



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR**

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

Tema:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE ACERCAMIENTO
A MONTAÑA (TREKKING) PARA HOMBRE, DE LA EMPRESA
GAMO’S DESDE LA CIUDAD DE AMBATO-ECUADOR, HACIA
EL MERCADO DE BOGOTÁ-COLOMBIA.”**

AUTOR:

Lozada Parra Jorge Luis

Riobamba – Ecuador

2014.

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL.

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PLAN DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE ACERCAMIENTO A MONTAÑA (TREKKING) PARA HOMBRE, DE LA EMPRESA GAMO’S DESDE LA CIUDAD DE AMBATO-ECUADOR, HACIA EL MERCADO DE BOGOTÁ-COLOMBIA.” previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por el Sr. JORGE LUIS LOZADA PARRA, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Edwin Patricio. Pombosa Junez
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Javier Alonso Viñán Carrera
MIEMBRO DE TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, JORGE LUIS LOZADA PARRA, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, Carrera: Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

JORGE LUIS LOZADA PARRA

DEDICATORIA.

El presente trabajo quiero dedicarlo a Dios y la Virgen Santísima de Agua Santa, ya que mediante sus bondades he podido llegar hasta estas instancias de mi vida. A mis padres, quienes mediante sus consejos, confianza y apoyo han sabido guiar mis pasos día a día, convirtiéndose en el pilar fundamental de mi formación tanto personal como profesional. A mi hermano y mi novia por brindarme su ayuda en todo lo que estuvo a su alcance y a la vez para que éste trabajo sea un estímulo de superación para ellos.

AGRADECIMIENTO.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, por permitir formarme académicamente en sus aulas del saber. Gratifico a mis padres por todo su apoyo y confianza brindada de manera incondicional lo cual es y será una deuda interminable de saldar. Agradezco al Ing. Napoleón Cadena, quien sin formar parte de esta investigación ha sido quien me ha guiado con sus conocimientos y consejos. Doy gracias al Ing. Edwin Pombosa, al Ing. Javier Viñán y al Entrenador Geovanny Mera quienes han aportado con un granito de arena para la realización de mi tesis y en especial reconozco a la Empresa “Calzado GAMO’S” y a todo su personal, por abrirme sus puertas y facilitarme toda la información requerida para la culminación de este tan anhelado proyecto.

ÍNDICE GENERAL.

Contenido	Pág.
Portada -----	i
Certificación del tribunal. -----	ii
Certificado de responsabilidad -----	iii
Dedicatoria.-----	iv
Agradecimiento. -----	v
Índice general. -----	vi
Índice de tablas.-----	xi
Índice de gráficos. -----	xii
Índice de anexos. -----	xiii
Introducción. -----	1
CAPÍTULO I-----	2
1. El problema.-----	2
1.1 Planteamiento del problema. -----	2
1.1.1 Formulación del problema.-----	3
1.1.2 Delimitación del problema. -----	3
1.2 Justificación.-----	3
1.3 Objetivos. -----	4
1.3.1 Objetivo general.-----	4
1.3.2 Objetivos específicos.-----	4
CAPÍTULO II -----	6
2. Marco teórico.-----	6
2.1 Proyectos. -----	6
2.1.1. Definición. -----	6
2.1.2. Requisitos para la formulación de un proyecto. -----	7
2.1.3. Ciclo de un proyecto.-----	8

2.1.4. Fases de un proyecto.-----	9
2.1.5. Proyectos de ampliación. -----	13
2.2 Exportaciones.-----	14
2.2.1 Definición.-----	14
2.2.2 Pasos para obtener el registro de exportador.-----	14
2.2.3 Proceso de exportación en el Ecuador. -----	15
2.2.4 Exporta fácil. -----	17
2.3 Plan de exportación. -----	21
2.3.1 Definición.-----	21
2.3.2 Beneficios.-----	21
2.3.3 Características.-----	22
2.3.4 Componentes principales del plan de exportación. -----	23
CAPÍTULO III -----	29
3. Marco metodológico. -----	29
3.1 Modalidad de la investigación.-----	29
3.2 Tipos de investigación.-----	30
3.3 Métodos, técnicas e instrumentos.-----	30
3.4 Resultados.-----	33
3.4.1 Observación.-----	33
3.4.2 Guía de entrevista a la Empresa “Calzado GAMO’S” de Ecuador. -----	34
3.4.2.1 Análisis de la guía de entrevista a la Empresa “Calzado GAMO’S” de Ecuador. -----	39
3.4.3 Guía de entrevista a la Empresa “Distribuidora M E S A S” en Bogotá - Colombia. -----	40
3.4.3.1 Análisis de la guía de entrevista a la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá - Colombia. -----	41
3.5 Análisis global.-----	43
3.6 Verificación de la idea a defender. -----	45
CAPÍTULO IV.-----	46
4. Marco propositivo. -----	46

4.1 Título.	46
4.2 Introducción.	46
4.3 Objetivos.	47
4.3.1 Objetivo general.	47
4.3.2 Objetivos específicos.	47
4.4 Justificación.	47
4.5 Alcance e involucrados.	48
4.5.1 Alcance.	48
4.5.2 Involucrados.	49
4.6 Fundamentación teórica conceptual.	50
4.6.1 Plan.	50
4.6.2 Oferta.	51
4.6.3 Demanda.	51
4.6.4 Incoterms 2010.	51
4.6.5 Acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia.	52
4.6.6 Certificado de origen.	53
4.6.7 ECUAPASS.	54
4.6.8 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador - SENAE	55
4.6.9 Ley Orgánica de Aduanas - LOA.	56
4.6.10 Ley de Comercio Exterior e Inversiones - LEXI.	56
4.6.11 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones - COMEXI.	56
4.6.12 Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones - PRO ECUADOR.	57
4.6.13 Ministerio de Industrias y Productividad - MIPRO.	57
4.6.14 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración - MRCEI.	58
4.7 Desarrollo de la propuesta.	58
4.7.1 Análisis de la empresa.	58
4.7.1.1 Reseña histórica.	58
4.7.1.2 Misión.	60
4.7.1.3 Visión.	60
4.7.1.4 Logotipo	60
4.7.1.5 Valores.	61
4.7.1.6 Líneas de productos.	61

4.7.1.7 Responsabilidad ambiental. -----	62
4.7.1.8 Organigrama estructural. -----	63
4.7.2 Análisis del producto. -----	64
4.7.2.1 Características del producto de la empresa. -----	64
4.7.2.2 Tecnología, maquinaria y equipos de Calzado GAMO´S. -----	64
4.7.2.3 Proveedores.-----	65
4.7.2.4 Fracción arancelaria. -----	66
4.7.3 Estudio y análisis del mercado. -----	67
4.7.3.1 Análisis del mercado nacional. -----	67
4.7.3.2 Análisis del mercado colombiano. -----	69
4.7.3.3 Segmentación de mercado.-----	71
4.7.3.4 Análisis de la empresa demandante de calzado tipo trekking-----	73
4.7.4.5 Oferta exportable. -----	74
4.7.4 Estudio técnico. -----	75
4.7.4.1 Proceso de producción del calzado tipo trekking. -----	75
4.7.4.2 Plan de producción. -----	78
4.7.5 Comercialización.-----	80
4.7.5.1 Acuerdo de Cartagena Decisión 416.-----	80
4.7.5.2 Empaques y embalajes para la exportación. -----	82
4.7.5.3 Marcado. -----	83
4.7.5.4 Elección del transporte.-----	85
4.7.5.5 Carta de porte. -----	86
4.7.5.6 Incoterms 2010 utilizados. -----	88
4.7.5.7 Canal de distribución.-----	90
4.7.5.8 Proceso de exportación. -----	91
4.7.5.9 Normas del calzado para ingresar a Colombia. -----	92
4.7.6 Evaluación financiera. -----	92
4.7.6.1 Estado de situación financiera. -----	93
4.7.6.2 Estado de resultados.-----	95
4.7.6.2.1 Estado de resultados sin exportación. -----	95
4.7.6.2.2 Estado de resultados con exportación. -----	95
4.7.6.3 Flujo de efectivo. -----	98
4.7.6.4 Flujo de efectivo proyectado. -----	98
4.7.6.4 Valor actual neto.-----	100

4.7.6.5 Tasa interna de retorno.-----	102
Conclusiones. -----	104
Recomendaciones.-----	105
Resumen ejecutivo.-----	106
Summary. -----	¡Error! Marcador no definido.
Bibliografía y linkografía.-----	108
Anexos. -----	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS.

No.	Título	Pág.
1	Exporta fácil EMS internacional.	18
2	Exporta fácil certificado internacional.	19
3	Cantidad producida de calzado tipo trekking en la Empresa “Calzado GAMO’S”	34
4	Matriz de involucrados en el plan de exportación.	49
5	Maquinaria en la Empresa Calzado GAMO’S.	65
6	Principales proveedores de Calzado GAMO’S.	66
7	Partida arancelaria del calzado tipo trekking.	66
8	Costo unitario del calzado tipo trekking en Tulcán.-Ecuador.	75
9	Plan de producción de calzado tipo trekking de la Empresa Calzado GAMO’S	79
10	Acuerdos comerciales entre Ecuador y Colombia.	81
11	Riesgo de los empaques y embalajes del calzado	82
12	Medios de transporte.	86
13	Gasto proveniente del incoterm C.P.T	89
14	Estado de situación financiera de la Empresa Calzado GAMO’S.	94
15	Estado de resultados sin realizar exportaciones de la Empresa Calzado GAMO’S.	96
16	Estado de resultados con exportaciones de la Empresa Calzado GAMO’S.	97
17	Flujo de efectivo de la Empresa Calzado GAMO’S.	98
18	Cálculo de los ingresos proyectados.	99
19	Cálculo de los egresos proyectados.	100
20	Flujo de efectivo proyectado de la Empresa Calzado GAMO’S.	100
21	Valor zctual neto No.1.	101
22	Valor actual neto No. 2.	102

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

No.	Título	Pág.
1	Fases de un proyecto.	10
2	Cantidad producida de calzado tipo trekking en la Empresa “Calzado GAMO´S”	34
3	Empleados de la Empresa “Calzado GAMO´S”	35
4	Calzado tipo trekking en Bogotá-Colombia.	42
5	Consumo anual de calzado en Colombia 2013.	45
6	Objetivos del ECUAPASS.	54
7	Ubicación de la Empresa Calzado GAMO´S.	60
8	Líneas de productos de la Empresa Calzado GAMO´S.	62
9	Organigrama estructural de la Empresa Calzado GAMO´S.	63
10	Calzado tipo trekking de la Empresa Calzado GAMO´S.	64
11	Impuestos a pagar el calzado tipo trekking en Colombia.	67
12	Exportaciones ecuatorianas del sector textil, cuero y calzado.	68
13	Demanda insatisfecha de calzado en Colombia.	69
14	Importaciones colombianas de calzado	71
15	Población en Bogotá-Colombia.	72
16	Población total proyectada en edad y genero de Bogotá 2012.	73
17	Flujo grama del proceso de producción del calzado trekking en la Empresa GAMO´S.	77
18	Caja de embalaje para calzado	83
19	Marcado de cajas.	84
20	Pictogramas usados en las cajas del calzado	84
21	Canal de distribución entre Calzado GAMO´S y la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”.	90
22	Flujo grama sobre el proceso de exportación en el Ecuador.	91

ÍNDICE DE ANEXOS.

No.	Título	Pág.
A	Ficha de observación.	¡Error! Marcador no definido.
B	Guía de entrevista a la Empresa “Calzado GAMO´S”	¡Error! Marcador no definido.
C	Guía de entrevista a la Empresa “DISTRIBUIDORA ME.SAS” en Bogotá-Colombia.	¡Error! Marcador no definido.
D	Certificado de origen de la Empresa “Calzado GAMO´S”	¡Error! Marcador no definido.
E	Factura de exportación hacia la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia.	¡Error! Marcador no definido.
F	Incoterms 2010.	¡Error! Marcador no definido.
G	Producción por máquina de la Empresa Calzado GAMO´S.	¡Error! Marcador no definido.
H	Planta de producción de la Empresa Calzado GAMO´S.	¡Error! Marcador no definido.
I	Área Administrativa de la Empresa Calzado GAMO´S.	¡Error! Marcador no definido.
J	Almacén de la Empresa Calzado GAMO´S.	¡Error! Marcador no definido.

INTRODUCCIÓN.

El presente plan hace referencia a la exportación de calzado de acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, producido por la Empresa GAMO´S ubicada en la ciudad de Ambato-Ecuador y que tiene como destino el mercado de Bogotá-Colombia, con la finalidad de ampliar su mercado, dar a conocer su producto estrella, e incrementar sus utilidades. Para lo cual cuenta con un personal altamente capacitado, utiliza materias primas de calidad provenientes de Brasil, la maquinaria empleada para la producción de calzado es de punta y procede de Italia y de Brasil, a la vez esta empresa cuenta con una responsabilidad ambiental ya que ocupa pegamentos y cartones que no contaminan el medio ambiente.

Utilizando herramientas de investigación como las entrevistas, recolección de información a través de fuentes bibliográficas y Linkográfica y fichas de observación, se manifiesta que el calzado tipo Trekking es demandado por la empresa de Bogotá-Colombia denominada “DISTRIBUIDORA M E S A S”, la misma que en meses pasados ya ha realizado una importación acerca de éste producto, debido a que este es de muy buena calidad, durabilidad y posee atractivos diseños. Cabe mencionar que Ecuador y Colombia pertenecen al bloque económico de la Comunidad Andina (CAN), en base a las ventajas que ofrece este bloque y conforme con lo establecido en el Acuerdo 416 de Cartagena, el calzado está exento de aranceles para la introducción en Colombia.

Para la exportación del calzado tipo Trekking a Colombia se ha tomado en cuenta el marco legal del país importador como del exportador, la documentación necesaria, la logística a emplearse, los Incoterms 2010 utilizados y todos los procesos a realizarse para que el producto llegue a su mercado de destino.

Asimismo los estudios económicos-financieros realizados determinan que el plan de exportación es factible y viable ponerlo en marcha, ya que al analizar las utilidades netas que se refleja en los Estados de Resultados, la utilidad neta proporcionada por el Estado de Resultados con exportación es superior al mismo estado financiero que no posee exportaciones, además de otros indicadores financieros-económicos que reflejan que éste plan de exportación es rentable para la Empresa Calzado GAMO´S.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Calzado GAMO'S es una empresa que cuenta con una larga trayectoria y un gran reconocimiento nacional, tiene como razón social la fabricación de calzado, dentro de su línea de producción caben los siguientes: Trekking, Botas Militares, Calzado de Seguridad Industrial, Calzado Casual, Deportivo, Futbol/Microfútbol e Infantil. Se encuentra ubicada en la Ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua; para la elaboración de sus productos cumple con estándares de calidad internacionales y a la vez utiliza tecnología italiana de punta, para así ofrecer calzado de alta calidad y durabilidad.

Ecuador posee una deficiente cultura exportadora, debido a que las principales exportaciones de nuestro país corresponden a las Exportaciones Petroleras. Pues así productos ecuatorianos que son de alta calidad no se los ha dado a conocer internacionalmente, o a la vez otros países requieren en grandes cantidades nuestros productos, pero la producción nacional no logra satisfacer dicha demanda. En Bogotá-Colombia las empresas o industrias del calzado no logran satisfacer la demanda de calzado de acercamiento a montaña (TREKKING), debido a que en ésta ciudad se encuentran muchas zonas turísticas y que para poder admirar las mismas se necesita el calzado mencionado; otro factor importante es que el calzado de tipo TREKKING es muy atractivo para los hombres de Bogotá, siendo el Calzado de Acercamiento a Montaña un producto no explotado en Bogotá-Colombia.

¹La Empresa GAMO'S cuenta con una capacidad ociosa de producción de calzado tipo TREKKING, la cual desea exportar y abrir nuevos mercados en el país vecino contribuyendo al desarrollo empresarial, económico y social de nuestro país. Con lo anteriormente mencionado se pueden aprovechar las circunstancias actuales para que el

¹ Ver Anexo G. Producción por máquina de la Empresa Calzado GAMO'S. pag.117.

Ecuador estreche relaciones con Colombia y se pueda realizar exportaciones de calzado en los mejores términos de negociación.

1.1.1 Formulación del Problema.

¿Cuáles son los factores internos y externos que inciden en la Empresa GAMO'S, para la exportación de Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING) para hombre, hacia el mercado de Bogotá-Colombia?

1.1.2 Delimitación del Problema.

El proyecto “Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO'S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia” Se llevará a cabo a través de la Empresa “Calzado GAMO'S”, la misma que se encuentra ubicada en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua- Ecuador.

El mencionado proyecto se realizará en el período de tiempo que va desde el mes de Febrero 2013– Enero 2014.

1.2 JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación y la realización de la misma tendrá una gran contribución con la economía del Ecuador, ya que mediante la exportación del Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING), a nuestro país ingresara una mayor cantidad de divisas, lo cual permitirá disminuir el déficit encontrado en los últimos años en la Balanza Comercial, debido al incremento paulatino de la importaciones frente a las exportaciones.

Con ello Ecuador ampliará las líneas de exportación, se dará a conocer internacionalmente un nuevo producto de alta calidad, se mejorará la imagen de nuestro país, se dejará a un lado la dependencia de las exportaciones petroleras y tradicionales, con el fin de continuar con el desarrollo tanto a nivel social, económico y empresarial del país.

La Ciudad de Bogotá, ubicada en el país de Colombia posee una gran cantidad de demanda insatisfecha a cerca del Calzado de Acercamiento a Montaña, ya que el

producto mencionado es muy necesario debido a la gran cantidad de lugares turísticos que solo son accesibles con el tipo de calzado mencionado, a la vez a los varones colombianos el Calzado tipo Trekking se les hace muy atractivo para vestirlo. Para ello la Empresa GAMO'S cuenta con infraestructura, tecnología y personal adecuado que le permitirá cumplir y satisfacer la demanda insatisfecha de Calzado de Acercamiento a Montaña que existe en la Ciudad de Bogotá-Colombia, puesto que tiene gran cantidad de producción ociosa del producto, siendo éste de alta calidad y durabilidad, cumpliendo con todos los estándares internacionales que el país comprador lo desea. Con ello la empresa mejorará sus ingresos y utilidades, creará nuevas fuentes de empleo, mejorará su imagen a nivel nacional e internacional, favorecerá al desarrollo y crecimiento tanto de la misma como del Ecuador.

Por todo lo expuesto anteriormente se considera factible la realización del proyecto propuesto.

1.3 OBJETIVOS.

1.3.1 Objetivo General.

Elaborar un Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO'S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia, para incrementar las ventas de la empresa mencionada.

1.3.2 Objetivos Específicos.

- ✓ Realizar una Investigación de Mercado, para poder determinar la demanda insatisfecha sobre el Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING), en Bogotá-Colombia.
- ✓ Elaborar el estudio económico correspondiente, con el fin de establecer si es rentable o no realizar la exportación de calzado tipo TREKKING a Bogotá-Colombia.

- ✓ Determinar la organización y estructura administrativa del proyecto.
- ✓ Establecer el proceso de exportación a seguir en el Ecuador, para que el calzado tipo Trekking llegue a su mercado de destino.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.

2.1 PROYECTOS.

2.1.1. Definición.

²El término proyecto proviene del latín *proiectus* y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada.

Un proyecto puede ser simplemente un plan o una idea, al menos en la vida cotidiana o en el lenguaje coloquial. Cuando se habla de proyectos en un marco más formal, es habitual que puedan distinguirse diversas etapas en su desarrollo: primero surge una idea que reconoce una oportunidad, luego se diseña el proyecto en sí mismo con la valoración de las estrategias y opciones y finalmente se ejecuta el plan. Tras la concreción del proyecto, llega la hora de evaluar los resultados según el cumplimiento, o no, de los objetivos fijados.

En este sentido, dos de los tipos más frecuentes de proyectos serían los siguientes. Por un lado estarían los que se realizan en una empresa concreta persiguiendo la consecución de unos fines muy definidos y como regla general una mejora en los rendimientos financieros de la misma. Y, por otro lado, se encuentran los que realizan los estudiantes de ciertas carreras universitarias para conseguir su titulación pertinente, demostrando de esta manera que han adquirido los conocimientos y habilidades necesarias para el desempeño de su profesión.

Aunque existen múltiples clasificaciones de los proyectos, es posible señalar dos grandes categorías. Por un lado aparecen los **proyectos productivos** (asociados a las

² Tomado para definir el término “proyecto”. (2013). Proyectos Definición. *DefiniciónDE*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://definicion.de/proyecto/>

empresas, buscan generar beneficios económicos) y, por otro, los **proyectos sociales o públicos** (apuntan a mejorar la calidad de vida de la gente). (Definición. DE, 2013)

2.1.2. Requisitos para la formulación de un proyecto.

Según Ezequiel Ander-Egg y María José Aguilar (2009), nos manifiestan que, no basta con elaborar proyectos; hay que saber hacer una buena formulación y diseño de proyectos. Para ello, es preciso atenerse a una serie de requisitos.

Como se explica en un documento elaborado por la FAO, "un buen diseño de proyecto debe especificar los elementos esenciales que se requieren para crear un sistema de seguimiento para la ejecución del proyecto y la evaluación consecutiva de los efectos e impactos del mismo, para que un proyecto esté bien diseñado y formulado debe, explicar, lo siguiente:

- a) Razones por las que se necesita realizar el proyecto (fundamentación).
- b) A qué fin contribuirá el logro de los objetivos del proyecto (finalidad).
- c) Qué se espera obtener del proyecto en caso de que tenga éxito (objetivos).
- d) A quién va dirigido el proyecto (beneficiarios directos e indirectos).
- e) Qué debe producir el proyecto para crear las condiciones básicas que permita la consecución del objetivo (productos).
- f) Con qué acciones se generarán los productos (actividades).
- g) Qué recursos se necesitan para obtener el producto y lograr el objetivo propuesto (insumos).
- h) Quién, ejecutará el proyecto (responsables y estructura administrativa).
- i) Cómo se ejecutará el proyecto (modalidades de operación).

- j) En cuánto tiempo se obtendrán los productos y se lograrán los objetivos previstos (calendario)³.

2.1.3. Ciclo de un proyecto.

Para María Alejandra Albis (2010), Un proyecto necesita atención cada día para reducir el riesgo a la confusión y el desorden, pero también necesita dirección para del gerente para asegurarse de que empiece y termine de acuerdo al cronograma. Así pues, el comienzo del proyecto está encaminado a que el gerente encuentra la forma de controlarlo a lo largo de la vida útil y su fin encaminado a que el producto resultante supla las expectativas de las que nació.

Durante el ejercicio de las actividades de la Ingeniería se presentan situaciones problemáticas que ponen en funcionamiento todo el intelecto y las competencias del equipo a cargo. Es entonces cuando se identifica el problema, se encuentran sus causas y consecuencias y se generan alternativas posibles para darles solución. Una vez generadas las alternativas se estudian su viabilidad y su conveniencia y se genera el plan de implementación con un, presupuesto, una programación, estándares de calidad y cantidad, es decir nace un proyecto. A esta primera etapa se le llamará **factibilidad** es decir, dar a conocer si será capaz de solucionar el problema que lo origina (evaluación ex- ante).

Al poner el proyecto en marcha (**ejecución**), hay que tener balanceadas las cuatro importantísimas características mencionadas anteriormente y que se denominarán “4C” (Consumidor o Cliente, Comunicación, Costo, Conveniencia), con el objetivo de tener un control sobre las inversiones y las actividades que se están haciendo al proyecto. En esta etapa se implementa el proyecto, que en muchos de los casos conlleva la construcción de infraestructura.

Concluida la ejecución se empieza la **implementación y operación del proyecto**. Se hace palpable el bien o producto que se desea generar. Se ve como se materializa la idea y de acuerdo al comportamiento de producción se realizan los ajustes necesarios para

³ Ezequiel Ander-Egg, María José Aguilar. (2009). Requisitos para formular un proyecto. Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.uned.es/ca-tortosa/Curso%20Verano/Curs2012/Ponents/Araceli_Lazaro/Elaboracion_de_Proyectos.pdf

llegar a las metas establecidas desde el principio. Quien ejecuta el control en esta etapa es la gerencia de operaciones.

Luego de observar durante un tiempo prudencial los resultados de la ejecución del proyecto, se llega a la **evaluación** ex post, en donde se evalúan los resultados y se hacen los ajustes necesarios por medio de retroalimentación que pueden llevar a mejorar, variar o cambiar los objetivos planteados del proyecto.⁴

⁵El ciclo de vida del proyecto puede ser visto según Córdoba (2006), como “un proceso de “compra de certidumbre”. Esto significa que el pasaje de una etapa a la siguiente, y en particular de cada sub-etapa de la pre inversión a la que le sigue, está dado no sólo por la bondad del proyecto sino también porque los beneficios de un estudio más profundo -que permite reducir la incertidumbre- superan a los costos del mismo”.

