,75	25,00	4.298,72	534,47	21,49	323,45	26,28	5.178,14	621,38	5,00	1.532,08
PRODUCTOS	FOB	AFIANZADO	TRANSPORTE	GASTOS	BODEGAJE	COLONIAL	COLONIAL LIC.	FLETE TRANSP.	OTROS GASTOS FLETES Y TRANSP.	PICKUPS	TOTAL	
WACOM	1.870,50	51,97	18,54	3,06	16,25	13,74	0	108,33	78,64	85,86	272,83	
MODUSLINK	1.879,55	52,16	18,63	3,07	16,33	13,8	209,08	108,86	79,02	70	257,88	
SYMANTEC	175,80	4,88	1,74	0,29	1,53	1,29	29,64	10,18	7,39	50,73	68,3	
AUTODESK	114,12	3,05	1,09	0,18	0,96	0,81		6,37	4,63	34,94	45,94	
	4.039,97	112,06	40,00	6,60	35,07	21,49	238,72	233,74	169,68	241,53	644,95	

Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

LIQUIDACIÓN DE COSTOS POR PRODUCTO DE LA IMPORTACIÓN 696

A continuación se procede a realizar la liquidación de la importación, destacando los costos que intervienen para cada producto.

En la presente liquidación se toma en cuenta el valor de la factura, el DAU, los seguros, el flete, el costo de bodegaje y demás gastos que intervienen en el proceso.

TABLA 4.8
LIQUIDACIÓN DE COSTOS WACOM IMPORTACIÓN N° 696

LIQUIDACION IMPORTACION N° 696					LLEGÓ EN DICIEMBRE 2010						
PROVEEDOR WACOM					LOCAL=L, NO LOCAL= A A						
CONDICIONES DE PAGO 60 DIAS					1						
FACTURAS VARIAS					Factor Importación 1,2096						
FECHA B7L 07 DIC 2010					IVA 12%						
COSTOS IMPORTACION					IVA DESCONTABLE VALOR IVA						
Valor factura 1870,5					Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178 51,91 5,56						
Flete importación 272,84					Bodegaje 16,25 1,74						
Liquidación Aduana 262,15					Retiro guía y flete 0 0						
Seguro Verificación 13,74					Verificación 0 0						
Retiro guía y flete					Seguro 13,74 1,47						
Multa					Liquidación Aduana 2000,25 240,03						
Corpei 2,31					Collect Fee + Guía Aérea 0 0						
Bodegaje 16,25											
Flete aduana 18,54											
Gastos varios trámites 3,06											
Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178 51,91											
Total 2511,3											
Valor IVA -248,81											
Total antes de IVA 2262,49					Total IVA 248,8						
CÓDIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FOB UNITARIO	CANTIDAD	FOB TOTAL	PRORRATEO FLETE	COSTO Y FLETE	PRORRATEO FACTURAS	GASTOS DE NACIONALIZACION	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO	
CTL460	6, BAMBOO, PEN ONLY	47,17	12	566,04	82,57	648,61	30,26%	36,06	684,67	57,06	
CTH 460	6, BAMBOO, SMALL, PEN&TOUCH	72,47	18	1.304,46	190,27	1.494,73	69,74%	83,10	1.577,83	87,66	
			30	1870,5	272,84	2143,34	100,00%	119,16	2262,5		
Elaborador por Jorge Bonilla					Revisado por Daniel Navarro						

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA 4.9
LIQUIDACIÓN DE COSTOS MODUSLINK IMPORTACIÓN N° 696

Liquidación de Costos Moduslink:

LIQUIDACION IMPORTACION N° 696 PROVEEDOR MODUSLINK					LLEGÓ EN DICIEMBRE 2010 LOCAL=L, NO LOCAL= A <input type="text" value="A"/>					
CONDICIONES DE PAGO 60 DIAS FACTURAS VARIAS FECHA B7L 07 DIC 2010 COSTOS IMPORTACION					Factor Importación 1,6861 IVA 12%					
					IVA DESCONTABLE		VALOR		IVA	
Valor factura				1.879,55	Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178		52,16		5,59	
Flete importación				257,88	Bodegaje		16,33		1,75	
Liquidación Aduana				1.075,71	Retiro guía y flete		0		-	
Seguro				222,88	Verificación		0		-	
Verificación					Seguro		222,88		23,88	
Retiro guía y flete					Liquidación Aduana		2735,2		328,22	
Multa					Collect Fee + Guía Aérea		0		0	
Corpei				2,33						
Bodegaje				16,33						
Flete aduana				18,63						
Gastos varios trámites				3,07						
Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178				52,16						
Total				3.528,54						
Valor IVA				- 359,44						
Total antes de IVA				3.169,10	Total IVA				359,44	
CÓDIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FOB UNIT.	CANTIDAD	FOB TOTAL	PRORRATEO FLETE	COSTO Y FLETE	PRORRATEO FACTURAS	GASTOS DE NACIONALIZACION	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
FQC-00750	WIN PRO 7 32-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,1	101	515,10	70,67	585,77	27,41%	282,73	868,50	8,60
FQC-00785	WIN PRO 7 34-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,57	50	278,50	38,21	316,71	14,82%	152,87	469,58	9,39
S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	101	247,45	33,95	281,40	13,17%	135,82	417,22	4,13
P73-04005	WINDOWS SVR S TD 2008 32BIT/X64 SPA 1 PK	14,24	20	284,80	39,08	323,88	15,15%	156,32	480,20	24,01
S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	101	247,45	33,95	281,40	13,17%	135,82	417,22	4,13
SQA-01542	OFFICE SB 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP ORT	2,45	125	306,25	42,02	348,27	16,29%	168,1	516,37	4,13
			498	1879,55	257,88	2137,43	100%	1031,66	3169,09	
	Elaborador por Jorge Bonilla									
										Revisado por Daniel Navarro

