

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN AL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR,  
INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TÍTULO: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE  
ECUADOR HACIACALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025”

AUTOR

DIANA SOFÍA TEJADA GALLEGOS

DIRECTOR

ING. DARWIN ROSALES NIETO

QUITO - ECUADOR

2015

## DECLARACIÓN JURAMENTADA DEL AUTOR

La presente tesis ha sido diseñada en base a una investigación y son de única y exclusiva responsabilidad del autor, asumiendo la responsabilidad de cualquier eventualidad que se pueda desprender de la misma; por la que exime de cualquier compromiso presente o futuro ante cualquier consecuencia a la Universidad Tecnológica Equinoccial.

---

Diana Sofía Tejada Gallegos

CI: 172162773-3

## DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mis padres que siempre me han apoyado en el transcurso de mi vida en buenos y malos momentos, brindándome soporte con sus excelentes consejos y ejemplos a lo largo de mi camino recorrido.

A ellos dedico mi logro en esta etapa universitaria que he concluido, por el esfuerzo conseguido y los resultados obtenidos.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres por la educación brindada y su ayuda en lo moral y económico para obtener un futuro mejor, siendo mis mejores compañeros de vida.

Agradezco de igual manera a todos mis formadores de la Carrera de Comercio Exterior, Integración y Aduanas por impulsar una educación de calidad, de mucha enseñanza y ejemplos en la vida profesional llena de valores y conocimiento.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARACIÓN JURAMENTADA DEL AUTOR.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	v
Índice de Tablas.....	viii
Índice De Figuras.....	x
RESUMEN.....	xi
SUMMARY.....	xii
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1    Problema de investigación.....	1
1.1.1    Problema a investigar.....	1
1.1.2    Objeto de estudio teórico.....	1
1.1.3    Objeto de estudio práctico.....	1
1.1.4    Planteamiento del problema.....	1
1.1.5    Formulación del problema.....	5
1.1.6    Sistematización del problema.....	5
1.1.7    Objetivo general.....	5
1.1.8    Objetivos específicos.....	6
1.1.9    Justificación.....	6
1.2    Marco teórico Referencial.....	8
1.2.1    Marco Teórico.....	8
1.2.2    Marco Conceptual.....	17
CAPÍTULO II. MÉTODO.....	18

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

2.1	Metodología general .....	18
2.1.1	Nivel de estudio .....	18
2.1.2	Modalidad de investigación.....	18
2.1.3	Método.....	19
2.1.4	Selección de instrumentos de investigación .....	19
2.1.5	Procesamiento de datos .....	19
2.2	Metodología Técnica Específica.....	20
2.2.1.	Para el objetivo N°1 “Definir qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisas de algodón hacia Estados Unidos” .....	20
2.2.2.	Para el objetivo N°2 “Determinar la capacidad de producción de camisas de algodón, en la Camisería marca RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos” 20	
2.2.3.	Para el objetivo N°3 “Establecer la demanda de camisas de algodón en el estado de California, Estados Unidos” .....	21
2.2.4.	Para el objetivo N°4 “Realizar un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos” .....	21
CAPÍTULO III RESULTADOS .....		22
3.1	Para el objetivo N°1 “Definir qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisas de algodón hacia Estados Unidos” .....	22
3.2	Para el objetivo N°2 “Determinar la capacidad de producción de camisas de algodón, en la camisería RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos” .....	35
3.3	Para el objetivo N°3 “Establecer la demanda de camisas de algodón en el estado de California, Estados Unidos” .....	41
3.4	Para el objetivo N°4 “Realizar un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos” .....	45

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN.....	71
Referencias Bibliográficas .....	73

## Índice de Tablas

Tabla 1.1 Exportaciones de Bienes Textiles por Tipo de Producto.....	11
Tabla 1.2 Principales Productos Ecuatorianos Exportados del Sector Textil y Confecciones..	13
Tabla 1.3 Exportaciones Ecuatorianas de Prendas y Complementos (Accesorios) de Vestir, Excepto de Punto.....	14
Tabla 3.1 Partida Arancelaria .....	23
Tabla 3.2 Registro de Exportador en Ecuapass .....	26
Tabla 3.3 - Trámite de Declaración Juramentada de Origen .....	33
Tabla 3.4 - Capacidad Instalada en al Camisería marca RIT .....	35
Tabla 3.5 Capacidad de Mano de Obra Disponible Actual .....	38
Tabla 3.6 Producción Histórica de los últimos 3 años .....	39
Tabla 3.7 Capacidad de Operación Máxima de la planta .....	39
Tabla 3.8 Capacidad de Producción en Unidades .....	40
Tabla 3.9 - Reporte General de Importaciones de Textiles en Millones de Dólares (2014) .....	42
Tabla 3.10 - Reporte General de los Proveedores Textiles en Millones de Dólares .....	44
Tabla 3.11 Inversión Inicial.....	46
Tabla 3.12 Estado de Fuentes y Usos .....	47
Tabla 3.13 Pagos del Financiamiento.....	47
Tabla 3.14 Tabla de Amortización .....	48
Tabla 3.15 Costos y Gastos Directos e Indirectos .....	51
Tabla 3.16 Activos Depreciables.....	52
Tabla 3.17 Depreciaciones .....	54
Tabla 3.18 Gasto Mano de Obra.....	55
Tabla 3.19 Costo Maquinaria .....	56
Tabla 3.20 Herramientas para la Confección .....	57
Tabla 3.21 Costos de Materia Prima e Insumos .....	58
Tabla 3.22 Capital de Trabajo .....	59
Tabla 3.23 Cronograma de Producción y Ventas .....	60
Tabla 3.24 Proyección de Producción y Ventas .....	61



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

Tabla 3.25 Proyección de Gastos de Capital de Trabajo y Mano de Obra.....	62
Tabla 3.26 Proyección de Gastos Administrativos.....	63
Tabla 3.27 Flujo de Caja .....	64
Tabla 3.28 Tasa de Descuento.....	65
Tabla 3.29 Valor Actual Neto.....	66
Tabla 3.30 Período de Recuperación de la Inversión.....	68
Tabla 3.31 Punto de Equilibrio.....	70

## Índice De Figuras

Figura 1.1 Exportaciones de Bienes Textiles por Tipo de Producto .....	12
Figura 3.1 Muestra Caja y Camisa .....	32
Figura 3.2 Contenedor .....	32
Figura 3.3 Incoterm FOB .....	32
Figura 3.4 Máquina Recta .....	36
Figura 3.5 Máquina Overlock.....	36
Figura 3.6 Máquina Ojaladora.....	36
Figura 3.7 Máquina Botonera.....	37
Figura 3.8 Fusionadora.....	37
Figura 3.9 Cortadora.....	37

## RESUMEN

Ecuador es un país muy diverso con muchas oportunidades, y en los últimos años ha ganado mercado internacionalmente; tiene como ventaja su ubicación geográfica en el mundo, que provee productos de calidad y sigue creciendo para desarrollarse y diferenciarse con otros mercados y ser competitivo.

Este plan de negocios para la exportación de camisas de algodón hacia California, Estados Unidos entrega información necesaria para conocimientos de empresarios e inversionistas en desarrollar la industria textil y generar mayores ingresos en sus empresas.

En el capítulo I se refiere de la importancia al mercado al cual se dirige y verificando los índices de producción en el mercado local, teniendo en cuenta acerca de la matriz productiva que apoya el gobierno actual.

En el capítulo II indica la metodología general y específica, donde se va explicando los procesos que se va a seguir para obtener los resultados del plan de negocios de exportación de camisas de algodón.

En el capítulo III hace énfasis en los resultados del plan de negocios, obteniendo respuesta de cada objetivo fijado en el inicio, generando la información el resultado en la práctica.

En el capítulo IV presenta conclusiones y recomendaciones del plan de negocios.

**PALABRAS CLAVES:** Plan de Negocios, Exportación, Camisas de Algodón

## SUMMARY

Ecuador is a diverse country with many opportunities, especially in the most recent years in the international market. As one of the most urbanely geographical places in the world, Ecuador has the advantage to provide quality products and continue to grow and develop in diversity to be competitive in other markets.

This business plan is for the exporting of cotton t-shirts made in Ecuador to California (USA). This information shows the necessity to understand and invest in this market to develop the textile industry in order to generate higher revenues within the company.

Chapter 1 refers to the importance of the market and what leads the rates of production in the local market taking into account the productivity matrix that supports the actual government.

Chapter 2 talks about the general methodologies, specifically explaining the processes to be followed in order to obtain the planned results of business exportation of cotton shirts.

In Chapter 3 it emphasizes the results of the business plan, obtaining answers for each target set initially generating information as a result from practice.

Chapter 4 presents conclusions and recommendations of the business plan.

**KEY WORDS:** Business Plan, Exportation, Cotton Shirts.

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Problema de investigación**

#### **1.1.1 Problema a investigar.**

Inexistente plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos.

#### **1.1.2 Objeto de estudio teórico.**

Plan de negocios.

#### **1.1.3 Objeto de estudio práctico.**

- Exportación de camisas de algodón
- Desde Ecuador hacia Estados Unidos.

#### **1.1.4 Planteamiento del problema.**

La industria textil en el Ecuador, Proecuador (2013) señala que: “ha venido realizando esfuerzos con el objetivo de mejorar los índices de producción actual” (pág. 2). Apoyados en el cambio de la matriz productiva del Ecuador, se activa un músculo pequeño para poner en marcha el plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos.

El Ecuador cuenta con una apreciable mano de obra y creatividad, que en la mayoría de los casos no está siendo aprovechada de la mejor manera, por ello la exportación de camisas de algodón ha tenido inexistencias por la carencia de innovación con modelos, marcas propias y tecnología, admitiendo el ingreso de productos extranjeros al Ecuador, además se enfatiza el abrumado crecimiento y participación de países asiáticos, dando como resultado la baja intervención de las pequeñas empresas en el sector textil.(Legiscomex, 2014, pág. 1)

Aun así la industria textil ecuatoriana ha venido mejorando para incrementar económicamente, Proecuador (2013) sostiene que:“los índices actuales de producción, e innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional”(pág. 2).

Proecuador (2013) indica que:“No existen datos sobre producción nacional textil y confección, información que al existir, beneficiaría tanto al sector como a las diversas entidades públicas o privadas para poder implantar políticas que incentiven el desarrollo y fortalecimiento del sector en temas puntales”(pág. 2).

Al analizar el número de establecimiento por sector económico que ha obtenido financiamiento desde el año 2009 a nivel nacional, el 75% de las actividades económicas no han podido tener acceso al financiamiento, constituyéndose esta en una de las variables más importantes para mejorar la competitividad y poder posicionarse en el mercado interno y externo (...) Este plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos constituye un reto, ya que no es muy común este producto para comercializar en el exterior, ya sea por el temor al fracaso de ser rechazado el producto o también dificultades en el envío hacia el exterior, además de diferentes variables que pueden presentarse cuando se realiza esta transacción.(Varela, 2011, págs. 4-8)

Será necesario presentar un plan de negocios exitoso a las entidades financieras públicas o privadas para poder hacer realidad el proyecto, ya que este es muy atractivo al mercado internacional donde se espera obtener ingresos económicos, favoreciendo al cambio de la matriz productiva del país y de esta manera aportar con la economía del estado ecuatoriano.

Actualmente, la industria textil y de confecciones elabora productos provenientes de todo tipo de materiales como el algodón, el poliéster, el nylon, la lana y la seda. Ecuador es mundialmente conocido como un país exportador de productos naturales, según datos de ProEcuador, en los últimos 60 años ha ganado un espacio dentro del competitivo mercado de los textiles, al convertir la producción en una de las actividades más importantes, al crear 46.240 empleos y por ocupar el segundo lugar en el sector manufacturero, seguido por los alimentos y las bebidas.(Legiscomex, 2014, pág. 5)

Con la estabilidad monetaria de los últimos años, las industrias textiles invirtieron en maquinaria, así como también en programas de capacitación para el personal de planta, con la finalidad de incrementar sus niveles de eficiencia y productividad, permitiendo ser más competitivos en una economía más globalizada. (Proecuador, 2013, pág. 2)

Varela (2011) “Estados Unidos es uno de los mercados más importantes para los textiles y confecciones, debido a su gran tamaño y su capacidad de consumo, por tanto, uno de los mercados más apetecidos”(pág. 3).

A través de los años, el consumidor en los Estados Unidos prefiere adquirir prendas de ropa en tiendas más pequeñas y familiares que en multi -tiendas u otros grandes *outlet* de *retail*<sup>1</sup>. Esto debido a que se ahorra tiempo y encuentran diversas marcas con opciones de colores, tallas y descuentos, pero en las compras de los varones se basa principalmente en la calidad de la prendaRobles (2012, párr.4).

El mercado de materiales textiles en los Estados Unidos va creciendo,aun así sigue siendo escaso ya que está dentro de los cinco primeros países más grande del mundo y su población utiliza vestimenta casual todo el tiempo para el hogar o lugar de trabajo, Pecaltex (2015) menciona que: “las prendas de algodón como las camisas, son muy cómodas y se destacan por las diferentes propiedades únicas, de durabilidad, resistencia, absorción y mayor detención del color en la prenda de vestir”(pág. 1).

La producción textil tiene que ganar competitividad innovando la industria para abrir nuevos mercados; si se mejora esta parte de la industria se da más

---

<sup>1</sup> Puntos de venta

productividad,obteniendo mejores resultados para la balanza de pagos en el Ecuador ya que con ello se generan nuevas fuentes de trabajo en la pequeña y mediana industria, dando como resultado la superación personal que es el éxito que espera cada uno de las personas que están aportando al país y a cada uno de ellos para beneficios propios, en consecencialos volúmenes de ventas se incrementan en el mercado internacional, siendo proveedores eficientes en la ropa casual para Estados Unidos. (Proecuador, 2013, pág. 2)

En la actualidad, existen diferentes barreras que dificultan a la pequeña industria para que reciban ayuda económica y puedan realizar sus proyectos, además en el Ecuador no hay suficiente información sobre la producción textil final, siendo este un limitante para que las entidades financieras se interesen en invertir en las MYPES<sup>2</sup> del sector textil.(Varela, 2011, pág. 4)

La producción textil puede llegar a perder su competitividad e innovación en la industria frente a un mercado internacional, por motivos de no comercialización en el exterior, debilitándose gravemente el reconocimiento y posicionamiento en el mercado internacional, esto crea inestabilidad por lo tanto es complicado plantear proyectos que apoyen a la industria textil para continuar ganando mercado.