2.1.4. Fases de un proyecto.

⁶Independientemente de su alcance, nivel de complejidad o incertidumbre los proyectos pasan por tres fases para su formulación y posterior evaluación: la **fase de pre inversión** en donde se plantea el problema y se definen los objetivos; es la evaluación ex ante. Se continúa con la **fase de inversión** o ciclo primario en donde ya está definido el problema y se comienza a buscar las posibles alternativas para su solución y se ejecuta el proyecto.

Una vez seleccionada la mejor o mejores alternativas se da paso a la **fase de operación o implementación** también llamado ciclo secundario., en donde se asignan los recursos necesarios para la ejecución de los proyectos y se realiza la operación.

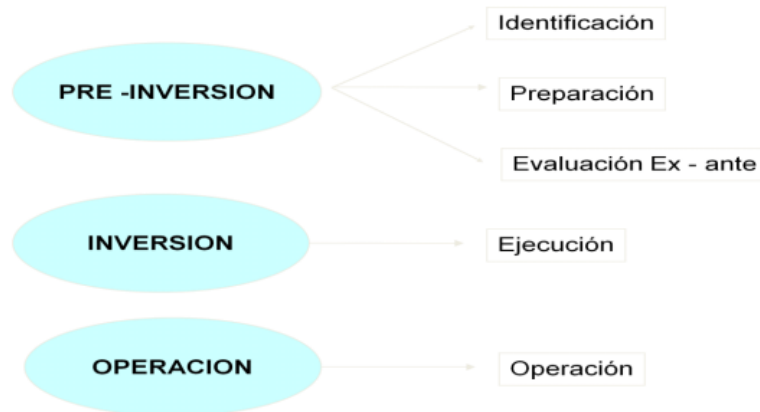
Durante estas fases el gerente de proyecto tiene la función de controlar, monitorear y evaluar los resultados.

⁴ María Alejandra Alvis. (2010). Fases de un Proyecto. Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/10584/2202/1/Ciclo%20del%20proyecto.pdf>

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

Gráfico No. 1 Fases de un Proyecto.



Fuente: Extraído de: <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/2202/Ciclo%20del%20proyecto.pdf;jsessionid=F66E76F60B289CFF7EF37FB89CA27EF6?sequence=1>

Fecha: 08 de Octubre del 2013.

A continuación se verá en detalle la descripción de cada una de estas fases.

1) Pre Inversión.

⁷En la etapa de pre inversión es en donde se identifica, se formula y se evalúa el proyecto, es decir, es en donde se define la factibilidad del mismo. La etapa de pre inversión se divide en cinco sub etapas que son: idea, perfil, pre factibilidad y factibilidad.

a) Idea.

En la etapa de idea de un proyecto se detecta el problema que surge de una necesidad individual o común. El equipo del proyecto se reúne y genera una lluvia de ideas como posibles soluciones al o los problemas.

Basados en los registros históricos y la experiencia se puede determinar un modelo que muestre los costos de los análisis y estudios previos. Si fuera necesario se evalúa la

⁷ Ibid.

consecución de terrenos o construcción de infraestructura así como el equipo técnico y humano que se podría llegar a emplear.

Se deben hacer indicaciones acerca del tipo de proyecto, del tipo de recursos que se utilizará, tecnología a emplear, mercado destino de la producción, posible localización y los impactos económicos, sociales y ambientales que genere el proyecto.

Con esta información se puede determinar en primera instancia la conveniencia de llevar a cabo la inversión.

b) Perfil de un proyecto.

Una vez obtenida la información preliminar se concreta y optimiza toda la información obtenida en la etapa de idea. Hay una refinación o descarte de la idea preliminar.

c) Estudio de pre factibilidad.

La etapa de pre factibilidad o conocida también como anteproyecto. En esta etapa nacen los antecedentes del proyecto y se hace una evaluación financiera para determinar la viabilidad y conveniencia financiera del proyecto más detallado; se empieza a hablar de aspectos técnicos y organizativos para la ejecución del mismo. Hay una identificación y estimación aproximada en forma desagregada de los costos y beneficios del proyecto y de la magnitud de las inversiones y las posibilidades de financiamiento.

d) Factibilidad.

Es el nivel más profundo en la identificación de proyectos. Se reducen los márgenes de error y la incertidumbre considerablemente gracias al nivel de detalle. Se enfoca a la evaluación y el análisis de la alternativa más atractiva de las generadas durante esta fase.

Se toma la decisión de llevar a cabo el proyecto.

e) Proyecto.

Al final se plasma la idea. Se analiza en detalle el resultado de la factibilidad y se revisa si los objetivos buscados desde el principio se están plasmando en la ejecución del proyecto.

Se elaboran los diseños definitivos, se acaba la evaluación Ex Ante y se pasa a la inversión propiamente dicha.

2) Inversión.

⁸En la inversión o ejecución se realiza la implantación del proyecto. Se genera el cronograma de inversiones y de trabajo.

En esta etapa se debe comparar lo presupuestado y lo ejecutado para tener el control del proyecto que empieza en esta fase y acaba con la vida útil del proyecto.

Se ejecutan las inversiones y se implementa la tecnología escogida basados en una óptima gestión del recurso humano y con un cuadro organizacional que permita la administración integrada del proyecto para poder darlo a luz, siendo capaz de empezar la producción del bien o servicio para el cual fue concebido.

El gerente del proyecto debe estar atento a las necesidades adicionales que surjan durante la implementación del proyecto.

Esta etapa culmina cuando se pone en marcha el proyecto.

3) Operación.

⁹Esta etapa es la institucionalización del proyecto. Ya existe el bien o servicio cubriendo la necesidad, el objetivo fue cumplido. Sin embargo esto no significa que el gerente deba bajar la guardia sobre el control; por el contrario, debe estar atento a los cambios financieros y de tiempo, a la calidad, los impactos socioeconómicos y ambientales y a la operación misma del proyecto. No debe permitir desviaciones por obsolescencia de equipos, por ejemplo o las consideraciones de ampliación de planta o la posible

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

diversificación de productos, que generaría un nuevo proyecto. En conclusión, el gerente de proyecto debe estar en constante retroalimentación en cada una de las etapas del ciclo de vida del proyecto. Costos previstos para el inicio de las operaciones (necesidad de pruebas previas)

Ejecución y validación de las estimaciones hechas en la etapa de pre inversión

Cuáles son los factores externos que deben existir para asegurar el éxito del proyecto (pre-requisitos).

2.1.5. Proyectos de ampliación.

¹⁰Los proyectos de inversión se pueden tipificar de muchas formas distintas: de acuerdo con su dependencia, con la finalidad de la inversión o con la finalidad del estudio del proyecto, entre otras.

De acuerdo con su **dependencia**, los proyectos se clasifican en dependientes, independientes y excluyentes. Los proyectos dependientes son aquéllos que se realizarán siempre que se haga otra inversión. Los proyectos independientes son aquéllos que se pueden realizar sin depender de otro proyecto ni afectarlo. Los proyectos excluyentes son los que, al realizarse, impiden la ejecución de otro proyecto.

De acuerdo con **la finalidad de la inversión**, los proyectos se clasifican según el objetivo de la asignación de los recursos: creación de nuevas empresas, reemplazo de activos, ampliación, abandono, externalización (outsourcing) e internalización.

Los proyectos de creación de nuevas empresas corresponden a inversiones que permitirían implementar o emprender un negocio nuevo. Proyectos de reemplazo son los que buscan medir la conveniencia de una sustitución. **Los proyectos de ampliación** son aquéllos que generan mayor capacidad de producción o atención, tanto por la expansión de un servicio existente como por la integración de otro nuevo. (Nassir Sapag Chain, 2010).

¹⁰ Nassir Sapag Chain. (2010). Proyecto de Ampliación Definición. *NassirSapagChain*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.nassirsapag.cl/art02.htm>

2.2 EXPORTACIONES.

2.2.1 Definición.

¹¹Una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. La complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden presentarse, además, se pueden dar toda una serie de fenómenos fiscales. (Wikipedia, 2013).

2.2.2 Pasos para obtener el registro de exportador.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2012), Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1.

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

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2.

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña

¹¹ (2013,09,25). Exportación. *WIKIPEDIA*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n>

3. Aceptar las políticas de uso

4. Registrar firma electrónica

Revisar el boletín 32-2012, en el cual se encuentra un video demostrativo sobre el registro al portal ECUAPASS.

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:




Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.¹²

2.2.3 Proceso de exportación en el Ecuador.

¹³Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

-  Del exportador o declarante.
-  Descripción de mercancía por ítem de factura.
-  Datos del consignante.

¹² Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012.12). *ADUANADELECUADORSENAE*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

¹³ Ibid.

- ✚ Destino de la carga.
- ✚ Cantidades.
- ✚ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- ✚ Factura comercial original.
- ✚ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✚ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

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

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

- ✚ Canal de Aforo Documental.
- ✚ Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- ✚ Canal de Aforo Automático.

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

Revisar boletín 222 – 2012 en el cual se encontrará los instructivos para el correcto llenado de la DAE junto con los videos demostrativos.

2.2.4 Exporta Fácil.

Definición.

¹⁴Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas; orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía. (exporta fácil, 2010).

Funcionamiento.

¹⁵Es un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público.

Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país haciendo uso de una herramienta Web para iniciar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna.

El exportador ingresa al portal de Exporta Fácil e inicia su solicitud de exportación, el exportador llena el formulario del DAS y luego está listo para exportar. (exporta fácil, 2010).

¹⁴ Investigar más a fondo sobre todo lo concerniente a “exporta fácil”. (2010). Exportación. *exportafácil*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/i-que-es-exporta-facil>

¹⁵ Ibid.

Modalidades de exportación.

SERVICIO EMS

Descripción:

¹⁶Constituye el más rápido de los servicios postales por medios físicos, el cual tiene un trato prioritario, tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, que garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del País y del Mundo hasta su entrega final.

Peso: Hasta 30 Kg. cada paquete.

Características:

- ✓ No genera reporte de entrega.
- ✓ Con acuse de recibo.
- ✓ Tracking (Rastreo en la página web).
- ✓ Tiene derecho a indemnización.

Tabla 1 Exporta Fácil EMS INTERNACIONAL.

EMS INTERNACIONAL		
Trayecto	Tiempo Mínimo	Tiempo Máximo
América	4	5
Europa	6	7
Resto del Mundo	8	10

Fuente: Extraído de: <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/modalidades-de-exportacion>

Fecha: 08 de Octubre del 2013.

¹⁶ Ibid.

SERVICIO CERTIFICADO.

Descripción:

¹⁷Servicio postal al cual se le asigna un código de barras para su adecuado rastreo; tiene un trato preferencial.

Pequeño Paquete: Servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, el cual puede ser utilizado en el envío de muestras.

Encomienda Postal: Servicio certificado a nivel internacional que depende del peso aceptado por el país.

Características:

- ✓ Acuse de recibo.
- ✓ Tracking (Rastreo en la página web).
- ✓ Tiene derecho a indemnización. (exporta fácil, 2010).

Tabla 2 Exporta Fácil CERTIFICADO INTERNACIONAL.

CERTIFICADO INTERNACIONAL		
Trayecto	Tiempo Mínimo	Tiempo Máximo
América	7	8
Europa	9	11
Resto del Mundo	12	13

Fuente: Extraído de: <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/modalidades-de-exportacion>

Fecha: 08 de Octubre del 2013.

¹⁷ Ibid.

Beneficios.

- ✓ ¹⁸Tarifas competitivas.- Tarifas especiales para el servicio Exporta Fácil con ventajas adicionales para clientes corporativos.
- ✓ Orientación gratuita.- Orientación gratuita a los empresarios por parte de un asesor.
- ✓ Modalidades de envío.- Dos velocidades disponibles para el envío de las exportaciones al destino final.
- ✓ Créditos y descuentos para clientes corporativos.- El cliente Exporta Fácil que tiene contrato con Correos del Ecuador, puede facturar a fin de mes.
- ✓ Retiro de envíos a domicilio.- Correos del Ecuador retira los envíos en la bodega de los clientes corporativos.
- ✓ Seguimiento en línea a envíos.- En cualquier momento puede acceder a la información de rastreo de sus envíos dentro del portal web www.exportafacil.com.ec.
- ✓ Exportación desde cualquier parte del país.- Los exportadores cuentan con la cobertura nacional de Correos del Ecuador y pueden enviar a cualquier destino a nivel mundial.
- ✓ Capacitación permanente.- Los exportadores pueden recibir capacitaciones permanentes según los cronogramas establecidos.
- ✓ Trámite virtual.- El cliente Exporta Fácil puede llenar formatos y preparar su exportación en línea.
- ✓ Orientación por Call Center 1800 Export.- Atención vía telefónica para consultas y dudas sobre el proceso de exportación y sobre el servicio de Exporta Fácil.
- ✓ Trámite aduanero gratuito.- Utilizando el servicio Exporta Fácil no es necesario contratar un agente afianzado de aduanas, disminuyendo costos administrativos.

¹⁸ Ibid.

- ✓ Participación en ferias.- Los exportadores más destacados tendrán la oportunidad de participar en ferias nacionales e internacionales.
- ✓ Oportunidades comerciales.- Los clientes de Exporta Fácil tendrán acceso a información de oportunidades comerciales entre otras, provistas por el Instituto de Promoción de Exportaciones del Ecuador (ProEcuador). (exporta fácil, 2010).

2.3 PLAN DE EXPORTACIÓN.

2.3.1 Definición.

¹⁹Un plan de exportación es la herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio que la empresa desea ofrecer. Asimismo, provee de los elementos que le permitirán programar las adecuaciones tanto administrativas que deberán concretarse como los apoyos financieros necesarios para garantizar la viabilidad del proyecto. La elaboración de un Plan de Exportación contempla el realizar un análisis sobre: producto/servicio; mercado objetivo y, su evaluación financiera.

2.3.2 Beneficios.

²⁰Por un lado sirve como herramienta de presentación de la empresa hacia el exterior. Es útil sobre todo para presentar a agentes externos que puedan tener una influencia importante en el proceso de exportación, por ejemplo a los bancos para obtener apoyo y financiación.

Pero aún más importante, tener un plan de exportación puede ser muy útil para la empresa misma ya que es una herramienta que ayuda al empresario a que se ordene, planifique el futuro y prevea amenazas y oportunidades para la misma.

El contenido de un plan de exportación debe ajustarse a cada empresa, los objetivos de la elaboración del mismo y el destinatario que lo va a usar. (Buenas Tareas, 2009).

¹⁹ (2009, 10). Plan De Exportación. *BuenasTareas*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Plan-De-Exportacion/28676.html>

²⁰ Ibid.

2.3.3 Características.

- a) Para Vicente Soria (2009), Favorece el proceso de internacionalización de la empresa frente a la aceleración y dinamismo del comercio mundial: La formulación de estrategias es un factor clave para aprovechar las oportunidades comerciales, reducir los riesgos inherentes al proceso de la gestión de exportación y definir el mecanismo para el posicionamiento de la empresa frente a las barreras de entrada –salida de un mercado o segmento.
- b) Compromiso y sinergia organizacional: Compromiso de actuación por parte de todos los niveles según la estructura funcional u organizativa de la empresa, de tal manera que todos sus integrantes se comprometen con el proceso y concentren su atención en las estrategias y objetivos de la organización.
- c) Concienciación y motivación: Si bien es cierto existen reacciones diversas y en ocasiones adversas, cuando se hace referencia a la elaboración de un proyecto de exportación, lo primero que habría que aclarar que este no debe ser un obstáculo sino más bien una oportunidad , en la medida que le permitirá a la compañía comprender a la competencia por un lado , como también cuestionar su grado de preparación para pasar de los planes de negocios y estrategias funcionales a la gestión real de los recursos y planes de operación , entonces debe concientizarse y motivar al personal para la adopción del plan de exportación casi como parte de la cultura organizacional de la empresa, como una nueva forma de hacer negocios, mejorar el desempeño y lograr la competitividad internacional.
- d) Mejora continua: Dado el dinamismo del comercio internacional y la búsqueda incesante de la competitividad internacional el plan de exportación debe ser flexible en cuanto debe estar sujeto a revisión, correcciones, ajustes, seguimiento y evaluación.
- e) Ámbito de aplicación: El procedimiento para la elaboración del plan de exportación es genérico, ya que a que puede ser validado o acreditarse como una metodología, sin embargo los resultados de un plan de exportación son específicos, es decir, no debe utilizarse un plan de exportación específico para insertarse de la misma forma en mercados o segmentos distintos.

- f) Identificación de problemas y oportunidades (DAFO o FODA): Cuando se formula el plan de exportación, los objetivos y estrategias surgen directamente de los problemas y oportunidades comerciales. Los problemas se centran en las limitaciones de la empresa a nivel interno así como de su entorno a nivel externo, esto hará que se tomen las medidas correctivas para superar la limitación o situación de amenazas y se proceda a corregir los aspectos negativos. Las oportunidades tienen su origen en las fuerzas o circunstancias positivas. Ni los problemas ni las oportunidades muestran lo que debe hacerse, sino que señalan áreas que requieren atención. Describen el ambiente actual y potencial del mercado. Toda estrategia debe indicar que es lo que debe hacerse a partir del análisis de los problemas y oportunidades comerciales, de ahí la necesidad de implementar el plan de exportación en la organización.
- g) Es una inversión: Dadas sus implicaciones y alcances en el corto, mediano y especialmente el largo plazo, debe ser considerado no como un costo sino más bien una inversión que deparará sus frutos de forma sostenible en el tiempo.²¹

2.3.4 Componentes principales del plan de exportación.

²²De acuerdo con la estructura del plan de exportación, los principales componentes del plan son los siguientes:

- ✓ El análisis del mercado.
- ✓ El análisis de competitividad de la empresa.
- ✓ Procedimientos de logística y trámites de exportación.
- ✓ A más de lo mencionado por Vicente Soria, otro componente principal para un plan de exportación es el Análisis Financiero.

²¹ Vicente Soria. (2009). Cómo Elaborar un plan de exportación. *FOES*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de

http://www.foes.es/esp/Servicios/Internacionalizacion/PLAN_DE_EXPORTACION/dir_640_1.htm

²² Ibid.

Análisis del mercado.

²³El propósito de un estudio de mercado es identificar oportunidades comerciales en los mercados extranjeros que sean atractivos para la empresa y obtener la información suficiente con el fin de determinar la fórmula de comercialización para sus productos en esos mercados. En el estudio de mercado se apoyan las decisiones estratégicas de mercadeo que debe tomar el empresario que desea exportar; brinda información relevante sobre el mercado, intermediarios, canales de comercialización, la competencia, el consumidor y el contexto internacional en que se opera. En general, un estudio de mercado deberá contener información sobre:

Elementos macroeconómicos del mercado meta, análisis cuantitativo fundamental para identificar aspectos relevantes que serán estudiados con más detalle.

- ✓ Información del perfil general del consumidor con énfasis en las necesidades, estilo de vida y preferencias (hábitos, patrones de gasto, tendencias del consumo, motivos de compra.).
- ✓ Información sobre el producto y la competencia, considerando bienes sustitutos y competidores, cantidades consumidas, precios, empresas distribuidoras, características (presentaciones, empaque y canales de distribución empleados) y su participación en el mercado, centros de mayoreo y costo de fletes.

Aspectos específicos relevantes que se deben considerar al evaluar un mercado potencial:

- ✚ Importaciones (volumen, valor, procedencia, tendencia).
- ✚ Consumo.
- ✚ Factores que influyen en la demanda (económicos, climáticos, geográficos, socioculturales).

²³ Ibid.

Análisis de competitividad de la empresa.

²⁴Se refiere a lo siguiente:

- ✓ Producción del mercado interno, su volumen y su incremento.
- ✓ Estructura de la competencia: identificación de los competidores importantes, participación en el mercado, ubicación de los establecimientos, capacidad, planes, relación con los canales, tecnología disponible y relación con los proveedores.
- ✓ Importancia de las empresas, ventajas especiales.
- ✓ Motivos del éxito.
- ✓ Propiedad intelectual.
- ✓ Marcas de Fábrica y patentes existentes en el mercado.
- ✓ Precios que pagarán los usuarios finales.
- ✓ Márgenes comerciales.
- ✓ Costos del transporte.
- ✓ Precio en la fábrica.
- ✓ Precio de los productos sustitutos.

Procedimientos de logística y trámites de exportación.

²⁵El éxito de un producto en el mercado internacional depende de una serie de factores los cuales se han clasificado en controlables y en incontrolables. Los factores controlables son del dominio interno de la organización, entre éstos se ubican las fortalezas y limitaciones (debilidades) de la empresa; se espera que haya un balance

²⁴ Ibid.

²⁵ Ibid.

favorable para la empresa en la medida que las fortalezas (consideradas positivas) superen las limitaciones (consideradas como negativas).

Los factores incontrolables son catalogados así porque se consideran fuera del ámbito interno de la organización, es decir son externos (exógenos), entre éstos se ubican las oportunidades y las amenazas. Al igual que las fortalezas, las oportunidades se suman en forma positiva al balance final, por el contrario las amenazas se comportan como negativas al igual que las debilidades. Lo importante al tener en cuenta estos factores es que la empresa debe prestarles la atención adecuada y monitorear continuamente con el fin de tomar las medidas correctivas oportunamente, en espera de atenuar los efectos negativos y aumentar los aspectos positivos, esto es, que el balance final sea positivo para la empresa, eso suma puntos a la competitividad de la empresa. Entre los factores controlables o internos se tienen:

- ✓ Diseño e innovación del producto conforme a los gustos del consumidor, según los distintos segmentos de mercado.
- ✓ Poder de negociación y selección de proveedores de materia prima de calidad y a precios competitivos, que facilite la entrega puntual del producto final.
- ✓ Compromiso con la calidad y mejora continua.
- ✓ Canales de distribución eficientes y puntos de venta apropiados según el producto.
- ✓ Observancia de las regulaciones técnicas vigentes.
- ✓ Excelencia en el servicio al cliente.
- ✓ Inversión en talento humano: el mayor capital de las organizaciones inteligentes es la capacitación permanente del recurso humano.
- ✓ Servicio postventa.
- ✓ Imagen de marca: desarrollar una adecuada estrategia de posicionamiento que permita presencia constante del producto en el mercado de interés.

Entre los factores no controlables o de carácter externo que la organización debe estar observando en forma continua para asegurar el éxito de la gestión de exportación se encuentran:

- ✓ Las tendencias cualitativas y cuantitativas de consumo, cambios en los gustos y preferencias del consumidor.
- ✓ Acciones de la competencia en términos de calidad, precio, imagen promocional, servicio al cliente, innovaciones tecnológicas.
- ✓ La evolución de la economía, ingresos y empleo de los consumidores.
- ✓ Asuntos monetarios como la estabilidad cambiaria, la devaluación de las monedas de los competidores y la inflación.
- ✓ Factores de comercio internacional como barreras no arancelarias y requerimientos técnicos que pueden ser amenaza u oportunidad.
- ✓ Acuerdos comerciales vigentes y en proceso de negociación.

Se recomienda realizar al menos una visita al mercado de interés para tener contacto directo con intermediarios, vendedores y clientes, dado que ahí se obtiene información sobre el manejo del producto y los hábitos de compra.

Análisis Financiero.

²⁶El análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión o algún otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

Asimismo, al analizar los proyectos de inversión se determinan los costos de oportunidad en que se incurre al invertir al momento para obtener beneficios al instante, mientras se sacrifican las posibilidades de beneficios futuros, o si es posible privar el

²⁶ Karim Gutiérrez. (2010). Análisis Financiero. *monografias.com*, Extraído desde el 30 de octubre del 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtml>

beneficio actual para trasladarlo al futuro, al tener como base específica a las inversiones.

Una de las evaluaciones que deben de realizarse para apoyar la toma de decisiones en lo que respecta a la inversión de un proyecto, es la que se refiere a la evaluación financiera, que se apoya en el cálculo de los aspectos financieros del proyecto.

El análisis financiero se emplea también para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto.

Sus fines son, entre otros:

- ✓ Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
- ✓ Identificar la repercusión financiar por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
- ✓ Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
- ✓ Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
- ✓ Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate. (Karim Gutiérrez, 2010).

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO.

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

La actual investigación se encuentra sustentada en herramientas del conocimiento científico como son las entrevistas que ayudarán a la recolección de datos reales observados para el desarrollo del problema, también mediante la utilización de información secundaria que son fuentes bibliográficas y linkográfica de distinto orden y en distintas fuentes, que han sido necesarios para aclarar dudas sueltas y ofrecer una alternativa de solución adecuada.