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA 4.10
LIQUIDACIÓN DE COSTOS SYMANTEC IMPORTACIÓN N° 696

LIQUIDACION IMPORTACION N° 696 PROVEEDOR SYMANTEC					LLEGÓ EN DICIEMBRE 2010 LOCAL=L, NO LOCAL= A					
CONDICIONES DE PAGO 60 DIAS FACTURAS VARIAS FECHA B7L 07 DIC 2010					Factor Importación 2,0603 IVA 12%					
COSTOS IMPORTACION					IVA DESCONTABLE VALOR IVA					
Valor factura				175,80	Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178			4,88	0,52	
Flete importación				68,30	Bodegaje			1,53	0,16	
Liquidación Aduana				114,72	Retiro guía y flete			0	-	
Seguro				30,93	Verificación			0	-	
Verificación					Seguro			30,93	3,31	
Retiro guía y flete					Liquidación Aduana			268,43	32,21	
Multa					Collect Fee + Guía Aérea			0	0	
Corpei				0,22						
Bodegaje				1,53						
Flete aduana				1,74						
Gastos varios trámites				0,29						
Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178				4,88						
Total				398,41						
Valor IVA				-						
Total antes de IVA				362,21	Total IVA				36,20	
CÓDIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FOB UNITARIO	CANTIDAD	FOB TOTAL	PRORRATEO FLETE	COSTO Y FLETE	PRORRATEO FACTURAS	G. DE NACIONAL.	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
12780041	SYMC ENDRONT PROTECTION 11.0 SL/IE CD MEDIA KIT	2,64	15	39,60	15,38	54,98	22,53%	26,6	81,58	5,44
20052629	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 SERVER WIN ML CD MEDIA	2,24	5	11,20	4,35	15,55	6,37%	7,52	23,07	4,61
20052612	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 DESKTOP WIN ML CD MEDIA	7,06	5	35,30	13,71	49,01	20,08%	23,71	72,72	14,54
20023128	SYMC PROTECTION SUITE ENTERPRISE EDITION 3.0 SL CD MEDIA	5,98	15	89,70	34,85	124,55	51,02%	60,26	184,81	12,32
			40	175,8	68,29	244,09	100%	118,09	362,18	
Elaborador por Jorge Bonilla					Revisado por Daniel Navarro					

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

**TABLA 4.11
LIQUIDACIÓN DE COSTOS AUTODESK IMPORTACIÓN N° 696**

LIQUIDACION IMPORTACION N° 696		LLEGÓ EN DICIEMBRE 2010		
PROVEEDOR AUTODESK		LOCAL=L, NO LOCAL= A	A	
CONDICIONES DE PAGO 60 DIAS		1		
FACTURAS VARIAS		Factor Importación	1,9561	
FECHA B7L 07 DIC 2010		IVA	12%	
COSTOS IMPORTACION		IVA DESCONTABLE	VALOR	IVA
Valor factura	110,06	Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178	3,05	0,33
Flete importación	45,94	Bodegaje	0,96	0,10
Liquidación Aduana	74,94	Retiro guía y flete	0	-
Seguro	0,81	Verificación	0	-
Verificación		Seguro	0,81	0,09
Retiro guía y flete		Liquidación Aduana	174,25	20,91
Multa		Collect Fee + Guía Aérea	0	0
Corpei	0,14			
Bodegaje	0,96			
Flete aduana	1,09			
Gastos varios trámites	0,18			
Honorarios Retiro Mario Ponce fc. 4178	3,05			
Total	237,17			
Valor IVA	-			
Total antes de IVA	215,74	Total IVA		21,43

CÓDIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FOB UNITARIO	CANTIDAD	FOB TOTAL	PRORRATEO FLETE	COSTO Y FLETE	PRORRATEO FACTURAS	GASTOS DE NACIONALIZACION	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
710B1-05A23B-1001	AAUTO 2010 EN DVD NFR NW	4,06	1	4,06	1,69	5,75	3,69%	2,19	7,94	7,94
712B1-05A11B-1001	EMS 2010 EN EDU NW DV	46,5	2	93,00	38,82	131,82	84,50%	50,09	181,91	90,96
651B1-05A221-10MG	ALSDES 2010 EN DVD	5	2	10,00	4,17	14,17	9,09%	5,39	19,56	9,78
262B1-05A111-1001	SHCASE 2010 EN DVD	1,5	2	3,00	1,25	4,25	2,73%	1,62	5,87	2,94
				7	110,06	45,93	155,99	100%	59,29	215,28
Elaborador por Jorge Bonilla						Revisado por Daniel Navarro				

Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA N° 4.12
CUADRO RESUMEN DE COSTO DEL PRODUCTO PUESTO EN ECUADOR VS EL PVP AL PÚBLICO

CÓDIGO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	FOB UNITARIO	CANTIDAD	FOB TOTAL	PRORR ATEO FLETE	COSTO Y FLETE	PRORRATE O FACTURAS	GASTOS NACIONALIZACION	COSTO TOTAL	COSTO UNIT.	UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
WACOM												
CTL460	6, BAMBOO, PEN ONLY	47,17	12	566,04	82,57	648,61	30,26%	36,06	684,67	57,06	20%	68,47
CTH 460	6, BAMBOO, SMALL, PEN&TOUCH	72,47	18	1.304,46	190,27	1.494,73	69,74%	83,10	1.577,83	87,66	20%	105,19
			30	1870,5	272,84	2143,34	1	119,16	2262,5			
MODUSLINK												
FQC-00750	WIN PRO 7 32-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,1	101	515,10	70,67	585,77	27,41%	282,73	868,50	8,60	5%	9,03
FQC-00785	WIN PRO 7 34-BIT SPANISH 1 PK DSP OEI DVD	5,57	50	278,50	38,21	316,71	14,82%	152,87	469,58	9,39	5%	9,86
S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	101	247,45	33,95	281,40	13,17%	135,82	417,22	4,13	5%	4,34
P73-04005	WINDOWS SVR S TD 2008 32BIT/X64 SPA 1 PK	14,24	20	284,80	39,08	323,88	15,15%	156,32	480,20	24,01	5%	25,21
S55-02282	OFFICE BASIC 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP	2,45	101	247,45	33,95	281,40	13,17%	135,82	417,22	4,13	5%	4,34
SQA-01542	OFFICE SB 2007 WIN 32 SPANISH 1PK DSP ORT	2,45	125	306,25	42,02	348,27	16,29%	168,1	516,37	4,13	5%	4,34
			498	1.879,55	257,88	2137,43	1,0001	1031,66	3169,09			
SYMANTEC												
12780041	SYMC ENDPRONT PROTECTION 11.0 SL/IE CD MEDIA KIT	2,64	15	39,60	15,38	54,98	22,53%	26,60	81,58	5,44	30%	7,07
20052629	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 SERVER WIN ML CD MEDIA	2,24	5	11,20	4,35	15,55	6,37%	7,52	23,07	4,61	30%	6,00
20052612	SYMC BACKUP EXEC SYSTEM RECOVERY 2010 DESKTOP WIN ML CD MEDIA	7,06	5	35,30	13,71	49,01	20,08%	23,71	72,72	14,54	30%	18,91
20023128	SYMC PROTECTION SUITE ENTERPRISE EDITION 3.0 SL CD MEDIA	5,98	15	89,70	34,85	124,55	51,02%	60,26	184,81	12,32	30%	16,02
			40	175,80	68,29	244,09	1	118,09	362,18			
AUTODESK												
710B1-05A23B-1001	AAUTO 2010 EN DVD NFR NW	4,06	1	4,06	1,69	5,75	3,69%	2,19	7,94	7,94	30%	10,32
712B1-05A11B-1001	EMS 2010 EN EDU NW DV	46,5	2	93,00	38,82	131,82	84,50%	50,09	181,91	90,96	30%	118,24
651B1-05A221-10MG	ALSDS 2010 EN DVD	5	2	10,00	4,17	14,17	9,09%	5,39	19,56	9,78	30%	12,71
262B1-05A111-1001	SHCASE 2010 EN DVD	1,5	2	3	1,25	4,25	0,0273	1,62	5,87	2,935	30%	3,82
			7	110,06	45,93	155,99	1,0001	59,29	215,28			
	Elaborador por Jorge Bonilla						Revisado por Daniel Navarro					

Fuente: Nexsys del Ecuador
 Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

TABLA N° 4.13
ANALISIS DE LAS UTILIDADES EN CADA UNA DE LAS LÍNEAS DE
NEGOCIOS

RPOVEEDOR	% UTILIDAD
MICROSOFT	3-6
ORACLE	10-15
IBM	8-12
AUTODESK	30
SYMANTEC	30
ADOBE	22
COMPUTER ASSOCIATES	15
MACAFEE	15
WACOM	20
COREL	25
MODUSLINK	3-6

Fuente: Nexsys del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Cada uno de los grandes proveedores tiene sus propias leyes y parámetros para desarrollar la venta de cada producto, el mismo que es manejado de acuerdo a la cantidad y a la cobertura.

Nexsys del Ecuador al pertenecer a un mercado tecnológico, tiene una gran competencia, conformada por los principales mayoristas y adicionalmente los mismos proveedores.

Para mantenerse en el mercado existen políticas muy rígidas impuestas por los proveedores, que se debe cumplir con el margen establecido.