Este negocio estaría afectado por la no producción de la pequeña industria,desalentando la inversión, ya que si no llega a producir la meta tiende a debilitarse el negocio y sufrir varias pérdidas económicas, por eso es importante tener conocimientos y cálculos de resultados para el futuro, además no tener dificultades al momento de distribuir el producto hacia el exterior; otro aspecto clave es obtener en el tiempo necesario los materiales para realizar las camisas de algodón a precios competitivos y con una excelente calidad.

Para dar un giro al plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos, se debe fortalecer la industria textil ecuatoriana, apoyadosen el impulso que el gobierno ecuatoriano da a la pequeña industria, siendo este un punto a favor para expandir el negocio internacional, considerando la demanda, la calidad y la originalidad del producto, ya que se propone modelos exclusivos para que tengan una buena acogida en el mercado estadounidense.

---

<sup>2</sup> Micro, pequeña y mediana empresa con actividad de producción.



Será necesario plantear estrategias para estimular el comercio exterior, que permite impulsar la actividad textil que se ha limitado solo para el consumo interno. Como resultado de esta motivación se obtendrá productividad e innovación para posicionarse en el mercado internacional, abriendo nuevas fuentes de trabajo para los ecuatorianos, impulsando al cambio de la matriz productiva que tiene como consecuencia elaborar productos finales con valor agregado y sobre todo crear nuevas fuentes de empleo por inversión de empresas ecuatorianas.

### **1.1.5 Formulación del problema.**

¿Cómo debería desarrollarse el plan de negocios para la exportación de camisetas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos?

### **1.1.6 Sistematización del problema.**

- ¿Qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisetas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos?
- ¿Cuál es la capacidad de producción de camisetas de algodón, en la camisería marca RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos?
- ¿Cuál es la demanda de camisetas de algodón en el estado de California, Estados Unidos?
- ¿Cuál debe ser el análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisetas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos?

### **1.1.7 Objetivo general.**

Desarrollar el plan de negocios para la exportación de camisetas de algodón desde Ecuador hacia California, Estados Unidos período 2016 - 2025.

### **1.1.8 Objetivos específicos.**

- Definir qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos.
- Determinar la capacidad de producción de camisas de algodón, en la camisería marca RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos.
- Establecer la demanda de camisas de algodón en el estado de California, Estados Unidos.
- Realizar un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos.

### **1.1.9 Justificación.**

El plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos sirve para poder desarrollar la industria textil ecuatoriana, dando un valor agregado a este producto para ser promocionado en Estados Unidos y así tener más apertura en el mercado.

Cuando existe inversión en un plan de negocios es más fácil cumplir los objetivos propuestos, en consecuencia obtener mayores beneficios frente a la competencia, también se puede buscar el valor agregado para que el producto sea más llamativo y único.

La justicia transnacional se entiende que la patria soberana, autónoma y auto determinada, debe relacionarse, colaborar, cooperar e integrarse con otros países y pueblos en un plano de igualdad y complementariedad, con el horizonte puesto en la generación de un Buen Vivir mundial, en paz y seguridad ecológica, social y política. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, pág. 25)

La producción de camisas de algodón aumentaría y podría llegar a otros mercados internacionales, lo cual favorece el crecimiento y aumento en producción generando ganancias,

llegando a ser pioneros en el mercado. Al ser reconocidos nacional e internacionalmente será necesario proyectarnos hacia nuevos proyectos, ampliando la oferta en el exterior, abriendo campos en nuevos lugares con mayor accesibilidad.

Para el Ecuador, su transformación se vuelve la acción primordial que permitirá solucionar el desempleo, la pobreza y la inequidad. En 2012, el 44% de la producción nacional se compone de bienes primarios, industriales, y servicios de reducido valor agregado, mientras el otro 56% está compuesto por servicios de alto valor agregado. Por otro lado, el 72% de las exportaciones está constituido por bienes primarios, seguido por los bienes industrializados con el 21% y tan solo el 7% en servicios. El cambio de la matriz productiva debe asentarse en el impulso a los sectores estratégicos en la redefinición de la composición de la oferta de bienes y servicios, orientada hacia la diversificación productiva basada en la incorporación de valor agregado, en el impulso a las exportaciones y su expansión en productos y destinos, en la sustitución de importaciones. Los sectores industriales y de servicios incrementan su participación proporcional en el Producto Interno Bruto (PIB), y se avanza también con la diversificación de productos para el mercado interno y la exportación. Las exportaciones industrializadas incrementan su participación en el total de exportaciones y los destinos también se multiplican. Para 2030, el Ecuador exportará un 40% de servicios, en su mayor parte de alto valor agregado y con una participación relevante del turismo, 30% de bienes industrializados y 30% de productos primarios (...) La transformación productiva se orienten a incentivarla producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento, la inserción estratégica en la economía mundial y la producción complementaria en la integración regional; a asegurar la soberanía alimentaria; a incorporar valor agregado con eficiencia y dentro de los límites biofísicos de la naturaleza; a lograr un desarrollo equilibrado e integrado de los territorios; a propiciar el intercambio justo en mercados y el acceso a recursos productivos; y evitar la dependencia de importaciones. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, págs. 73, 292)

## 1.2 Marco teórico Referencial

### 1.2.1 Marco Teórico.

- Plan de Negocios

“El plan de negocios es una herramienta de planificación para describir operaciones donde ayuda a probar ideas de negocios, analizando estas ideas y plantear como distribuir en la práctica; cuando se tiene la factibilidad de las ideas es evaluada, obteniendo la información necesaria para adquirir financiamiento”. (Marstio, 1999, pág. 44)

El estudio técnico en formulación de proyectos, tiene como objetivo fundamental llegar a diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles, para obtener el producto deseado, sea éste un producto o servicio; demuestra la viabilidad técnica del plan de negocios, además, debe mostrar y justificar las alteraciones que mejor se ajusta a los criterios de optimización que corresponde aplicar al proyecto (...) Otro factor a analizar es el estudio de costos determinando la capacidad del proyecto y la tecnología a ser utilizada, existen los elementos suficientes para identificar los costos de inversión y operación.(Canelos, 2013, pág. 90)

El esquema del plan de negocios.- Es aprender sobre las diferentes secciones de un plan de negocios. A continuación esta un esquema común; todas las secciones pueden o no ser relativas en un negocio.

- Resumen Ejecutivo
  
- Misión, Objetivos, y Metas:
  - Descripción General
  - Declaración de Misión
  - Metas y Objetivos

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

- Información del tipo de negocio
  - La industria
  - Tendencias presentes y futuras
  - Ubicación en la Industria
  
- Organización del Negocio.- Estructura del Negocio
  - Gerencia
  - Personal
  - Servicios Externos y Consejeros
  
- Plan de Mercadeo
  - Descripción de Servicios
  - Características/Beneficios
  - Ciclo de vida/ Efecto Estacional
  - Productos/ Descripción del Crecimiento de Servicios
  - Riesgos
  
- Análisis del Mercado
  - Análisis del consumidor
  - Análisis del Competidor
  
- Potencial del Mercado
  - Área Actual de Intercambio
  - Tamaño de Mercado y Tendencias
  - Potencial de Volumen
  
- Estrategias de Mercadeo
  - Local/Distribución
  - Estrategias Promocionales
  - Plan financiero

- Apéndice (Incluir documentos)
  - Estados financieros
  - Estado de origen y usos de dinero en efectivo
  - Currículum vitae
  - Diseños
  - Gráficos (NSBDC, 2010, pág. 2).

- Producción Textil

La producción textil en el Ecuador inició su desarrollo con la aparición de las primeras industrias que se dedicaron al procesamiento de lana, hasta que a inicios del siglo XX, se introdujo el algodón; material que impulsó la producción hasta la década de los 50, momento en el que se consolidó la utilización de esta fibra. (Proecuador, 2013, pág. 2).

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas. La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sinnúmero de productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar. Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (2015, párr.3)

- Producción para Exportación

Las primeras ventas de la producción textil se concentraron en el mercado local, hasta que a partir de la década de los 90 las exportaciones tomaron un gran impulso, desarrollándose en el año 2000 un incremento del 8.14% en relación a las de 1999, esto debido a la adaptación de la industria al nuevo esquema monetario dolarizado que le permitió marcar una tendencia creciente durante los años posteriores. Con estabilidad monetaria, las industrias textiles invirtieron en máquinas nuevas, así como también en

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

programas de capacitación para el personal de planta, con la finalidad de extender sus niveles de eficiencia y productividad, permitiendo ser más competitivos en una economía más globalizada. (Proecuador, 2013, pág. 2)

**Tabla 1.1** Exportaciones de Bienes Textiles por Tipo de Producto

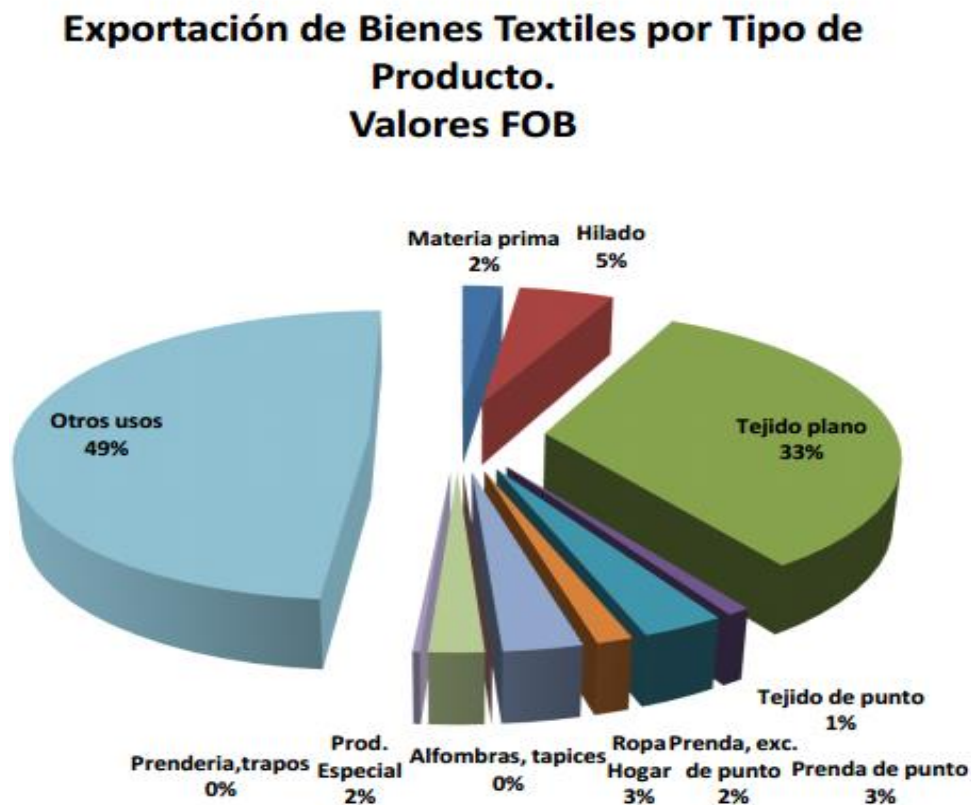
TIPO DE PRODUCTOS	EXPORTACIONES	
	2014	
	TON.	FOB.
Materia prima	622,931	264,792
Hilado	1.479,945	8.060,828
Tejido plano	9.574,453	43.313,113
Tejido de punto	260,225	1.781,434
Prenda de punto	919,651	14.449,213
Prenda, exc. de punto	403,198	4.525,110
Ropa Hogar	884,270	6.088,484
Alfombras, tapices	0,554	5,119
Prod. Especial	613,844	4.083,209
Prenderia, trapos	80,099	41,340
Otros usos	14.050,470	28.432,861
<b>Total general</b>	<b>28.889,640</b>	<b>111.045,503</b>

**Elaborado por:** Departamento Técnico AITE

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, 2014

En el siguiente cuadro indica los valores en toneladas y el valor en FOB en miles de dólares por cada tipo de producto textil y confección que se exporta en el Ecuador.

**Figura 1.1** Exportaciones de Bienes Textiles por Tipo de Producto



**Elaborado por:** Departamento Técnico AITE

**Fuente:** Banco Central del Ecuador, 2014

Es importante señalar que la fabricación de textiles forma parte de la industria manufacturera del país. En los últimos 11 años, este sector ha mantenido una participación promedio entre el 1% y el 2% en el PIB total, de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador. En cambio, dentro de la industria manufacturera, su participación promedio es de alrededor del 15,87% con respecto al PIB. (Peña & Pinta, 2012, pág. 2)

- Principales Productos Textiles Exportados



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla 1.2** Principales Productos Ecuatorianos Exportados del Sector Textil y Confecciones

PRINCIPALES PRODUCTOS ECUATORIANOS EXPORTADOS DEL SECTOR TEXTIL Y CONFECCIONES							
Valor Miles USD FOB							
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2009	2010	2011	2012*	TCPA 2009-2011	% Partic. 2011
6305.33.20.00	SACOS (BOLSAS) Y TALEGAS PARA ENVASAR DE POLIPROPILENO	13,086	19,351	31,338	20,758	54.75%	16.05%
5911.32.00.00	PRODUCTOS Y ARTICULOS TEXTILES DE PESO SUPERIOR O IGUAL A 650 G/M2	768	27,134	30,839	557	533.53%	15.80%
5911.31.00.00	TELAS Y FIELTROS SIN FIN O CON DISPOSITIVOS DE UNIÓN DE PESO INFERIOR A 650 G/M2	15,387	62,295	21,091	1,412	17.08%	10.80%
5211.42.00.00	TEJIDOS DE MEZCLILLA DE DISTINTOS COLORES	2,058	4,308	13,083	12,048	152.14%	6.70%
5305.00.11.00	COCO, ABACÁ Y DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES EN BRUTO	12,888	13,126	12,907	13,689	0.08%	6.61%
6301.40.00.00	MANTAS DE FIBRAS SINTÉTICAS (EXCEPTO LAS ELÉCTRICAS)	6,718	8,438	10,547	7,578	25.30%	5.40%
5209.42.00.00	TEJIDOS DE MEZCLILLA (eDENIM) CON HILADOS DE DISTINTOS COLORES	3,650	5,764	8,013	5,329	48.16%	4.11%
6115.21.00.00	LAS DEMÁS CALZAS, PANTY-MEDIAS Y LEOTARDOS DE FIBRAS SINTÉTICAS, DE TÍTULO INFERIOR A 67 DECITEX POR HILO SENCILLO	3,536	4,943	5,632	2,657	26.21%	2.89%
5509.32.00.00	HILADOS DE FIBRAS SINTÉTICAS RETORCIDOS O CABLEADOS	1,194	2,910	3,498	2,346	71.13%	1.79%
6109.10.00.00	CAMISetas DE ALGODÓN	1,878	2,922	3,203	2,198	30.60%	1.64%
	DEMÁS PRODUCTOS	119,853	78,101	55,052	48,780	-32.23%	28%
	<b>TOTAL</b>	<b>181,016</b>	<b>229,293</b>	<b>195,204</b>	<b>117,352</b>	<b>3.85%</b>	<b>100.00%</b>