Para describir a la presente investigación, corresponde ahora determinar el enfoque, mismo que será utilizado bajo los siguientes preceptos:

Predominante Cuantitativo y Predominante Cualitativo.

Este enfoque está orientado hacia la comprensión del problema, es decir, a recabar información mediante entrevistas a las empresas que van a intervenir en la exportación de calzado tipo Trekking, es decir tanto la Empresa ecuatoriana “Calzado GAMO’S” y la Empresa ubicada en Bogotá-Colombia denominada “DISTRIBUIDORA M E S A S” con el fin de ofrecer una alternativa de solución más acertada y viable al problema que se investigará.

Puesto que la experiencia vivida en contacto personal con los elementos de una empresa es mucho mejor que los referentes existentes, de esta manera al recolectar toda la información requerida ya sea tanto cualitativa y cuantitativa por parte de las empresas mencionadas, se procederá a su posterior análisis e interpretación.

También su perspectiva es desde adentro de la empresa, es decir que no se mira el objeto de estudio únicamente desde su contexto, sino, se tiende a mirar todo lo que influye para poder realizar una exportación de calzado de acercamiento a montaña (Trekking).

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.

El trabajo de grado que se plantea está conformado por dos tipos de investigación, que durante todo un trayecto de estudio se fueron analizándolos y poniéndolos en práctica, son los siguientes:

Investigación de Campo.

Se utiliza este tipo de investigación debido a que se ha estado en constante visita personal o en comunicación tanto por e-mail, o mediante llamadas telefónicas con el personal de la Empresa “Calzado GAMO’S”, especialmente con el Jefe del Departamento de Comercio Exterior, el Ing. Luis Pérez. A la vez el personal de “Calzado GAMO’S” se ha puesto en contacto vía e-mail con el personal de la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” ubicada en Bogotá-Colombia, con el fin de recabar más información requerida y necesaria para la elaboración del Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO’S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia.

Documentación Bibliográfica y Linkográfica.

Todo ello porque se investiga en fuentes como libros, revistas e internet, para poder acceder a toda la información necesaria tales como son: Acuerdos Comerciales entre Ecuador y Colombia, demanda del calzado en Colombia, trámites y pasos legales para realizar una exportación de calzado, conocimiento económico a cerca de la ciudad de Bogotá, etc.

3.3 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

Para desarrollar la presente investigación, se ha utilizado lo siguiente:

- **Lectura Científica.**- La misma fue utilizada para adquirir conocimientos fundamentales para el desarrollo de la investigación y el entendimiento del problema de estudio. Para ello se han leído algunos artículos bibliográficos y linkográficos, entre los más importantes tenemos:

- ✓ Guía para realizar una exportación, extraída desde PRO ECUADOR (2010) (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior). Tomado desde el 08 de octubre del 2013, de: <file:///F:/TESIS/INFORMACION%20PARA%20LA%20TESIS/Gu%C3%ADa%20del%20Exportador%20%20%20PRO%20ECUADOR.htm>
- ✓ Documentos para realizar una exportación en el Ecuador, tomado del: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012.12). Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- ✓ Conocer más a fondo sobre todo lo concerniente a la facilidad que nos brinda el tema Exporta Fácil, tomado de: exporta fácil. (2010). Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/ique-es-exporta-facil>
- ✓ Investigar sobre la demanda insatisfecha de calzado en el país vecino de Colombia, extraído de: FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL (2013.02) (Federación Nacional de Comerciantes-Colombia). Extraído desde el 23 de octubre del 2013, de <http://www.fenalco.com.co/contenido/3699>
- ✓ Las preferencias arancelarias que existen entre Ecuador y Colombia, extraído de: PROEXPORT COLOMBIA (2010) (Entidad encargada de la Promoción, del Turismo Internacional, la Inversión Extranjera y las Exportaciones no Tradicionales en Colombia.). Tomado desde el: 23 de octubre del 2013, de http://www.proexport.com.co/seminarios/descargas/serv_can.pdf
- ✓ Los INCOTERMS y Ferias Internacionales de Exposición, tomado del libro: García Fonseca, Cándido. *Elementos de Comercio Exterior: Guía para estudiantes y profesionistas*. México: Trillas, S.A de C.V, 2004, p. 175-176.
- ✓ Acuerdos sobre el Comercio Internacional, tomado del libro: Feenstra, Robert C, Taylor, Alan M. *International Trade en Español*. Barcelona: Reverté, S.A, 2011, p. 393-399.

- **Observación.-** Mediante la observación basada en cuatro actores fundamentales como son: los empleados, los turnos de trabajo que laboran tanto los empleados y la maquinaria, la producción y la calidad del calzado de acercamiento a montaña de la Empresa “Calzado GAMO´S”, se puede manifestar que la empresa mencionada cuenta con una producción ociosa de calzado tipo Trekking, la cual se la podría aprovechar para poder realizar exportaciones, sus empleados laboran 8 horas diarias y en algunas ocasiones realizan veladas de 4 horas adicionales, por lo que la maquinaria labora de igual manera, es decir, la misma no trabaja en un 100%. Los empleados de la empresa en sus horas de trabajo optimizan el tiempo y se dedican a realizar el mismo sin ninguna interrupción. Todos los materiales junto con la materia prima al momento que llegan a Calzado GAMO´S son debidamente almacenados en Bodega y al momento de utilizarlos para la elaboración del calzado se los aprovecha al máximo, para así no dejar desperdicios, los mismos que son en una cantidad mínima y que en la empresa no se los utiliza para otros fines.

En la planta de producción existen supervisores los mismos que están en constante control y vigilancia con el fin de obtener cero errores en la elaboración del calzado, en algunas ocasiones cuando existe calzado con fallas, el mismo es puesto a un lado para no mezclarlo con el calzado bueno, de esta manera, se cumple con la cadena de valor que es lo que Calzado GAMO´S persigue. Al terminar el calzado tipo Trekking, éste es correctamente empacado y embodegado para tenerlo a disposición para comercializarlo. (Ver Anexo A. Ficha de Observación).

- **Entrevista.-** Esta técnica permitió el dialogo con el Jefe del Departamento de Comercio Exterior de la Empresa “Calzado GAMO´S” y con el gerente de la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”. A la vez se obtuvo información a nivel de la producción, de los empleados de Calzado GAMO´S, acerca de temas relacionados con la exportación, de la cantidad demandada por parte de la empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” ubicada en Bogotá-Colombia, y otras características importantes para la elaboración del plan de exportación. (Ver Anexo B. Guía de Entrevista a la Empresa “Calzado GAMMO´S” y Ver Anexo C. Guía de Entrevista a la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia).

3.4 RESULTADOS.

A continuación se presentan los resultados obtenidos mediante la observación y las entrevistas realizadas tanto a la Empresa “Calzado GAMO’S” en Ecuador y a la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” ubicada en la ciudad de Bogotá-Colombia. Cabe recalcar que para cada una de las empresas mencionadas se utilizó una guía de entrevista independiente. Para la empresa oferente del calzado de acercamiento a montaña tipo Trekking, que es “Calzado GAMO’S” la guía de entrevista contiene 17 preguntas (Ver Anexo B.) y para la empresa demandante del calzado mencionado, es decir la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”, la guía de entrevista consta con 4 preguntas (Ver Anexo C.).

3.4.1 Observación.

La observación realizada a la Empresa Calzado GAMO’S está basada en cuatro actores fundamentales como son: los empleados, los turnos de trabajo que laboran tanto los empleados y la maquinaria, la producción y la calidad.

- ✓ Calzado GAMO’S cuenta con una producción ociosa del calzado tipo Trekking, la cual se la podría aprovechar para poder realizar exportaciones.
- ✓ Los empleados laboran 8 horas diarias y en algunas ocasiones realizan veladas de 4 horas, por lo que la maquinaria labora de igual manera, es decir, la misma no trabaja en un 100%.
- ✓ Los empleados de la empresa en sus horas de trabajo optimizan el tiempo y se dedican a realizar el mismo sin ninguna interrupción.
- ✓ Todos los materiales junto con la materia prima al momento que llegan a Calzado GAMO’S son debidamente almacenados en Bodega y al momento de utilizarlos para la elaboración del calzado se los aprovecha al máximo, para así no dejar desperdicios, los mismos que son en una cantidad mínima y que en la empresa no se los utiliza para otros fines.
- ✓ En la planta de producción existen supervisores los mismos que están en constante control y vigilancia con el fin de obtener cero errores en la elaboración del calzado, en algunas ocasiones cuando existe calzado con fallas, el mismo es

puesto a un lado para no mezclarlo con el calzado bueno, de esta manera, se cumple con la cadena de valor que es lo que Calzado GAMO'S persigue.

- ✓ Al terminar el calzado tipo Trekking, éste es correctamente empacado y embodegado para tenerlo a disposición para comercializarlo.

3.4.2 Guía de Entrevista a la Empresa “Calzado GAMO'S” de Ecuador.

PREGUNTA No.1 ¿Cuántos pares de zapatos tipo Trekking produce mensualmente GAMO'S? ¿Cómo son sus jornadas de trabajo? (número de turnos, horas laborables). Y ¿Qué cantidad de calzado Trekking se comercializa mensualmente?

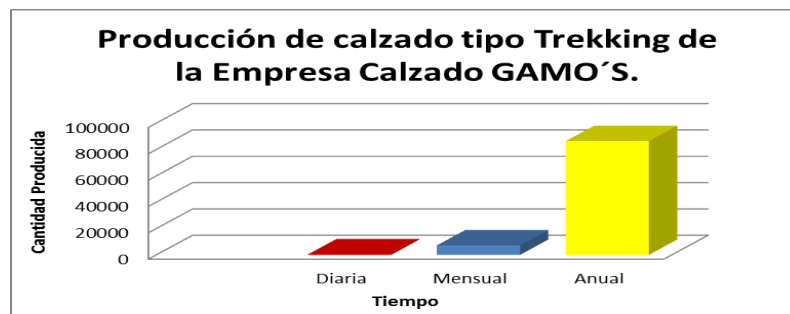
En la empresa se producen 400 (cuatrocientos) pares de calzado tipo Trekking diariamente; al mes producen 7.200 (siete mil doscientos) pares de zapatos del mismo tipo. Ésta producción se la realiza en jornadas laborales de 8 horas diarias y a veces dependiendo de los pedidos se realizan veladas de 4 horas adicionales. Además todo el volumen de producción se vende en las distintas ciudades del Ecuador.

Tabla 3 Cantidad producida de calzado tipo Trekking en la Empresa “Calzado GAMO'S”

Producción	Cantidad producida de pares de zapatos tipo Trekking
Diaria	400
Mensual	7.200
Anual	86.400

Fuente: Calzado GAMO'S
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 06 de Noviembre del 2013.

Gráfico No. 2 Cantidad producida de calzado tipo Trekking en la Empresa “Calzado GAMO'S”



Fuente: Calzado GAMO'S
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 06 de Noviembre del 2013.

PREGUNTA No.2 ¿Cuál es el costo de producción de un par de zapatos tipo Trekking?

El costo de producción de un par de zapatos tipo Trekking es de \$40,00 (cuarenta dólares americanos).

PREGUNTA No.3 ¿Cuántos empleados posee la empresa Calzado GAMO'S? (Administrativos y de producción).

La empresa posee: 22 empleados administrativos y 160 empleados correspondientes a la producción de calzado.

Gráfico No. 3 Empleados Empresa "Calzado GAMO'S"

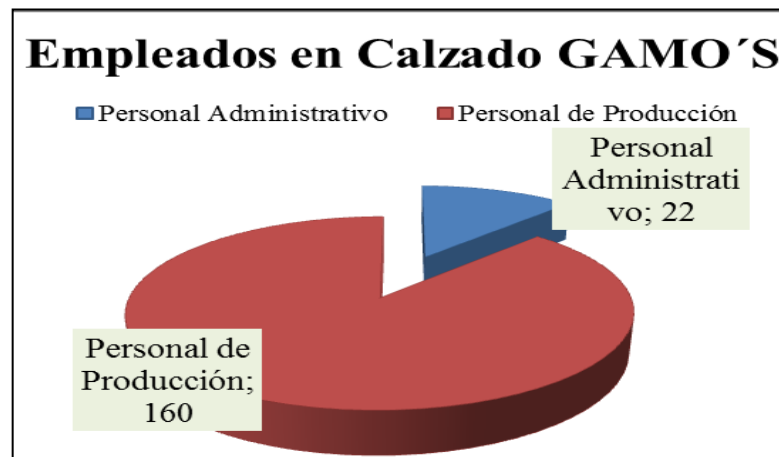
Empleados en "Calzado GAMO'S"

Personal Administrativo	22
Personal de Producción	160
Total Empleados	182

Fuente: Calzado GAMO'S

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 06 de Noviembre del 2013.



Fuente: Calzado GAMO'S

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 06 de Noviembre del 2013.

PREGUNTA No.4 ¿Cuál es el costo de venta de un par de zapatos tipo Trekking?

El costo de venta es de \$50,00 más IVA.

PREGUNTA No.5 ¿Calzado GAMO´S se encuentra realizando exportaciones? ¿En qué año empezó a exportar?

Calzado GAMO´S en este momento no se encuentra realizando exportaciones, pero si se encuentra en negociaciones con los países de Colombia y Venezuela. Se realizó una exportación de calzado tipo Trekking a Bogotá-Colombia el 03 de Junio del 2013.

PREGUNTA No.6 ¿Calzado GAMO´S tiene formalmente definido un plan de exportación?

No, para Calzado GAMO´S el tema relacionado a la exportación es nuevo, por ello el personal administrativo de la empresa se encuentra incursionando e investigando sobre éste tema, para poder realizar a futuro exportaciones sin ninguna complicación.

PREGUNTA No.7 ¿Calzado GAMO´S usa la internet y tecnología para realizar el proceso de exportación? Explique de qué manera? (contactar clientes, proveedores, realizar y recibir pedidos, etc.)

Sí, se usa el internet en la empresa. Se usa tanto para comunicarse con los clientes, para enviar proformas, para acceder a información como las restricciones arancelarias y convenios bilaterales que existe entre Ecuador con los demás países.

PREGUNTA No.8 ¿Cree Ud. que el calzado tipo Trekking de la empresa, posee las características necesarias para introducir éste producto al mercado internacional? ¿Por qué?

Sí, debido a que posee las siguientes ventajas competitivas:

- ✓ Diseño.
- ✓ Calidad.
- ✓ Durabilidad.
- ✓ Precio.

Además, Calzado GAMO'S utiliza materia prima importada de calidad que poseen Normas Internacionales de Calidad, a la vez utiliza cuero natural y no por ello el precio incrementa, ya que al utilizar cuero natural el calzado es más costoso.

PREGUNTA No.9 ¿Calzado GAMO'S tiene alguna Norma o Certificación de Calidad para la producción de calzado tipo Trekking? ¿Cuál es? Y en qué consiste?

Calzado GAMO'S si cuenta con una norma de calidad, especialmente para las botas Trekking para trabajo, las mismas que pasan por la Pruebas Técnicas elaboradas por la Escuela Superior Politécnica Nacional, que consisten en medir y comprobar la resistencia, calidad y durabilidad del cuero, de las plantas del calzado y de todos los materiales utilizados en la elaboración de la botas Trekking para trabajo. Además todos los materiales proporcionados por los proveedores cuentan con garantía y Normas de Calidad.

PREGUNTA No.10 ¿A qué país y ciudad exporta GAMO'S el calzado tipo Trekking?

Ha realizado una exportación a la ciudad de Bogotá-Colombia. Actualmente está en negociaciones con Venezuela y Colombia.

PREGUNTA No.11 ¿Qué cantidad de calzado tipo Trekking la Empresa GAMO'S exporta? Y en qué período de tiempo lo realiza? (semanalmente, quincenalmente, mensualmente, trimestralmente, etc.)

Calzado GAMO'S está dispuesto a exportar la cantidad que el cliente demande o requiera, ya que al cliente no se lo puede obligar a comprar una cierta cantidad en un determinado período. En la exportación que se realizó en el mes de junio del 2013 a la Empresa "DOTRIBUIDORA ME.SAS" en Bogotá-Colombia se exportaron 170 pares de zapatos tipo Trekking.

PREGUNTA No.12 ¿Qué medio de transporte utiliza Calzado GAMO'S, para realizar la exportación? (terrestre, aéreo o marítimo). Manifieste el punto de partida y de llegada?

En la exportación realizada a Colombia se utilizó el transporte terrestre. A países que se encuentran mayor distancia del Ecuador se prefiere utilizar el transporte marítimo ya

que los costos son más convenientes y se utilizaría el Puerto de Guayaquil como punto de partida de la mercadería.

PREGUNTA No.13 ¿Tiene acogida el calzado tipo Trekking de la empresa, en el país importador?

Sí tiene gran acogida, principalmente en el país de Colombia.

PREGUNTA No.14 ¿De qué manera introduce el calzado tipo Trekking la Empresa GAMO´S, en el país importador?

Calzado GAMO´S exporta a una entidad comercial ubicada en la Ciudad de Bogotá-Colombia la misma que se denomina: “DISTRIBUIDORA M E S A S”, para verificar esta aseveración se puede buscar la Factura No. 0053293 emitida por la Empresa “Calzado GAMO´S”.

PREGUNTA No.15 ¿En qué términos de negociación Calzado GAMO´S, realiza la exportación? Y explique por qué la empresa realiza negociaciones en dichos términos?

Todo esto puede ser de acuerdo a como se estipulen los términos de negociación pero la Empresa GAMO´S prefiere utilizar el INCOTERM F.O.B. En la exportación realizada a Colombia se utilizó el INCOTERM C.P.T (Transporte Pagado Hasta), en la cual “Calzado GAMO´S” realiza todos los tramites de exportación, asume todos los costos de los mismos y contrata el transporte hasta el punto de destino acordado con el vendedor (en este caso Ipiales- Aduana de Colombia), cabe recalcar que la responsabilidad que tiene “Calzado GAMO´S” sobre la mercadería se termina en el momento de entregar la misma al transportista, por lo que si el comprador desea contratar un seguro corre por cuenta del mismo.

PREGUNTA No.16 ¿Existe algún tratado comercial para realizar la exportación de calzado, entre el Ecuador y el país importador? ¿Cuál es? Y en qué consiste?

Si existe un tratado Comercial con Colombia, que se llama Acuerdo Comercial entre los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) estipulada en el Acuerdo 416 del Acuerdo de Cartagena. El mismo que consiste en que las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN, considerando que sus

productos cumplen según la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena. Con estos documentos emitidos por las Cámaras y FEDEXPOR, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros de la CAN con preferencia arancelaria.

PREGUNTA No.17 ¿Calzado GAMO´S ha participado en ferias internacionales, para promover sus productos en el extranjero? ¿Cuál es? Y en qué consiste?

Calzado GAMO´S ha participado en Ferias Internacionales en el país vecino de Colombia, las mismas que consisten en llevar muestras de los distintos tipos de calzado para mostrarlos y promoverlos con el fin de adquirir clientes internacionales.

3.4.2.1 Análisis de la Guía de Entrevista a la Empresa “Calzado GAMO´S” de Ecuador.

La Empresa “Calzado GAMO´S” cuenta con instalaciones adecuadas y personal altamente capacitado para la producción de calzado, sus empleados laboran en un turno de 8 horas diarias produciendo mensualmente 7.200 (siete mil doscientos) pares zapatos tipo Trekking, aunque algunas veces y cuando los pedidos de los clientes lo exigen, los mismos realizan veladas de 4 horas. Todo este volumen de producción es distribuido a nivel nacional y el mismo tiene un costo de venta de \$50,00 (cincuenta) más IVA.

La materia prima que utiliza la empresa para la elaboración del calzado tipo Trekking y de todas las líneas que ofrece “Calzado GAMO´S” es de calidad, para ello todos los materiales brindados por sus proveedores cuentan con garantía y los mismos poseen Normas de Calidad. El calzado de acercamiento a montaña (Trekking) pasa por las Pruebas Técnicas elaboradas por la Escuela Superior Politécnica Nacional, las mismas que consisten en medir y comprobar la resistencia, durabilidad y calidad del cuero, de las plantas y de todos los materiales utilizados para la fabricación del calzado mencionado, características esenciales que hacen que el calzado tipo Trekking de la empresa tenga acogida a nivel nacional e internacional.

El término exportación en la empresa es un poco desconocido, por ello la empresa aún no cuentan con un plan de exportación definido, a pesar de ello, Calzado GAMO´S ha realizado todos los trámites correspondientes para obtener el Certificado de Origen para el Calzado de Acercamiento a Montaña (Trekking). (Ver Anexo D. Certificado de Origen de la Empresa GAMO´S).

En el mes de junio del 2013 se realizó una exportación de 170 pares de zapatos tipo Trekking la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” ubicada en la ciudad de Bogotá-Colombia, por lo que se puede deducir que éste tipo de calzado tiene acogida en el país vecino del norte; cabe recalcar que para esta negociación se utilizó el INCOTERM C.P.T (Transporte Pagado Hasta). (Ver Anexo E. Factura de Exportación para la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia).

²⁷Entre Ecuador y Colombia existe un tratado Comercial, que se llama Acuerdo Comercial entre los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) estipulada en el Acuerdo 416 del Acuerdo de Cartagena. El mismo que consiste en que las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN, considerando que sus productos cumplen según la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena. Con estos documentos emitidos por las Cámaras y FEDEXPOR, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros de la CAN con preferencia arancelaria.

3.4.3 Guía de Entrevista a la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia.

PREGUNTA No.1 ¿Cuántos pares de zapatos tipo Trekking comercializa mensualmente “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia?

DISTRIBUIDORA M E S A S es una comercializadora al por mayor de calzado, en tal razón nosotros comercializamos mensualmente alrededor de 1000 (mil) pares de zapatos tipo Trekking en la ciudad de Bogotá-Colombia; a la vez cabe recalcar que no solo distribuimos este tipo de calzado sino que también ofrecemos otro tipo de calzado como botas de caucho, zapatillas sintéticas y sandalias que las importamos de PLASTICAUCHO Y PICA.

²⁷ PROEXPORT COLOMBIA. (2010). Preferencias arancelarias que existen entre Ecuador y Colombia. *PROEXPORT COLOMBIA*. Extraído desde el 06 de noviembre del 2013, de http://www.proexport.com.co/seminarios/descargas/serv_can.pdf

PREGUNTA No.2 ¿Cuántos pares de zapatos tipo Trekking estaría dispuesto a comprar mensualmente “DISTRIBUIDORA M E S A S” a “Cazado GAMO’S” de Ecuador?

El calzado tipo Trekking que nos ofrece “Calzado GAMO’S” de Ecuador es un calzado de alta calidad que genera mucha satisfacción a quienes tienen el placer de vestirlo, principalmente lo usan los policías, los guardias y la gente en general ya que es un zapato atractivo que se encuentra a la moda. Por ello nosotros estaríamos dispuestos a importar 300 (treientos) pares de zapatos tipo Trekking mensualmente.

PREGUNTA No.3 ¿“DISTRIBUIDORA M E S A S” ha realizado ya alguna importación sobre Calzado tipo Trekking a la empresa Calzado GAMO’S de Ecuador?

Si, en el mes de junio del 2013 importamos la cantidad de 170 (ciento setenta) pares de zapatos tipo Trekking.

PREGUNTA No.4 ¿Para “DISTRIBUIDORA M E S A S” le fue fácil o difícil ubicar el calzado tipo Trekking importado de Calzado GAMO’S de Ecuador, en el mercado de Bogotá-Colombia?

Fue y es muy difícil ya que el costo del calzado importado es más elevado que el costo usual del calzado que tiene producción nacional (Colombia). Además cabe recalcar que la moneda utilizada tanto en Ecuador como en Colombia es enormemente diferente y el tipo de cambio entre las mismas causa otra gran dificultad. Pero con estos percances es posible comercializar el calzado tipo Trekking importado de “Calzado GAMO’S” de Ecuador.

1.1.3 Análisis de la Guía de Entrevista a la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” en Bogotá-Colombia.

DISTRIBUIDORA M E S A S es una comercializadora al por mayor de calzado, en tal razón comercializan mensualmente alrededor de 1000 (mil) pares de zapatos tipo Trekking en la ciudad de Bogotá-Colombia; a la vez cabe recalcar que no solo distribuimos éste tipo de calzado, sino que también vendemos otro tipo de calzado como botas de caucho, zapatillas sintéticas y sandalias que las importamos de PLASTICAUCHO Y PICA

El costo del calzado importado es más elevado que el costo usual del calzado que tiene producción nacional (Colombia). Además cabe recalcar que la moneda utilizada tanto en Ecuador como en Colombia es enormemente diferente y el tipo de cambio entre las mismas causa otra gran dificultad. Pero aún con estos percances es posible comercializar el calzado tipo Trekking importado de “Calzado GAMO’S” de Ecuador., el mismo que es un calzado de alta calidad que genera mucha satisfacción a quienes tienen el placer de vestirlo, principalmente lo usan los policías, los guardias y la gente en general ya que es un zapato atractivo que se encuentra a la moda. Por ello “DISTRIBUIDORA M E S A S” está dispuesta a importar 300 (trecientos) pares de zapatos tipo Trekking mensualmente, que en promedio es el 30% del total de pares de zapatos que la empresa importadora comercializa.