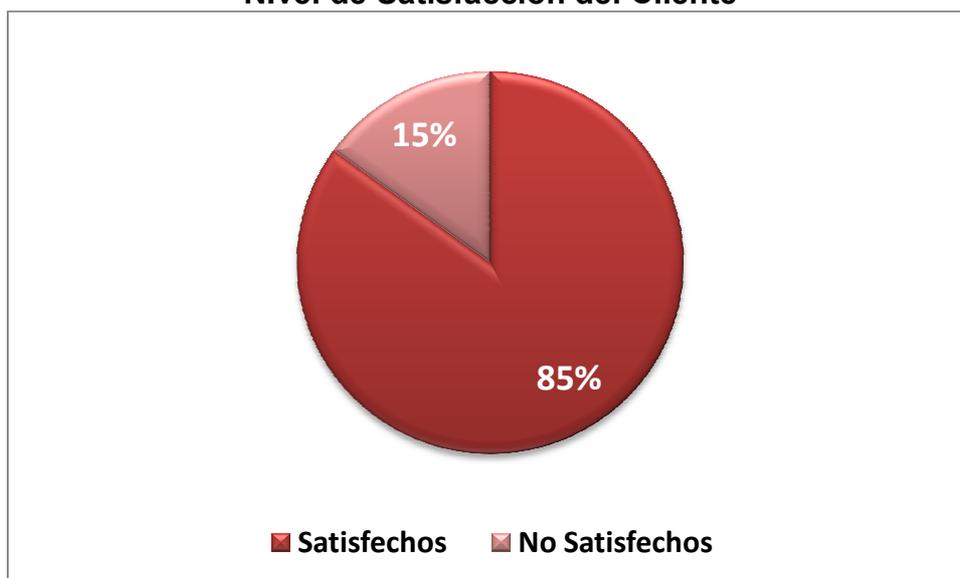
Nexsys del Ecuador al ser una empresa de valor agregado (capacitación constante, financiamiento, apoyo en eventos), tiene estrategias para llegar hacia los distribuidores y canales constituyéndose en el segundo mayorista en ventas en el Ecuador y manteniendo la fidelidad de cada uno de los clientes, siendo compensados con incentivos como: capacitaciones, auspicio en eventos, acompañamiento en los cierres de negocios y un financiamiento que

depende de la capacidad del canal o distribuidor. Cuando el canal no tiene la capacidad para financiar al cliente final, Nexsys financia el negocio y el canal recibe una comisión que es pactada en el momento de la negociación.

Cabe señalar que en el año 2010 las ventas se concentraron en un gran porcentaje en el sector público. De las ventas totales existe un riesgo, debido a que un gran parte de las ventas están concentradas en pocos canales. Como estrategia para el año 2011 es la diversificación de ventas.

Nivel de satisfacción del Cliente

Gráfico N° 4.5
Nivel de Satisfacción del Cliente



Fuente: Nexsys del Ecuador
Elaborado por: Alexandra Caibe Barrionuevo

Nexsys del Ecuador tiene problemas en el cumplimiento de los procesos establecidos en el departamento de operaciones lo cual está causando inconvenientes en la entregas al cliente, y causa molestias por lo que la calificación sobre el nivel de satisfacción se encuentra en el 85%, y Nexsys debe llegar al 100% para mantener la fidelidad de los mismos.

CAPITULO V

5. MODELO DE MAXIMIZACION DE UTILIDADES DE NEXSYS DEL ECUADOR

Nexsys del Ecuador se encuentra en un constante crecimiento, basado en un buen manejo administrativo, a pesar de eso la Empresa debe analizar las principales variables que influyen en el giro del negocio y plantear estrategias que le permitan actuar con proactividad como clave ante el mercado y mantenerse en alerta frente al cambio y frente a amenazas, coordinando con sus diferentes áreas que le proporcionen a toda la organización un sentido de unidad, para encauzar los esfuerzos correctamente en la que permitan obtener criterios unificados, de esta manera actuar en una posición dominante ante el mercado, considerando como un punto principal una buena administración como ventaja competitiva, analizando la situación y tendencias de la empresa

Estrategia es la forma o el camino que la empresa sigue para adaptarse a un contexto y lograr los objetivos, considerándolo como un lazo entre las actividades de la empresa y las relaciones producto mercado de tal forma que definan la esencial naturaleza de los negocios que la mantiene y los que se está planificando para el futuro, siendo diferentes a través de actividades de valor agregado para lograr una mezcla de valor única, y adaptarse a las diferentes necesidades y oportunidades que el mercado presenta.

Se destacan tareas muy importantes, entre las principales se puede señalar la diversificación, encontrar sinergias estratégicas del negocio, identificar las prioridades de inversión, para implementar a mediano y corto plazo.

5.1. Diversificación de ventas basado en canales de distribución

Actualmente Nexsys del Ecuador en cada una de sus líneas de negocio tiene concentrado un 40% de las ventas en dos canales, lo que representa un riesgo muy alto y la diferencia de ventas en varios canales.