**Elaborado por:** Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

**Fuente:** Banco Central del Ecuador / 2012

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla 1.3** Exportaciones Ecuatorianas de Prendas y Complementos (Accesorios) de Vestir, Excepto de Punto

<b>EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR, EXCEPTO DE PUNTO</b>							
<b>VALOR MILES USD FOB</b>							
<b>SUBPARTIDA</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012*</b>	<b>TCPA 2009-2011</b>	<b>% PARTIC. 2011</b>
6203.31	DE LANA O PELO FINO	1,160	941	793	911	-17.31%	17.99%
6210.50	LAS DEMÁS PRENDAS DE VESTIR PARA MUJERES O NIÑAS	639	638	549	531	-7.27%	12.46%
6214.30	DE FIBRAS SINTÉTICAS	231	329	365	662	25.76%	8.27%
6205.20	DE ALGODÓN	124	111	274	345	48.53%	6.22%
6214.90	DE LAS DEMÁS MATERIAS TEXTILES	239	104	241	14	0.44%	5.46%
6214.20	DE LANA O PELO FINO	211	208	219	194	1.71%	4.96%
6203.42	DE ALGODÓN	80	78	173	60	47.25%	3.92%
6203.43	DE FIBRAS SINTÉTICAS	124	46	171	85	17.39%	3.88%
6206.3	DE ALGODÓN	58	92	161	150	65.99%	3.64%
6204.31	DE LANA O PELO FINO	1	12	146	17	1388.75%	3.32%
6202.91	DE LANA O PELO FINO	107	95	139	70	13.98%	3.15%
6204.42	DE ALGODÓN	91	57	115	112	12.06%	2.60%
6202.11	DE LANA O PELO FINO	75	70	101	124	16.27%	2.29%
6202.13	DE FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES	67	28	88	112	15.10%	2.00%
	LOS DEMÁS PRODUCTOS	1,132	634	875	1,038	-12.11%	19.83%
	<b>TOTAL CAPÍTULO 62</b>	<b>4,339</b>	<b>3,442</b>	<b>4,410</b>	<b>4,425</b>	<b>0.81%</b>	<b>100.00%</b>

**Elaborado por:** Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

**Fuente:** Banco Central del Ecuador / 2012

- Mercado de Estados Unidos

Según el Census Bureau, la población de los Estados Unidos hasta agosto de 2015 es de 321'501.696 habitantes, siendo él el tercer país más poblado del mundo; tiene una superficie de 9'831.510 km<sup>2</sup>, es uno de los países más grandes del mundo.

La mayoría de las personas en los Estados Unidos hablan inglés; codifica a 382 lenguas en cuatro grandes grupos de idiomas: español, lenguas indoeuropeas, lenguas asiáticas y de las islas del Pacífico, y otros idiomas.

La población el grupo de mayor prevalencia que representa aproximadamente el 74% de la población es de color blanco, seguido por los afroamericanos 16% y 10% conforma grupos pequeños de otras razas.(Census, 2015)

Los estadounidenses generan y ganan más del 20% del ingreso total del mundo. Estados Unidos es la mayor economía nacional del mundo y líder en el comercio mundial. En el proceso de apertura de los mercados mundiales y la expansión del comercio.(Office of the United States Trade Representative, 2014)

- Estado de California

En California en el 2012 tenía un estimado de 37.8 millones de personas residentes; desde ese año presenta un crecimiento del 0.7%; actualmente para enero del 2015, el estimado es de 38.7 millones de habitantes (...) La capital de California es Sacramento, con la superficie de 423,970km<sup>2</sup>. (Cohen, 2015)

La población de California está compuesta por la distribución de edad y raza; en julio de 2013, la raza blanca no hispana y la población hispana representaron el 39% de la población de California. La población hispana es el grupo más grande de California, esto se debe al cambio de variaciones en los patrones demográficos, incluyendo la fertilidad, estructura de edad, y la migración. Los cambios demográficos de California son importantes y parte de la evolución demográfica de los Estados Unidos. California goza de una población más joven que la mayoría de los estados. California sigue siendo la capital agrícola de los Estados Unidos.(Governor's Budget Summary, 2013)

Según los datos de los EE.UU. Censu 2000, el 60.5% de los californianos hablan Inglés, el español es la segunda agrupación de idioma más popular siendo hablado por el 25,8% de los californianos, China es el tercer idioma con el 2.6% y el 11.1% diferentes idiomas.(Garret, 2014)

Si California se independizara podría estar entre las diez primeras economías del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) que bordea los 1.55 billones de dólares, que representa el 13% del producto interno bruto de los Estados Unidos.(Gray & Scardamalia, 2012)

Según la *EconomicResearch* el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita hasta el 2014 borde los 48.434 dólares. (Fred Economic Data, 2015)

California tiene una economía crecidamenteproductora, en la agricultura está dando poco a poco a la industria como el eje de la economía del estado, California es líder nacional en la producción de frutas y verduras, y productos lácteos. El estado también origina la mayor parte de vino nacional. (Infoplease, 2012)

Referente al hábito de consumo, la mitad de los consumidores consideran el impacto ambiental de los productos antes de comprar, uno de cada cinco consumidores estadounidenses 22%, considera frecuentemente los impactos de sus compras, el 52% lo hace ocasionalmente y hay un 39% que casi nunca piensa en estos temas.(PAPERLESSMX, 2013)

Otro aspecto importante es el grupo étnico compuesto de 20 millones de hispanicos; es un grupo numeroso y crece a gran ritmo en Estados Unidos y tiende a concentrarse geográficamente en las ciudades de Nueva York, Miami, California y el suroeste. Con respecto al consumo de compra de ropa los jóvenes están más atentos a la moda y son propensos en buscar en tiendas reconocidas, ya que la juventud hispana se identifica con las marcas reconocidas mientras que los jóvenes estadounidenses buscan lo que necesitan y donde encuentren; la actividad de ir de compras es mucho más agradable para sus homólogos no hispanos; las características más importantes para comprar son: las marcas, las tiendas pequeñas de carácter personal y no son compradores impulsivos.(Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 119)

### 1.2.2 Marco Conceptual.

- Plan de negocios.-MOBI (2013) indica que: “Es crear un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de viabilidad e iniciativa comercial incluyendo la descripción y análisis de expectativas del negocio”(pág. 1).
- Exportación.- Ventura (2013) dice que:“Es un bien o servicio, el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo; es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro”(pág. 1).
- Oferta.- Betancourt (2004) mantiene que “depende de un gran número de factores, entre los cuales los más importantes son: precio del producto, precio de los demás productos y precio de los factores de producción, siendo esto determinante de valor para ofertar a la venta”(págs. 11217-11218)
- Demanda.- Betancourt (2004) sustenta que “el fundamento de la demanda reside en la necesidad, pero está, por sí sola, no es suficiente para llegar a la compra; el deseo de comprar ha de ir acompañado de la posibilidad real de adquirir el bien o servicio”(págs. 4325-4326)

## **CAPÍTULO II. MÉTODO**

### **2.1 Metodología general**

#### **2.1.1 Nivel de estudio**

Se realizará un estudio exploratorio debido a que el plan de negocios de exportación de camisas de algodón en la camisería marca RIT es algo que no se ha analizado ni estudiado, por lo cual se investigará estudios análogos para emplear en dicha empresa.

El objetivo de un estudio exploratorio es la investigación, es descubrir respuestas a determinados interrogantes a través de la aplicación de procedimientos científicos; estos procedimientos han sido desarrollados con el objeto de aumentar el grado de certeza de la información, la cual existe interés para dar respuesta al interrogante cuando no se tiene una idea específica o cuando el fenómeno es poco conocido por el investigador; su finalidad es definir el problema, establecer hipótesis y estipular la metodología para presentar un estudio de investigación definitivo.(Galán, 2013, pág. 1)

También es un estudio descriptivo ya que busca datos para la investigación y venta al exterior camisas de algodón hacia Estados Unidos.

García (2004) explica que: “El estudio descriptivo son estudios observacionales, en los cuales no se interviene o manipula el factor de estudio, es decir se observa lo que ocurre con el fenómeno en estudio en condiciones naturales, en la realidad”(pág. 1).

#### **2.1.2 Modalidad de investigación**

Se presenta una modalidad de campo en donde se estudiará el contexto en donde se desarrolla para recoger información extrayendo datos y después una investigación documental

en donde se ampliara el conocimiento técnico que aportará para el plan de negocios con las estadísticas.

### **2.1.3 Método**

Se utilizará el método inductivo-deductivo debido, pues recopila toda la información de los diferentes modos de investigación, en donde obtendremos los datos necesarios para poder culminar el estudio.

### **2.1.4 Selección de instrumentos de investigación**

Para el desarrollo de este trabajo nos apoyamos en los siguientes instrumentos:

- Análisis de documentos donde obtendremos resultados para determinar la demanda en California con ello determinar la capacidad de producción.
- Observación, verificar la producción de camisas de algodón para optimizar tiempos y recursos mientras se va desarrollando la fabricación del producto.

### **2.1.5 Procesamiento de datos**

Se procesa los datos según las herramientas estadísticas adecuadas para el análisis de los datos recopilados con encuestas electrónicas. El método estadístico revela información acerca de las estructuras de costos y distingue entre los roles de las diferentes variables en la afectación del producto. En este trabajo emplearemos Microsoft Excel y Visio.

## **2.2 Metodología Técnica Específica**

### **2.2.1. Para el objetivo N°1 “Definir qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisas de algodón hacia Estados Unidos”**

- Marco Legal en Ecuador y Estados Unidos.
- Análisis del Acuerdo Comercial vigente entre Ecuador y Estados Unidos.
- Análisis del Tratado Libre Comercio (TLC) firmado por Colombia y Perú con Estados Unidos.

- Registro del exportador.
- Proceso de exportación.
- Cubicaje.
- Definir el incoterm.
- Identificar los requisitos para exportar camisas de algodón a los Estados Unidos.
- Definir los estándares requeridos por el mercado norteamericano.

### **2.2.2. Para el objetivo N°2 “Determinar la capacidad de producción de camisas de algodón, en la Camisería marca RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos”**

- Capacidad instalada en la Camisería marca RIT.
- Conocer la capacidad de mano de obra disponible actual.
- Investigar la producción histórica de la planta.
- Proyectar la capacidad de operación máxima de la planta.
- Proyectar la capacidad de producción en unidades.
- Identificar los proveedores de materia prima.



**2.2.3. Para el objetivo N°3 “Establecer la demanda de camisas de algodón en el estado de California, Estados Unidos”**

- Producción Nacional de California.
- Importaciones de California.
- Exportaciones California.
- Principales proveedores de camisas de algodón en California.
- Hábito de Compras.

**2.2.4. Para el objetivo N°4 “Realizar un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos”**

- Definir la inversión inicial.
- Determinar costos fijos y variables.
- Determinar el precio.
- Estimar el monto de ventas.
- Realizar Flujo de Caja.
- Calcular el Valor Actual Neto (VAN).
- Calcular Tasa de Descuento.
- Calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Calcular el Período de Recuperación de Inversión (PRI).
- Calcular Punto de Equilibrio.

## CAPÍTULO III RESULTADOS

### **3.1 Para el objetivo N°1 “Definir qué requisitos legales y de comercio exterior se deben cumplir para exportar camisas de algodón hacia Estados Unidos”**

- Marco Legal en Ecuador y Estados Unidos

En el marco legal de Ecuador ,el ente regulador es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador – SENA E que se rige a la normativa del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y el Reglamento vigente, mediante la publicación en el Suplemento del Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010, y conforme a su artículo 3, tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.(Asamblea Nacional, 2010)

La Constitución de Estados Unidos, a través de la cláusula de comercio, le da al Congreso el poder exclusivo sobre las actividades comerciales entre Estados Unidos y países extranjeros. El comercio dentro de un estado está regulada exclusivamente por los propios estados. Las agencias federales que ayudan en la regulación del comercio incluyen el Departamento de Comercio (DOC) y la Administración de Comercio Internacional (ITA). El Departamento de Comercio es un organismo del Poder Ejecutivo que abre el comercio internacional, el incremento económico y el perfeccionamiento tecnológico. El ITA es una entidad derivada del Departamento de Comercio que trabaja para reestructurar la situación productiva y comercial internacional de los Estados Unidos.(Department of Commerce, 2015)

- Análisis del Acuerdo Comercial vigente entre Ecuador y Estados Unidos

El Sistema Generalizado de Preferencias, renovado hasta el 31 de diciembre del 2017, establece arancel cero para alrededor de 400 sub partidas de la oferta exportable

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

ecuatoriana, tales como el mango, flores de verano, claveles, crisantemos, productos agroindustriales, maderas procesadas y materiales de construcción, entre otros, son productos ecuatorianos incluidos en el mecanismo. Un aspecto importante de la decisión es su efecto retroactivo, puesto que comprende las ventas ecuatorianas realizadas desde el primero de agosto de 2013 sobre las que los importadores estadounidenses podrán recuperar el pago de aranceles. (Ministerio de Comercio Exterior, Suscripción de Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), 2015, pág. 1)

Sin embargo en años anteriores también se ha utilizado el sistema generalizado de preferencias; es un sistema en el cual ayudan los países desarrollados a los países en vías de desarrollo, brindando apertura en mercado extranjero con el fin de ampliar la industria en estos países.