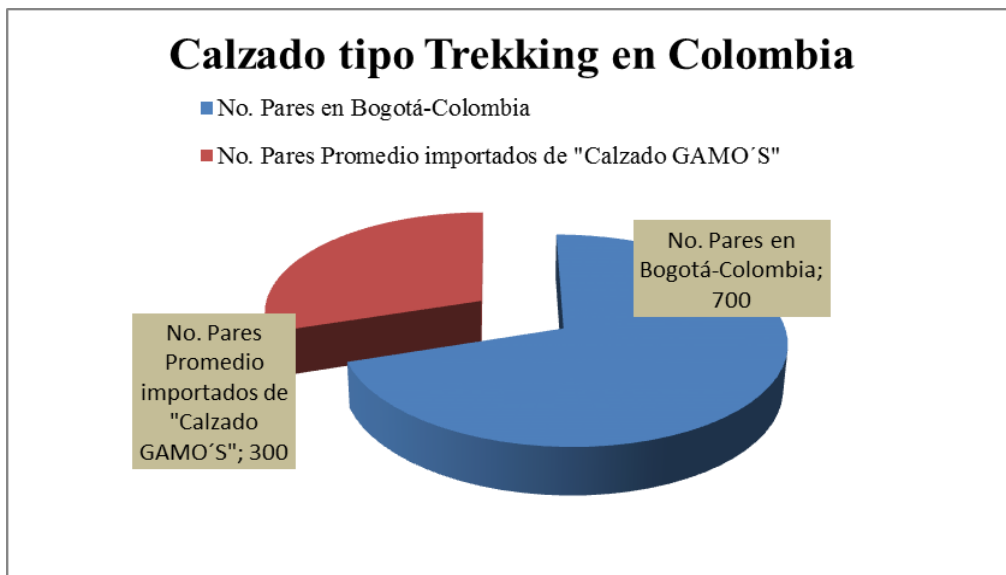
Gráfico No. 4 Calzado tipo Trekking en Bogotá-Colombia.

Calzado tipo Trekking en Bogotá-Colombia	
No. Pares en Bogotá-Colombia	700
No. Pares Promedio importados de "Calzado GAMO'S"	300
Total	1.000

Fuente: Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 06 de Noviembre del 2013.



Fuente: Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 06 de Noviembre del 2013.

3.5 ANÁLISIS GLOBAL.

Para poder verificar y comprobar la información recopilada a cerca de la Empresa Calzado GAMO´S se han utilizado las dos técnicas descritas anteriormente como han sido la observación y la entrevista. Por ello es que los parámetros utilizados en ambas técnicas son casi similares, en tal virtud todos los datos obtenidos coinciden, haciendo de los mismos, unos datos claros y veraces, pues así:

La Empresa Calzado GAMO´S cuenta con instalaciones adecuadas para la producción de calzado, sus empleados laboran en un turno de 8 horas diarias produciendo mensualmente 8.800 (ocho mil ochocientos) pares zapatos tipo Trekking, aunque algunas veces y cuando los pedidos de los clientes lo exigen, los mismos realizan veladas de 4 horas., por lo que la maquinaria labora de igual manera, es decir, la misma no trabaja en un 100%.

Los empleados de la empresa en sus horas de trabajo optimizan el tiempo y se dedican a realizar el mismo sin ninguna interrupción. Todos los materiales junto con la materia prima al momento que llegan a Calzado GAMO´S son debidamente almacenados en Bodega y al momento de utilizarlos para la elaboración del calzado se los aprovecha al máximo, para así no dejar desperdicios, los mismos que son en una cantidad mínima y que en la empresa no se los utiliza para otros fines.

En la planta de producción existen supervisores los mismos que están en constante control y vigilancia con el fin de obtener cero errores en la elaboración del calzado, en algunas ocasiones cuando existe calzado con fallas, el mismo es puesto a un lado para no mezclarlo con el calzado bueno, de esta manera, se cumple con la cadena de valor que es lo que Calzado GAMO´S persigue. Al terminar el calzado tipo Trekking, éste es correctamente empacado y embodegado para tenerlo a disposición para comercializarlo.

La materia prima que utiliza la empresa para la elaboración del calzado tipo Trekking y de todas las líneas que ofrece Calzado GAMO´S es de calidad, para ello todos los materiales brindados por sus proveedores deben contar con garantía y los mismos deben poseer Normas de Calidad. El calzado de acercamiento a montaña (Trekking) pasa por las Pruebas Técnicas elaboradas por la Escuela Superior Politécnica Nacional, las mismas que consisten en medir y comprobar la resistencia, durabilidad y calidad del

cuero, de las plantas y de todos los materiales utilizados para la fabricación del calzado mencionado, características esenciales que hacen que el calzado tipo Trekking tenga acogida a nivel nacional e internacional.

Calzado GAMO'S cuenta con una producción ociosa de calzado de acercamiento a montaña, ya que se podrían implementar más turnos de trabajo y así incrementar el volumen de producción para poderlo destinar a la comercialización internacional. A la vez el término exportación en la empresa es un poco desconocido, por ello la empresa aún no cuentan con un plan de exportación definido, a pesar de ello, Calzado GAMO'S ha realizado todos los trámites correspondientes para obtener el Certificado de Origen para el Calzado de Acercamiento a Montaña (Trekking) y en el mes de junio del 2013 se realizó una exportación a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" ubicada en la ciudad de Bogotá-Colombia, entidad comercial que distribuye al por mayor todo tipo de calzado.

Según FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL (Federación Nacional de Comerciantes-Colombia), en su boletín emitido el 26 de febrero del 2013 manifiesta que: El consumo anual de calzado en Colombia se estima en 120 millones de pares, de los cuales la industria nacional produce 50 millones y los 70 millones de pares restantes requieren ser importados; por lo que se puede llegar a la conclusión de que en el país vecino del norte existe una demanda insatisfecha de calzado y en consecuencia de ello la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" ubicada en Bogotá-Colombia quien comercializa alrededor de 1.000 (mil) pares de zapatos mensualmente, está dispuesta a importar mensualmente a Calzado GAMO'S 300 (treientos) pares de zapatos tipo Trekking.

Entre Ecuador y Colombia existe un tratado Comercial, que se llama Acuerdo Comercial entre los países miembros de la Comunidad Andina (CAN) estipulada en el Acuerdo 416 de Cartagena. El mismo que consiste en que las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN, considerando que sus productos cumplen según la Decisión 416 del Acuerdo de Cartagena. Con estos documentos emitidos por las Cámaras y FEDEXPOR, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros de la CAN con preferencia arancelaria.

Con el fin de implementar una cultura exportadora y viendo la necesidad de dar a conocer sus productos internacionalmente, Calzado GAMO'S se encuentra en negociaciones con los países de Colombia y Venezuela, países a los cuales han asistido a Ferias Internacionales para promover y ofertar su calzado.

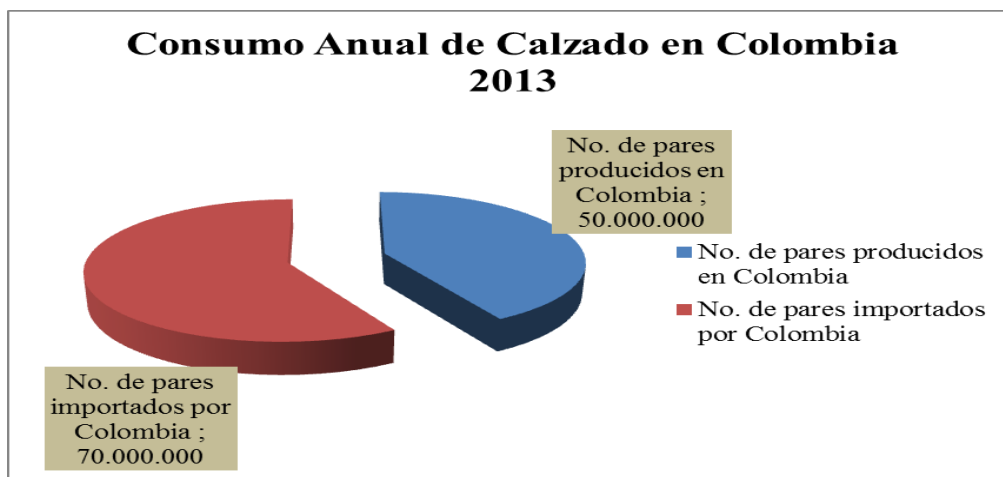
Gráfico No. 5 Consumo Anual de calzado en Colombia 2013.

Consumo Anual de Calzado en Colombia 2013	
No. de pares producidos en Colombia	50.000.000
No. de pares importados por Colombia	70.000.000
Total	120.000.000

Fuente: FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 26 de Febrero del 2013.



Fuente: FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 26 de Febrero del 2013.

3.6 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER.

Por medio del análisis tanto a la observación como a las entrevistas realizadas a las Empresas “Calzado GAMO'S” y “DISTRIBUIDORA M E S A S”, se establece que por medio de la elaboración de un plan de exportación, permita a la Empresa Calzado GAMO'S de Ambato-Ecuador realizar la exportación de calzado de acercamiento a montaña (Trekking) para hombre, hacia el mercado de Bogotá-Colombia, ya que en el documento se plantea la demanda insatisfecha en el país de Colombia, además se define los procesos legales, técnicos y financieros para que el calzado llegue al mercado propuesto.

CAPÍTULO IV.

4. MARCO PROPOSITIVO.

4.1 TÍTULO.

“Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO’S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia”.

4.2 INTRODUCCIÓN.

En toda empresa para que exista un excelente desenvolvimiento y crecimiento económico se deben establecer mecanismos que coadyuven con su mejoramiento, por ello es necesario incorporar actividades que la beneficien, mediante un análisis minucioso de los diferentes problemas que lo enfrentan.

La producción de calzado contribuirá a ofrecer un desarrollo económico a “Calzado GAMO’S”. De ahí, se desprende la idea de exportar calzado de acercamiento a montaña para hombre hacia el país de Colombia específicamente a la ciudad de Bogotá, abriendo la posibilidad de dar una nueva imagen de nuestro país en lo relacionado a la “calidad de productos”, mejorar el nivel de vida de quienes forman parte de esta empresa, aprovechar considerablemente la capacidad ociosa de producción de calzado tipo TREKKING y así contribuir al desarrollo empresarial, económico y social de nuestro país.

El presente plan de exportación está elaborado y basado en temas tales como: análisis de la Empresa “Calzado GAMO’S”, conocimiento del calzado tipo Trekking, la oferta y la demanda del calzado, la logística, normativa para realizar una exportación de calzado, etc., argumentos que determinarán la viabilidad del plan y que permitan aprovechar las circunstancias actuales para que el Ecuador estreche relaciones con Colombia y se pueda realizar exportaciones de calzado en los mejores términos de negociación.

4.3 OBJETIVOS.

4.3.1 Objetivo general.

Determinar la viabilidad para exportar calzado de acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO´S, hacia el mercado de Bogotá-Colombia, para saber si es rentable o no para la empresa realizar esta actividad.

4.3.2 Objetivos Específicos.

- ✓ Realizar una investigación de mercado, para poder determinar la demanda insatisfecha de calzado en Bogotá-Colombia.
- ✓ Determinar los reglamentos, acuerdos o convenios bilaterales que existan entre Ecuador y Colombia, que reflejen preferencias arancelarias para la exportación de calzado.
- ✓ Establecer un plan de producción de Calzado GAMO´S, para identificar los gastos que generará la exportación de calzado tipo Trekking.
- ✓ Indicar el canal de distribución utilizado para hacer llegar el calzado tipo Trekking a su destino y a la vez establecer los gastos que el mismo conlleva.
- ✓ Estipular el proceso de exportación junto con los trámites legales en el Ecuador.
- ✓ Elaborar el estudio financiero correspondiente, con el fin de establecer si es rentable o no realizar la exportación de calzado tipo Trekking a Bogotá-Colombia.

4.4 JUSTIFICACIÓN.

Ante los problemas encontrados en Empresa “Calzado GAMO´S”, y luego de haber realizado la investigación, se considera necesario realizar la presente propuesta con la finalidad de dotar a la misma de un plan de exportación definido, que le permita aprovechar la producción ociosa de calzado de acercamiento a montaña y se pueda exportar a Bogotá-Colombia.

Calzado GAMO'S debe contar con una herramienta que establezca de forma más clara y precisa los procesos y temas vinculados con la exportación, para de esta manera implementar en la empresa un tema tan desconocido y generar sobre todo una cultura exportadora en la misma.

Debido a la gran ventaja competitiva que posee el calzado tipo Trekking de la Empresa Calzado GAMO'S, en el pasado se ha realizado una exportación de pequeña magnitud, pero ahora en la actualidad se está considerando realizar exportaciones de éste producto a mayor escala, ya que existe al momento el principal interés de la empresa ubicada en Bogotá-Colombia denominada "DISTRIBUIDORA M E S A S" en adquirir este producto, lo que generará una gran contribución con la economía del Ecuador, ya que mediante la exportación del Calzado de Acercamiento a Montaña (TREKKING), a nuestro país ingresara una mayor cantidad de divisas, lo cual permitirá disminuir el déficit encontrado en los últimos años en la Balanza Comercial, debido al incremento paulatino de la importaciones frente a las exportaciones.

Con ello Ecuador ampliará las líneas de exportación, se dará a conocer internacionalmente un nuevo producto de alta calidad, se mejorará la imagen de nuestro país, se dejará a un lado la dependencia de las exportaciones petroleras y tradicionales, con el fin de continuar con el desarrollo tanto a nivel social, económico y empresarial del país.

4.5 ALCANCE E INVOLUCRADOS.

4.5.1 Alcance.

- ✓ El plan de exportación se desarrolla para la Empresa "Calzado GAMO'S", ubicada en la ciudad de Ambato-Ecuador.
- ✓ El plan pretende analizar la exportación de calzado de acercamiento a montaña (Trekking) para hombre, hacia el mercado de Bogotá-Colombia.
- ✓ Se analizará la demanda del producto en Bogotá-Colombia.

- ✓ Se conocerá acerca de los convenios o acuerdos bilaterales entre Ecuador y Colombia, para que se pueda realizar la exportación de calzado de manera exitosa.

4.5.2 Involucrados.

En el presente Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO'S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia, los involucrados que podemos encontrar son: los 160 empleados de producción, el Departamento de Adquisiciones, el Departamento Administrativo y Financiero en el cual cabe recalcar que están involucrado Bodega de Materiales y el Departamento de Comercio Exterior todos ellos pertenecientes a Calzado GAMO'S. Asimismo está presente la empresa SERVIENTREGA que es la encargada de transportar las cajas de calzado desde Ambato hacia Tulcán. Mientras que el país importador el principal involucrado es el Departamento de Compras juntamente con Bodega de la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" ubicada en Bogotá-Colombia.

Tabla 4 Matriz de Involucrados en el plan de exportación.

	INVOLUCRADOS	INTERESES
Calzado GAMO'S	160 empleados de producción.	-Elaboran el calzado tipo Trekking -Cumplen con la producción requerida
	Departamento de Adquisiciones	-Compran las materias primas y materiales necesarios para la confección, envase y empaque del calzado
	Bodega de Materiales	-Recibe, ordena y verifica todos los materiales adquiridos -Recibe y almacena los productos terminados.
	Departamento de Comercio Exterior	-Elabora los trámites necesarios para la exportación. -Está en contacto con el importador de calzado y a la vez con los proveedores de materiales que son importados para la elaboración del calzado.
	Empresa de Transportes SERVIENTREGA	-Transporta las cajas de calzado desde Ambato hacia Tulcán
DISTRIBUIDORA M E S A S	Departamento de Compras	-Realizan pedidos a GAMO'S sobre la cantidad de calzado. -Está en comunicación con Calzado GAMO'S
	Bodega de Materiales	-Recibe, almacena y verifica el calzado importado

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 21 de Noviembre del 2013.

4.6 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA CONCEPTUAL.

4.6.1 Plan.

²⁸Un plan es ante todo la consecuencia de una idea, generalmente y en función de lograr una óptima organización, adoptará la forma de un documento escrito en el cual se plasmará dicha idea acompañada de las metas, estrategias, tácticas, directrices y políticas a seguir en tiempo y espacio, así como los instrumentos, mecanismos y acciones que se usarán para alcanzar los fines propuestos y que fueron la motivación del plan. El recurso de escribirlo en una hoja o tipearlo en la computadora evitará olvidos, pérdidas u otras cuestiones que atenten contra la continuación del proyecto.

En tanto, el plan también se caracteriza por su dinamismo, ya que un plan no resulta ser un instrumento estático y sin movimiento, por el contrario, siempre estará al pendiente y al tanto de las modificaciones que sean necesarias hacerle en función de los resultados que se vayan obteniendo.

Resulta muy común y una herramienta de gran utilidad para las futuras empresas, que antes de convertirse en tales, echen mano del llamado plan de empresa para posicionarse y ver si es viable y rentable la iniciativa que proponen en el mediano y largo plazo. Con esto lo que se hace es evitar gastos innecesarios o pérdidas de tiempo en proyectos que capaz no tengan sentido y lo más importante: permite tener controlado el negocio que se quiera hacer respecto del tan temido fracaso.

Además, el plan permite que sus organizadores reflexionen acerca de la idea inicial, busquen las mejores alternativas y den forma a un discurso coherente que será el que finalmente y llegado el caso, sea la llave del éxito de la empresa, porque el plan también actuará así, como una especie de carta de presentación de la misma para que en los tiempos iniciales se acerquen los inversionistas o bien los futuros y posibles socios y clientes.

Entre los elementos esenciales que debe contemplar cualquier plan de empresa se cuentan: caracterizar y diferenciar el producto o servicio que se ofrecerá, el currículum de los responsables, incluyendo estudios y habilidades de las personas que integrarán la

²⁸ (2009). Plan Definición. *definición abc*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.definicionabc.com/general/plan.php>

empresa, un análisis del mercado en el cual deberá competir, la operativa con la que contará, la previsión financiera y los mecanismos de financiación. (Definición abc. 2009).

4.6.2 Oferta.

²⁹Según La gran Enciclopedia de la Economía (2009) la oferta es la exposición pública que se hace de las mercancías en solicitud de venta. Es la cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un período de tiempo determinado y a un precio dado. La cantidad ofrecida de un determinado producto depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o servicio en el mercado, el precio de los demás bienes (en especial de los factores productivos utilizados) y la tecnología disponible.

4.6.3 Demanda.

³⁰Cantidad que se está dispuesto a comprar de un cierto producto a un precio determinado. La cantidad demandada de un determinado bien o servicio depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o servicio, los precios de los demás bienes o servicios, el nivel de renta y la riqueza del sujeto demandante, así como los gustos y preferencias de los consumidores. (La gran Enciclopedia de la Economía. 2009).

4.6.4 Incoterms 2010.

³¹Para La Cámara de Comercio Internacional, Obligaciones, Costos y Riesgos, en su Publicación N° 715S de ICC, nos manifiesta que: Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la

²⁹(2009). La Oferta. *La gran Enciclopedia de la Economía*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm>

³⁰(2009). La Demanda. *La gran Enciclopedia de la Economía*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.economia48.com/spa/d/demanda/demanda.htm>

³¹ Cámara de Comercio Internacional, Obligaciones, Costos y Riesgos, Publicación N° 715S de ICC. (2011). Incoterms. *PRO ECUADOR*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterms 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.

Clasificación de las reglas Incoterms 2010.

Reglas para cualquier modo o modos de transporte.

- EXW (En Fábrica)
- FCA (Franco Porteador)
- CPT (Transporte Pagado Hasta)
- CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)
- DAT (Entregada en Terminal)
- DAP (Entregada en Lugar)
- DDP (Entregada Derechos Pagados)

Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores.

- FAS (Franco al Costado del Buque)
- FOB (Franco a Bordo)
- CFR (Costo y Flete)
- CIF (Costo, Seguro y Flete) (Ver Anexo F. Incoterms 2010.)

4.6.5 Acuerdos Comerciales entre Ecuador y Colombia.

³²Los bloque económicos a los cuales pertenece el Ecuador son:

³² Instituto de Promoción de Inversión y Exportaciones (2010). Guía del Exportador Ecuador. *PRO ECUADOR*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

- ✓ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- ✓ Comunidad Andina (CAN).
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en Desarrollo (SGP) y países miembros de la Unión Europea.
- ✓ Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGP) y ATPDEA con Estados Unidos.

Nuestro país viendo las ventajas que estén más acorde con la exportación de calzado de acercamiento a montaña hacia Colombia, se inclina más por el bloque económico de la Comunidad Andina (CAN), el mismo que nos manifiesta que: Las empresas ecuatorianas pueden emitir Certificado de Origen a los países miembros de la CAN (Comunidad Andina), considerando que sus productos cumplen según la DECISION 416 DEL ACUERDO DE CARTAGENA. Con este documento, emitido por las Cámaras y FEDEXPOR, los productos ecuatorianos podrán ingresar a los países miembros con preferencias arancelarias.

Los países miembros de la Comunidad Andina son: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador. (PRO ECUADOR. 2010).

4.6.6 Certificado de Origen.

³³El Certificado de Origen preferencial es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial.

Esto quiere decir que el Certificado de Origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

³³ Exporta Fácil (2011). Certificado de Origen. Exporta fácil. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.exportafacil.gob.ec/mas-informacion/certificado-de-origen>

Entidades que emiten Certificados de Origen.

MIPRO: Quito, Guayaquil, Manta: SGP, ATPDEA

MIPRO: Cuenca Y Ambato: SGP, ATPDEA, CAN, ALADI, MERCOSUR.

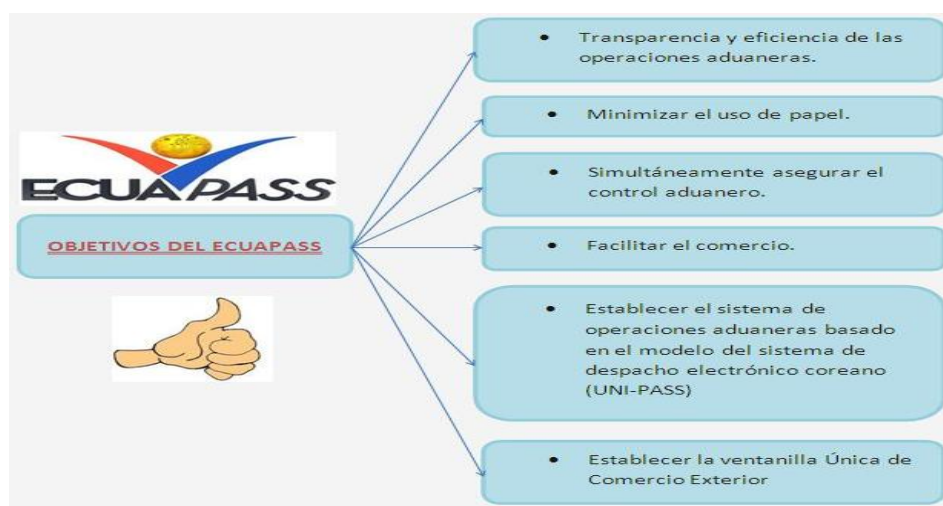
Entidades habilitadas por el MIPRO para verificar y certificar a la CAN, ALADI y MERCOSUR:

FEDEXPOR, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas y Cámara de la Pequeña Industria del Carchi.

4.6.7 Ecuapass.

³⁴Para Elizabeth Pila (2012), Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Gráfico No. 6 Objetivos del Ecuapass.



Fuente

e: Extraído de: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/el-ecuapass>

Fecha: 21 de Noviembre del 2013.

³⁴ Elizabeth Pila (2012, 09, 16). Ecuapass. *Todo Comercio Exterior*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/el-ecuapass>

Cómo enviar la información al Ecuapass.

La información se podrá enviar de tres formas.

- ✓ Ingresando directamente al Portal del ECUAPASS e ingresando la información que quiere transmitir a la Aduana.
- ✓ Desarrollando o adaptando su software para que transmita la información de los nuevos documentos electrónicos que desea transmitir a la aduana.
- ✓ Descargándose el software que otorgare la aduana para que transmita la información de los nuevos documentos electrónicos que desea transmitir a la aduana.

4.6.8 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador-SENAE

³⁵El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio.

Somos parte activa del que hacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.