Estrategia propuesta

Nexsys del Ecuador al tener una gran participación en el mercado debe enfocarse a rescatar canales que no han sido atendidos de una manera correcta, tal vez por su tamaño no se les ha dado un mayor grado de atención. Desarrollar un canal por más pequeño que pueda ser, es muy beneficioso para atender los requerimientos del mercado y de esta manera disminuir el riesgo ya que al desaparecer uno de los dos canales de distribución en donde se encuentra concentradas la mayor parte de las ventas podrían ocasionar grandes pérdidas económicas, y perder la cobertura de un mercado tan competitivo.

La diversificación de las ventas ayudaría a que la empresa tenga mayor reconocimiento a nivel nacional, con un enfoque de fidelidad a través de valor agregado (apoyo constante al canal) generando una imagen en el cliente.

5.2. Alcanzar un mercado más amplio a nivel nacional basado en clientes finales

Nexsys del Ecuador en la actualidad tiene el 5% de las ventas concentradas en clientes finales, a nivel nacional siendo un porcentaje bajo, esto es por falta de conocimiento de las empresas, siendo una falencia la no publicación en medios de comunicación masiva.

Estrategia propuesta

Para llegar hacia clientes finales Nexsys del Ecuador cuenta con un área de Licences Compliance, que está encargada del monitoreo de las pequeñas, medianas y grandes empresas en el país. Se debe aprovechar este recurso, y cuando ya se detectan oportunidades realizar la visita correspondiente por parte de cada una de las gerencias de negocios e identificar las necesidades de acuerdo a los requerimientos del cliente y ampliar el mercado dando un tratamiento más eficiente.

Realizar un monitoreo continuo de la situación de las empresas en el país, y de acuerdo a la ubicación geográfica enfocarse en las necesidades de la industria.

Posicionar la marca en el mercado es de suma importancia, al ser uno de los mayoristas reconocidos en Ecuador y a nivel de Latinoamérica, se debe poner un mayor énfasis en llegar a que la marca en el país tenga un gran reconocimiento utilizando los diferentes medios de comunicación masiva para conseguir los objetivos planteados. Con una campaña publicitaria que incentive a las personas y empresas a tener más conciencia en el uso de Software.

5.3. Incrementar las ventas con una rentabilidad competitiva en el mercado

En cada una de las líneas cada gerente de producto está en la capacidad de cerrar las ventas en cada oportunidad que se presente.

El personal de la empresa en ocasiones cuando aparece la competencia y se tiene una oportunidad de negocio, la principal causa es que no se debe buscar un cierre bajándose de precio, y llegando a obtener un límite en la rentabilidad.

Nexsys del Ecuador debe aprovechar la Escuela de Negocios que le permite capacitar a los canales para que tengan éxito en la línea de negocios que se están especializando.

En la escuela de negocios se debe capacitar al cliente tanto en la parte financiera, administrativa como técnica para desarrollar capacidades que le permitan competir y mantenerse en el mercado.

Al especializarse en cada una de las líneas, el cliente por más pequeño que fuera, demostrará un crecimiento ya que desarrolla las habilidades.

5.4. Establecer procesos en el nivel operativo para agilizar las actividades propias del negocio

Nexsys al contar con procesos establecidos verbalmente, es más complejo el cumplimiento de los mismos, y causa demoras y pérdida de tiempos para cumplir con las actividades que desempeña cada persona para llegar a

satisfacer las necesidades de los demás departamentos que se concentran en el nivel operativo.

El personal que labora en el departamento financiero operativo, presenta problemas por falta de comunicación y trabajo en equipo, motivo por el cual sus funciones no cumplen con los requerimientos de la empresa.

Como principal sugerencia se debe establecer un manual, en el que se detallen todas las funciones que se deben desarrollar por cargos para evitar la pérdida de tiempo y recursos, que ocasionan pérdidas económicas, que afectan directamente al giro del negocio.

Adicional a los manuales de funciones, se debe evaluar al personal cada cierto tiempo para observar y dar recomendaciones cuando el empleado lo requiera, las evaluaciones deben ser realizadas en base a los objetivos de cada puesto.

Recomiendo difundir el presente manual de funciones a los empleados del departamento operativo-financiero.

Manual de funciones para el departamento financiero

1. Recepción de facturas y elaboración de retenciones

Responsable: Analista contable de recursos financieros

Objetivos:

Revisar las facturas que cumplan con los requisitos establecidos por el SRI

- ✓ Recibir las facturas y revisar si tienen una aprobación
- ✓ Revisar que las facturas cumplan con los requisitos del SRI
- ✓ Elaborar las retenciones respectivas en base a la normativa vigente

- ✓ Entregar al consultor contable para su registro.

2. Registro de facturas en el sistema

Responsable: Consultor Contable

Objetivos:

Realizar el registro de las facturas de compras, luego que hayan sido verificadas por el área de mercadeo y revisadas por el analista de recursos financieros.