Según el Reglamento (UE) No 1063/2010 De La Comisión de 18 de noviembre de 2010, el Capítulo 62 tiene exención determinándose como una preferencia arancelaria, en la cual se encuentra las camisas de algodón para hombres. (Comisión Europea, 2010, pág. 57)

**Tabla 3.1** Partida Arancelaria

ex capítulo 62	Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto; con exclusión de:	a) PMD Fabricación a partir de tejidos	b) Demás países beneficiarios Tejido acompañado de confección (incluido corte) o Confección precedida de estampado acompañado de, al menos, dos operaciones de preparación o de acabado (como el desgrasado, el blanqueado, la mercerización, la termofijación, el perchado, el calandrado, el tratamiento contra el encogimiento, el acabado permanente, el decatizado, la impregnación, el zurcido y el desmotado) siempre que el valor de los tejidos sin estampar no exceda del 47,5 % del precio franco fábrica del producto (?), (?)
----------------	--	---	---

**Elaborado por:** Consejo Unión Europea, 2008

**Fuente:** Comisión Europea, 2010

- Análisis del Tratado Libre Comercio (TLC) firmado por Colombia y Perú con Estados Unidos

TLC.- MOEAUSB (2012) indica que: “La finalidad del Tratado de Libre Comercio es aumentar el mercado tanto en productos como de servicios entre los países que participen, para ello se efectúa la reducción o la eliminación de derechos arancelarios a los productos objeto de comercialización”(pág. 1).

El Tratado de Libre Comercio es un beneficio de entrada de productos y servicios hacia los países con los que se llega al acuerdo como: aumentando empleo, el ingreso de divisas, mayor producción y más; sin embargo a la producción nacional de los países puede estar afectado ya sea por el ingreso de otras empresas extranjeras en el mercado local, volviéndose muy competitivo para la industria nacional de un país.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por Colombia y Estados Unidos adquiere ventaja en la producción de textiles la cual logró mejoría en la regla de origen para las exportaciones de brasieres, obteniendo preferencias inmediatas y eliminando los aranceles de las confecciones para el hogar. Colombia es el tercer productor en el mundo de ropa íntima. En todos los productos textiles expone la tradición fabril, versatilidad y flexibilidad en la producción, mano de obra calificada, respuesta oportuna e innovación constante.(Bancoldex, 2011, págs. 2, 5)

La fabricación de textiles para Colombia es buena, ya que los productores con mayor poder adquisitivo y fabricantes al por mayor tienen oportunidades para exportar mientras que los productores de la pequeña industria y minoristas son afectados en el país internamente por productos del extranjero.

Estados Unidos importa actualmente 104.199 millones de dólares en productos de la cadena algodón fibras textiles y confecciones representa un gran mercado potencial para el sector colombiano, pese a que en el momento un porcentaje muy representativo corresponde a importaciones de la China. González (2012, párr.3)

Colombia en el sector textil ha ganado mucha ventaja en el mercado ya que ha logrado aumentar significativamente con mayor acogida de productos como: la ropa interior y deportiva; con esto ha conseguido resaltar en el mercado estadounidense por la calidad de las prendas y por lo tanto entrada libre sin pago de aranceles; en los otros indicadores económicos de igual manera se promueve el libre comercio para obtener mayores oportunidades, inversiones y con esto abrir más mercado para conseguir aumentar fuentes de trabajo. En otro aspecto Colombia se ha visto afectado por tener bajo acceso a la mano de obra calificada, los servicios básicos con altas tarifas y los elevados costos de producción, y esto como resultado mayor competitividad dentro del mercado internacional; la competencia más fuerte es China que realizan diversos productos para exportar en menores costos.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por Perú y Estados Unidos presenta una lista de productos peruanos potenciales para la exportación del sector de confecciones. En las exportaciones de confecciones se puede ver con claridad que existen varios productos destacados como los polos de algodón, suéteres de fibras sintéticas, pantalones de algodón para damas, abrigos de algodón para caballeros, vestidos sintéticos, camisas de algodón para caballeros y vestidos de algodón. Asimismo, se identificaron productos en donde Perú no tiene participación dentro de las importaciones americanas, sin embargo ha tenido crecimiento en la producción brasieres corpiños y los vestidos de fibra sintética (...) Las confecciones de punto fueron las más afectadas en 2012, existió una caída en las exportaciones de camisas para hombres o niños de 29.7% seguido de una reducción en las exportaciones de blusas de algodón para mujeres o niñas de 27.7%. A pesar de ello, se destaca el crecimiento de las exportaciones camisas y camisetas de material textil en 0.3%; por el lado de las confecciones de tejido plano, destacan el crecimiento de los pantalones para hombres o niños de algodón en 26.7% y los pantalones para mujeres o niñas de algodón en 27.8%. (Prom Perú, 2013, págs. 2,5).

Perú en el tratado de libre comercio enfatiza en tener reducción de impuestos o entrada libre para obtener maquinaria y tecnología, la cual sería utilizada para productos básicos y dar valor agregado e ir industrializándose; Perú se identifica por la producción textil de mujer como brasieres y vestidos por la fibra con la que la originan, sin embargo es un mercado

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

mínimo y de bajo poder adquisitivo al momento de ser competitivos en el mercado, no brinda oportunidades ni beneficios para la exportación; sea ha tenido mejores resultados con la materia prima a pesar que existe diferentes dificultades para salir el producto del país, algunos productores opinan que era mejor cuando no había Tratado de Libre Comercio.

- Identificar los requisitos para exportar camisas de algodón a los Estados Unidos

**Tabla 3.2** Registro de Exportador en Ecuapass



**Elaborado por:** Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador

**Fuente:** Ministerio de Comercio Exterior / 2014

### - Registro del exportador

Gestionar el Registro Único de Contribuyente (RUC), el contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas (SRI) a nivel nacional portando los requisitos e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC):

Personas Naturales:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Sociedades:

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. Servicio de Rentas Internas(2015, párr.1)

Una vez tramitado el Registro Único de Contribuyente 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
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica (SENAE, 2012, pág. 1)

**-Proceso de Exportación**

Se inicia con la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS<sup>3</sup>, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración es 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
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

---

<sup>3</sup> Sistema aduanero que permite a todos los operadores de comercio exterior que realiza trámites de exportación e importación



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

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)
- Conocimiento de Embarque

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, significa que la autorización para el 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 cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede con el proceso de inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.(SENAE, 2012, pág. 1)

### Cubicaje

Caja de: 60 x 50 x 30 cm

**Figura3.1** Muestra de Caja y Camisa



**Fuente:** Diana Tejada

En **1 caja contiene 24 camisas**; en 2 filas de 12 camisas

Peso por camisa: 0.15 kilos    Peso total de 5040 camisas 756 kilos

1260 camisas al mes / 24 camisas = 53 cajas x 4 meses = **212 cajas**

**212 cajas con 5040 camisas**

En un contenedor de 20 pies ingresan 280 cajas con 6720 camisas y tiene el valor de \$1200, 00 desde Guayaquil a California.

**Figura3.2** Contenedor

**20 pies estándar (dry cargo) 20'x8'x6'**



MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
LARGO	6.05	20'	5.90	19'4"		
ANCHO	2.43	8'	2.34	7'8"	2.33	7'8"
ALTO	2.59	8'6"	2.40	8'6"	2.29	7'6"

**Fuente:** Diana Tejada

### Definir incoterm a utilizar

Los incoterms (International Commercial Terms / Términos Internacionales de Comercio) son las reglas sobre el uso de términos de negociación internacional, la última actualización son incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, se encuentra establecido en el contrato de compraventa. Los incoterms más usados: FOB, FAS, CPT, CIP

**FOB: Franco a bordo** - 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.

**FAS: Franco al Costado del Buque** - Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado.

**CPT: Transporte Pagado Hasta** - El vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado; 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.

**CIP: Transporte y Seguro Pagado Hasta** - Se considera que la mercancía es entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. (Ministerio de Comercio Exterior, Logística Internacional, 2014).

En este caso del plan de negocios de exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia California, Estados Unidos, considerando el tipo de producto y en vista que el comprador se encargará de definir los canales de distribución; el incoterm acordado es FOB (Free OnBoard / Libre A Bordo) en lo cual la obligación como vendedores es entregar la mercancía a bordo del buque en el Puerto de Guayaquil. Esto libera de la obligación del seguro para transportar la mercancía al lugar de destino y de los riesgos que pudiera recorrer la mercancía durante su traslado.

**Figura 3.3** Incoterm FOB

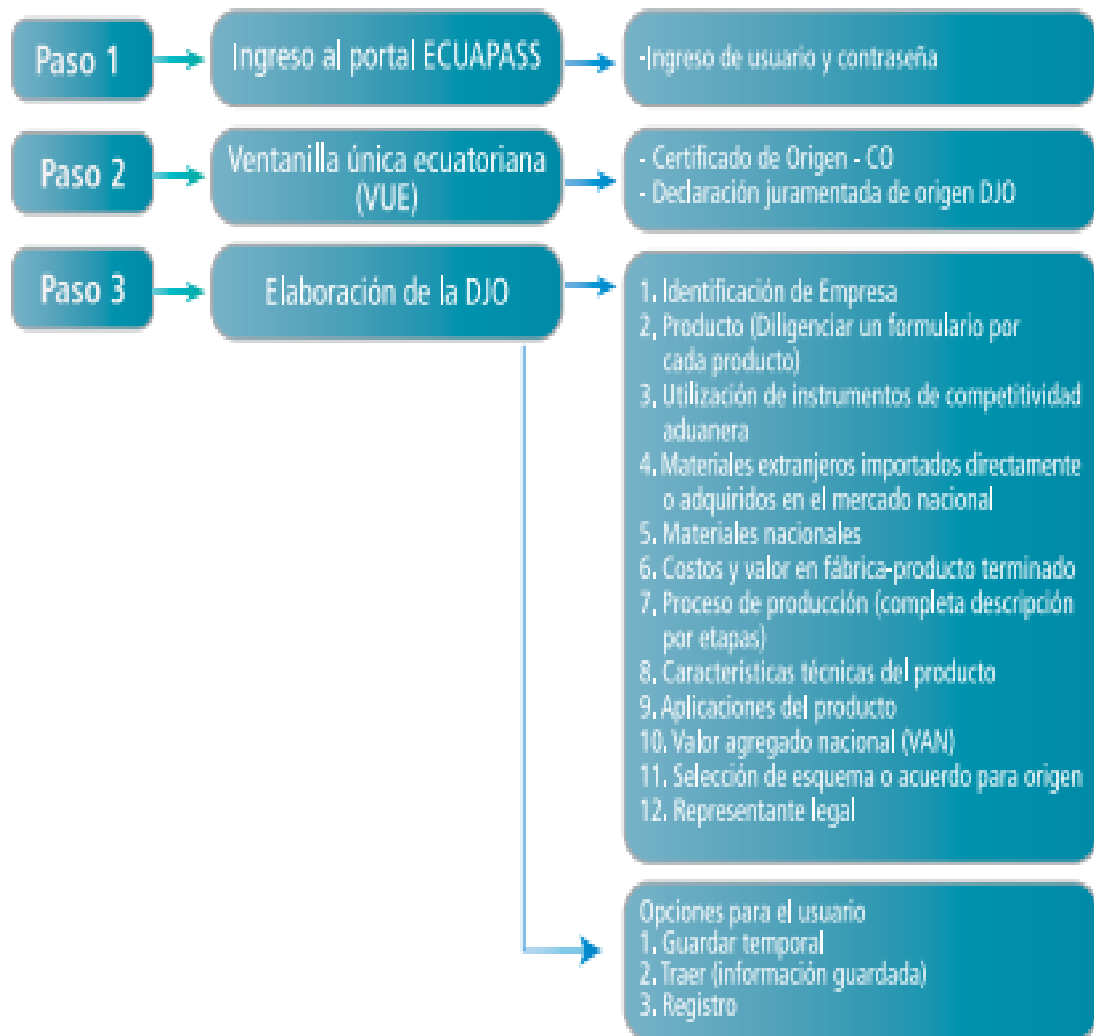


**Elaborado por:** Yessenia Jurado

**Fuente:** Todo Comercio Exterior / 2015

**Tabla 3.3** - Trámite de Declaración Juramentada de Origen<sup>4</sup>

### Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)



**Elaborado por:** Dirección de Servicio de Asesoría Integral al Exportador

**Fuente:** Ministerio de Comercio Exterior / 2014

<sup>4</sup>Es un mecanismo por el cual se certifica que la mercancía que va a exportar, es hecha en el Ecuador y con materiales del país.

- Definir los estándares requeridos por el mercado norteamericano.

Todos los ítems de confecciones deben ser marcados con el nombre del país de origen a través de una etiqueta de tela. Existen reglas generales en cuanto a la ubicación del etiquetado para: camisas, blusas, sacos, sweaters y prendas similares, la etiqueta indica el país de origen y debe estar ubicada en el interior de la prenda en la parte central del cuello entre medio de los hombros o en el área inmediata (...) a identificación de fibras debe tener información que consigne en la etiqueta de la ropa lo siguiente:

- Contenido de fibra, por porcentaje en orden descendente de peso, utilizando los nombres genéricos de las fibras.

- Nombres de las fibras aprobados por la Comisión Federal de Comercio / *Federal Trade Commission* (FCT)<sup>5</sup> o utilizados por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO).

El contenido de la fibra, debe indicar en el reverso de la etiqueta la información que sea accesible para la lectura. Las fibras que pesen menos del 5% del total de peso de la fibra no deberían ser identificadas por el nombre de la fibra, salvo que tenga una significancia funcional cuando se presente en esa cantidad.

- El nombre del país de origen del producto: Debe ser indicado en la parte delantera de la etiqueta en el centro del cuello de la prenda. Para otras confecciones ésta debe señalarse en el dorso de la etiqueta en una parte visible (...) *El Care Labeling Of Textile Wearing Apparel And Certain Piece Goods As Amended* / Cuidado de Etiquetado Textil Prendas de Vestir y Productos de Piezas Modificadas (16 CFR 423) regula el tema de etiquetado para el cuidado de la prenda. Tanto los productores como los importadores de prendas de vestir están sujetos a esta normativa; estas prendas deben ser etiquetadas con instrucciones sobre los métodos apropiados, y en su caso con avisos de métodos que deban evitarse, para el lavado/limpieza/, blanqueado, secado y planchado de los mismos.

Si se incluye esta información en otro idioma, también se debe incluir la misma información en idioma inglés. Se permite el uso de símbolos en lugar de textos, siempre y cuando se sigan los lineamientos de la Sociedad Americana de Prueba de Materiales

---

<sup>5</sup> Comisión Federal de Comercio que previene las prácticas comerciales desleales a los consumidores.