Estamos conscientes que en las instituciones, el principal recurso es el humano, por eso creemos en la gente.

Estamos listos para enfrentar cualquier reto, y comprometidos con la gran responsabilidad que implica ser la Aduana del Ecuador. (SENAE, 2011).

³⁵ Servicio nacional de Aduana del Ecuador (2011). SENAE. *Aduana del Ecuador SENAE*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de http://www.aduana.gob.ec/ace/mission_vision.action

4.6.9 Ley Orgánica de Aduanas -LOA.

³⁶Según la Ley Orgánica de Aduanas (2009), en su Título I, Capítulo I, manifiesta que: La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que no se halle expresamente previsto en esta Ley, se aplicarán las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.

La Ley Orgánica de Aduanas (LOA) instituye la normativa sobre los regímenes aduaneros especiales, además de establecer los regímenes particulares o de excepción, tanto para exportar como para importar mercancías; expide normas fundamentales sobre las mercancías y sus propietarios, obligaciones tributarias, exenciones, operaciones aduaneras, declaraciones aduaneras, regímenes aduaneros, cambios de régimen, garantías aduaneras, remate, venta directa y adjudicación gratuita, agentes de aduana, órganos de administración de la SENA, disposiciones finales y transitorias.

4.6.10 Ley de Comercio Exterior e Inversiones- LEXI.

³⁷Para la Ley de Comercio Exterior e Inversiones en su Capítulo I, Artículo I, dice que: La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2013).

4.6.11 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones-COMEXI.

³⁸El COMEXI es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado

³⁶ Ley Orgánica de Aduanas (2009). Ley Orgánica de Aduanas. *Red Hemisférica de Intercambio de Información para la Asistencia Mutua en Materia Penal y Extradición*. Extraído desde el: 07 de Diciembre del 2013, de http://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html

³⁷ Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2013). Ley de Comercio exterior e Inversiones. *SICE*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp

³⁸ La Asociación Latinoamericana de Integración (2009). COMEXI. ALADI. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de www.aladi.org/

para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI establece estrategias para incentivar al sector productivo, con el objetivo de lograr la apertura de mercados, y alienta la modernización del estado. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) y busca la participación real del sector privado en su aplicación. (ALADI, 2009).

4.6.12 Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones-PRO ECUADOR.

³⁹PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Cuenta con una amplia red de oficinas:

- ✓ 7 oficinas nacionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales.
- ✓ 31 oficinas internacionales y 3 agregadurías comerciales, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador. (PRO ECUADOR, 2010).

4.6.13 Ministerio de Industrias y Productividad-MIPRO.

⁴⁰Impulsar el desarrollo de sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con

³⁹ Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (2010). PRO ECUADOR. *PRO ECUADOR*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

⁴⁰ Ministerio de Industrias y Productividad (2010). MIPRO. *MIPRO*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=21>

el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo. (MIPRO, 2010).

4.6.14 Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración-MRCI.

⁴¹El Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración (MRECI) es el rector de la política internacional y es responsable de la gestión y coordinación de la misma, la integración latinoamericana y el comercio exterior respondiendo a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirá cuentas de sus decisiones y acciones en cumplimiento de los principios constitucionales y de las normas del derecho internacional, en el marco de los planes nacionales de desarrollo. (Ministerio de relaciones exteriores y Movilidad Humana, 2010).

4.7 DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

4.7.1 Análisis de la Empresa.

4.7.1.1 Reseña Histórica.

La fábrica de Calzado GAMO`S de propiedad de Sr. Miguel Ángel Gutiérrez, quien se desempeña como gerente propietario, persona natural, empresa unipersonal con fines de lucro y obligada a llevar contabilidad, productora y comercializadora, se inicia legalmente a partir del año 1985, según el permiso de funcionamiento que otorga el Ilustre Municipio de Ambato y a la vez el permiso ambiental # 02340, como el permiso de uso de suelo # 2742 y además que se tiene el permiso de los bomberos # 007467; dedicándose a la fabricación de calzado: Deportivo, de Futbol como Micro Futbol, con materias primas brasileñas y nacionales, teniendo mucha aceptación debido a que fue la primera fábrica a nivel regional que se dedicó a la elaboración de este tipo de calzado, ya que la mayoría provenía del exterior y precios elevados. Esto permitía llegar a todos los estratos sociales y la pequeña producción era totalmente vendida por la gran aceptación del mercado. Con el pasar de los años la empresa ha ido cambiando al ritmo impuesto por las grandes marcas mundiales y con el afán de mantenerse en el mercado y competir con las mismas, ha sentido la necesidad de buscar proveedores de primera

⁴¹ Ministerio de relaciones exteriores y Movilidad Humana (2010). Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Ministerio de relaciones exteriores y Movilidad Humana. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://cancilleria.gob.ec/el-ministerio/>

calidad, dentro y fuera del país como: suelas, pegas, forros, y un sinnúmero de insumos que den al producto la jerarquía que merece, logrando obtener productos de calidad, durabilidad y con imagen para comercializar fuera de nuestro país.

Con la gran experiencia que se ha ido adquiriendo durante todo este periodo y el reconocimiento logrando por la marca debidamente registrada, se opta por producir algunas líneas como son: Infantil, Trekking, Casual, Deportivo, Futbol/Micro- Futbol, Botas de Seguridad Industrial con suelas dieléctricas capaces de tolerar la aplicación de 14000 voltios, eficaces a 60 Hz por minuto , de nitrilo resistentes a hidrocarburos, militares ,en todas las tallas y modelos con punteras de aceros que cumplen con normas internacionales como ANSI Z41 ,llegando a abarcar un nuevo mercado ya que el mismo puede ser utilizado por estudiantes, jóvenes, profesionales petroleros e industriales en general. Por su alta resistencia y durabilidad comprobada, en mercados muy exigentes que requieren precisión y seguridad en sus productos.

Es considerada como pequeña empresa a partir del 26 de enero 1999, en la actualidad cuenta con 182 empleados, de los cuales 160 pertenecen a la producción de calzado y los 22 son personal administrativo. Cabe recalcar que utiliza tecnología italiana de punta generando trabajo a muchas familias en la provincia de Tungurahua.

Calzado Gamos se caracteriza por cumplir y respetar con todos los mínimos legales para que así exista una justa relación laboral y no se quebranten las leyes, se encuentra ubicada en la provincia de Tungurahua, cantón Ambato en la Avenida Atahualpa y Pasaje Reinaldo Miño y para mejor información se puede acceder a la página web de la empresa que es: <http://www.calzadogamos.com/>

Gráfico No. 7 Ubicación de la Empresa Calzado GAMO'S.



Fuente: Extraído de: <https://maps.google.com.ec/>
Fecha: 26 de Noviembre del 2013.

4.7.1.2 Misión.

Diseñar, producir y comercializar calzado de calidad innovando constantemente con procesos productivos eficientes, utilizando materias primas de primera, con mano de obra calificada y tecnología de punta, garantizando durabilidad del producto para brindar comodidad, seguridad, y confort a nuestros clientes.

4.7.1.3 Visión.

Ser una empresa con certificación ISO 9001, líder en el mercado Nacional y Andino, en la fabricación de calzado de alta calidad con precios competitivos, tanto en las líneas de seguridad industrial, Trekking, casual, deportivo e infantil.

4.7.1.4 Logotipo

Calzado GAMO'S cuenta con un logotipo sencillo, en el cual está reflejado el nombre de la empresa.



Fuente: Calzado GAMO'S.
Fecha: 26 de Noviembre del 2013.

4.7.1.5 Valores.

- ✓ Lealtad con la empresa.
- ✓ Puntualidad.
- ✓ Responsabilidad Social de la empresa.
- ✓ Honradez e Inteligencia.
- ✓ Honestidad.
- ✓ Respeto.
- ✓ Solidaridad.
- ✓ Compañerismo.
- ✓ Creatividad y Compromiso del personal.
- ✓ El orden, limpieza y disciplina.

4.7.1.6 Líneas de Productos.

Existen actualmente siete líneas de productos. Para Miguel Gutiérrez, la más importante es la línea Trekking o zapato de acercamiento a montaña, seguido de la línea de Seguridad Industrial, Botas Militares, Calzado Casual. Una línea deportiva, zapatos de fútbol, microfútbol, líneas con las que habían comenzado. Además tienen una línea deportiva y de calle para niños y niñas.

Gráfico No. 8 Líneas de productos de la Empresa Calzado GAMO'S.

Trekking



Out Door



Casual



Infantil



Deportivo



Seguridad Industrial



Militar



Fuente: Calzado GAMO'S.

Fecha: 26 de Noviembre del 2013.

4.7.1.7 Responsabilidad Ambiental.

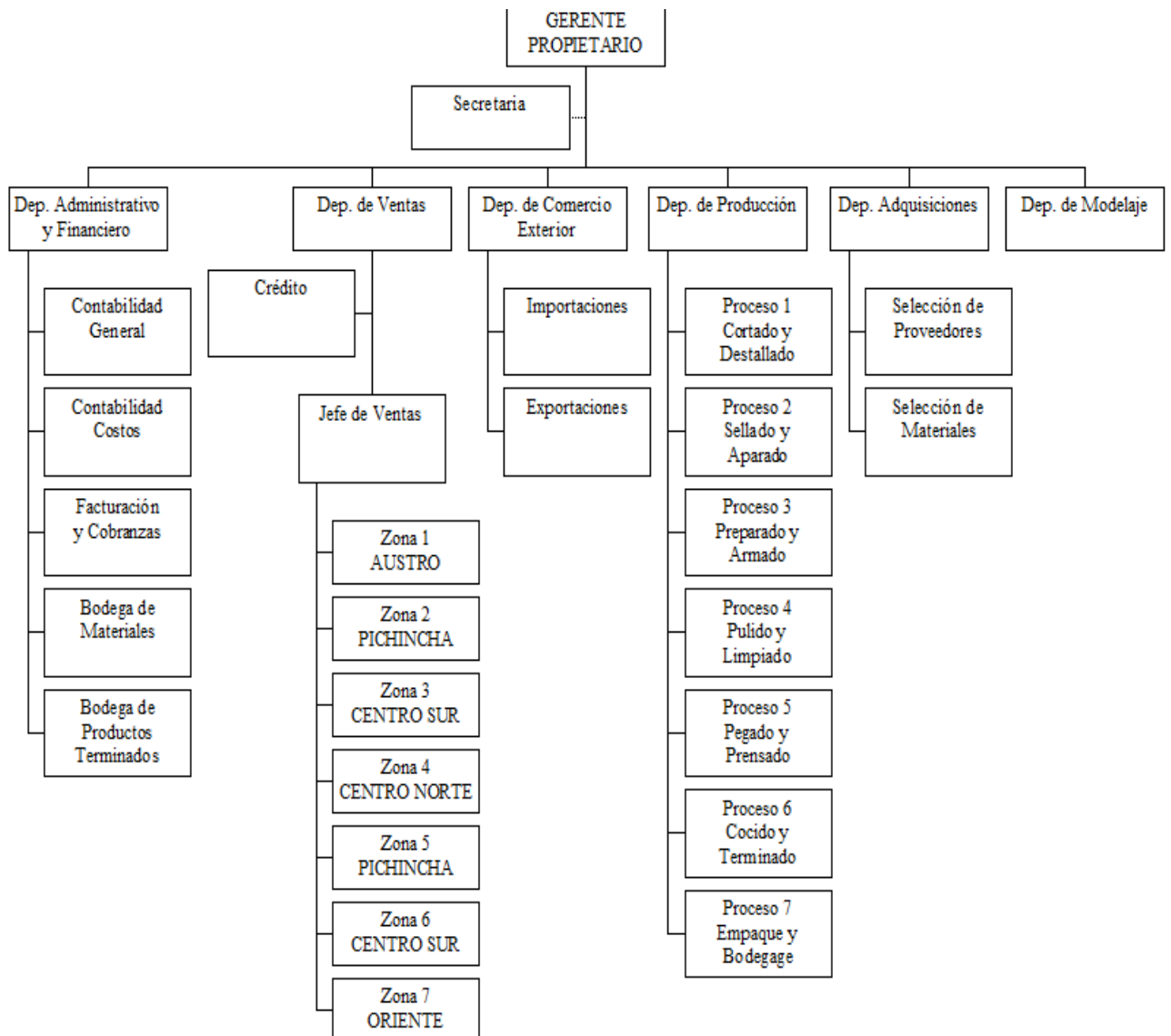
Calzado GAMO'S en la producción de todas sus líneas no utilizan materiales sintéticos, ya que los productos son 100% calzado de cuero. Las plantillas son reciclables, al igual que las cajas con una visión y enfoque de medio ambiente. Para el futuro piensan utilizar pegamentos en base a agua, productos ecológicos que se están desarrollando en Brasil, para que no tengan esos olores fuertes ni sean contaminantes.

4.7.1.8 Organigrama Estructural.

La estructura orgánica administrativa se representa a través del Organigrama Estructural, en donde se determinan los respectivos departamentos, secciones y unidades administrativas de Calzado GAMO'S.

En la empresa, se practica la línea de mando vertical, es decir de arriba hacia abajo-estructura piramidal.

Gráfico No. 9 Organigrama Estructural de la Empresa Calzado GAMO'S.



Fuente: Calzado GAMO'S.
Fecha: 16 de Octubre del 2013.

4.7.2 Análisis del Producto.

4.7.2.1 Características del producto de la empresa.

Las línea más representativa de Calzado GAMO´S es el zapato tipo Trekking. Ésta línea cumplen con Normas Internacionales de Seguridad Industrial, es así que deben pasar por pruebas en la Escuela Politécnica Nacional. En la actualidad existe una gran competencia con los productos provenientes de Brasil, sin embargo por calidad, precio, durabilidad y diseño, los productos de Calzado GAMO´S son mejores.

Gráfico No. 10 Calzado tipo Trekking de la Empresa Calzado GAMO´S.



Fuente: Calzado GAMO´S.
Fecha: 26 de Noviembre del 2013.

El calzado tipo Trekking de la Empresa Calzado GAMO´S tiene un Costo de Producción de \$40,00 (cuarenta dólares americanos) y tiene un Costo de Venta de \$50,00 (cincuenta dólares americanos) más IVA.

4.7.2.2 Tecnología, Maquinaria y Equipos de Calzado GAMO´S.

La maquinaria utilizada en la empresa está equipada con tecnología de punta, es así que la maquinaria en la línea de montaje es de procedencia italiana, mientras que la maquinaria para corte y costura en su mayor parte es brasileña.

Tabla 5 Maquinaria en la Empresa Calzado GAMO'S.

MAQUINARIA	PRODUCCIÓN DIARIA POR MÁQUINA	TOTAL DE PRODUCCION DIARIA POR MÁQUINA	DEFICIT DE PRODUCCIÓN DIARIA POR MÁQUINA
Cosedora	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Armadora de Puntas	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Cortadora de Cuero	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Troqueladoras	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Pegadoras	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Destalladoras	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos
Selladoras	800 pares de zapatos	1.200 pares de zapatos	400 pares de zapatos

Fuente: Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 03 de Diciembre del 2014.

4.7.2.3 Proveedores.

Los primeros contactos con los proveedores se realizaron a través de ferias internacionales, mediante los catálogos y revistas del sector calzado a nivel internacional. En esas revistas está redactada todas las ferias a nivel mundial y acuden a las más importantes, por ejemplo aquí en América nos vamos a Brasil, Colombia y a México. La feria más grande del mundo de calzado es en Italia en Bolonia, ahí pues se empiezan los contactos, se observa la tecnología existente y las maquinas que van inventando. La empresa utiliza los mismos proveedores casi siempre, “porque la calidad ya es comprobada, porque lo que buscamos es calidad. Lo primero es la calidad, para poder asegurar un producto final de calidad. Para fabricar un zapato se necesita el cuero, la suela, la plantilla interior que sea suave. Se utiliza hilos, pegantes, cordones y para ello se necesita productos de calidad. Por esta razón, la provisión de sus insumos está basada en la calidad, precio y plazo de entrega. Esos son los parámetros que se miden para tomar la decisión de comprar a un proveedor. Los plazos comerciales que mantiene la empresa con los proveedores van desde las compras de contado hasta crédito a60 días plazo. Aunque hay proveedores que por temporada o por mayores montos de compra otorgan más plazo en el crédito, especialmente los proveedores internacionales.

Tabla 6 Principales proveedores de Calzado GAMO´S.

PAÍS	PROVEEDOR
España	Cauchos ARNEDO
	Cauchos RUIZ ALEJO´S
	ARNEPLANT
Italia	KEYTRADE
	VIBRAM
Ecuador	Tenería Tungurahua
	Tenería San José

Fuente: Calzado GAMO´S.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 03 de Diciembre del 2014.

4.7.2.4 Fracción Arancelaria.

⁴²En base a las ventajas arancelarias que ofrece el bloque económico de la Comunidad Andina (CAN), y conforme con lo establecido en el Acuerdo 416 de Cartagena. La Partida Arancelaria según la NANDINA para la exportación del calzado de acercamiento a montaña es 6405900000.

Tabla 7 Partida Arancelaria del calzado tipo Trekking.

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Percible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
6405000000	LOS DEMÁS CALZADOS.	CAPITULO		NO	Habilitada	Habilitada
6405100000	CON LA PARTE SUPERIOR DE	SUBPARTIDA	PAR DE UNIDADES / art. (2u)	NO	Habilitada	Habilitada
6405200000	CON LA PARTE SUPERIOR DE	SUBPARTIDA	PAR DE UNIDADES / art. (2u)	NO	Habilitada	Habilitada
6405900000	LOS DEMÁS	SUBPARTIDA	PAR DE UNIDADES / art. (2u)	NO	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Fecha: 04 de Diciembre del 2013.

En tal virtud y según la página web Trade Map (2013), a la partida arancelaria 6405900000 correspondiente al calzado de acercamiento a montaña podemos saber que

⁴² Banco Central del Ecuador.

al momento de ingresar éste producto a Colombia no paga ningún tipo de arancel, ya que el mismo se encuentra marcado con el 0%, debido a los convenios de la Comunidad Andina (CAN).

Gráfico No. 11 Impuestos a pagar el calzado tipo Trekking en Colombia.

Encuentra las tarifas
Paso 2/2

Los aranceles aplicados por Colombia

Producto: 6405900000 - Los demas calzados: Los demás La
Socio: Ecuador
Fuente de datos: ITC (MAcMap)
Año: 2012
Nomenclatura: SA Rev.2007
AVE Metodología: AVE en base al Perfil arancelarios en el mundo (DAP)

<< Nueva búsqu << Modifique la búsqu

Régimen arancelario	Arancel aplicado	Total en equivalente ad valorem
Derechos NMF (Aplicada)	15%	15%
Preferencia arancelaria regional (Aladi: AR.PARA) para Ecuador	10,8%	10,8%
Arancelario preferencial para los países de la CAN	0%	0%

Tamaño de la página: 50 3 artículos en 1 páginas

Fuente: Extraído de: <http://www.trademap.com>.

Fecha: 04 de Diciembre del 2013.

4.7.3 Estudio y Análisis del Mercado.

4.7.3.1 Análisis del mercado nacional.

⁴³Según el diario El Hoy, en su publicación del 09 de Agosto del 2013, manifiesta que: Las exportaciones de calzado y de textiles ecuatorianos aumentaron su presencia en el mercado colombiano, para lo cual mediante un estudio por parte de la consultora colombiana Raddar, señala que los compradores de ese país se han volcado hacia los productos provenientes del extranjero.

⁴³ Diario El Hoy (2013, 08, 09). Exportaciones de calzado en Ecuador. *Hoy.com.ec*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-mas-exportaciones-de-textiles-y-calzado-a-colombia-587977.html>

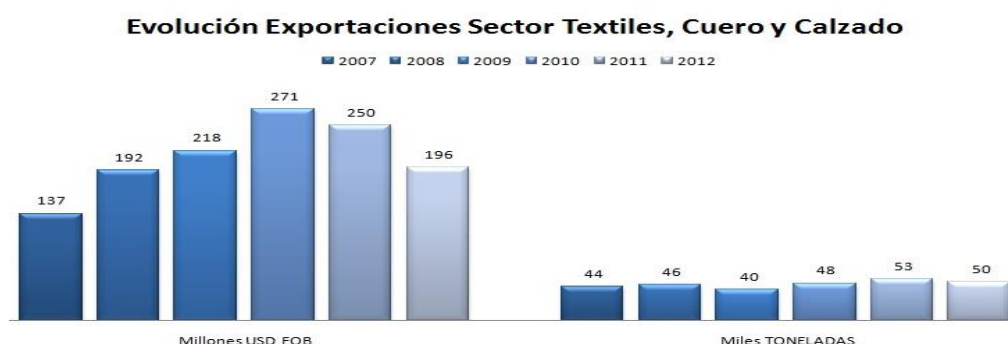
Se calcula que el 11% del dinero de la población colombiana que se gasta, está destinado a adquirir artículos importados. La cifra es aproximadamente el doble que en 2006.

Lilia Villavicencio, presidenta de la Cámara Nacional del Calzado, dice que la industria fabrica 30 millones de pares al año. Las exportaciones corresponden a \$127 mil, y van, en su totalidad, a Colombia. La compañía que tiene presencia en ese mercado es Plasticaucho, con su marca Venus. Las oportunidades que hay en Colombia ha hecho que los 5 000 productores que hay en el país apuesten por mejorar la calidad y aumentar la producción.

Los empresarios de ambos sectores aspiran a que Colombia mantenga las actuales condiciones ya que el anuncio del presidente Juan Manuel Santos, de imponer aranceles a las importaciones de textiles, no han afectado sus intereses por ser un país miembro de la Comunidad Andina de Naciones.

Así, para PRO ECUADOR (2013), Las exportaciones de cuero (pieles) y sus confecciones, ascienden a: US\$ FOB 26,6 mm y sus principales destinos fueron: Italia, Venezuela, Perú y Colombia. Por su parte, las exportaciones del sector calzado ascienden a: US\$ FOB 38,9 mm y sus destinos principales fueron: Colombia, Perú, Venezuela, Guatemala y Estados Unidos.⁴⁴

Gráfico No. 12 Exportaciones ecuatorianas del Sector Textil, Cuero y Calzado.



Fuente: Extraído de: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/>

Fecha: 05 de Diciembre del 2013.

⁴⁴ PRO ECUADOR (2013). Exportaciones de calzado en Ecuador. *PRO ECUADOR*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/>

4.7.3.2 Análisis del mercado colombiano.

⁴⁵Para FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL (Federación Nacional de Comerciantes-Colombia) entidad que trabaja por el bien de la Nación y el desarrollo del comercio, para esto busca la justicia social, lucha por afianzar las instituciones democráticas y promueve la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos. Además impulsa el desarrollo intelectual, económico y social, de todas las personas vinculadas al gremio, y es un foro de discusión sobre los problemas del país. En su boletín emitido el 26 de febrero del 2013, manifiesta que El consumo anual de calzado en Colombia se estima en 120 millones de pares, de los cuales la industria nacional produce 50 millones y los 70 millones de pares restantes requieren ser importados.

Con este decreto, el calzado fue gravado con un impuesto de US \$5 dólares por par, al cual hay que adicionar un 10% de arancel sobre su costo en puerto colombiano, pero como Colombia y Ecuador están bajo el bloque económico de la Comunidad Andina el calzado está exento de aranceles tal (Ver Gráfico No. 11. Impuestos a pagar el calzado tipo Trekking en Colombia).

Gráfico No. 13 Demanda Insatisfecha de calzado en Colombia.

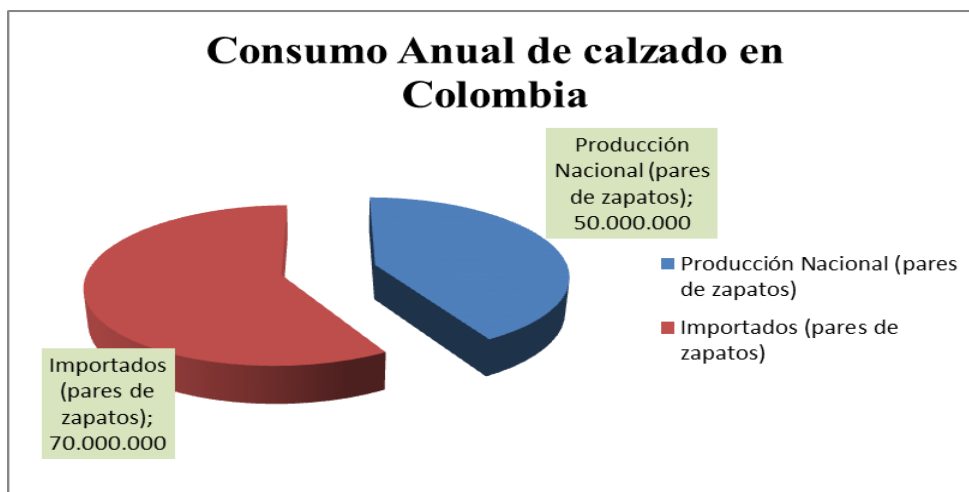
Consumo Anual de calzado en Colombia 2013	
Producción Nacional (pares de zapatos)	50.000.000
Importados (pares de zapatos)	70.000.000
Total de consumo en Colombia	120.000.000

Fuente: FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 26 de Febrero del 2013.