- ✓ Revisar que la factura y los productos hayan sido revisados por parte del departamento de logística
- ✓ Revisar que la retención esté elaborada de acuerdo a la normatividad vigente
- ✓ Realizar el registro en el sistema contable
- ✓ Generar la solicitud de pago

3. Pago a proveedores

Responsable: Consultor Contable

Objetivos:

Realizar los pagos a proveedores en forma oportuna

- ✓ Ver la disponibilidad de recursos financieros
- ✓ Revisar los estados de cuenta de los proveedores nacionales
- ✓ Realizar el registro del pago (Cheque)

Analista Contable de Recursos Financieros

- ✓ Recibir los cheques
- ✓ Realizar las llamadas a proveedores
- ✓ Entregar los días martes y jueves de 15:00 a 17:00
- ✓ Entregar retenciones
- ✓ Entregar con el recibido al Analista de Impuestos y Archivo

4. Conciliación bancaria

Responsable: Analista contable de recursos financieros

Objetivos:

Generar información real sobre movimientos que se den en la cuenta bancaria.

- ✓ Recibir Estados de Cuenta emitidos por la institución Bancaria.
- ✓ Generar la información del sistema contable
- ✓ Comparar la información
- ✓ Realizar los registros de notas de débito, crédito, depósitos.
- ✓ Realizar la conciliación

5. Pago de impuestos al SRI

Responsable: Analista Contable de Impuestos

Objetivos:

Realizar el pago de los impuestos respectivos al SRI, de manera eficiente y oportuna

- ✓ Revisar la información del sistema contable
- ✓ Realizar la conciliación de saldos entre los documentos físicos y la información del sistema.

- ✓ Generar la solicitud de pago
- ✓ Realizar transferencia
- ✓ Realizar el registro en el sistema contable.

6. Activos fijos

Responsable: Analista Contable de Recursos Financieros

Objetivos:

Realizar el registro, depreciación, amortización y control de los activos Fijos de la empresa.

- ✓ Realizar el registro de compra de activos fijos en el sistema contable
- ✓ Realizar la depreciación, amortización mensual de acuerdo a las NIIF
- ✓ Realizar un control respectivo sobre el mantenimiento de los activos fijos.
- ✓ Realizar una conciliación entre el módulo de activos fijos y contabilidad

7. Ingreso de recaudaciones a caja

Responsable: Analista de facturación y crédito

Objetivos:

Realizar la contabilización de los cobros de los clientes (CANALES)

- ✓ Recepción del pago del Canal
- ✓ Envío a depósito en la respectiva cuenta bancaria
- ✓ Registro en el libro bancos
- ✓ Registro del pago del cliente en el sistema contable
- ✓ Conciliación de saldos del canal

8. Registro de caja chica

Responsable: Consultor Contable

Objetivos:

Realizar la contabilización del manejo de fondo de caja chica

- ✓ Recepción de fondo de caja chica
- ✓ Justificación con documentos
- ✓ Registro en el sistema contable
- ✓ Solicitud de reposición de fondo de caja chica

9. Recuperación de cartera

Responsable

Analista de facturación y crédito

Objetivos:

Mantener el flujo establecido de acuerdo al presupuesto

- ✓ Revisar el reporte de cartera
- ✓ Seleccionar las cuentas con mayor vencimiento
- ✓ Realizar la llamada al cliente
- ✓ Concretar una fecha de cobro
- ✓ Monitorear las cuentas de los clientes que mantienen una línea de crédito

La aplicación del presente manual, permitirá que cada empleado del área tenga un pleno conocimiento de las funciones que debe realizar, y a través de la

medición y evaluación de los objetivos encargados, se tomará decisiones para que puedan ser reconocidos y el empleado se sienta motivado y pueda desarrollar un trabajo de calidad y profesionalismo.

IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE NEXSYS

Estrategia	Ingresos%	Costo de ventas %
Distribución de las ventas basado en canales de distribución	8%	4%
Alcanzar un mercado más amplio a nivel nacional basado en clientes finales	20%	12%
Incrementar las ventas con una rentabilidad competitiva en el mercado	14%	
Establecer procesos en el nivel operativo para agilizar las actividades propias del negocio	3%	
	11%	8%

A través de la implementación de las estrategias mencionadas anteriormente se pretende un incremento del 11% en los ingresos y del 8% en los costos. Las cuentas de gastos tendrán una variación en la parte de sueldos y salarios y las demás cuentas se mantendrán ya que se utilizarán los mismos recursos disponibles en la empresa, tanto el recurso humano y recurso tecnológico.

IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

NEXSYS DEL ECUADOR ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2010		AÑO 2011	VARIACION%
INGRESOS OPERACIONALES	23.405.598,94	26.080.201,04	11%
VENTAS LOCALES	24.516.556,87	27.213.378,13	
DEVOLUCIONES EN VENTAS	1.110.957,93	1.133.177,08	
INGRESOS NO OPERACIONES	91.318,63	93.145,00	2%
INTERESES	91.318,63	93.145,00	
TOTAL INGRESOS	23.496.917,57	26.173.346,04	11%
COSTOS	19.374.927,38	20.924.921,57	8%
SOFTWARE	19.671.234,23	21.244.932,97	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	296.306,85	320.011,40	
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	608.447,54	651.777,88	7%
SUELDOS Y SALARIOS	130.360,96	144.700,66	
HONORARIOS	78.202,60	86.804,89	
IMPUESTOS	11.780,60	13.076,45	
ARRIENDOS	15.948,53	15.948,53	
SEGUROS	36.151,15	40.127,77	
SERVICIOS	38.234,60	38.234,60	
GASTOS LEGALES	11.582,97	12.857,10	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	25.984,16	25.984,16	
GASTOS DE VIAJE	13.833,62	15.355,32	
PROVISIONES INCOBRABLES	97.998,88	97.998,88	
DEPRECIACIONES	36.369,05	36.369,05	
GASTOS VARIOS	112.000,41	124.320,46	
GASTOS OPERACIONALES VENTAS	2.744.321,24	3.020.610,30	10%
SUELDOS Y SALARIOS	579.910,73	643.700,91	
HONORARIOS	832.818,55	924.428,59	
ARRIENDOS	14.884,92	14.884,92	
AFILIACIONES	1.696,80	1.696,80	
SERVICIOS	160.770,09	160.770,09	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.237,77	1.237,77	
GASTOS VARIOS	1.098.989,44	1.219.878,28	
PROVISIONES	54.012,94	54.012,94	
GASTOS NO OPERACIONALES	14.729,99	16.350,29	11%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	754.491,43	1.559.686,00	
PARTICIPACION TRABAJADORES	113.173,71	233.952,90	
IMPUESTO A LA RENTA	160.329,43	331.433,28	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	480.988,28	994.299,83	107%

Contador

Gerente General

NEXSYS DEL ECUADOR		BALANCE GENERAL			
	AÑO 2010	AÑO 2011	VARIACIÓN %		
ACTIVO	<u>8.450.959,80</u>	<u>9.062.734,03</u>	7%		
DISPONIBLE	1.051.506,47	1.146.142,05	9%		
BANCOS	1.051.506,47	1.146.142,05			
CUENTAS POR COBRAR	6.654.666,77	7.095.733,86	7%		
CLIENTES	6.304.158,04	6.745.225,14			
ANTICIPOS VARIOS	9.679,82	9.679,82			
ANTICIPO IMPUESTOS	464.498,54	464.498,54			
DEUDORES VARIOS	84.902,56	84.902,56			
PROVISIONES	- 208.572,20	- 208.572,20			
INVENTARIOS	663.771,87	736.241,59	11%		
SOFTWARE	663.771,87	736.241,59			
ACTIVOS FIJOS	80.174,08	83.775,92	4%		
EQUIPOS DE OFICINA	68.401,95	68.401,95			
EQUIPOS DE COMPUTACION	87.360,85	87.360,85			
DEPRECIACIONES	- 75.588,72	- 71.986,88			
DIFERIDOS	840,61	840,61			
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	840,61	840,61			
PASIVO	<u>7.179.172,54</u>	<u>7.277.635,24</u>	1%		
PROVEEDORES	5.196.663,98	5.215.429,71			
PROVEEDORES NACIONALES	615.327,82	634.092,49			
PROVEEDORES DEL EXTERIOR	4.581.336,16	4.581.337,22			
CUENTAS POR PAGAR	1.597.989,20	1.655.488,90	4%		
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	979.517,55	1.028.493,43			
RETENCIONES EN LA FUENTE	608.844,25	617.368,07			
OTROS GASTOS POR PAGAR	9.627,40	9.627,40			
IMPUESTOS	376.233,01	398.430,28	6%		
IMPUESTOS POR PAGAR	376.233,01	398.430,28			
BENEFICIOS SOCIALES	6.312,53	6.312,53			
OBLIGACIONES LABORALES	6.312,53	6.312,53			
OTROS PASIVOS	1.973,82	1.973,82			
ANTICIPOS	1.973,82	1.973,82			
PATRIMONIO	<u>1.403.278,72</u>	<u>1.916.590,26</u>			
CAPITAL	112.000,00	112.000,00			
CAPITAL AUTORIZADO	112.000,00	112.000,00			
RESERVAS	19.491,46	19.491,46			
RESERVAS OBLIGATORIAS	19.491,46	19.491,46			
RESULTADOS DE LOS EJERCICIOS	1.271.787,26	1.785.098,80			
UTILIDAD AÑO 2010	480.988,28	994.299,83			
UTILIDAD AÑO 2009	410.112,18	410.112,18			
UTILIDADES ANTERIORES EJERCICIOS	380.686,79	380.686,79			
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8.450.959,80	9.062.734,04			

Contador

Gerente General

Los resultados presentados en los estados financieros de Nexsys, serán posibles mientras la empresa asigne sus recursos a través de las estrategias planteadas y aproveche todas las oportunidades que se presenten en el mercado. Utilizando las herramientas adecuadas para enfrentar a la competencia desleal que actualmente atraviesa.

Los resultados se verán reflejados hasta diciembre del año 2011, planificando un determinado tiempo para que se cumpla cada uno de los objetivos y metas que se planteará para cada uno de los responsables, quienes con un trabajo unánime estarán en la capacidad de soportar todos los retos que se les presente.