*/American Society for Testing & Materials (ASTM) D5489-96C – Guía de Instrucciones de Signos Utilizados para el Cuidado del Consumidor de Productos Textiles / Guide to Care Symbols for Care Instructions on Consumer Textile Products (Weisenfeld, 2009, págs. 20-23).*

Los estándares de etiquetado en Estados Unidos es importante por las instrucciones que debe tener cada prenda para que el consumidor posea conocimiento de cómo tener cuidado con la prenda que ha adquirido y de que está compuesto el material para mayor comodidad y aceptación del producto.

### 3.2 Para el objetivo N°2 “Determinar la capacidad de producción de camisas de algodón, en la camisería RIT para exportar desde Ecuador hacia Estados Unidos”

- Capacidad instalada en la Camisería marca RIT

Para determinar la capacidad instalada realizamos el siguiente cuadro en donde constan los recursos actuales que tiene la camisería marca RIT, tomando en cuenta una producción de 8 horas con 2 días para el corte de camisa y 20 días de fabricación, total 22 días laborables.

**Tabla 3.4** - Capacidad Instalada en al Camisería marca RIT

Máquinas	Cantidad Por tiempos	Capacidad de producción al día	Capacidad de producción al mes	Capacidad de producción al año
<b>Recta</b>	7	7 obreros x 8 horas = 63 camisas	1.260 camisas	15.120 camisas
<b>Overlock</b>	4			
<b>Ojaladora</b>	2			
<b>Botonera</b>	2			
<b>Fusionadora</b>	3			
<b>Cortadora</b>	3			

Elaborado por: Diana Tejada

**Maquinaria:**

**Figura 2.4** Máquina Recta



La máquina recta sirve para costura plana de la camisa, siendo esta máquina rápida que va definiendo el acabado de la calidad.

**Fuente:** Diana Tejada

**Figura 3.5** Máquina Overlock



La máquina Overlock sirve para pegar mangas y costados, uniendo los lados para formar el dorso y estructurando los bordes de las camisas.

**Fuente:** Diana Tejada

**Figura 3.6** Máquina Ojaladora



La máquina ojaladora define cada ojal con presión en la aleta, cuello y puños de la camisa.

**Fuente:** Diana Tejada



**Figura 3.7** Máquina Botonera



La máquina botonera pega los botones en la camisa según el modelo.

**Fuente:** Diana Tejada

**Figura 3.8** Fusionadora



La fusionadora es una plancha eléctrica que sirve para fusionar o pegar cuellos y puños; las telas con los forros para tener mayor firmeza en las partes mencionadas de la camisa.

**Fuente:** Diana Tejada

**Figura 3.9** Cortadora



La cortadora tiene como función cortar la tela en serie y grandes cantidades.

**Fuente:** Diana Tejada

- Conocer la capacidad de mano de obra disponible actual

**Tabla 3.5** Capacidad de Mano de Obra Disponible Actual

Máquinas		Obreros
<b>Recta</b>	7	7
<b>Overlock</b>	4	
<b>Ojaladora</b>	2	
<b>Botonera</b>	2	
<b>Fusionadora</b>	3	
<b>Cortadora</b>	3	

**Elaborado por:** Diana Tejada

Todas las máquinas están disponibles y se utilizan por tiempos de manera organizada entre los empleados, para la distribución de uso en cada máquina, dividiendo el tiempo entre ellos para que no se atraviesen en horario de uso.

- Investigar la producción histórica de la planta

La camisería marca RIT empezó a formarse en el año de 1975 - 1976, constituida en el sector la Ronda en el Centro Histórico de Quito, donde estuvo aproximadamente 10 años como un negocio pequeño y cada día aumentaba clientes, por este motivo se cambió de dirección a la Pereira 1-98 y Flores; ahí ha crecido de manera significativa, estando en Quito casi 40 años.

En los últimos 3 años, ha existido pedidos en su gran mayoría por diferentes instituciones tales como: colegios, ministerios, entes privadas y públicas; también existe la venta al por menor la cual el cliente escoge la tela y el modelo, siendo personalizada a la preferencia del cliente.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

**Tabla 3.6** Producción Histórica de los últimos 3 años

AÑOS	MÁQUINAS	OBREROS	TIEMPOS	PRODUCCIÓN
2012	4	4	1:15h/ camisa	5.760 camisas
2013	6	5	1:05h/ camisa	8.400 camisas
2014	7	7	0:50h/ camisa	15.120 camisas

Elaborado por: Diana Tejada

- Proyectar la capacidad de operación máxima de la planta

Se utilizarán toda la maquinaria en jornada normal que son 8 horas diarias de lunes a viernes, cada camisa terminada se produce en un lapsus de 50 minutos.

**Tabla3.74** Capacidad de Operación Máxima de la planta

Máquinas		Obreros	Tiempo
<b>Recta</b>	7	7	50 minutos / camisa
<b>Overlock</b>	4		
<b>Ojalador a</b>	2		
<b>Botonera</b>	2		
<b>Fusionad ora</b>	3		
<b>Cortador a</b>	3		

Elaborado por: Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

- Proyectar la capacidad de producción en unidades

La producción de camisas se realiza por 7 obreros que acabará cada 50 minutos una camisa, por las 8 horas del día de trabajo como resultado son 63 camisas al final del día; y al mes se obtiene 1.260 camisas destinadas a la exportación. Otro turno, con igual capacidad instalada, produce la misma cantidad de camisas para el mercado interno.

**Tabla 3.85** Capacidad de Producción en Unidades

Máquinas		Obreros	Tiempo	Producción
<b>Recta</b>	7	7	50 minutos / camisa	7 obreros x
<b>Overlock</b>	4			8 horas = 63 camisas
<b>Ojaladora</b>	2			63 camisas x
<b>Botonera</b>	2			20 días = <b>1.260</b>
<b>Fusionadora</b>	3			<b>camisas</b>
<b>Cortadora</b>	3			

Elaborado por: Diana Tejada

- Identificar los proveedores de materia prima

-Botoperla es una industria nacional, que produce botones de alta calidad con normas internacionales y un estricto control de calidad. Botoperla (2012, párr.1).

-Textiles del Pacífico Texpac Cia Ltda es una fábrica tejidos, telas de anchos de algodón, lana, lana peinada o seda, incluidos los fabricados a partir de mezclas o de hilados sintéticos o artificiales. Texpac (2015, párr.1)

-Mariana León es un almacén de forros, hilos y demás materiales que se utiliza para la fabricación de textiles.

### **3.3 Para el objetivo N°3 “Establecer la demanda de camisas de algodón en el estado de California, Estados Unidos”**

- Producción Nacional de California

California produce más de \$ 1.8 billones de dólares en bienes y servicios cada año, por lo que es el noveno estado de la economía más grande en el mundo. California es el cruce hemisférico privilegiado para el comercio y la inversión en los Estados Unidos (...)

Existen Centros de California para el Desarrollo del Comercio Internacional (CITD), son financiados por la Oficina del Estado de California del Canciller para promover el comercio y la competitividad internacional del estado, ayudan a los exportadores e importadores, y promover el crecimiento económico y el empleo. (Select USA, 2015)

- Importaciones de California

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.9** - Reporte General de Importaciones de Textiles en Millones de Dólares (2014)

TOTAL (TEXTILE AND APPAREL IMPORTS)	
1.	a. June Imports .....5,596.8
	b. Percent change: Same month, previous year .....+11.4
2.	a. Year-to-Date Imports.....30,383.0
	b. Percent change: Previous calendar year .....+8.6
3.	a. Year Ending Imports .....61,777.1
	b. Percent change: Previous year ending .....+7.2
TEXTILE IMPORTS (YARN, FABRICS, MADE-UP AND MISC.)	
1.	a. June Imports .....3,263.7
	b. Percent change: Same month, previous year .....+14.3
2.	a. Year-to-Date Imports.....17,812.8
	b. Percent change: Previous calendar year .....+10.7
3.	a. Year Ending Imports .....35,456.2
	b. Percent change: Previous year ending .....+9.0
APPAREL IMPORTS	
1.	a. June Imports .....2,333.2
	b. Percent change: Same month, previous year .....+7.7
2.	a. Year-to-Date Imports.....12,570.2
	b. Percent change: Previous calendar year .....+5.7
3.	a. Year Ending Imports .....26,320.8
	b. Percent change: Previous year ending .....+4.8

**Elaborado por:** BeckyGeiger

**Fuente:** UnitedStatesDepartment of Commerce

Las importaciones totales de textiles y prendas de vestir de algodón, lana, fibra artificial, mezclas de seda, y los demás productos ascendieron a 5,596.8 millones de dólares hasta junio de 2014 aumentándose al 11,4% en relación al año anterior; mientras que en junio de 2013 las importaciones totales fueron de 30,383.0 millones de dólares y obtuvieron un incremento del 8.6%; las importaciones totales al final del año ascendieron a 61,777.1 millones de dólares con un crecimiento el 7.2% en comparación del año anterior.

Los textiles importados (materiales) hasta junio de 2014 llegaron a 3,263.7 millones de dólares con un crecimiento del 14.3% en relación al año anterior; mientras que en junio del 2013 los textiles importados fueron 17,812.8 millones de dólares ascendiendo el 10,7%; los

textiles importados, al final del año fueron 35,456.2 millones de dólares llegando a incrementarse el 9.0% con relación al año anterior.

Las importaciones de ropa tuvo un incremento en relación al año anterior del 7.7% siendo este el 2.333,2 millones de dólares, también que en junio del 2013 las importaciones de ropa creció a 12,570.2 millones de dólares que representa el aumento del 5.7%; la ropa importada al final del año fue de 26.320.8 millones de dólares, que representa el 4.8% a favor, en comparación al año anterior.

- Exportaciones de California

Las exportaciones de bienes de California en el 2013 fueron \$ 168.0 mil millones, el 40% que representa \$ 48.0mil millones de dólares a partir de 2009 y hasta un 79% que representa \$ 74.1 mil millones de 2003 de acuerdo con los Estados Unidos según el Departamento de Comercio. Las exportaciones de bienes representaron el 7,6% del PIB de California en 2013. California fue el segundo mayor exportador de bienes de Estado en 2013 (...) Los cinco sectores manufactureros más grandes en términos de exportaciones de California fueron: computadoras y productos electrónicos de 42,4 mil millones dólares de las exportaciones en 2013, equipo de transporte de \$17,7 mil millones, Maquinaria de \$ 15,1 mil millones, manufacturados diversos productos básicos de \$ 14.6 mil millones y productos químicos de \$13,5 mil millones. Estos 5 sectores representaron el 71% del total de exportaciones manufactureras del estado.(Office of the United States Trade Representative, 2014)

Las exportaciones de California en manufacturas textiles son amplias por motivos de que la mano de obra en Estados Unidos es muy alto en costo y la producción no es tan rentable, con ello es preferible exportar de otros países e incluso invierten en otros países para tener sus fábricas con mano de obra más barata.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

- Principales proveedores de camisas de algodón en California

**Tabla3.106** - Reporte General de los Proveedores Textiles en Millones de Dólares

	Calendar Years			Jun.			Jan.-Jun.		
	2013	2014	CHANGE	2014	2015	% CHANGE	2014	2015	% CHANGE
<b>MULTIPLE FIBERS</b>									
TOTAL TRADE	56,527.5	59,373.2	5.0	5,022.2	5,596.8	11.4	27,979.1	30,383.0	8.6
YARN	2,836.5	2,952.4	4.1	236.8	283.7	19.8	1,461.3	1,673.9	14.5
FABRICS	10,189.6	11,225.6	10.2	981.2	1,109.8	13.1	5,568.4	6,102.0	9.6
MADE-UP AND MISC	18,663.0	19,549.5	4.8	1,637.0	1,870.1	14.2	9,054.3	10,036.9	10.9
NON-APPAREL TOTAL	31,689.0	33,727.5	6.4	2,855.1	3,263.7	14.3	16,084.1	17,812.8	10.7
APPAREL	24,838.5	25,645.7	3.2	2,167.1	2,333.2	7.7	11,895.0	12,570.2	5.7
<b>Top Ten</b>									
China	27,117.3	28,569.5	5.4	2,482.9	2,785.6	12.2	12,665.3	14,005.7	10.6
India	3,730.1	4,259.1	14.2	330.7	379.2	14.7	2,085.4	2,344.3	12.4
Vietnam	3,602.5	3,983.0	10.6	333.8	383.8	15.0	1,943.0	2,134.4	9.9
Pakistan	2,479.9	2,517.0	1.5	205.9	234.4	13.8	1,303.1	1,314.9	0.9
Mexico	2,407.4	2,495.0	3.6	212.2	204.6	-3.6	1,216.1	1,206.9	-0.8
Bangladesh	1,944.6	1,888.2	-2.9	158.7	191.6	20.7	1,023.0	1,148.8	12.3
Indonesia	1,726.2	1,713.9	-0.7	132.5	154.2	16.4	902.5	934.7	3.6
Korea, South	1,328.5	1,368.2	3.0	110.4	130.6	18.3	657.7	765.1	16.3
Cambodia	1,131.5	1,087.4	-3.9	82.6	86.6	4.8	539.6	545.8	1.2
Honduras	1,100.7	1,122.0	1.9	102.6	102.4	-0.2	521.9	542.2	3.9

**Elaborado por:** BeckyGeiger

**Fuente:** UnitedStatesDepartment of Commerce

El proveedor más destacado de camisas de algodón y de los demás productos textiles es China por los costos menores y la mayor cantidad de producto que entregan por lo que pagan.; seguido está India y Vietnam de igual forma son distribuidores sin embargo tienen gran distancia de diferencia en ventas; ya que China exporta a grandes cantidades representando el 65% de las exportaciones.

- Hábito de Compras

Al momento de comprar, es importante en la búsqueda y elección de un artículo de acuerdo a la tendencia y a lo que esté calificado de moda. Un 59% de las estadounidenses considera esta variable como un motivo fundamental, ya que muchas veces ni siquiera usan dichas prendas, las cuales compraron sólo por sentirse presionadas a verse a la moda y la influencia de las redes sociales y la televisión. También existe un alto componente



emocional, que en momentos de tristeza y frustración motiva a que se generen compras impulsivas.(Pro Ecuador, 2014, pág. 23)

Cuando comparan vestuario siempre se tiene la idea que sea moderno y que esté acorde con lo actual, ya sea por el que dirán o piense la gente, incluso por personalidad y otros; por estos motivos las personas acuden constantemente a mirar la ropa nueva que tienen los almacenes y si es del agrado total lo compran o esperan a más remesas de nueva ropa.