⁴⁵ Federación Nacional de Comerciantes-Colombia FENALCO (2013, 02, 26). Demanda de calzado en Colombia. *Fenalco Presidencia Nacional*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.fenalco.com.co/contenido/3699>



Fuente: FENALCO PRESIDENCIA NACIONAL.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 26 de Febrero del 2013.

Por lo observado se puede manifestar que en Colombia existe una demanda insatisfecha de calzado ya que la producción nacional de este producto es inferior a la cantidad de calzado proveniente de otros países.

⁴⁶En el siguiente gráfico se puede observar que Colombia ha importado en el año 2008 la cantidad de \$1'598. 420, en el 2009 la cantidad de \$6'804.805, en el año 2010 la suma de \$16'555.408, en el 2011 \$24'081.938 y finalmente en el año 2012 un total de \$17'437.328; todas estas cantidades están reflejadas en valor FOB y corresponden a los ítems tanto de calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.

⁴⁶ TRADE. (2012). Importaciones de calzado por Colombia. *TRADE.NOSIS.COM*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/Calzado-polainas-y-articulos-analogos-partes-de-estos-articulos/EC/64?f=A&p=A&e=T>

Gráfico No. 14 Importaciones colombianas de calzado

Tabla - Ecuador - Importaciones - Evolución / Exportaciones - Evolución
NCE: Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos - Anual FOB USD

Fecha	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Pais Exportador	Importaciones					
Desconocido	140,642,277	165,084,198	166,814	189,558	162,397	1,984,366
Panamá		4,014,053	25,959,515	52,581,318	61,786,003	53,330,167
China		6,083,310	14,977,713	19,416,523	15,058,203	11,561,786
Colombia		1,598,420	6,804,805	16,555,408	24,081,938	17,437,328
Brasil		1,935,677	6,383,386	15,777,918	13,685,972	9,788,824
Perú		492,383	3,322,446	9,039,230	14,253,058	14,645,055
Estados Unidos		941,608	3,147,086	5,811,935	8,734,333	7,271,370
Vietnam		1,811,840	6,313,108	5,623,508	6,217,024	5,745,509
Ecuador		2,975,684	11,842,802	5,922,545	105,207	832,329
Chile		141,307	6,729,973	3,079,316	5,172,214	4,921,141
Otros		2,520,609	10,660,764	15,332,568	11,808,101	17,008,810
Total	140,642,277	187,599,090	96,308,412	149,329,826	161,064,449	144,526,687

Fuente: Extraído de: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Ecuador/Calzado-polainas-y-articulos-analogos-partes-de-estos-articulos/EC/64?f=A&p=A&e=T>

Fecha: 05 de Diciembre del 2013.

4.7.3.3 Segmentación de Mercado.

El calzado de Acercamiento a Montaña producido por Calzado GAMO'S, tiene como mercado meta a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" ubicada en Bogotá-Colombia, a pesar de ello se ha creído conveniente analizar la población masculina de la ciudad de Bogotá-Colombia ya que la misma es el mercado de la empresa importadora de calzado tipo Trekking. ⁴⁷La población de Bogotá representa 15% de la población colombiana y según el último censo realizado en el 2005 la población estimada es de 7'363.782 habitantes, divididos en la población masculina con 3'548.713 y la población femenina con 3'815.069. La proyección para el 2015 es de 7'878.783 habitantes. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2013).

⁴⁷Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia. (2013). Población en Bogotá. DANE. Extraído desde el 09 de Diciembre del 2013, de http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informaciongeneralbogot/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_M2-2026144.html

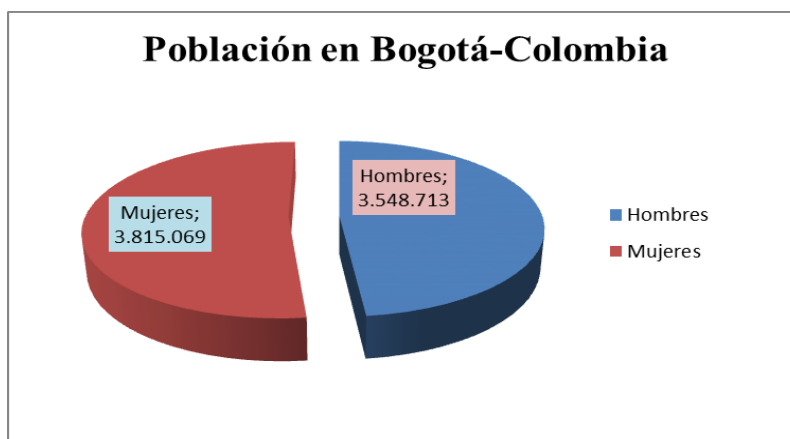
Gráfico No. 15 Población en Bogotá-Colombia.

Población en Bogotá-Colombia	
Hombres	3.548.713
Mujeres	3.815.069
Total	7.363.782

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 09 de Diciembre del 2013.



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 09 de Diciembre del 2013.

A pesar de ello no toda la población masculina de Bogotá-Colombia puede acceder a este producto, sino más bien los hombres que se encuentran en una edad de 15 a 59 años de edad que llegan a un total de 2'393.344 hasta el año 2012 como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico No. 16 Población total proyectada en edad y genero de Bogotá 2012.

Grupos de edad	Hombres	Mujeres	Total
0-4 años	306.425	292.109	598.534
5-9 años	305.149	290.067	595.216
10-14 años	315.393	303.342	618.735
15-19 años	332.376	322.629	655.005
20-24 años	324.149	315.057	639.206
25-29 años	314.399	332.705	647.104
30-34 años	304.074	335.235	639.309
35-39 años	269.475	295.104	564.579
40-44 años	246.697	275.698	522.395
45-49 años	236.890	272.232	509.122
50-54 años	205.433	243.285	448.718
55-59 años	159.851	194.037	353.888
60-64 años	120.560	148.447	269.007
65-69 años	87.102	108.955	196.057
70-74 años	57.130	77.056	134.186
75-79 años	35.681	54.856	90.537
80 y + años	33.084	56.663	89.747
Total	3.653.868	3.917.477	7.571.345

Fuente: Extraído de:

http://www.sedbogota.edu.co/archivos/SECTOR_EDUCATIVO/ESTADISTICAS_EDUCATIVAS/2013/PERFIL%20EDUCATIVO%20BOGOTA%202012.pdf

Fecha: 09 de Diciembre del 2013.

4.7.3.4 Análisis de la empresa demandante de calzado tipo Trekking

Resumen Identificativo de la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”.

⁴⁸Según el Directorio de Empresas de Colombia (2013), La empresa DISTRIBUIDORA M E S A S se encuentra ubicada en la localidad de BOGOTA, en el departamento de BOGOTA. El domicilio social de esta empresa es CA 81 D 8 C 74. La forma jurídica de DISTRIBUIDORA M E S A S es sociedad por acciones simplificada y su principal actividad es "Comercio al por mayor de calzado”.

⁴⁸ Directorio de Empresas (2013). Distribuidora M E S A S. *DIRECTORIO DE EMPRESAS*. Extraído desde el 12 de Diciembre del 2013, de http://www.informacion-empresas.co/Empresa_DISTRIBUIDORA-MESAS.html

Demanda del calzado tipo Trekking.

El mercado meta o el principal comprador al cual está predestinado el calzado de acercamiento a montaña tipo Trekking para hombre que produce la Empresa Calzado GAMO'S de la ciudad de Ambato-Ecuador, está destinado para la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S", ubicada en la ciudad de Bogotá-Colombia, la misma que se dedica a la comercialización al por mayor de calzado, en tal razón venden mensualmente alrededor de 1000 (mil) pares de zapatos tipo Trekking en la ciudad de Bogotá; a la vez cabe recalcar que no solo distribuyen este tipo de calzado sino que también ofrecen otro tipo de calzado como botas de caucho, zapatillas sintéticas y sandalias que las importamos de PLASTICAUCHO Y PICA.

Esta entidad comercial tiene la disponibilidad de importar mensualmente a Calzado GAMO'S un volumen 300 pares de zapatos tipo Trekking, ya que los mismos tienen una gran acogida por parte de los policías, guardias y la población en general. (Ver Numeral 3.4.3 Guía de Entrevista a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" en Bogotá-Colombia.)

4.7.4.5 Oferta Exportable.

Calzado GAMO'S tiene una oferta exportable flexible y de acuerdo a las cantidades que requieran demandar del calzado de acercamiento a montaña, en este caso la empresa importadora "DISTRIBUIDORA M E S A S" solamente requiere mensualmente de 300 pares de zapatos tipo Trekking. A pesar de ello la empresa nacional está en condiciones de exportar un volumen más grande de su producto, debido a que la maquinaria no trabaja en un 100% y sus empleados de producción solamente laboran un turno de 8 horas diarias y en algunas ocasiones realizan veladas de 4 horas, por lo que se puede deducir que Calzado GAMO'S cuenta con una producción ociosa de calzado tipo Trekking. (Ver Anexo G. Producción por maquinaria de la Calzado GAMO'S.)

El costo de venta del producto en Tulcán-Ecuador, tal como lo requiere la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S", es de \$ 50, 84. El incremento por los costos de comercialización por cada par de zapatos es de \$0,84 en relación al costo de ventas dado en la propia empresa.

Tabla 8 Costo Unitario del Calzado tipo Trekking en Tulcán.-Ecuador.

Costos del calzado tipo Trekking enviados a Tulcán				
	CANTIDAD			Costo Unitario
	1 par de zapatos	Caja de Embalaje (8 pares)	300 pares	
Costo de Producción				\$ 40,00
Gastos de Comercialización	\$ 0,67	\$ 5,40	\$ 204,00	\$ 0,67
Estibadores en Calzado GAMO'S	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
Transporte a la Agencia SERVIENTREGA-Ambato	\$ 0,03	\$ 0,26	\$ 10,00	
Telefonía	\$ 0,27	\$ 2,13	\$ 80,00	
Estibadores	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
Transporte a Tulcán	\$ 0,38	\$ 3,00	\$ 114,00	
Costo Producción+Gasto de Comercialización				\$ 40,67
Rentabilidad 25%				\$ 10,17
Costo de Venta en Tulcán				\$ 50,84

Fuente: Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 11 de Diciembre del 2013.

4.7.4 Estudio Técnico.

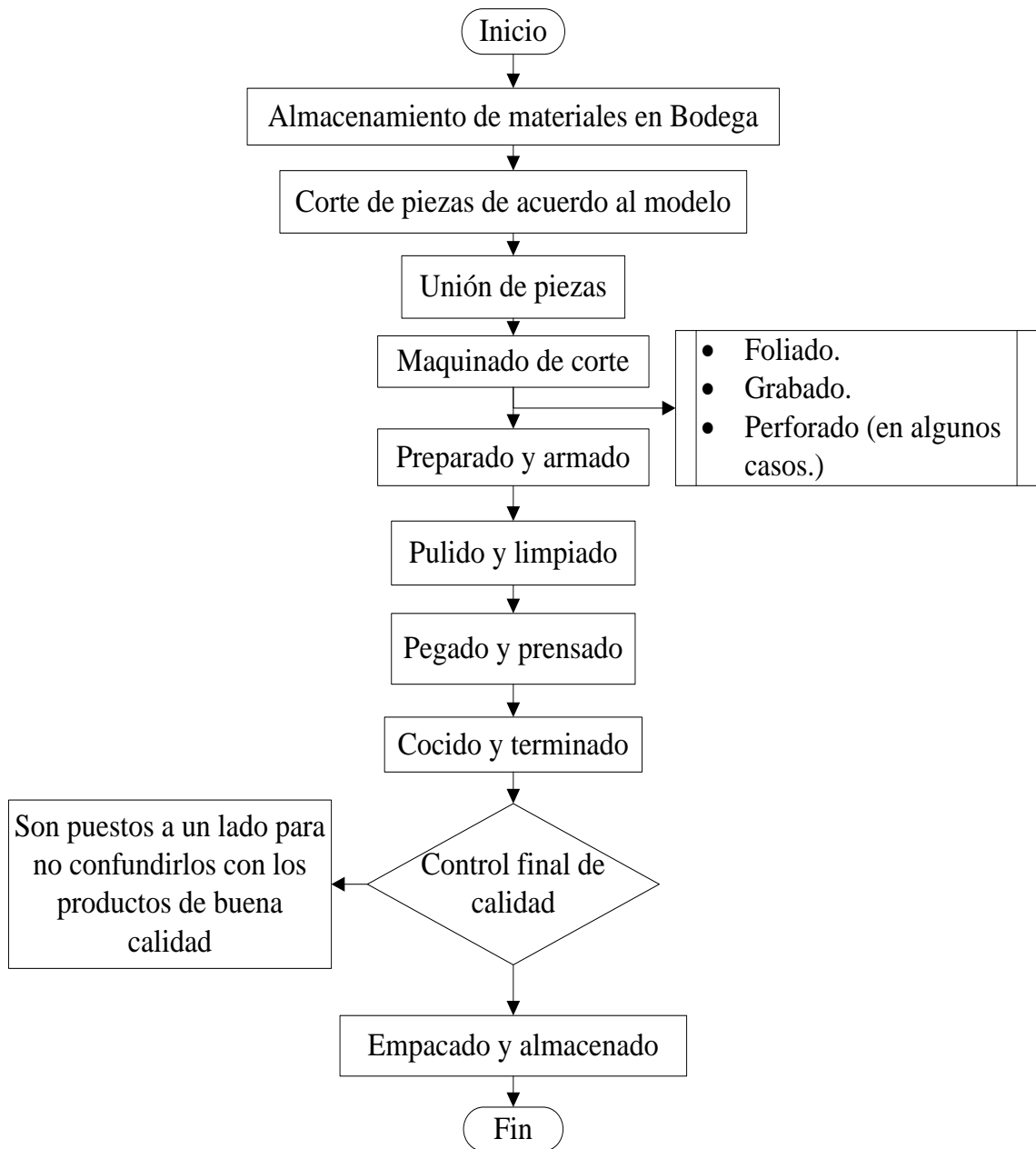
4.7.4.1 Proceso de producción del calzado tipo Trekking.

- 1) ⁴⁹Almacenamiento de materiales en Bodega: La elaboración de calzado se inicia con la recepción de los insumos en la fábrica. Se tienen clasificados y ordenados el tipo de material.
- 2) Corte de piezas: Se realiza mediante la moldura de acuerdo con la medida que se requiera para dar forma al cuero según el modelo diseñado por el Departamento de Modelaje.
- 3) Unión de piezas: Se reúnen las piezas de un lote para su posterior elaboración.
- 4) Maquinado de corte: Se requieren varios procesos:
 - Foliado: es la impresión en los forros del modelo número de par, tamaño o medida del calzado; para su rápida selección e identificación.

⁴⁹ Calzado GAMO'S.

- Grabado: impresión de la marca en la plantilla y en el zapato
 - Perforado: en algunos casos se lleva a cabo de acuerdo al diseño
- 5) Preparado y Armado: Se selecciona la horma de acuerdo a la numeración para conformar, fijar la planta a base de clavos y cemento, esto se hace manualmente y se utiliza una máquina especial para presionar y que quede bien realizado y conformado el zapato. Se montan puntas y talones. Después se realiza el proceso de asentar que consiste en hacer que el corte asiente perfectamente en la horma.
 - 6) Pulido y Limpiado: Se lo realiza para quitar del calzado algún desperdicio que este en el mismo.
 - 7) Pegado y Prensado.
 - 8) Cocido y terminado: Se pegan las plantillas y se desmancha el zapato de residuos del proceso productivo.
 - 9) Control final de la calidad del calzado tipo Trekking..
 - 10)Empaque: Se imprime el número de modelo y se guarda el producto en cajas de cartón.
 - 11)Almacenamiento del producto terminado: Una vez empacado se procede a clasificar el calzado, por estilo y número.

**Gráfico No. 17 Flujo grama del proceso de producción del calzado Trekking en la Empresa
GAMO´S.**



Fuente: Calzado GAMO´S.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 11 de Diciembre del 2013.

4.7.4.2 Plan de Producción.

⁵⁰La producción de calzado por parte de la Empresa Calzado GAMO'S se la realiza de lunes a viernes en jornadas de 8 horas diarias. El volumen de producción generado de esta manera es de 800 pares de zapatos en el cual están incluidas todas las líneas de productos que la empresa ofrece. De este total de producción, 400 pares pertenecen al calzado de acercamiento a montaña (Trekking). Asimismo, en 18 días se elaboran 7.200 pares, sin tomar en cuenta que faltan 2 días para la culminación laboral del mes completo. Todo éste volumen de producción destinado para la venta nacional genera un costo en el mes de Septiembre del 2013, que es de \$288.008,21.

Para poder realizar la exportación de calzado tipo Trekking hacia Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" en Bogotá-Colombia, los costos que se alteran únicamente son los siguientes: Materia Prima Directa, Materia Prima Indirecta, Transporte, Servicios Básicos dentro del mismo cabe recalcar que el costo que se ve principalmente afectado corresponde a la telefonía porque el personal de Calzado GAMO'S debe estar en comunicación con la empresa que requiere del producto, a la vez tanto los costos de la Mano de Obra Directa como Indirecta no se ven afectados ya que estos se encuentran dentro de su jornada de trabajo mensual, es decir los empleados al producir 7.200 pares en 18 días reciben el mismo salario que producir 7.500 pares en 19 días. La diferencia de costos en el mes de Septiembre de 2013 entre exportar y no exportar que se genera para la Empresa Calzado GAMO'S es de \$10.238,76.

Para mayor comprensión, en la tabla siguiente se encuentra detallada toda la información acerca del plan de producción del calzado de acercamiento a montaña realizado en el mes de Septiembre del 2013 a la Empresa Calzado GAMO'S.

⁵⁰ Calzado GAMO'S.

Tabla 9 Plan de producción de calzado tipo Trekking de la Empresa Calzado GAMO'S.

PLAN DE PRODUCCIÓN DE CALZADO TIPO TREKKING						
Septiembre del 2013.						
Producción de calzado Trekking	<i>SIN EXPORTACIÓN</i>			<i>CON EXPORTACION</i>		
	1 Hora	Diaria (8 horas)	Mensual (18 días)	1 Hora	Diaria (6 horas)	Mensual (19 días)
	50 pares	400 pares	7.200 pares	50 pares	300 pares	7.500 pares
Mano de Obra Directa	\$ 217,01	\$ 1.736,11	\$ 31.250,00	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$217,01	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$1.736,11	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$31.250,00
Materia Prima Directa	\$ 1.664,36	\$ 13.314,89	\$ 239.667,96	\$ 1.664,36	\$ 9.986,17	\$ 249.654,13
Mano de Obra Indirecta	\$ 95,03	\$ 760,22	\$ 13.684,00	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$95,03	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$760,22	No se incrementa porque siguen dentro de sus jornadas de trabajo. Se mantiene \$13.684,00
Materia Prima Indirecta	\$ 8,10	\$ 64,79	\$ 1.166,25	\$ 8,10	\$ 48,59	\$ 1.214,84
Transporte	6,875	55	990	---	\$10 por transporte de las cajas desde GAMO'S a SERVIENTREGA \$114 por envío de 38 cajas a Tulcán	\$ 1.114,00
Servicios Básicos	\$ 8,68	\$ 69,44	\$ 1.250,00	---	\$80 por Costos de Telefonía	\$ 1.330,00
TOTAL			\$ 288.008,21	TOTAL		\$ 298.246,97
DIFERENCIA ENTRE EXPORTAR Y NO EXPORTAR						\$ 10.238,76

Fuente: Empresa Calzado GAMO'S.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 12 de Diciembre del 2013.

4.7.5 Comercialización.

4.7.5.1 Acuerdo de Cartagena Decisión 416.

⁵¹CAPÍTULO II

DE LAS NORMAS PARA LA CALIFICACIÓN DEL ORIGEN.

ARTÍCULO 2 - Para los efectos del Programa de Liberación previsto en el Acuerdo de Cartagena y conforme a lo dispuesto en la presente Decisión, serán consideradas originarias del territorio de cualquier País Miembro, las mercancías:

- a) Integramente producidas de acuerdo con lo establecido en el artículo 1º de la presente Decisión.
- b) Elaboradas en su totalidad con materiales originarios del territorio de los Países Miembros.
- c) Que cumplan con los requisitos específicos de origen fijados de conformidad con lo establecido en el

Artículo 113 del Acuerdo de Cartagena, los que prevalecerán sobre los demás criterios de la presente Decisión.

Los requisitos específicos de origen se fijarán de conformidad con los criterios y procedimientos que establezca la Comisión;

- d) Las que no se les han fijado requisitos específicos de origen, cuando resulten de un proceso de ensamblaje o montaje siempre que en su elaboración se utilicen materiales originarios del territorio de los Países Miembros y el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el 50 por ciento del valor FOB de exportación del producto en el

⁵¹ Comunidad Andina (2009). Acuerdo de Cartagena Decisión 416. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.iadb.org/INT/INTRADEBID/DocsPdf/Acuerdos/CANDINA%20Regimen%20-%20Decisiones%20416%20y%20417.pdf>

caso de Colombia, Perú y Venezuela, y el 60 por ciento del valor FOB de exportación del producto en el caso de Bolivia y Ecuador.

e) Las no comprendidas en el literal anterior, que no se les han fijado requisitos específicos de origen y en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios cuando cumplan con las siguientes condiciones:

i) Que resulten de un proceso de producción o transformación realizado en el territorio de un País Miembro; y

ii) Que dicho proceso les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de estar clasificadas en la NANDINA en partida diferente a la de los materiales no originarios. (Comunidad Andina Decisión 416, 2009).

Tabla 10 Acuerdos Comerciales entre Ecuador y Colombia.

ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES CON COLOMBIA



PAÍS	ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES	PRINCIPALES BENEFICIOS DEL ACUERDO
ECUADOR	•CAN : (Ecuador - Bolivia - Colombia -Venezuela)	•0% Arancel
PERU	•CAN : (Ecuador - Bolivia - Colombia -Venezuela)	•0% Arancel
VENEZUELA	•CAN : (Ecuador - Bolivia - Colombia -Venezuela)	•0% Arancel •Preferencias arancelarias se mantendrán hasta el 2011. Antillas y Aruba mercados abiertos para las importaciones.

Fuente: PROEXPORT COLOMBIA.

Fecha: 11 de Diciembre del 2013.

4.7.5.2 Empaques y Embalajes para la exportación.

⁵²Antes de seleccionar el envase y embalaje se debe detectar que tipo de protección necesita el producto, frente a diversas eventualidades ya que estos tienen que cumplir tres funciones básicas. Proteger, preservar y presentar la mercadería.

Tabla 11 Riesgo de los Empaques y Embalajes del calzado

TIPO DE PRODUCTO	RIESGO DETECTADO
Textiles y prendas de vestir	Humedad (moho), insectos (polillas), polvo, suciedad, luz, decoloración, combustión.
Productos de cuero	Humedad (manchas superficiales y moho), secado (pérdida de flexibilidad), rayado de la superficie.

Fuente: Extraído de: http://www.instituto.continental.edu.pe/biblioteca/images/documentos/proyectos/proyecto_calzados_damas.pdf

Fecha: 13 de Diciembre del 2013.

Para conseguir una protección efectiva frente a los mohos se debe utilizar un producto para la eliminación de los mohos existentes y evitar que aparezcan, para ello se recomienda utilizar un producto efectivo y bajo precio denominado Vital Protect ACTIV. Se utiliza este producto para destruir las toxinas del moho y sus alérgenos en los lugares donde los mohos sean visibles o invisibles se aplican con pulverizador, directamente sobre cajas que serán utilizadas para el envase o empaque del producto.

Envase.

Está elaborado de material biodegradable, caja de cartón corrugado para un par de zapatos, con colores ecológicos agradables, con etiqueta atractiva y que a la vez cumpla la función de embalaje protegiendo los calzados (acondicionamiento adecuado). En dicha caja se indica el término ecológico en el producto y el envase por la actual tendencia mundial a proteger el medio ambiente. Cumpliendo además con los requisitos sanitarios y otras normas internacionales, tales como información acerca del producto, entre otros.

⁵² Zandy Melina Dávila Simeóny Marleni Fernández Palomino (2012). Empaque y Embalaje para exportar calzado a Colombia. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de http://www.instituto.continental.edu.pe/biblioteca/images/documentos/proyectos/proyecto_calzados_damas.pdf

Empaque y Embalaje.