Nexsys debe realizar una planificación para cada una de las líneas de negocios, con los gerentes de producto quienes son los encargados de detectar oportunidades de negocios, haciendo énfasis en las estrategias planteadas y contando con el apoyo del equipo de Licences Compliance que cuenta con especialistas para cada producto.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- ✓ Nexsys del Ecuador es un mayorista reconocido a nivel de Latinoamérica, y cuenta con una buena cobertura en el Ecuador, sin embargo hay que indicar que la legislación ecuatoriana no es severa, razón por la cual muchas empresas en el Ecuador no tienen la costumbre de adquirir tecnología sino adquirir software pirata.
- ✓ Al concentrar el 40% de las ventas solamente en dos canales hace a la empresa más vulnerable en el Ecuador, y el riesgo de disminuir el volumen de ventases mayor.
- ✓ La mejora en los procesos internos en la parte operativa es fundamental para optimizar tiempos, costos y disponibilidad de producto a fin de obtener una mejor rentabilidad en cada una de las líneas de negocio.
- ✓ La falta de organización en el departamento operativo ha ocasionado retrasos en las entregas de los productos, pérdidas en los recursos utilizados en la empresa.

6.2 RECOMENDACIONES

Una vez realizada la presente tesis, puedo recomendar lo siguiente:

- ✓ Diversificar las ventas, a través de varios canales de distribución para disminuir los riesgos y optimizar recursos, realizando un seguimiento continuo para reactivar o captar nuevos canales de distribución.
- ✓ Realizar una campaña publicitaria utilizando medios de comunicación masiva para llegar a crear una imagen de la empresa con relación al giro del negocio y captar clientes finales a nivel nacional.
- ✓ Utilizar los recursos que dispone la empresa, como la Escuela de Negocios que se convierte en un medio de apoyo para los canales y clientes finales tanto en la parte comercial como técnica, e incrementar las ventas con un porcentaje de rentabilidad óptimo.
- ✓ Elaborar e implementar un manual de funciones en el área operativa y financiera de la empresa para optimizar los tiempos y recursos para mejorar la atención y la entrega de productos a los clientes.

BIBLIOGRAFIA

1. MACROECONOMIA. Felipe Larrain B. Jeffrey D. Sachs. (2004).
2. ESTRATEGIAS Y PLANES PARA LA EMPRESA CON EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL, Antonio Francés, Pearson Educación de México S.A. de C.V. (2006).
3. CONTABILIDAD DE COSTOS, Bernard J. Hargadon Jr., Armando Múnera Cárdenas, (2002)
4. GESTION ESTRATEGICA DE NEGOCIOS, Francis Salazar Pico.
5. ANALISIS FINANCIERO Y DE GESTION, Rodrigo EstupiñanGaitan, Orlando EstupiñanGaitan, (2006.)
6. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. Ochoa Setzer, G.. México: McGraw Hill. (2002)
7. CUESTA, FernandezFéliz, Fidelización, Mc Gran Hill.
8. FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA (11ª ed.). Van Horne, J. &Wachowicz, M. (2002).
9. SERNA, Humberto, Gerencia Estratégica, Planeación y Gestión Estratégica”, 2003, 3R Editores.
10. ESTEFANIA, Joaquín. “La nueva economía, la globalización”. Primera edición. Ediciones Debolsillo. España. 2001
11. ORTIZ GOMEZ, A., “Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico”, 2da. Edición, Bogotá, McGraw Hill, 2005

12. <http://www.quenegocio.net/Empresa/Articulos-2010/0601-quebra-empresa.html>
13. <http://www.libertaddigital.com/profesionales/las-empresas-en-quebra-se-multiplican-por-cinco-en-2009-1276383906/>
14. <http://blogcreditos.com/quiebras-aumentan-un-173-en-un-ano/>
15. <http://www.gacetafinanciera.com/GLOSARIO06.htm>
16. <http://www.aduana.gov.ec/archivos/.pdf>
17. <http://www.acecarga.net/desaduanizacion.htm>
18. [http://es.wikisource.org/wiki/Software libre: t%C3%A9nicamente viabl e, econ%C3%B3micamente sostenible y socialmente justo/Visi%C3%B3n hist%C3%B3rica del software libre/La importancia del software](http://es.wikisource.org/wiki/Software_libre:_t%C3%A9nicamente_viabl_e,_econ%C3%B3micamente_sostenible_y_socialmente_justo/Visi%C3%B3n_hist%C3%B3rica_del_software_libre/La_importancia_del_software)
19. <http://www.gestiopolis.com/canales6/fin/rentabilidad-y-utilidades.htm>
20. <https://partner.microsoft.com/ecuador/licencias/40029289>
21. <http://www.promonegocios.net/mercado/concepto-de-mercado.html>
22. <http://www.emprendedorxxi.coop/category/gestion-de-empresas/>
23. Servicio Nacional de Rentas Internas
24. AESOF
25. INEC
26. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
27. Corporación Aduanera Ecuatoriana
28. IEPI