Los Estados Unidos, en específico en California es muy probable el acceso a internet constante, a causa que permite a los consumidores tener información actual, y los consumidores no sólo utilizan internet para búsqueda antes de hacer compras, si no con la capacidad de poder encontrar artículos en las tiendas en sus teléfonos inteligentes y comparar los precios ahí mismo; como resultado proporciona retroalimentación con los productos en línea ofertados.(Thomasson, 2012)

Con estos resultados los consumidores comentarán su experiencia ya sea porque compraron o porque no compraron, al igual que lo positivo y lo negativo de la compra; sin embargo, las prendas que se compran en línea pueden ser que a simple vista aparentar estar bien y al momento de la entrega tenga defectos o no sea lo esperado por cliente.

### **3.4 Para el objetivo N°4 “Realizar un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón desde Ecuador hacia Estados Unidos”**

- Definir la inversión inicial.

La inversión inicial son todos los activos que tiene la empresa.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.11** Inversión Inicial

<b>COSTOS DE INVERSIÓN INICIAL</b>			
	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>% INVERSIÓN</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	Planta de procesamiento	50.000,00	34,23%
	Maquinaria	25.900,00	17,73%
	Equipo de Computación	1.970,00	1,35%
	Vehículo	15.000,00	10,27%
	Muebles y enseres	1.016,00	0,70%
	Equipo de oficina	160,00	0,11%
<b>CAPITAL DE TRABAJO (3 meses)</b>	Materia prima	18.318,60	12,54%
	Mano de obra indirecta	5.580,00	3,82%
	Mano de obra directa	10.620,00	7,27%
	Costos indirectos	9.996,00	6,84%
	Costos directos	7.527,00	5,15%
<b>TOTAL</b>		<b>146.087,60</b>	<b>100,00%</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

La inversión total del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón es de \$146.087.60; se constituirá de capital propio de \$87.652,56 y financiamiento de \$ 58.435,04

**Tabla3.127** Estado de Fuentes y Usos

**ESTADO DE FUENTES Y USOS**

DESCRIPCIÓN	MONTO	PORCENTAJE
Propio	87.652,56	60,00%
Financiamiento	58.435,04	40,00%
<b>TOTAL</b>	<b>146.087,60</b>	<b>100,00%</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

Los pagos del financiamiento de \$ 58.435,04 son por 5 años; con una tasa de interés mensual de 0,9858% por los 60 meses equivalente a \$1.294,84.

**Tabla3.138** Pagos del Financiamiento

<b>Monto:</b>	58.435,04
<b>Tasa de interés anual</b>	11,83%
<b>Tasa de interés mensual</b>	0,9858%
<b>Plazo meses</b>	60

**Elaborado por:** Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

La tabla de amortizaciones del financiamiento se desglosa de la siguiente manera:

**Tabla 3.149** Tabla de Amortización

<b>Tabla de Amortización</b>				
<b>Mes</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Pago</b>	<b>Saldo de deuda</b>
<b>0</b>				58.435,04
<b>1</b>	718,77	576,07	1.294,84	57.716,27
<b>2</b>	725,85	568,99	1.294,84	56.990,42
<b>3</b>	733,01	561,83	1.294,84	56.257,41
<b>4</b>	740,24	554,60	1.294,84	55.517,17
<b>5</b>	747,53	547,31	1.294,84	54.769,64
<b>6</b>	754,90	539,94	1.294,84	54.014,73
<b>7</b>	762,35	532,50	1.294,84	53.252,39
<b>8</b>	769,86	524,98	1.294,84	52.482,53
<b>9</b>	777,45	517,39	1.294,84	51.705,08
<b>10</b>	785,11	509,73	1.294,84	50.919,96
<b>11</b>	792,85	501,99	1.294,84	50.127,11
<b>12</b>	800,67	494,17	1.294,84	49.326,43
	<b>9.108,61</b>	<b>6.429,48</b>	<b>15.538,09</b>	
<b>13</b>	808,56	486,28	1.294,84	48.517,87
<b>14</b>	816,54	478,31	1.294,84	47.701,33
<b>15</b>	824,59	470,26	1.294,84	46.876,75
<b>16</b>	832,71	462,13	1.294,84	46.044,04
<b>17</b>	840,92	453,92	1.294,84	45.203,11
<b>18</b>	849,21	445,63	1.294,84	44.353,90
<b>19</b>	857,59	437,26	1.294,84	43.496,31
<b>20</b>	866,04	428,80	1.294,84	42.630,27
<b>21</b>	874,58	420,26	1.294,84	41.755,70
<b>22</b>	883,20	411,64	1.294,84	40.872,50

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

<b>23</b>	891,91	402,93	1.294,84	39.980,59
<b>24</b>	900,70	394,14	1.294,84	39.079,89
	<b>10.246,54</b>	<b>5.291,55</b>	<b>15.538,09</b>	
<b>25</b>	909,58	385,26	1.294,84	38.170,31
<b>26</b>	918,55	376,30	1.294,84	37.251,77
<b>27</b>	927,60	367,24	1.294,84	36.324,17
<b>28</b>	936,75	358,10	1.294,84	35.387,42
<b>29</b>	945,98	348,86	1.294,84	34.441,44
<b>30</b>	955,31	339,54	1.294,84	33.486,14
<b>31</b>	964,72	330,12	1.294,84	32.521,41
<b>32</b>	974,23	320,61	1.294,84	31.547,18
<b>33</b>	983,84	311,00	1.294,84	30.563,34
<b>34</b>	993,54	301,30	1.294,84	29.569,80
<b>35</b>	1.003,33	291,51	1.294,84	28.566,47
<b>36</b>	1.013,22	281,62	1.294,84	27.553,25
	<b>11.526,64</b>	<b>4.011,45</b>	<b>15.538,09</b>	
<b>37</b>	1.023,21	271,63	1.294,84	26.530,04
<b>38</b>	1.033,30	261,54	1.294,84	25.496,74
<b>39</b>	1.043,49	251,36	1.294,84	24.453,25
<b>40</b>	1.053,77	241,07	1.294,84	23.399,48
<b>41</b>	1.064,16	230,68	1.294,84	22.335,32
<b>42</b>	1.074,65	220,19	1.294,84	21.260,67
<b>43</b>	1.085,25	209,59	1.294,84	20.175,42
<b>44</b>	1.095,94	198,90	1.294,84	19.079,48
<b>45</b>	1.106,75	188,09	1.294,84	17.972,73
<b>46</b>	1.117,66	177,18	1.294,84	16.855,07
<b>47</b>	1.128,68	166,16	1.294,84	15.726,39
<b>48</b>	1.139,80	155,04	1.294,84	14.586,59
	<b>12.966,66</b>	<b>2.571,43</b>	<b>15.538,09</b>	

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

<b>49</b>	1.151,04	143,80	1.294,84	13.435,55
<b>50</b>	1.162,39	132,45	1.294,84	12.273,16
<b>51</b>	1.173,85	120,99	1.294,84	11.099,31
<b>52</b>	1.185,42	109,42	1.294,84	9.913,89
<b>53</b>	1.197,11	97,73	1.294,84	8.716,78
<b>54</b>	1.208,91	85,93	1.294,84	7.507,87
<b>55</b>	1.220,83	74,02	1.294,84	6.287,05
<b>56</b>	1.232,86	61,98	1.294,84	5.054,19
<b>57</b>	1.245,01	49,83	1.294,84	3.809,17
<b>58</b>	1.257,29	37,55	1.294,84	2.551,88
<b>59</b>	1.269,68	25,16	1.294,84	1.282,20
<b>60</b>	1.282,20	12,64	1.294,84	0,00
	<b>14.586,59</b>	<b>951,50</b>	<b>15.538,09</b>	
	<b>58.435,04</b>	<b>37.934,75</b>	<b>154.086,06</b>	

Elaborado por: Diana Tejada

- Determinar costos fijos y variables.

#### **Costos Fijos**

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. Gerencie (2010, párr.1)

#### **Costos Variables**

El costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción; permite maximizar los recursos de la empresa. Gerencie (2010, párr. 1, 4)

#### **Gastos Fijos**

Los gastos fijos son los pagos que se realiza cada mes como: el alquiler, las nóminas, los seguros, los suministros. Gerencie (2010, párr.4)

**Gastos Variables**

Los gastos variables están directamente relacionados con las ventas; los gastos variables cambian con las ventas, cuando las ventas suben o bajan también lo hacen los gastos variables. Gerencie (2010, párr.5)

**Tabla 3.15** Costos y Gastos Directos e Indirectos

<b>COSTOS Y GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS</b>				
	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>DIRECTOS</b>	Transporte al puerto	1	450,00	450,00
	Trámites de exportación	1	1.020,00	1.020,00
	Energía eléctrica	1	750,00	750,00
	Teléfono	1	100,00	100,00
	Embalaje	315	0,60	189,00
<b>Total</b>				<b>2.509,00</b>
<b>INDIRECTOS</b>	Mantenimiento planta	1	2.787,00	2.787,00
	Agua	1	15,00	15,00
	Aseo y limpieza	1	180,00	180,00
	Otros gastos	1	350,00	350,00
<b>Total</b>				<b>3.332,00</b>
<b>Total General</b>				<b>5.841,00</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

**ACTIVOS:**

Los activos fijos son los adquiridos, construidos o en proceso de construcción y tiene como fin emplear en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes y servicios; y su vida útil es mayor de una año.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

Los activos fijos depreciables son aquellos que pierden parte de su valor por el paso del tiempo, utilización u obsolescencia; ejemplo de ellos son la maquinaria y equipo, la flota y equipo de transporte terrestre, los acueductos y las edificaciones.

Por su parte, los activos amortizables son las inversiones o gastos para desarrollar actividades, con el fin de obtener rendimientos o ingresos futuros, y que por esa razón son deducibles en la medida en que se proyecte la generación de dichos ingresos.

Finalmente, los activos fijos agotables son aquellos que representan recursos naturales, cuya cantidad y valor disminuyen como consecuencia de la extracción o remoción del producto. Comunidad Contable (2013, párr.1-4)

En el siguiente cuadro se indica los activos depreciables que tiene la Camisería RIT.

**Tabla 3.1610** Activos Depreciables

	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
INMUEBLES	Planta de procesamiento	1	50.000,00	50.000,00
MAQUINARIA	Máquina fusionadora	3	1.500,00	4.500,00
	Máquina Cortadora	3	2.500,00	7.500,00
	Máquina Overlock	4	1.100,00	4.400,00
	Máquina recta	7	700,00	4.900,00
	Máquina botonera	2	1.000,00	2.000,00
	Máquina ojaladora	2	1.300,00	2.600,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	Computadoras	2	675,00	1.350,00
	Impresoras	2	310,00	620,00
VEHÍCULO	Auto móvil	1	15.000,00	15.000,00
MUEBLES Y ENSERES	Escritorios	2	120,00	240,00
	Archivadores	2	120,00	240,00
	Sillas	14	28,00	392,00
	Cestos para basura	3	8,00	24,00
	Mesa cortadora	1	120,00	120,00



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

EQUIPO DE OFICINA	Teléfonos	2	80,00	160,00
<b>TOTAL</b>				<b>94.046,00</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

La **depreciación** es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso. Gerencie (2010, párr. 1

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.1711** Depreciaciones

**DEPRECIACIÓN**

Valor Residual 10%

ACTIVO FIJO	DETALLE	VALOR	VIDA ÚTIL	% DE DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	MONTO A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL
INMUEBLES	Planta de procesamiento	50.000,00	20	5%	5.000,00	45.000,00	2.250,00
MAQUINARIA	Máquina fusionadora	4.500,00	10	10%	450,00	4.050,00	405,00
	Máquina Cortadora	7.500,00	10	10%	750,00	6.750,00	675,00
	Máquina Overlock	4.400,00	10	10%	440,00	3.960,00	396,00
	Máquina recta	4.900,00	10	10%	490,00	4.410,00	441,00
	Máquina botonera	2.000,00	10	10%	200,00	1.800,00	180,00
	Máquina ojaladora	2.600,00	10	10%	260,00	2.340,00	234,00
EQUIPO DE	Computadoras	1.350,00	3	33%	135,00	1.215,00	405,00

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

COMPUTACIÓN	Impresoras	620,00	3	33%	62,00	558,00	186,00
VEHÍCULO	Auto móvil	15.000,00	5	33%	1.500,00	13.500,00	2.700,00
MUEBLES Y ENSERES	Escritorios	240,00	10	10%	24,00	216,00	21,60
	Archivadores	240,00	10	10%	24,00	216,00	21,60
	Sillas	392,00	10	10%	39,20	352,80	35,28
	Cestos para basura	24,00	10	10%	2,40	21,60	2,16
	Mesa cortadora	120,00	10	10%	12,00	108,00	10,80
EQUIPO DE OFICINA	Teléfonos	160,00	10	10%	16,00	144,00	14,40
					<b>9.404,60</b>		<b>7.977,84</b>

Elaborado por: Diana Tejada

Tabla3.18 Gasto Mano de Obra

**MANO DE OBRA**

	CANTIDAD	PUESTO	SUELDO MENSUAL	SUELDO MENSUAL TOTAL
DIRECTA	7	Obreros	354,00	2.478,00
INDIRECTA	1	Gerente general	900,00	900,00
	1	Contador/a	600,00	600,00
	1	Secretaria/vendedora	360,00	360,00

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

<b>Total Mano de Obra</b>	<b>4.338,00</b>
---------------------------	-----------------

**Elaborado por:** Diana Tejada

**Tabla3.19** Costo Maquinaria

**MAQUINARIA**

CANTIDAD	FUNCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
3	Máquina fusionadora	1.500,00	4.500,00
3	Máquina Cortadora	2.500,00	7.500,00
4	Máquina Overlock	1.100,00	4.400,00
7	Máquina recta	700,00	4.900,00
2	Máquina botonera	1.000,00	2.000,00
2	Máquina ojaladora	1.300,00	2.600,00
<b>21</b>	<b>TOTAL</b>	<b>8.100,00</b>	<b>25.900,00</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

**Tabla3.20** Herramientas para la Confección

**HERRAMIENTAS PARA LA CONFECCIÓN**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	Reglas	Juego	15,00	30,00
5	Tijera pequeña	Unidad	7,50	37,50
3	Tijera grande	unidad	20,50	61,50
1	Cinta métrica	unidad	2,00	2,00
3	Tiza sastre	docenas	5,20	15,60
1	Agujas	ciento	80,00	80,00
<b>Total Herramientas</b>				<b>226,60</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.2112** Costos de Materia Prima e Insumos

**MATERIA PRIMA E INSUMOS**

DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO DEL PRODUCTO	PRECIO POR UNIDAD	CANTIDAD POR CAMISA	COSTO UNIDAD	COSTO MENSUAL (1260 camisas)
Tela	Metros	1575	5.040,00	3,20	1,25	4,00	5.040,00
Botones	Unidad	13000	325,00	0,03	10	0,25	315,00
Hilo	Metros	126000	54,60	0,00	100	0,04	54,60
Forro	Metros	63	283,50	4,50	0,05	0,23	283,50
Fundas de empaque	Unidad	1260	35,10	0,03	1	0,03	35,10
Etiquetas	Unidad	1260	378,00	0,30	1	0,30	378,00
<b>TOTAL</b>						<b>4,85</b>	<b>6.106,20</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

- Determinar el precio.