El cartón corrugado con divisiones para bloques de 8 pares es más adecuado, teniendo como ventaja ser flexible sobre la madera, y dar mayor amortiguación contra los golpes. La resistencia del cartón varía de acuerdo con el tipo de onda. Son los más utilizados para el transporte y protección de productos a nivel local y para exportación. Ideal para el envasado de calzado. (Zandy Melina Dávila, Simeóny Marleni Fernández Palomino, 2012).

Gráfico No. 18 Caja de embalaje para calzado



Fuente: Calzado GAMO'S.
Fecha: 03 de Enero del 2014.

4.7.5.3 Marcado.

⁵³El marcado, al igual que el etiquetado y la codificación, reviste cada vez mayor importancia en la lucha contra el fraude y las violaciones. Existen tres tipos de marcas para el transporte de mercancías:

Marcas estándar o de expedición: Contienen información sobre el importador, destino, dirección, número de referencia, número de unidades, etcétera.

Marcas informativas: Es la información adicional que aparece en el empaque o embalaje como: País de origen, puerto de salida, puerto de entrada, peso bruto, peso neto, dimensiones de las cajas, entre otros.

Marcas de manipulación: Es la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga, en este caso se utilizan símbolos

⁵³ Ibid.

pictóricos internacionalmente aceptados. (Zandy Melina Dávila, Simeóny Marleni Fernández Palomino, 2012).

Gráfico No. 19 Marcado de cajas.



Fuente: Extraído desde: <http://www.revistadelogistica.com/marcas-y-pictogramas.asp>
Fecha: 14 de Diciembre del 2013.

Gráfico No. 20 Pictogramas usados en las cajas del calzado



Fuente: Extraído desde: <http://www.revistadelogistica.com/marcas-y-pictogramas.asp>
Fecha: 14 de Diciembre del 2013.

4.7.5.4 Elección del transporte.

⁵⁴Las diversas vías y medios de transporte tienen características y requerimientos diferentes que reflejan ventajas y desventajas de acuerdo a la situación particular de la operación y que van desde sus costos hasta sus capacidades. Pero para la decisión del tipo de transporte a utilizar, intervienen además otras variables relacionadas con las necesidades identificadas y las posibilidades concretas y accesibles. Se pueden mencionar:

- **Las necesidades:** la urgencia de la entrega; el tipo y características de los suministros que se van a transportar, la cantidad, el tamaño y destino de la carga, distancias a recorrer, etc.
- **Las posibilidades:** transporte disponible; costos y recursos disponibles; condiciones de acceso al destino (estado de la ruta, condiciones del tiempo, etc.)

No siempre se tendrá los recursos necesarios para pagar el transporte ideal o, dicho de otra manera, el transporte ideal no siempre estará disponible o bien las condiciones de acceso a la zona no permitirán el uso de un determinado tipo de transporte aunque se cuente con él. Por esa razón, el reto consiste no solamente en determinar las necesidades, sino también las posibilidades reales y las alternativas.

Por cada medio de transporte planificado deberá haber un plan alternativo para el caso en que las circunstancias imposibiliten su uso. Tomando en cuenta todos esos parámetros mencionados y para poder realizar la exportación de calzado de acercamiento a montaña entre Ecuador y Colombia el medio de transporte que se utiliza es el terrestre y como alternativa se utilizará el transporte marítimo, debido a que ambos países están cerca y en cuanto a los costos son más conveniente los medios de transporte mencionados. (Gerardo Quirós Quadra, 2012).

⁵⁴ Gerardo Quirós Quadra (2012). Medio de Transporte Terrestre Características. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://helid.digicollection.org/es/d/Js2912s/1.html>

Tabla 12 Medios de Transporte.

Transporte	Características	Ventajas	Inconvenientes
Terrestre (ferroviario)	Su utilización depende obviamente de la existencia de línea férrea y la condición de ésta	<ul style="list-style-type: none"> • Gran capacidad de carga pesada • Los costos de operación son por lo general bastante bajos 	<ul style="list-style-type: none"> • Frecuente incomodidad para carga y descarga de suministros en los patios ferroviarios o en las estaciones • Necesidad de utilizar otro transporte para trasbordar la carga hasta el sitio de almacenamiento o el lugar de operaciones.
Marítimo	Se utiliza mayormente para la importación y obviamente se requiere acceso a un puerto o muelle para recibir la carga	<ul style="list-style-type: none"> • Gran capacidad de carga • Económico 	<ul style="list-style-type: none"> • Lento • Necesidad de otro medio de transporte para el trasiego hasta el sitio de almacenamiento o el lugar de operaciones.

Fuente: Extraído de:

<http://helid.digicollection.org/es/d/Js2912s/13.1.html#Js2912s.13.1>

Fecha: 15 de Diciembre del 2014.

4.7.5.5 Carta de Porte.

⁵⁵La Carta de Porte como su nombre lo indica es el escrito en el que constan las mercancías que se transportan por vía terrestre, la importancia de la carta de porte radica en que, a través de este documento se tiene conocimiento de la mercancía que se transporta; mientras que el conocimiento de embarque hace referencia al transporte tanto marítimo como aéreo, el conocimiento de embarque no es más que la constancia de embarque de la mercancía.

⁵⁵ Gerencie (2012). Carta de Porte. *Gerencie. com*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.gerencie.com/carta-de-porte-y-conocimiento-de-embarque.html>

La carta de porte y el conocimiento de embarque son dos clases de títulos valores que tienen características de ser representativos de mercancías, de mercancías que se transportan ya sea por vía terrestre tratándose de carta de porte o por transporte marítimo o aéreo cuando hablamos de conocimiento de embarque.

La carta de porte y el conocimiento de embarque deben contener además de los requisitos generales de todo título valor, los siguientes, según lo establecido en el artículo 768 del código de comercio:

- La referencia de ser carta de porte o conocimiento de embarque.
- El nombre y el domicilio del transportador.
- El nombre y domicilio del remitente.
- El nombre y el domicilio de la persona a quien o a cuya orden se expide, o la mención de ser al portador.
- El número de orden que corresponda al título.
- La descripción pormenorizada de las mercancías objeto del transporte y la estimación de su valor.
- La indicación de los fletes y demás gastos del transporte, de las tarifas aplicables, y la de haber sido o no pagados los fletes.
- La mención de los lugares de salida y destino.
- La indicación del medio de transporte, y
- Si el transporte fuere por vehículo determinado, los datos necesarios para su identificación.

Teniendo en cuenta los requisitos que debe contener las cartas de porte y el conocimiento de embarque, estos sirven para identificar las características de la mercancía, tales como de qué clase de mercancía se trata, su precio, su cantidad, etc. A la carta de porte y al conocimiento de embarque, se le aplicaran las normas de la letra de

cambio y del pagare en todo lo que se pertinente, según remisión normativa expresamente consagrada en el artículo 771 del código de comercio. (Gerencie, 2012).

4.7.5.6 Incoterms 2010 utilizados.

Los Incoterms no siempre en una negociación serán los mismos, es decir, que éstos términos de negociación siempre estarán en dependencia de los acuerdos realizados entre el vendedor y el comprador de un producto. Para la relación comercial entre las empresas Calado GAMO'S de Ambato-Ecuador y DISTRIBUIDORA M E S A S de Bogotá Colombia, se han empleado y se empleará principalmente el Incoterm C.P.T y como alternativa el Incoterm F.O.B.

- ⁵⁶C.P.T (Transporte Pagado Hasta): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega (Ambato) acordado hasta el lugar de destino designado (Tulcán). Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista (SERVIENTREGA- Ambato), desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. Cabe recalcar que la ruta deberá ser la más usual, y en el caso de que no se haya designado una ruta en específico deberá ser la que más le convenga al vendedor.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo, el vendedor debe de proporcionar a riesgos y expensas del comprador la información necesaria para que el comprador pueda contratar el seguro, o viceversa.

⁵⁶ PROECUADOR. (2013). Incoterms 2010. *PROECUADOR*. Extraído desde el 09 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/cif-costoseguro-y-flete/>

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos desde el punto de entrega (es decir desde que se ha entregado la mercancía al transportista) hasta el lugar de destino designado (salvo que se haya designado lo contrario en el contrato de transporte). El comprador deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que se lleve a cabo el trámite de transporte y de exportación. Los costos generados a la Empresa Calzado GAMO'S por utilizar éste Incoterm son los siguientes:

Tabla 13 Gasto proveniente del Incoterm C.P.T

Gastos del Incoterm C.P.T			
	CANTIDAD		
	<i>1 par de zapatos</i>	<i>Caja de Embalaje (8 pares)</i>	<i>300 pares</i>
Estibadores en Calzado GAMO'S	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Transporte a la Agencia SERVIENTREGA-Ambato	\$ 0,03	\$ 0,26	\$ 10,00
Estibadores en Tulcán	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Telefonía	\$ 0,26	\$ 2,08	\$ 80,00
Transporte a Tulcán	\$ 0,38	\$ 3,00	\$ 114,00
Trámites Aduaneros	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Gasto Incoterm C.P.T	\$ 0,67	\$ 5,34	\$ 204,00

Fuente: Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 17 de Diciembre del 2013.

- ⁵⁷F.O.B (Franco a Bordo): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el

57 PROECUADOR. (2013). Incoterms 2010. PROECUADOR. Extraído desde el 09 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/fob-franco-a-bordo/>

comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

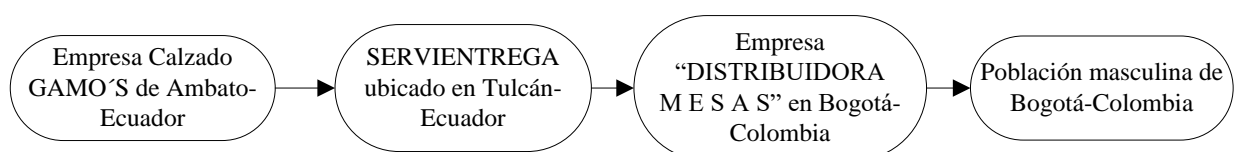
El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado. (PRO ECUADOR, 2013).

4.7.5.7 Canal de Distribución.

El circuito a través del cual la Empresa Calzado GAMO'S pone a disposición el calzado tipo Trekking a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S", es directamente entre comprador y vendedor, es decir en este caso no existe la presencia de ningún intermediario. Aunque cabe recalcar que existe otro canal de distribución entre la empresa importadora y la población masculina existente en Bogotá-Colombia, para lo cual Calzado GAMO'S no forma parte del segundo canal de distribución.

Gráfico No. 21 Canal de Distribución entre Calzado GAMO'S y la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S".



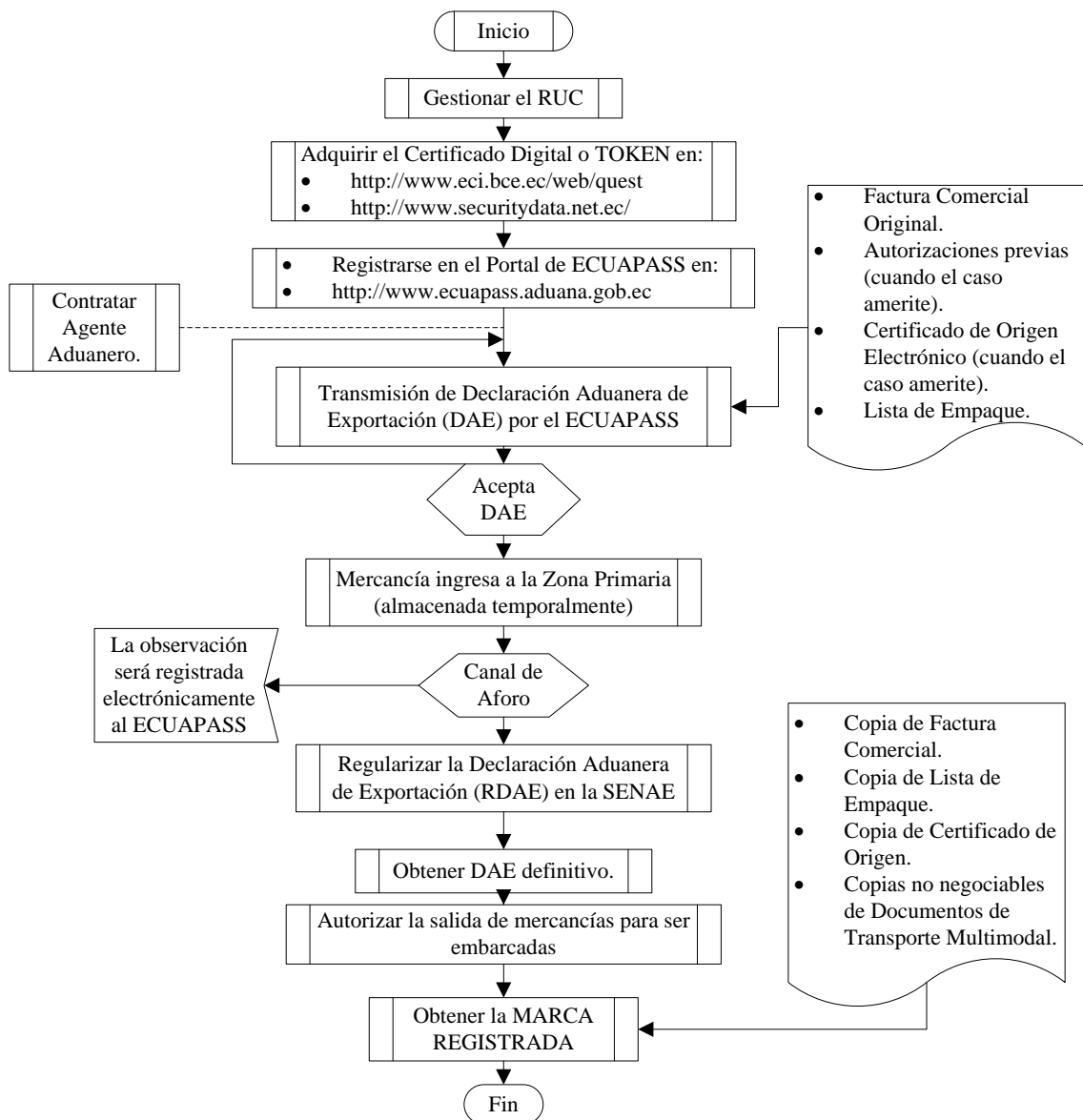
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 17 de Diciembre del 2013.

4.7.5.8 Proceso de Exportación.

El proceso de exportación a seguir en el Ecuador, ya se encuentra establecido en la presente investigación y se lo puede encontrar más detallado en el Capítulo II, numeral 2.23 Proceso de exportación en el Ecuador. Con el fin de brindar una mejor ayuda y para que éste tema sea de mejor entendimiento para el personal de la empresa Calzado GAMO'S o de las personas que lo requieran, se ha desarrollado un flujo grama del proceso de exportación en nuestro país.

Gráfico No. 22 Flujo grama sobre el proceso de exportación en el Ecuador.



Fuente: SENA y PROECUADOR.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 18 de Diciembre del 2013.

4.7.5.9 Normas del calzado para ingresar a Colombia.

⁵⁸Según el Ministerio de Comercio, Industria y Comercio de Colombia, en su boletín emitido en 06 de Junio del 2013, manifiesta que avanzan en la implementación de medidas que permitan fortalecer el sector de cuero, calzado y marroquinería a nivel nacional, entre ellos tenemos:

- Exigir materias primas de calidad.
- Evitar y controlar el contrabando de calzado.
- Incentivar a los colombianos la compra de productos nacionales, mediante la campaña “Compre Colombiano”.
- Incentivar a los productores de calzado a realizar exportaciones.

A la vez, el calzado para poder ingresar a Colombia debe presentar las siguientes condiciones de empaque:

En el calzado es necesario presentar el mayor detalle de información sobre el producto, por lo que se requiere indicar entre otros aspectos: las tallas del calzado, los materiales de fabricación, nombre del modelo, color y país de origen, cuando menos. Estos datos deben de estar claramente visibles tanto en el producto mismo, como en la etiqueta que se adhiere a la caja de embarque. (PROEXPORT COLOMBIA, 2013).

4.7.6 Evaluación Financiera.

En el presente trabajo de investigación se pretende analizar los beneficios económicos que se obtendría al exportar calzado de acercamiento a montaña hacia la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” de Bogotá-Colombia, siendo importante aclarar que cada Estado Financiero se encuentra realizado en un periodo contable que va del mes de enero a septiembre del 2013, todo ello debido a que Calzado GAMO’S ha facilitado su información contable hasta el período mencionado.

⁵⁸ Ministerio de Comercio, Industria y Comercio de Colombia (06, 6, 2013). Normativa del calzado en Colombia. *MinCit*. Extraído desde el 14 de Diciembre del 2013, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=6855>

Para efectuar una evaluación económica se han empleado indicadores como el VAN, el TIR que ayudarán a tomar la decisión si se ejecuta este proyecto o no.

4.7.6.1 Estado de Situación Financiera.

⁵⁹Es el documento que muestra la situación financiera de un negocio a una fecha específica. En este informe solo se utilizan las cuentas reales (activo, pasivo y capital) y en él se cumple la ecuación fundamental de contabilidad: Activo es igual a Pasivo más Capital ($A = P + C$), y también el principio básico de Contabilidad de la “Partida Doble”, las cantidades de los activos y los pasivos deben ser iguales. (Contabilidad Básica, 2013).

De acuerdo a los datos del Estado de Situación Financiera, Calzado GAMO’S presenta lo siguiente:

⁵⁹ Contabilidad Básica. (2013). Estado de Situación Financiera. *Contabilidad Básica*. Extraído desde el 18 de Diciembre del 2013, de <https://sites.google.com/site/contabilidaddenivelbasico/estado-de-situacion-financiera>

Tabla 14 Estado de Situación Financiera de la Empresa Calzado GAMO'S.

CALZADO GAMOS			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (USD)			
AL 30 DE SEPTIEMBRE 2013			
<u>ACTIVO</u>			
<u>CORRIENTE</u>			
<u>DISPONIBLE</u>			
			2.276.736,21
Caja-Bancos	458.960,30		
Inversiones	0,00		
Cuentas y Documentos por Cobrar	1.833.274,80		
Prov. Cuentas incobrables	-76.723,72		
Anticipos, Retenciones, impuestos	<u>61.224,83</u>		
<u>REALIZABLE</u>			
Inventario de Materias Primas	485.953,00		608.980,44
Inventario de Productos en Proceso	0,00		
Inventario de Producto Terminado	<u>123.027,44</u>		
<u>ACTIVOS FIJOS</u>			
<u>DEPRECIABLES</u>			
		280.968,29	
Terrenos	100.000,00		
Edificios	255.250,00		
Muebles y Enseres	25.324,00		
Maquinaria	318.032,05		
Vehiculo	289.888,50		
Equipo de computo	11.049,24		
(-) Depreciación Acumulada	<u>-718.575,50</u>		
TOTAL ACTIVO			3.166.684,94
<u>PASIVO</u>			
<u>CORRIENTE</u>			
			976.820,69
Cuentas por Pagar Nacionales	340.041,47		
Cuentas por Pagar Exterior	218.812,74		
Cheques Bancarias Corto Plazo	417.966,48		
Obligaciones Bancarias L	<u>424.535,59</u>		
TOTAL PASIVO			976.820,69
<u>PATRIMONIO</u>			
<u>CAPITAL</u>			
			<u>2.189.864,25</u>
TOTAL PATRIMONIO			2.189.864,25
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO			3.166.684,94

Fuente: Calzado GAMO'S.

Elaborado por: C.P.A Patricio Portero.

4.7.6.2 Estado de Resultados.

4.7.6.2.1 Estado de Resultados sin exportación.

El Estado de Resultados refleja la situación económica de la empresa la misma que puede ser utilidad o pérdida durante cierto periodo de tiempo, en éste caso al 30 de Septiembre del 2013 refleja una utilidad neta de \$ 361.084,18, recalcando que esta utilidad de Calzado GAMO'S es sin realizar exportaciones. (Ver Tabla No. 13. Estado de Resultados sin realizar exportaciones de la Empresa Calzado GAMO'S).

4.7.6.2.2 Estado de Resultados con exportación.

En este estado financiero, se ha simulado la realización de una exportación de 300 pares de calzado de acercamiento a montaña, volumen que es demandado por la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" en Bogotá-Colombia. Para ello se han incrementado los siguientes Costos de Comercialización, tal como se puede observar en la Tabla No. 6 perteneciente al Plan de Producción de calzado tipo Trekking de la Empresa Calzado GAMO'S.

- Materia Prima Directa \$9.986,17
- Materia Prima Indirecta \$48,59
- Transporte Interno. \$10,00
- Transporte \$114,00.
- Servicios Básicos (Telefonía) \$80,00

A pesar del incremento de estos costos, Calzado GAMO'S por realizar una exportación refleja una utilidad neta al 30 de Septiembre del 2013 de \$364.280,12, que con relación al Estado de Resultados sin realizar exportaciones en el mismo periodo de tiempo genera un incremento en la utilidad neta de \$3.195,94. (Ver Tabla No. 14 Estado de Resultados con exportaciones de la Empresa Calzado GAMO'S).

Tabla 15 Estado de Resultados sin realizar exportaciones de la Empresa Calzado GAMO'S.

Empresa "Calzado GAMO'S"			
ESTADO DE RESULTADOS (USD)			
DEL 1 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DEL 2013			
TOTAL INGRESOS			4.963.625,21
Ventas Tarifa 12%	4.949.640,20		
Ventas tarifa 0%	12.499,85		
Ventas de Exportación	0,00		
Rendimientos Financieros	1.485,16		
COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA			2.766.934,71
Inventario Inicial Mat. Prima	103.230,00		
Compras Mat. Prima	1.551.693,54		
Importaciones Mat. Prima	1.675.711,61		
(-) Inv. Final Mat. Prima	-485.953,00		
Inventario Inc. Productos en proceso	0,00		
(-) Inv. Final Productos en Proceso	0,00		
Inventario Inc. Producto Terminado	45.280,00		
(-) Inv. Final Productos Terminados	-123.027,44		
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			2.196.690,50
GASTOS			1.630.283,94
GASTOS OPERACIONALES		1.269.387,04	
Sueldos y Salarios	511.559,00		
Beneficios Sociales	119.834,73		
Seguro Social	55.449,00		
Alimentacion personal	46.251,60		
Arrendamiento inmuebles	14.515,68		
Mantenimiento y reparación	5.696,15		
Combustibles	4.909,88		
Promoción y publicidad	26.431,36		
Suministros	157.530,35		
Transporte	19.786,58		
Seguros y reaseguros	20.110,90		
Servicios públicos	17.179,24		
Otros servicios	218.682,72		
Depreciaciones	51.449,85		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		360.896,90	
Sueldos y Salarios	84.067,59		
Beneficios Sociales	61.110,00		
Seguro Social	11.450,57		
Honorarios y dietas	26.130,83		
Viáticos y honorarios	18.450,00		
Mantenimiento y Reparación	6.395,34		
Combustibles	5.709,00		
Promocion y Publicidad	22.540,00		
Suministros	34.076,12		
Transporte	19.308,51		
Seguros y Reaseguros	4.241,08		
Gastos Financieros	14.770,35		
Impuestos	9.784,00		
Depreciaciones	22.420,00		
Servicios Públicos	11.235,47		
Otros servicios	9.208,04		
UTILIDAD OPERACIONAL			566.406,56
15% UTILIDAD DE TRABAJADORES			84.960,98
UTILIDAD ANTES DEL EJERCICIO			481.445,58
25% IMPUESTO A LA RENTA			120.361,39
UTILIDAD NETA			361.084,18

Fuente: Calzado GAMO'S.
Elaborado por: C.P.A Patricio Portero.

Tabla 16 Estado de Resultados con exportaciones de la Empresa Calzado GAMO´S.