**CAPITAL DE TRABAJO**

Tabla 3.2213 Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Materia prima	18.318,60	73.274,40
Mano de obra indirecta	5.580,00	22.320,00
Mano de obra directa	7.434,00	29.736,00
Costos indirectos	9.996,00	39.984,00
Costos directos	7.527,00	30.108,00
	<b>48.855,60</b>	<b>195.422,40</b>

Elaborado por: Diana Tejada

<b><u>COSTO DE PRODUCCIÓN</u></b>	$\frac{\$48.855,60}{1.260 \text{ camisas}}$		
		UTILIDAD	
		30%	
COSTO PCC MENSUAL	\$12,92	\$3,88	<b>\$16,80</b>

- Estimar el monto de ventas.

### **CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**

**(Incremento anual del 10%)**

**Tabla 3.23** Cronograma de Producción y Ventas

<b>AÑOS</b>	<b>PRODUCCIÓN EN UNIDADES MENSUAL</b>	<b>PRODUCCIÓN EN UNIDADES ANUAL</b>
1	1260	15120
2	1386	16632
3	1525	18295
4	1677	20125
5	1845	22137
6	2029	24351
7	2232	26786
8	2455	29465
9	2701	32411
10	2971	35652

**Elaborado por:** Diana Tejada



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

- Proyección a 10 años

**PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN Y VENTAS**

**(Incremento anual del 10%)**

**Tabla3.2414** Proyección de Producción y Ventas

INFLACIÓN 4,14%

AÑOS	PRODUCCIÓN EN UNIDADES	EXPORTACIÓN	PRECIO DÓLARES	INGRESOS ANUALES
1	15120	100,00%	12,92	195.422,40
2	16632	100,00%	13,46	223.864,18
3	18295	100,00%	14,02	256.445,37
4	20125	100,00%	14,60	293.768,43
5	22137	100,00%	15,20	336.523,48
6	24351	100,00%	15,83	385.501,11
7	26786	100,00%	16,49	441.606,94
8	29465	100,00%	17,17	505.878,42
9	32411	100,00%	17,88	579.503,96
10	35652	100,00%	18,62	663.844,97

**Elaborado por:** Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla 3.25** Proyección de Gastos de Capital de Trabajo y Mano de Obra

**CAPITAL DE TRABAJO**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Materia prima	73.274,40	80.905,20	89.330,66	98.633,56	108.905,26	120.246,65	132.769,14	146.595,71	161.862,19	178.718,52
Mano de obra indirecta	22.320,00	23.244,05	24.206,35	25.208,49	26.252,13	27.338,96	28.470,80	29.649,49	30.876,98	32.155,28
Mano de obra directa	29.736,00	30.967,07	32.249,11	33.584,22	34.974,61	36.422,56	37.930,45	39.500,77	41.136,10	42.839,14
Costos indirectos	39.984,00	41.639,34	43.363,21	45.158,44	47.028,00	48.974,96	51.002,53	53.114,03	55.312,95	57.602,91
Costos directos	30.108,00	31.354,47	32.652,55	34.004,36	35.412,14	36.878,20	38.404,96	39.994,93	41.650,72	43.375,06
	<b>195.422,40</b>	<b>208.110,12</b>	<b>221.801,87</b>	<b>236.589,08</b>	<b>252.572,13</b>	<b>269.861,34</b>	<b>288.577,87</b>	<b>308.854,93</b>	<b>330.838,94</b>	<b>354.690,91</b>

**MANO DE OBRA**

CANTIDAD	PUESTO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
7	Obreros	360,00	30.240,00	31.491,94	32.795,70	34.153,44	35.567,40	37.039,89	38.573,34	40.170,27	41.833,32	43.565,22
1	Gerente general	1.200,00	14.400,00	14.996,16	15.617,00	16.263,54	16.936,86	17.638,04	18.368,26	19.128,70	19.920,63	20.745,34
1	Contador/a	650,00	7.800,00	8.122,92	8.459,21	8.809,42	9.174,13	9.553,94	9.949,47	10.361,38	10.790,34	11.237,06
1	Secretaria/vendedora	400,00	4.800,00	4.998,72	5.205,67	5.421,18	5.645,62	5.879,35	6.122,75	6.376,23	6.640,21	6.915,11
			<b>57.240,00</b>	<b>59.609,74</b>	<b>62.077,58</b>	<b>64.647,59</b>	<b>67.324,00</b>	<b>70.111,21</b>	<b>73.013,82</b>	<b>76.036,59</b>	<b>79.184,51</b>	<b>82.462,74</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla 3.2615** Proyección de Gastos Administrativos

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Agua	15,00	180,00	187,45	195,21	203,29	211,71	220,48	229,60	239,11	249,01	259,32
Luz	850,00	10.200,00	10.622,28	11.062,04	11.520,01	11.996,94	12.493,61	13.010,85	13.549,50	14.110,45	14.694,62
Teléfono/Internet	120,00	1.440,00	1.499,62	1.561,70	1.626,35	1.693,69	1.763,80	1.836,83	1.912,87	1.992,06	2.074,53
Útiles de oficina	30,00	360,00	374,90	390,43	406,59	423,42	440,95	459,21	478,22	498,02	518,63
Útiles de limpieza	15,00	180,00	187,45	195,21	203,29	211,71	220,48	229,60	239,11	249,01	259,32
Insumos generales	50,00	600,00	624,84	650,71	677,65	705,70	734,92	765,34	797,03	830,03	864,39
<b>TOTAL</b>	<b>1.080,00</b>	<b>12.960,00</b>	<b>13.496,54</b>	<b>14.055,30</b>	<b>14.637,19</b>	<b>15.243,17</b>	<b>15.874,24</b>	<b>16.531,43</b>	<b>17.215,83</b>	<b>17.928,57</b>	<b>18.670,81</b>

Elaborado por: Diana Tejada

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

- Realizar Flujo de Caja

**Tabla 3.2716** Flujo de Caja

DETALLE	PREOPERACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>I. Ingresos Operacionales</b>		<b>254.016,00</b>	<b>290.985,49</b>	<b>333.335,52</b>	<b>381.849,17</b>	<b>437.423,50</b>	<b>501.086,11</b>	<b>574.014,18</b>	<b>657.556,21</b>	<b>753.256,94</b>	<b>862.885,95</b>
Ventas		254.016,00	290.985,49	333.335,52	381.849,17	437.423,50	501.086,11	574.014,18	657.556,21	753.256,94	862.885,95
<b>II. Egresos Operacionales</b>		<b>208.584,24</b>	<b>221.486,58</b>	<b>235.401,83</b>	<b>249.830,79</b>	<b>266.056,24</b>	<b>280.897,87</b>	<b>299.877,28</b>	<b>320.428,10</b>	<b>342.697,21</b>	<b>366.846,07</b>
Costos de Materia Prima		73.274,40	80.905,20	89.330,66	98.633,56	108.905,26	120.246,65	132.769,14	146.595,71	161.862,19	178.718,52
Gastos de Personal		57.240,00	59.609,74	62.077,58	64.647,59	67.324,00	70.111,21	73.013,82	76.036,59	79.184,51	82.462,74
Costos y Gastos		70.092,00	72.993,81	76.015,75	79.162,80	82.440,14	85.853,17	89.407,49	93.108,96	96.963,67	100.977,96
Depreciaciones		7.977,84	7.977,84	7.977,84	7.386,84	7.386,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84
<b>III. (I-II) Flujo de Efectivo</b>		<b>45.431,76</b>	<b>69.498,91</b>	<b>97.933,68</b>	<b>132.018,37</b>	<b>171.367,25</b>	<b>220.188,24</b>	<b>274.136,90</b>	<b>337.128,10</b>	<b>410.559,73</b>	<b>496.039,88</b>
(-) 15% UTILIDAD TRABAJADORES		6.814,76	10.424,84	14.690,05	19.802,76	25.705,09	33.028,24	41.120,54	50.569,22	61.583,96	74.405,98
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>38.617,00</b>	<b>59.074,07</b>	<b>83.243,63</b>	<b>112.215,62</b>	<b>145.662,16</b>	<b>187.160,00</b>	<b>233.016,37</b>	<b>286.558,89</b>	<b>348.975,77</b>	<b>421.633,90</b>
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		8.495,74	12.996,30	18.313,60	24.687,44	32.045,68	41.175,20	51.263,60	63.042,96	76.774,67	92.759,46
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVAS</b>		<b>30.121,26</b>	<b>46.077,78</b>	<b>64.930,03</b>	<b>87.528,18</b>	<b>113.616,49</b>	<b>145.984,80</b>	<b>181.752,76</b>	<b>223.515,93</b>	<b>272.201,10</b>	<b>328.874,44</b>
(-) 10% RESERVA LEGAL		3.012,13	4.607,78	6.493,00	8.752,82	11.361,65	14.598,48	18.175,28	22.351,59	27.220,11	32.887,44
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>27.109,13</b>	<b>41.470,00</b>	<b>58.437,03</b>	<b>78.775,36</b>	<b>102.254,84</b>	<b>131.386,32</b>	<b>163.577,49</b>	<b>201.164,34</b>	<b>244.980,99</b>	<b>295.987,00</b>
(+) DEPRECIACIÓN		7.977,84	7.977,84	7.977,84	7.386,84	7.386,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84	4.686,84
(-) INVERSIÓN	142.901,60										
(-) FINANCIAMIENTO	57.160,64										
(+) VALOR RESIDUAL											9.404,60
<b>(=) FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>-85.740,96</b>	<b>35.086,97</b>	<b>49.447,84</b>	<b>66.414,87</b>	<b>86.162,20</b>	<b>109.641,68</b>	<b>136.073,16</b>	<b>168.264,33</b>	<b>205.851,18</b>	<b>249.667,83</b>	<b>310.078,44</b>

Elaborado por: Diana Tejada

- Tasa de Descuento.- “Determina cuál es la tasa de descuento, a ser aplicada al flujo de caja de un negocio, es vital importancia en la evaluación económica y financiera del negocio; significando que es la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto según el riesgo, de manera que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión”(Canelos, 2013).

$$TDI = (\%AA * TPR) + ((\%F * TAR) * (1 - TI)) + TLR$$

### TASA DE DESCUENTO DE INVERSIÓN

(TDI)

**Tabla3.2817** Tasa de Descuento

% Aporte accionistas (%AA)	40,00%
Tasa Pasiva Referencial (TPR)	5,55%
% Financiamiento (%F)	60,00%
Tasa Activa Referencial (TAR)	8,06%
1- Tasa Impositiva (1-TI)	33,35%
Tasa Libre de Riesgo (TLR)	3,85%
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>7,68%</b>

**Elaborado por:** Diana Tejada

- VAN.-“El valor actual neto es el modelo o método de mayor aceptación, y consiste en la actualización de los flujos netos de fondos a una tasa conocida y que no es más que el costo medio ponderado de capital, determinado sobre la base de los recursos financieros programados con antelación”(Altuve, 2004).

$$VAN = \sum \frac{FNC}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial}$$

$$\frac{FNC}{(1+i)^n} \text{ es } \frac{\text{Flujo Neto}}{\text{Tasa de Descuento}}$$

**Tabla3.29** Valor Actual Neto

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>(1+i)<sup>n</sup></b>	<b>VAN ANUAL</b>
0	-85.740,96		
1	35.086,97	107,68%	32.584,48
2	49.447,84	117,36%	42.133,47
3	66.414,87	126,04%	52.693,48
4	86.162,20	134,72%	63.956,51
5	109.641,68	143,40%	76.458,63
6	136.073,16	152,08%	89.474,73
7	168.264,33	160,76%	104.668,03
8	205.851,18	169,44%	121.489,13
9	249.667,83	178,12%	140.168,33
10	310.078,44	186,80%	165.994,88
			<b>889.621,67</b>

**VAN= 803.880,71 Proyecto viable**

**Elaborado por:** Diana Tejada

El valor actual neto sirve para interpretar inversiones; cuando el valor actual neto es menor a cero el proyecto es de no rentabilidad en la cual existirá pérdidas; mientras que si el valor actual neto es igual a cero no existe pérdidas ni ganancias, se debe analizar con mayor presión para tomar la decisión de continuar con el proyecto; sin embargo, cuando el valor actual neto es mayor a cero tiene como resultado de ser un proyecto aceptado.

En este caso el valor actual neto es de \$803.880,71 representando que es un plan de negocios rentable.

- **TIR.**- Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero; también conocida como la tasa de rentabilidad, producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. Además es la tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico. Didier (2012, párr.1)

$$TIR = TDi + (TDs - TDi) * \frac{VAi}{(VAi - VAs)}$$

**TASA INTERNA DE RETORNO  
(TIR)**

**TIR = 70%**

Significa que la tasa interna de retorno se recupera en el 70% de la inversión inicial y esto servirá para las siguientes inversiones; esta tasa es comparada con la tasa de descuento del 7,68% y es mayor, con el resultado de viable y rentable el plan de negocios para la exportación de camisas de algodón.

- **PRI.**-“El período de recuperación de la inversión es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial”(Váquiro, 2010).

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.3018** Período de Recuperación de la Inversión

**PERÍODO RECUPERACIÓN INVERSIÓN (PRI)**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>
0	-85.740,96	-85.740,96
1	35.086,97	-50.653,99
2	49.447,84	-1.206,15
3	66.414,87	65.208,72
4	86.162,20	151.370,92
5	109.641,68	261.012,60
6	136.073,16	397.085,76
7	168.264,33	565.350,09
8	205.851,18	771.201,27
9	249.667,83	1.020.869,10
10	310.078,44	1.330.947,54
		4.425.444,91

Inversión Inicial	142.901,60
Último Flujo por recuperar	86.162,20
pr años:	77.692,88
<b>PRI=</b>	<b>3,90</b>

3 años  
 $0,90 * 12 = 10,80$   
 10 meses  
 $0,80 * 30 = 24$   
**PRI: 3 años 10 meses y 24 días**

**Elaborado por:** Diana Tejada

El resultado determina que el período de recuperación de la inversión inicial \$142.901,60 será en 3 años 10 meses y 24 días.



- Punto de Equilibrio.- “El punto de equilibrio es aquel punto de actividad, el volumen de ventas, en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida en donde las ventas son iguales a los costos”(Crece Negocios, 2013).

### **Punto Equilibrio Unitario**

$$P.E.U. = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Vta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

### **Punto Equilibrio Ventas**

$$P.E.V. = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio de Venta Unitario}}}$$

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS  
PERÍODO 2016-2025

**Tabla3.3119** Punto de Equilibrio

<b>PRODUCCIÓN ESTIMADA ANUAL</b>	<b>PRECIO PROMEDIO</b>	<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>COSTOS VARIABLES TOTALES</b>	<b>PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES</b>	<b>PUNTO EQUILIBRIO VENTAS</b>
15120	16,80	4,85	90.154,93	254016,00	99503,06	7542	126704,61
16632	17,50	5,05	88.671,34	290985,49	103.622,49	7123	124619,56
18295	18,22	5,26	90.545,58	333335,52	107.912,46	6984	127253,63
20125	18,97	5,47	91.801,81	381849,17	112.380,03	6800	129019,16
22137	19,76	5,70	93.607,86	437423,50	117.032,57	6658	131557,40
24351	20,58	5,94	93.508,13	501086,11	121.877,72	6386	131417,23
26786	21,43	6,18	97.185,33	574014,18	126.923,45	6374	136585,21
29465	22,32	6,44	101.014,77	657556,21	132.178,08	6361	141967,14
32411	23,24	6,70	105.002,74	753256,94	137.650,26	6350	147571,88
35652	24,20	6,98	109.155,82	862885,95	143.348,98	6338	153408,65

**Elaborado por:** Diana Tejada

En el primer año se obtiene el equilibrio de unidades y ventas del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón; la producción que se realiza es de 15120 camisas, para tener el equilibrio es necesario producir 7542 camisas y se encuentra dentro del rango, mientras que en ventas se tiene \$254.016,00y se adquiere el equilibrio con \$126.704,61estando dentro del nivel de ingresos totales.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN

### Conclusiones

- La matriz productiva que impulsa el actual gobierno apoya proyectos para el desarrollo de MYPES, esto beneficia a camisería RIT para la elaboración y futura exportación hacia el mercado americano.
- El Sistema Generalizado de Preferencias tiene exento el capítulo 62 del arancel, la cual permite ingresar las camisas de algodón para hombres con partida arancelaria 6205.20.00 libre de aranceles.
- California posee un mercado diversificado, en la cual los habitantes resaltan su preferencia sobre la moda y el estilo actual para verse mejor, convirtiéndose en un mercado atractivo para inversionistas en este caso para la industria textil.
- El análisis financiero del plan de negocios para la exportación de camisas de algodón comienza con una inversión inicial de \$ 142.901.60, con capital propio del 60% y el financiamiento del 40%; el cual se recupera en el tercer año, 10 meses y 24 días.
- Del flujo de caja proyectado para el 2016 – 2025 se generan los siguientes resultados: el valor actual neto (VAN) es de \$803.880,71, por lo que se establece que el proyecto es viable. La tasa interna de retorno del 70% nos demuestra una interesante rentabilidad, pues si la comparamos con la tasa de descuento del 7,68% es evidente la diferencia en positivo.

## Recomendaciones

- La matriz productiva indica que las exportaciones de productos finales brinda fortaleza al sistema económico del país, por el cual genera facilidades para las exportaciones de estos productos y ayuda financiera para cumplir con los objetivos de hacer crecer al país y a las empresas ecuatorianas.
- Para aprovechar el Sistema Generalizado de Preferencia se recomienda incrementar la capacidad instalada y los montos de exportación para la Camisería marca RIT.
- Se recomienda a la empresa Camisería marca RIT implementar un departamento de diseños, para crear modelos variados para mantenerse en el mercado a través de la innovación, y seguir siendo aceptado y aumentar la producción de las camisas de algodón buscando nuevos mayoristas.
- En los análisis financieros principalmente se demuestra los resultados positivos que se tiene en el plan de negocios por el cual se debería implementar mayor producción y generar mayor inversión.
- El plan de negocios para la exportación de camisas de algodón es viable y rentable, se recomienda ser ejecutado porque tiene posibilidades muy altas según los estados financieros y tiene una utilidad aceptable.

### Referencias Bibliográficas

- Altuve, J. (2004). *El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión*. Mérida: Casal.
- Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2015). *Industria Textil*. Obtenido de <http://www.aite.com.ec/industria-textil.html>
- Bancoldex. (2011). *ABC del TLC con Estados Unidos*. Obtenido de Manufacturas: [http://www.bancoldex.com/documentos/3761\\_TLC\\_LR\\_02.pdf](http://www.bancoldex.com/documentos/3761_TLC_LR_02.pdf)
- BOTOPERLA. (2012). *Boto Perla*. Obtenido de <http://botoperla.com/index.html>
- Canelos, R. (2013). *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios* (Primera Edición ed.). Quito: LERC.
- Census, B. (11 de agosto de 2015). *United States Census Bureau*. Obtenido de <http://www.census.gov/popclock/>
- Cohen, M. (Enero de 2015). *Department of Finance*. Obtenido de <http://www.dof.ca.gov/research/demographic/dru/index.php>
- Comisión Europea. (23 de Noviembre de 2010). *REGLAMENTO (UE) No 1063/2010 DE LA COMISIÓN*. Obtenido de <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:307:0001:0081:ES:PDF>
- Comunidad Contable. (16 de Julio de 2013). *¿Qué son los activos fijos depreciables, amortizables y agotables?* Obtenido de

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

[http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/R/renta\\_naturales\\_2013\\_%28que\\_son\\_activos\\_fijos\\_depreciables\\_amortizables\\_y\\_agotables%29/renta\\_naturales\\_2013\\_%28que\\_son\\_activos\\_fijos\\_depreciables\\_amortizables\\_y\\_agotables%29.asp](http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/R/renta_naturales_2013_%28que_son_activos_fijos_depreciables_amortizables_y_agotables%29/renta_naturales_2013_%28que_son_activos_fijos_depreciables_amortizables_y_agotables%29.asp)

Crece Negocios. (2013). *Punto de Equilibrio*. Obtenido de [http://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_md1/pos/TI/PY/AM/10/El\\_punto.pdf](http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/pos/TI/PY/AM/10/El_punto.pdf)

De Betancourt, A. (2004). *La Enciclopedia* (Primera Edición ed.). Madrid: Salvat Editores.

Department of Commerce. (Agosto de 2015). *International Trade Administration*. Obtenido de <http://trade.gov/publications/ita-newsletter/2015-august.asp>

Didier, J. (5 de Enero de 2012). *Pymes Futuro*. Obtenido de <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

Fred Economic Data. (2015). *Economic Research*. Obtenido de <https://research.stlouisfed.org/fred2/>

Galán, M. (8 de Enero de 2013). *Estudios Exploratorios o Formulativos*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2013/01/estudios-exploratorios-o-formulativos.html>

García, J. (7 de Junio de 2004). *Nure Investigación*. Obtenido de Estudios Descriptivos: <http://webpersonal.uma.es/~jmpaez/websci/BLOQUEIII/DocbIII/Estudios%20descriptivos.pdf>

Garret, A. (2014). *Languages of California*. Obtenido de <http://linguistics.berkeley.edu/~survey/>

Gerencie. (Junio de 13 de 2010). *Gerencie.com*. Obtenido de Costos Fijos: <http://www.gerencie.com/category/economia-y-finanzas>

González, A. (2012). Oportunidades para el sector textil y confecciones del TLC entre Colombia y EE.UU. *Dinero*, 1. Obtenido de <http://www.dinero.com/opinion/opinion-on-line/articulo/oportunidades-para-sector-textil-confecciones-del-tlc-entre-colombia-eeuu/143562>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

Governor's Budget Summary. (2013). *Demographic Information*. Obtenido de <http://www.ebudget.ca.gov/2013-14/pdf/BudgetSummary/DemographicInformation.pdf>

Gray, T., & Scardamalia, R. (Septiembre de 2012). *Manhattan Institute for Policy Research*. Obtenido de [www.manhattan-institute.org/html/cr\\_71.htm#.Vcvt9hNVikq](http://www.manhattan-institute.org/html/cr_71.htm#.Vcvt9hNVikq)

Infoplease. (2012). *Economy California*. Obtenido de <http://www.infoplease.com/encyclopedia/us/california-economy.html>

Legiscomex. (12 de Marzo de 2014). Inteligencia de Mercados – Sector textil y confecciones en Ecuador. *Legiscomex.com*, 5-6. Obtenido de <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-textil-confecciones-ecuador-listo.pdf>

Marstio, T. (1999). *Manual para Escribir un Plan de Negocios*. Obtenido de [http://descom.jmc.utfsm.cl/proi/PLANIFICACION/busplan\\_esp.pdf](http://descom.jmc.utfsm.cl/proi/PLANIFICACION/busplan_esp.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior. (Marzo de 2014). *Logística Internacional*. Obtenido de <http://logistica.com.ec/incoterms/>

Ministerio de Comercio Exterior. (29 de Junio de 2015). *Suscripción de Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP)*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/suscripcion-de-sistema-general-de-preferencias-arancelarias-sgp/>

MOBI. (2013). *My Own Business*. Obtenido de El Plan de Negocios: <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/#1>

MOEAUSB. (9 de Febrero de 2012). *Tratados de Libre Comercio suscritos por los Estados Unidos en el Hemisferio Americano*. Obtenido de <https://moeausb.wordpress.com/2012/02/09/tratados-de-libre-comercio-suscritos-por-los-estados-unidos-en-el-hemisferio-americano/>

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

NSBDC, O. (Noviembre de 2010). *Plan de Negocios Hecho Sencillo*. Obtenido de [http://nsbdc.org/wp-content/uploads/2010/11/Simple\\_BP\\_Spanish.pdf](http://nsbdc.org/wp-content/uploads/2010/11/Simple_BP_Spanish.pdf)

Office of the United States Trade Representative. (Septiembre de 2014). *Economic and Trade*. Obtenido de <https://ustr.gov/issue-areas/economy-trade>

PAPERLESSMX. (5 de Julio de 2013). *El 50% de los consumidores estadounidenses consideran el impacto ambiental antes de comprar*. Obtenido de <https://paperlessmx.wordpress.com/2013/07/05/el-50-de-los-consumidores-estadounidenses-consideran-el-impacto-ambiental-antes-de-comprar/>

PECALTEX. (Febrero de 2015). *Sobre el Algodón*. Obtenido de [http://pecaltex.com.mx/Pecaltex/Sobre\\_el\\_Algodon.html](http://pecaltex.com.mx/Pecaltex/Sobre_el_Algodon.html)

Peña, A., & Pinta, F. (16 de Octubre de 2012). *Info Economía*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info6.pdf>

Pro Ecuador. (Junio de 2014). *Textiles Tejidos a Mano con lana en Estados Unidos*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/PROEC\\_PPM2014\\_TEXTILES\\_TEJIDOS\\_EEUU.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/PROEC_PPM2014_TEXTILES_TEJIDOS_EEUU.pdf)

Proecuador. (diciembre de 2013). *Análisis sectorial de textiles y confecciones*. Obtenido de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2012\\_TEXTILES.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2012_TEXTILES.pdf)

Prom Perú. (Junio de 2013). *Servicios al exportador - Información*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/700745156radD563D.pdf>

Robles, R. (20 de Junio de 2012). *Análisis del Mercado Textil en Estados Unidos*. Obtenido de <http://romellrobles.blogspot.com/2012/06/analisis-del-mercado-textil-en-estados.html>

Schiffman, L., & Kanuk, L. (2005). *Comportamiento del Consumidor*. México: Pearson Prentice Hall.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, S. (24 de Junio de 2013). *Buen Vivir Plan Nacional*. Obtenido de



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN DESDE ECUADOR  
HACIA CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS PERÍODO 2016-2025

<http://documentos.senplades.gob.ec/Plan%20Nacional%20Buen%20Vivir%202013-2017.pdf>

Select USA. (Julio de 2015). *California Governor's Office of Business and Economic Development*. Obtenido de <http://www.business.ca.gov/RelocateExpand/ForeignInvestment.aspx>

SENAE. (Diciembre de 2012). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de Para Exportar: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

Servicio de Rentas Internas. (Marzo de 2015). *Trámites Ecuador*. Obtenido de <http://tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuador/>

TEXPAC. (2015). *Texpac*. Obtenido de <http://www.texpac.com.ec/>

Thomasson, S. (Agosto de 2012). *Textile World*. Obtenido de [http://www.textileworld.com/Issues/2012/July-August/Features/Apparel\\_Market-Landscape\\_Of\\_Change](http://www.textileworld.com/Issues/2012/July-August/Features/Apparel_Market-Landscape_Of_Change)

Váquiro, J. (23 de Febrero de 2010). *Periodo de recuperación de la inversión - PRI*. Obtenido de [http://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_mdl/pos/AN/PI/AM/10/Periodo.pdf](http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/pos/AN/PI/AM/10/Periodo.pdf)

Varela, M. (20 de Diciembre de 2011). Boletín Mensual de Análisis Sectorialde MIPYMES. *FLACSO - MIPRO*, 4-8. Obtenido de <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/bc0c28zhw1qd44db7yor1ux67p dzje.pdf>

Ventura, S. (Marzo de 2013). *Gestion Org*. Obtenido de <http://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/5666/que-es-la-exportacion/>

Weisenfeld, P. (2009). *Manual para Exportadores de Confecciones a los E.E.U.U.* Obtenido de <http://www.bvcooperacion.pe/biblioteca/bitstream/123456789/3704/1/BVCI0002833.pdf>