Empresa "Calzado GAMO´S"			
ESTADO DE RESULTADOS (USD)			
DEL 1 DE ENERO AL 30 DE SEPTIEMBRE DEL 2013			
TOTAL INGRESOS			4.978.877,21
Ventas Tarifa 12%	4.949.640,20		
Ventas tarifa 0%	12.499,85		
Ventas de Exportación	15.252,00		
Rendimientos Financieros	1.485,16		
COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA			2.776.920,88
Inventario Inicial Mat. Prima	103.230,00		
Compras Mat. Prima	1.561.679,71		
Importaciones Mat. Prima	1.675.711,61		
(-) Inv. Final Mat. Prima	-485.953,00		
Inventario Inc. Productos en proceso	0,00		
(-) Inv. Final Productos en Proceso	0,00		
Inventario Inc. Producto Terminado	45.280,00		
(-) Inv. Final Productos Terminados	-123.027,44		
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			2.201.956,33
GASTOS			1.630.536,53
GASTOS OPERACIONALES		1.269.387,04	
Sueldos y Salarios	511.559,00		
Beneficios Sociales	119.834,73		
Seguro Social	55.449,00		
Alimentacion personal	46.251,60		
Arrendamiento inmuebles	14.515,68		
Mantenimiento y reparación	5.696,15		
Combustibles	4.909,88		
Promoción y publicidad	26.431,36		
Suministros	157.530,35		
Transporte	19.786,58		
Seguros y reaseguros	20.110,90		
Servicios públicos	17.179,24		
Otros servicios	218.682,72		
Depreciaciones	51.449,85		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		360.945,49	
Sueldos y Salarios	84.067,59		
Beneficios Sociales	61.110,00		
Seguro Social	11.450,57		
Honorarios y dietas	26.130,83		
Viáticos y honorarios	18.450,00		
Mantenimiento y Reparación	6.395,34		
Combustibles	5.709,00		
Promocion y Publicidad	22.540,00		
Suministros	34.124,71		
Transporte	19.308,51		
Seguros y Reaseguros	4.241,08		
Gastos Financieros	14.770,35		
Impuestos	9.784,00		
Depreciaciones	22.420,00		
Servicios Públicos	11.235,47		
Otros servicios	9.208,04		
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN		204,00	
Transporte Interno	10,00		
Telefonía	80,00		
Transporte Externo	114,00		
UTILIDAD OPERACIONAL			571.419,80
15% UTILIDAD DE TRABAJADORES			85.712,97
UTILIDAD ANTES DEL EJERCICIO			485.706,83
25% IMPUESTO A LA RENTA			121.426,71
UTILIDAD NETA			364.280,12

Fuente: Calzado GAMO´S.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

4.7.6.3 Flujo de Efectivo.

⁶⁰Según el Consejo Técnico de Contaduría (2010), es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo”.

El objetivo del flujo de efectivo es básicamente determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión.

Tabla 17 Flujo de Efectivo de La Empresa Calzado GAMO´S.

Empresa "Calzado GAMO´S"					
FLUJO DE EFECTIVO (USD)					
CUENTAS	2009 31-Dic-2009	2010 31-Dic-2010	2011 31-Dic-2011	2012 31-Dic-2012	2013 30-Sep-2013
Ventas Tarifa 12%	5.002.385,34	6.097.646,00	6.522.544,74	6.477.791,14	4.949.640,20
Ventas tarifa 0%	50.940,50	14.068,90	17.453,66	16.264,32	12.499,85
Ventas de Exportación	0,00	0,00	0,00	0,00	15.252,00
TOTAL INGRESOS	5.053.325,84	6.111.714,90	6.539.998,40	6.494.055,46	4.977.392,05
Costo de Producción	3.484.913,00	4.401.602,96	4.678.846,84	4.088.663,39	2.776.920,88
Gastos Operacionales	1.102.164,29	920.913,07	1.203.515,11	1.288.317,29	1.269.387,04
Gastos Administrativos	235.013,57	390.948,55	255.210,31	701.711,03	360.945,49
Gastos de Comercialización	0,00	0,00	0,00	0,00	204,00
15% Participación Trabajadores	34.685,25	59.737,55	60.623,07	62.721,61	85.712,97
Impuesto a la Renta	49.137,43	84.628,19	85.882,68	88.855,61	121.426,71
TOTAL COSTOS Y GASTOS	4.905.913,54	5.857.830,32	6.284.078,00	6.230.268,92	4.614.597,09
RESULTADO NETO	147.412,30	253.884,58	255.920,40	263.786,54	362.794,96
RESULTADO GENERAL	147.412,30	253.884,58	255.920,40	263.786,54	362.794,96
FLUJO DE CAJA GENERADO	147.412,30	253.884,58	255.920,40	263.786,54	362.794,96

Fuente: Calzado GAMO´S.
Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.
Fecha: 20 de Diciembre del 2013.

4.7.6.4 Flujo de Efectivo proyectado.

Para la realización del cálculo del Flujo de Efectivo proyectado, se ha tomado como referencia el Método de los Mínimos Cuadrados que se detalla a continuación:

⁶⁰ Gerencie (2013). Estado de Flujo de efectivo. *Gerencie.com*. Extraído desde el 15 de Diciembre del 2013, de <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>

Fórmulas:

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \quad Y_t = a + b(X)$$

Dónde:

Y_t= Año Proyectado.

X= Variable tiempo, expresada en años.

a y b= Parámetros (incógnitas).

n= Número de años históricos tomados en referencia para la proyección.

Y= Cantidad o valor histórico o estadístico.

Tabla 18 Cálculo de los ingresos proyectados.

	AÑO	Y	X	X²	XY
1	2009	5.053.325,84	-2	4	-10.106.651,68
2	2010	6.111.714,90	-1	1	-6.111.714,90
3	2011	6.539.998,40	0	0	0,00
4	2012	6.494.055,46	1	1	6.494.055,46
5	2013	4.977.392,05	2	4	9.954.784,10
n=5		$\sum Y = 29.176.486,65$		$\sum X^2 = 10$	$\sum XY = 230.472,98$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{29.176.486,65}{5} = 5.835.297,33$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{230.472,98}{10} = 23.047,30$$

$$Y_t = a + b(X)$$

$$Y_t(2014) = \$5.835.297,33 + \$23.047,30(3) = \$5.904.439,23$$

$$Y_t(2015) = \$5.835.297,33 + \$23.047,30(4) = \$5.927.486,53$$

$$Y_t(2016) = \$5.835.297,33 + \$23.047,30(5) = \$5.950.533,83$$

$$Y_t(2017) = \$5.835.297,33 + \$23.047,30(6) = \$5.973.581,13$$

$$Y_t(2018) = \$5.835.297,33 + \$23.047,30(7) = \$5.996.628,43$$

Tabla 19 Cálculo de los egresos proyectados.

	AÑO	Y	X	X ²	XY
1	2009	4.905.913,54	-2	4	-9.811.827,08
2	2010	5.857.830,32	-1	1	-5.857.830,32
3	2011	6.284.078,00	0	0	0,00
4	2012	6.230.268,92	1	1	6.230.268,92
5	2013	4.614.597,09	2	4	9.229.194,18
n=5		$\sum Y = 27.892.687,87$		$\sum X^2 = 10$	$\sum XY = -210.194,30$

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{27.892.687,87}{5} = 5.578.537,57$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{-210.194,30}{10} = -21.019,43$$

$$Y_t = a + b(X)$$

$$Y_t(2014) = \$5.578.537,57 + [\$ - 21.019,43(3)] = \$5.515.479,28$$

$$Y_t(2015) = \$5.578.537,57 + [\$ - 21.019,43(4)] = \$5.494.459,85$$

$$Y_t(2016) = \$5.578.537,57 + [\$ - 21.019,43(5)] = \$5.473.440,42$$

$$Y_t(2017) = \$5.578.537,57 + [\$ - 21.019,43(6)] = \$5.452.420,99$$

$$Y_t(2018) = \$5.578.537,57 + [\$ - 21.019,43(7)] = \$5.431.401,56$$

Tabla 20 Flujo de Efectivo Proyectado de la Empresa Calzado GAMO'S.

Empresa "Calzado GAMO'S"					
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO (USD)					
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	5.904.439,23	5.927.486,53	5.950.533,83	5.973.581,13	5.996.628,43
EGRESOS	5.515.479,28	5.494.459,85	5.473.440,42	5.452.420,99	5.431.401,56
FLUJO DE EFECTIVO	388.959,95	433.026,68	477.093,41	521.160,14	565.226,87

Fuente: Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 20 de Diciembre del 2013.

4.7.6.4 Valor Actual Neto.

Es la evaluación de los flujos de fondos en términos de sus valores en el tiempo. El valor actual neto "VAN", conocido también como el valor presente neto "VPN", compara a todos los ingresos y egresos en un solo momento del tiempo. Permite

conocer la cantidad máxima que una compañía estaría dispuesta a invertir en un proyecto.

El valor actual neto de una inversión corresponde al flujo neto de efectivo (FNE) actualizado, con una determinada tasa de descuento, la misma que tendrá un valor que puede ser calculada en función a la Tasa Activa y a la inflación que determina el banco central de Ecuador. Para el cálculo del VAN, es necesario precisar el Flujo Neto del Efectivo, puede ser constante anualmente o diferente; como también la tasa de actualización ser la misma cada año o por el contrario distinta. (Ramón Balanzátegui Jervis, 2012, pág. 66-67).

Según el Banco central del Ecuador la Tasa de Interés Activa y la Tasa de Inflación, así como la Tasa de Oportunidad en el mes de Noviembre del 2013, han sido del 8,17%, 2,30% y 14,00% respectivamente. Las mismas que serán nuestras tasas de descuento para el cálculo del VAN₁ y VAN₂.

Tabla 21 Valor Actual Neto No.1.

AÑOS	VALORES CORRIENTES EN MILES DE DÓLARES			FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALES EN MILES DE DÓLARES		
	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS			INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS
0	125.000,00					125.000,00		
1		5.904.439,23	5.515.479,28	$1/(1+9,53\%)^1$	0,912991874		5.390.705,04	5.035.587,77
2		5.927.486,53	5.494.459,85	$1/(1+9,53\%)^2$	0,833554163		4.940.881,07	4.579.929,88
3		5.950.533,83	5.473.440,42	$1/(1+9,53\%)^3$	0,761028177		4.528.523,92	4.165.442,39
4		5.973.581,13	5.452.420,99	$1/(1+9,53\%)^4$	0,694812542		4.150.519,09	3.788.410,49
5		5.996.628,43	5.431.401,56	$1/(1+9,53\%)^5$	0,634358205		3.804.010,45	3.445.454,15
	125.000,00	29.752.669,15	27.367.202,10			125.000,00	22.814.639,56	21.014.824,67
						VAN1		1.674.814,90

Fuente: Estados Financieros de Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 21 de Diciembre del 2013.

Como se puede observar, en el VAN₁ obtenemos como resultado \$ 1.674.814,90, lo que determina que el proyecto de exportación de calzado de acercamiento a montaña a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" es factible.

Tabla 22 Valor Actual Neto No. 2.

AÑOS	VALORES CORRIENTES EN MILES DE DÓLARES			FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALES EN MILES DE DÓLARES		
	INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS			INVERSIÓN	INGRESOS	EGRESOS
0	125.000,00					125.000,00		
1		5.904.439,23	5.515.479,28	$1/(1+14,00\%)^1$	0,877192982		5.179.332,66	4.838.139,72
2		5.927.486,53	5.494.459,85	$1/(1+14,00\%)^2$	0,769467528		4.561.008,41	4.227.808,44
3		5.950.533,83	5.473.440,42	$1/(1+14,00\%)^3$	0,674971516		4.016.440,84	3.694.416,38
4		5.973.581,13	5.452.420,99	$1/(1+14,00\%)^4$	0,592080277		3.536.839,57	3.228.270,93
5		5.996.628,43	5.431.401,56	$1/(1+14,00\%)^5$	0,519368664		3.114.460,90	2.820.899,77
	125.000,00	29.752.669,15	27.367.202,10			125.000,00	20.408.082,38	18.809.535,25
						VAN2		1.473.547,13

Fuente: Estados Financieros de Calzado GAMO'S.

Elaborado por: Jorge Luis Lozada Parra.

Fecha: 21 de Diciembre del 2013.

4.7.6.5 Tasa Interna de Retorno.

⁶¹Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto. Suponiendo que todos los demás factores iguales entre los diferentes proyectos, el proyecto de mayor TIR probablemente sería considerado el primer y mejor realizado. (Enciclopedia Financiera, 2013).

Formula:

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) * \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

⁶¹ Enciclopedia Financiera (2013). Tasa Interna de Retorno. *Enciclopedia Financiera*. Extraído desde el 15 de Diciembre del 2013, de <http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>

Calculo del TIR.

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) * \left[\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right]$$

$$TIR = 9,53\% + (14,00\% - 9,53\%) * \left[\frac{1.674.814,90}{1.674.814,90 - 1.473.547,13} \right]$$

$$TIR = 9,53\% + (4,47\%) * [8,321326857]$$

$$TIR = 9,53\% + 37,19632984\%$$

$$TIR = 46,72632984\%$$

La Tasa Interna de Retorno de éste proyecto es del 46,72632984%, con el cálculo de éste índice podemos concluir que el proyecto a más de ser rentable, nos garantiza una recuperación inmediata de su inversión.

CONCLUSIONES.

- La Empresa Calzado GAMO'S cuenta con una producción ociosa de zapatos tipo Trekking, la misma que se podría aprovechar para realizar exportaciones en mayor volumen, ya que el calzado es de alta calidad, durabilidad y tiene un bonito diseño, cualidades que lo hace muy apetecible tanto a nivel nacional como internacional.
- Las materias primas así como la maquinaria utilizada para la elaboración de todas las líneas de calzado que GAMO'S ofrece, son de alta calidad.
- El calzado de acercamiento a montaña (Trekking), es demandado por la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" ubicada en Bogotá-Colombia, el volumen de compra que ésta empresa requiere es de 300 pares de zapatos tipo Trekking mensualmente.
- Al comparar los Estados de Resultados realizados hasta el mes de Septiembre del 2013, por la exportación de 300 pares de calzado tipo Trekking a la Empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" en Bogotá-Colombia, se genera una diferencia en la utilidad neta para Calzado GAMO'S de alrededor de \$3.195,94, respecto al mismo estado financiero en el que no se realizan exportaciones.
- Colombia ha realizado importaciones de 70.000.000 de pares de zapatos, lo que genera en este país una demanda insatisfecha a cerca de éste producto.
- Ecuador como Colombia pertenecen al bloque económico de la Comunidad Andina (CAN), en base a las ventajas que ofrece este bloque y conforme con lo establecido en el Acuerdo 416 de Cartagena, la Partida Arancelaria 6405900000 perteneciente al calzado según la NANDINA está exenta de aranceles.
- La Tasa Interna de Retorno calculada en éste proyecto es del 46,72632984%, con esta cifra a cerca de este índice, se puede concluir que el proyecto se debe aceptar.

- Mediante los análisis financieros realizados a éste proyecto hasta el 30 de Septiembre del 2013, se puede manifestar que el mismo viable y factible para ponerlo en marcha.

RECOMENDACIONES.

- Continuar con el proceso de obtener la certificación ISO 9001 para la empresa Calzado GAMO´S, lo que generará mayores oportunidades comerciales para la misma y sus clientes tendrán otra visión sobre sus productos.
- Mantener la calidad de sus productos mediante la utilización de materias primas y maquinaria de punta.
- Finalizar de la mejor manera las relaciones comerciales que se están realizando entre Calzado GAMO´S con los países de Colombia y Venezuela, para poder exportar el calzado de acercamiento a montaña (Trekking) hacia los países mencionados.
- Perpetuar la asistencia a ferias internacionales de calzado, ya que éstas van a permitir dar a conocer sus productos, conseguir nuevos clientes, conocer nuevas materias primas de calidad y maquinaria de punta.
- Establecer relaciones comerciales con países que tengan una moneda más fuerte que el dólar.
- Mantener una excelente relación y comunicación con la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S” de Bogotá-Colombia.
- Se recomienda poner en marcha el plan de exportación de calzado de acercamiento a montaña (Trekking) para hombre, hacia la ciudad de Bogotá-Colombia, ya que en este caso existe un demandante de 300 pares del calzado mencionado y que es la Empresa “DISTRIBUIDORA M E S A S”, asimismo dicha actividad comercial genera e incrementa las ganancias de la Empresa Calzado GAMO´S.

RESUMEN EJECUTIVO.

El presente trabajo de investigación nace de la iniciativa que busca el gobierno ecuatoriano para impulsar las exportaciones de nuestro país, con el fin de demostrar al resto del mundo que Ecuador está creciendo y que no solo puede comercializar los productos tradicionales que posee, sino que también se puede exportar otro tipo de bienes y servicios de alta calidad como es el caso del calzado. Con esto se busca equilibrar la Balanza Comercial ecuatoriana, mejorar la imagen de nuestro país, incrementar la actividad empresarial y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Por ello, en el presente documento se establece un Plan de Exportación de Calzado de Acercamiento a montaña (TREKKING) para hombre, de la Empresa GAMO'S desde la Ciudad de Ambato-Ecuador, hacia el mercado de Bogotá-Colombia, con los objetivos de ampliar el mercado de la entidad comercial mencionada, dar a conocer su producto estrella, e incrementar sus utilidades. En el primer capítulo se da a conocer la problemática que existe tanto en el país como en la Empresa Calzado GAMO'S acerca del tema exportación, generándose en él los objetivos que perseguirá el plan, para poder dar una solución a los inconvenientes que éste causa. En el segundo capítulo se define toda la teoría requerida y que es necesaria conocerla para poder realizar una exportación a Colombia de una manera eficiente. En base a lo obtenido en los capítulos ya mencionados, se procede con el tercer capítulo en el cual se realiza investigaciones mediante una ficha de observación y entrevistas a Calzado GAMO'S y la empresa "DISTRIBUIDORA M E S A S" en Bogotá-Colombia. Convirtiéndose ésta última entidad en nuestro mercado meta ya que demanda y requiere calzado tipo Trekking, además mediante la exploración en el internet se establece que en Colombia existe una demanda insatisfecha de calzado. En el cuarto y último capítulo se describe a la Empresa Calzado GAMO'S, se determina el plan de producción, los costos que genera la exportación, se establece el plan de exportación para finalmente se elaboran los estados financieros que reflejan la factibilidad del proyecto. Se finiquita este trabajo con las conclusiones y recomendaciones, en base a la información encontrada y que se ha podido analizar.

SUMMARY.

The footwear export plan to approach mountain (TREKKING) mens from the GAMO 'S Shoe company, from Ambato City, Ecuador, towards Bogota – Colombia market, started of Ecuadorian government initiative to boost exports of our country, to prove to the world that Ecuador is growing and can not only sell traditional products, but can also export other goods and services of high quality such as footwear. This seeks to balance the Ecuadorian trade balance, improve our country's image, increase business activity and improve the quality's life of its people, with the objectives of expanding the company's market, to publicize its star product, and increase profits.

The first chapter includes the export problems, generating the objectives that pursue the plan, to provide the solution. In the second chapter all the required theory is defined and it is necessary to know in order to perform an export to Colombia efficiently.

The third chapter made a research through a record of observation and interviews to GAMO'S Shoe Company and "DISTRIBUIDORA M E S A S". Becoming DISTRIBUIDORA M E S A S in our target market as demand requires Trekking shoe type, also by exploring on the internet states that there is an unmet demand for footwear in Colombia. The fourth and final chapter to GAMO 'S Shoe Company described, the production plan is determined, the export costs, export plan, to finally preparing financial statements that reflect the project's feasibility is established. This research finalized with conclusions and recommendations, based on the information found and has been analyzed.



BIBLIOGRAFÍA.

- Balanzátegui Jervis, Ramón, (2012). *Guía Práctica de Elaboración de proyectos*. Riobamba: ESPOCH, p. 59-78.
- Barreno, Luis. (2004). *Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos*. Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro-Núcleo de Pichincha, p. 116
- Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M. (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona: Reverté, S.A, p. 393-399.
- García Fonseca, Cándido. (2004). *Elementos de Comercio Exterior: Guía para estudiantes y profesionistas*. México: Trillas, S.A de C.V, p. 175-176.

LINKOGRAFÍA.

- Tomado para definir el término “proyecto”. (2013). *Proyectos Definición. DefiniciónDE*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://definicion.de/proyecto/> (en línea).
- Ezequiel Ander-Egg, María José Aguilar. (2009). *Requisitos para formular un proyecto*. Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.uned.es/cactortosa/Curso%20Verano/Curs2012/Ponents/Araceli_Lazaro/Elaboracion_de_Proyectos.pdf (en línea).
- María Alejandra Alvis. (2010). *Fases de un Proyecto*. Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/10584/2202/1/Ciclo%20del%20proyecto.pdf> (en línea).
- Nassir Sapag Chain. (2010). *Proyecto de Ampliación Definición. NassirSapagChain*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.nassirsapag.cl/art02.htm> (en línea).

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012.12). *ADUANADELECUADORSENAE*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action (en línea).
- Exporta fácil (2010). Exportación. *exportafácil*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/ique-es-exporta-facil> (en línea).
- Vicente Soria. (2009). Cómo Elaborar un plan de exportación. *FOES*, Extraído desde el 08 de octubre del 2013, de http://www.foes.es/esp/Servicios/Internacionalizacion/PLAN_DE_EXPORTACION/dir_640_1.htm (en línea).
- Karim Gutiérrez. (2010). Análisis Financiero. *monografías.com*, Extraído desde el 30 de octubre del 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtml> (en línea).
- La Oferta (2009). *La gran Enciclopedia de la Economía*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.economia48.com/spa/d/oferta/oferta.htm> (en línea).
- La Demanda (2009). *La gran Enciclopedia de la Economía*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.economia48.com/spa/d/demanda/demanda.htm> (en línea).
- Instituto de Promoción de Inversión y Exportaciones (2010). Guía del Exportador Ecuador. *PRO ECUADOR*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/> (en línea).
- Elizabeth Pila (2012, 09, 16). Ecuapass. *Todo Comercio Exterior*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/el-ecuapass> (en línea).
- Ley Orgánica de Aduanas (2009). Ley Orgánica de Aduanas. *Red Hemisférica de Intercambio de Información para la Asistencia Mutua en Materia Penal y*

Extradición. Extraído desde el: 07 de Diciembre del 2013, de http://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-customs.html (en línea).

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2013). Ley de Comercio exterior e Inversiones. *SICE*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Ecu/Ec1297_s.asp (en línea).
- La Asociación Latinoamericana de Integración (2009). COMEXI. ALADI. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de www.aladi.org/ (en línea).
- Ministerio de Industrias y Productividad (2010). MIPRO. *MIPRO*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=21> (en línea).
- Ministerio de relaciones exteriores y Movilidad Humana (2010). Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. *Ministerio de relaciones exteriores y Movilidad Humana*. Extraído desde el 07 de Diciembre del 2013, de <http://cancilleria.gob.ec/el-ministerio/> (en línea).
- Diario El Hoy (2013, 08, 09). Exportaciones de calzado en Ecuador. *Hoy.com.ec*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-mas-exportaciones-de-textiles-y-calzado-a-colombia-587977.html> (en línea).
- Federación Nacional de Comerciantes-Colombia FENALCO (2013, 02, 26). Demanda de calzado en Colombia. *Fenalco presidencia Nacional*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.fenalco.com.co/contenido/3699> (en línea).
- Comunidad Andina (2009). Acuerdo de Cartagena Decisión 416. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.iadb.org/INT/INTRADEBID/DocsPdf/Acuerdos/CANDINA%20Regimen%20-%20Decisiones%20416%20y%20417.pdf> (en línea).
- Zandy Melina Dávila Simeóny Marleni Fernández Palomino (2012). Empaque y Embalaje para exportar calzado a Colombia. Extraído desde el 08 de Diciembre

del 2013, de http://www.instituto.continental.edu.pe/biblioteca/images/documentos/proyectos/proyecto_calzados_damas.pdf (en línea).

- Gerardo Quirós Quadra (2012). Medio de Transporte Terrestre Características. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://helid.digicollection.org/es/d/Js2912s/1.html> (en línea).
- Gerencie (2012). Carta de Porte. *Gerencie.com*. Extraído desde el 08 de Diciembre del 2013, de <http://www.gerencie.com/carta-de-porte-y-conocimiento-de-embarque.html> (en línea).
- Directorio de Empresas (2013). Distribuidora M E S A S. *DIRECTORIO DE EMPRESAS*. Extraído desde el 12 de Diciembre del 2013, de http://www.informacion-empresas.co/Empresa_DISTRIBUIDORA-MESAS.html (en línea).
- Ministerio de Comercio, Industria y Comercio de Colombia (06, 6, 2013). Normativa del calzado en Colombia. *MinCit*. Extraído desde el 14 de Diciembre del 2013, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=6855> (en línea).
- PROEXPORT COLOMBIA (2013). Etiquetado para el calzado en Colombia. PROEXPORT COLOMBIA. Extraído desde el 14 de Diciembre del 2013, de <http://www.proexport.com.co/sites/default/files/3.%20E1%20sector%20del%20cuero%20y%20sus%20manufacturas.ppt>. (en línea).
- Banco Central del Ecuador (2013). Tasa Activa en el Ecuador. *Banco Central del Ecuador*. Extraído desde el 15 de Diciembre de 2013, de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa (en línea).
- Gerencie (2013). Estado de Flujo de efectivo. *Gerencie.com*. Extraído desde el 15 de Diciembre del 2013, de <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html> (en línea).